

Ausgabe Nr. EI 23/17 | Düsseldorf, 7. Juni 2017 | 21. Jahrgang | ISSN 1431-3083

Österreich plant Klage gegen deutsche Pkw-Maut – mit diesen 'mi'-Infos hält Sie niemand auf: ■ Rademacher – Alle Details zur 'Alexa'-Sprachsteuerung ■ Photovoltaik – Besiegelt E.ON das endgültige Aus der Dreistufigkeit? ■ Fachkräftemangel – '1a-Arbeitgeber' als wirksame Präventions-Maßnahme? Doch zunächst, verehrte Leserin, verehrter Leser, blicken wir auf den 13. Oktober 2017:

DEHA-Gruppe erinnert an effiziente Administration – „Wer den digitalen Zug achtlos vorbeifahren lässt, wird aussortiert!“

Wenn sich am 13. Oktober 2017 zum vierten Mal die Türen der Rheinterrasse in Düsseldorf zum Tag des Mittelstandes (TdM 2017) öffnen, geht es um zukunftsweisende Dinge. Das Motto des diesjährigen KMU-Kongresses lautet: 'Digitalisierung in Handel und Handwerk – Chancen und Risiken'.

Einer von zahlreichen Höhepunkten des Mittelstands-Events ist traditionell die Podiumsdiskussion. Thema in diesem Jahr:



'Digitale oder analoge Vernetzung – was bringt mehr?'. Im Rahmen der Gesprächsrunde wird sich in diesem Jahr auch ein namhafter Unternehmer des Elektro-Handwerks zu Wort melden: Ihr Kollege **Kai Hofmann**, Geschäftsführer der **Kai Hofmann**

GmbH aus Düsseldorf, gewährt exklusive Einblicke in seine Akquise-Strategien. Neben seiner Unternehmertätigkeit ist Kai Hofmann ■ Vorstands-Mitglied der Elektro-Innung Düsseldorf ■ engagierter **Gira**-Aktiv-Partner und ■ von der Qualitäts-Initiative 'Up-to-date' als 'Profi im Handwerk' zertifiziert. Auch die Elektro-Installationsbranche wird also von leistungsstarken Marktakteuren angemessen repräsentiert. Neben den Großhändlern der **DEHA**-Gruppe haben sich außerdem Ihre Großhandelspartner der **EFG**-Gruppe und der **GC**-Gruppe bereit erklärt, den TdM 2017 aktiv als Marketingpartner zu begleiten. Als Einstimmung auf den 13. Oktober setzen wir heute unsere Serie fort, in der sich die

branchenspezifischen Marketing-Partner zu Anforderungen im Zusammenhang mit der Digitalisierung positionieren. In EI 20/17 befasste sich **Thomas Moczigemba**, Sprecher der EFG-Gruppe, mit folgender Fragestellung: 'Was kommt in vertrieblicher Hinsicht auf das installierende Fachhandwerk der Elektro-Branche zu, um den Anforderungen des e-Commerce Rechnung tragen zu können?' Heute präsentieren wir Ihnen die Sichtweise von **DEHA**-Geschäftsführer **Dr. Klaus Schmidt**:



„Nur eine konsequente Weiterentwicklung in Richtung Digitalisierung – vor allem im administrativen Bereich – kann das Fachhandwerk auf die Anforderungen des digitalen Business vorbereiten und zum echten Profi machen. Wir gehen noch einen Schritt weiter und behaupten, dass das Fachhandwerk die disruptiven Technologien sogar gut beherrschen muss. Natürlich bedeutet das einen großen Aufwand schon bei der Nutzung verschiedener Ressourcen, beispielsweise lückenlose und gehaltvolle Schulungen aller Mitarbeiter. Aber diese Investition sichert die Zukunftsfähigkeit der Handwerksbetriebe. Wer den digitalen Zug achtlos vorbeifahren lässt, wird aussortiert und hat letztlich keine Überlebenschance am Markt. Dieser Zug ist allerdings schon unaufhaltsam und mit hoher Geschwindigkeit unterwegs.“ Dies zeigt sich auch am Beispiel des Markenherstellers...



Rademacher – Was bringt die neue 'Alexa'-Sprachsteuerung für das Smart Home-System HomePilot?

Dass die **Alexa**-Sprachsteuerung ein Verkaufsschlager werden würde, war zu befürchten. Amazon-Chef **Jeff Bezos** wird mit seinen neuen elektronischen Geräten mehr Möglichkeiten als je zuvor haben, Details über die Lebensge-

wohnheiten seiner Nutzer in Erfahrung zu bringen. Wie beim Gebrauch von Google, Facebook & Co. geben Endanwender mittlerweile so viele Dinge von sich preis, dass sich manch ein staatlich organisierter Geheimdienst im konkre-

Ihr direkter Draht zur Redaktion Elektro-Installation: 0211 6698-298

■ Fax: 0211 6698-188 ■ E-Mail: ei@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/ei



ten Vergleich wie ein stümperhaft agierender Detektiv-Club vorkommen dürfte. Eine durchaus besorgniserregende Entwicklung. Als gewissenhaft reflektierender Staatsbürger kann man sich über viele Dinge nur noch wundern. Man kann sich auch darüber ärgern und sich gleichzeitig eine persönliche Meinung über die vermeintlichen Segnungen der Digitalisierung bilden. In dem sicheren Gefühl, auf der 'richtigen Seite' zu stehen, wäre es sogar denkbar, viele fragwürdige digitale Angebote persönlich zu boykottieren. Aber aufhalten oder zurückdrängen wird man derartig global auftretende Phänomene dadurch nicht. Stattdessen geht es bei der Digitalisierung – wie in vielen anderen Lebensbereichen auch – darum, genau hinzusehen. Nur so lassen sich komplexe Sachverhalte wirklich erfassen und sachgerecht beurteilen. Aus aktuellem Anlass nutzt 'markt intern' heute die Gelegenheit, gemeinsam mit Ihnen dem Phänomen 'Alexa' auf den Grund zu gehen:



Sprachsteuerung Amazon Echo (rechts) | Foto: Rademacher

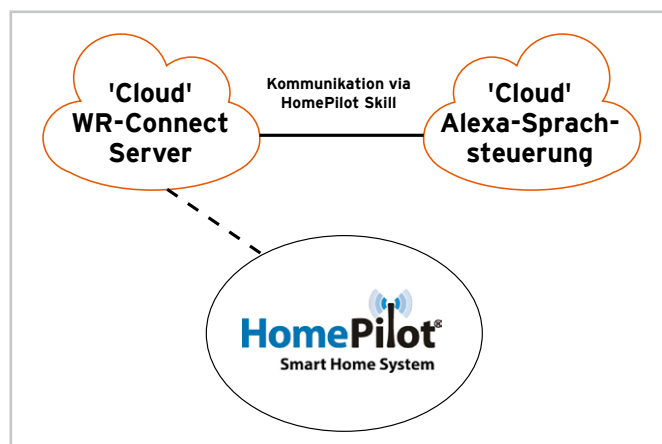
Seit dem 1. Juni 2017 lässt sich das Smart Home-System HomePilot von Rademacher auf 'Alexa'-Zuruf steuern. Möglich wird dies durch eine von Rademacher entwickelte Software, den sog. Alexa-Skill. Insgesamt existieren für die Alexa-Sprachsteuerung weltweit bereits 10.000 Skills. Ein solcher Skill verfügt über die grundsätzliche Fähigkeit (engl. = 'Skill'), eine Anwendung per Sprachsteuerung über eines von derzeit zwei verfügbaren Geräten des Online-Versenders Amazon zu steuern. Wer im Besitz eines 'Echo dots' oder eines 'Echos' ist, hat grundsätzlich die Möglichkeit, den Alexa-Sprachsteuerungs-Service zu nutzen.

Insofern ist es naheliegend, dass sich engagierte Anbieter von Smart Home-Lösungen dem weltweit aufkommenden Alexa-Phänomen nicht verweigern. So ist es jetzt beispielsweise Rademacher gelungen, ein entsprechendes Programm in der Programmiersprache 'Node.js' auf den Weg zu bringen. Dieses Programm – der HomePilot Alexa-Skill – verbindet den HomePilot mit dem digitalen Amazon-Assistenten Alexa. Damit lassen sich einzelne Smart Home-Komponenten wie Licht, Rollläden oder die Heizung per Spracheingabe bedienen. Die ohnehin schon vorhandenen Bedienmöglichkeiten über Wandtaster, Handsender, PC und Smartphone werden um eine weitere Steuerungsvariante erweitert. Um die Sprachsteuerung nutzen zu können, wird zunächst ein Alexa-fähiges Gerät benötigt. Der zu steuernde HomePilot muss dazu über den Rademacher-spezifischen 'WR Connect Server' angemeldet und erreichbar sein. Liegen diese Voraussetzungen vor, kann über die Alexa-App der HomePilot-Skill aktiviert werden. Ist dieser Vorgang erfolgreich abgeschlossen, ist das Rademacher Smart Home-System HomePilot mit dem Alexa-Sprachassistenten erfolgreich verknüpft.



Dieses Programm – der HomePilot Alexa-Skill – verbindet den HomePilot mit dem digitalen Amazon-Assistenten Alexa. Damit lassen sich einzelne Smart Home-Komponenten wie Licht, Rollläden oder die Heizung per Spracheingabe bedienen. Die ohnehin schon vorhandenen Bedienmöglichkeiten über Wandtaster, Handsender, PC und Smartphone werden um eine weitere Steuerungsvariante erweitert. Um die Sprachsteuerung nutzen zu können, wird zunächst ein Alexa-fähiges Gerät benötigt. Der zu steuernde HomePilot muss dazu über den Rademacher-spezifischen 'WR Connect Server' angemeldet und erreichbar sein. Liegen diese Voraussetzungen vor, kann über die Alexa-App der HomePilot-Skill aktiviert werden. Ist dieser Vorgang erfolgreich abgeschlossen, ist das Rademacher Smart Home-System HomePilot mit dem Alexa-Sprachassistenten erfolgreich verknüpft.

Hört sich kompliziert an, ist es im Grunde aber nicht. Wer den Rademacher HomePilot schon heute im Einsatz hat, nutzt mit dem WR Connect Server bereits einen Cloud-Dienst von Rademacher, also den Service eines renommierten Markenherstellers aus Deutschland. Mit Blick auf aktuelle Anforderungen der IT-Datensicherheit kann sich der HomePilot – genau wie die meisten anderen Systeme verlässlicher Markenhersteller – durchaus sehen lassen. Um Zugriff auf ein System zu bekommen, müssen in der Regel mehrere Sicherheitsschlüssel passen. Bei Rademacher sind insgesamt drei sehr hoch gezogene digitale Sicherheitszäune zu überwinden. Bei ordnungsgemäßer Installation und Konfiguration dürfte sich die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Datenmissbrauchs allenfalls im Promillebereich bewegen – wenn überhaupt! Aber bleibt das auch so, wenn jetzt die US-Datenkrake Amazon dazukommt?



Die beiden 'Wolken' kommunizieren via HomePilot Skill | Grafik: 'mi'

Die gute Nachricht zuerst: Die IT-Sicherheit des HomePilot-Systems wird durch die Verknüpfung mit einem Alexa-Skill nicht beeinträchtigt. Wie bereits erwähnt, bietet der Rademacher-spezifische Cloud-Dienst WR Connect, wenn man sich nicht zu Hause im lokalen Netz befindet, eine durch digitale Sicherheitszäune geschützte Steuerung des Smart Homes. Diese 'Wolke' kommuniziert jetzt – durch Einbindung von Alexa – zusätzlich mit einer zweiten Daten-'Wolke', der Alexa-Cloud. Diese beiden Clouds 'sprechen' zwar miteinander, bleiben aber selbstständig nebeneinander bestehen. Ein Austausch vertraulicher individueller Daten findet nicht statt. Weil beim HomePilot-System grundsätzlich jedes einzelne Endgerät lokal bei der HomePilot-Steuerungszentrale anzumelden ist, kann der Anwender bei Einbindung in den Alexa-Skill ebenfalls genau auswählen, welches Gerät über Alexa gesteuert werden darf und welches nicht.

Rademacher ist einer der allerersten Smart Home-Anbieter des dreistufigen Vertriebsweges, der jetzt sein System um die zusätzliche Möglichkeit einer Alexa-Sprachsteuerung erweitert hat. Gegenüber 'markt intern' skizziert Rademacher-Geschäftsführer Technik, **Ralf Kern**, die unternehmerische Motivation, auf diesen Zug aufzuspringen:

„Die Sprachsteuerung von Smart Home-Systemen wird nach unserer festen Überzeugung schon bald fester Bestandteil eines jeden Automationssystems sein. Im Vorfeld haben wir die

Qualität der Spracherkennung bei Alexa sehr genau überprüft. Dabei sind wir zu der Erkenntnis gelangt, dass das Ganze auf einem technisch sehr anspruchsvollen und reibungslosen Niveau funktioniert. Von der Funktionsweise her ist Alexa ein cloudbasierter Dienst. Die Möglichkeiten des sogenannten Skill-Shops sind ähnlich wie beim Google-



Ralf Kern | Foto: Rademacher

Play Store außerordentlich vielfältig. Als zukunftsorientierter Anbieter von Smart Home-Lösungen ist es für Rademacher selbstverständlich, solche Möglichkeiten zu nutzen und unseren Kunden dadurch zeitgemäße Lösungskonzepte anbieten zu können. Für die Programmierung des Rademacher-Skills ist allein Rademacher verantwortlich. Amazon hat unseren Skill im Anschluss an die Programmierung im Rahmen eines routinemäßigen Verfahrens verifiziert und freigeschaltet. Für diese Dienstleistung hat Amazon keinerlei finanzielle Zuwendung von Rademacher erhalten. Auch Rademacher wird durch den Einsatz des Alexa-Skills keine unmittelbaren zusätzlichen Einnahmen erzielen. Uns geht es darum, unser zeitgemäßes System konsequent weiterzuentwickeln, verschiedene Gewerke miteinander zu verbinden und dadurch zu zeigen: Rademacher ist bei der technologischen Weiterentwicklung seines Smart Home-Systems vorne dabei!“

Eine Selbsteinschätzung, der niemand ernsthaft widersprechen kann. Das HomePilot-System ist ein dreistufig vertriebener Lösungsansatz aus dem mittleren Preissegment. Es bietet dem elektrotechnischen Fachhandwerk gute Möglich-

keiten, auch solchen Kunden ein verlässliches System anbieten zu können, bei denen sich die Investitionsbereitschaft in Grenzen hält. Weil es sich um ein Funksystem handelt, eignet sich die HomePilot-Automation insbesondere für den Bestandsbau. Ein beachtlicher Innovationsgrad und ein verlässlicher Datenschutz aus deutschen Landen gehören zu jenen Verkaufsargumenten, mit denen Sie sich bei Ihren Kunden ohne Weiteres sehen lassen können.

Es ist völlig legitim, die Aktivitäten von Amazon, Google, Facebook und Co. kritisch zu hinterfragen. Aber: An den Verkaufszahlen der Alexa-Geräte zeigt sich wieder einmal, dass sich sehr viele Menschen für etwaige Vorbehalte gegen die Angebote der US-IT-Giganten nicht interessieren. Anders ist der weltweit extrem hohe Nutzungsgrad der jeweiligen Dienstleistungsangebote nicht zu erklären. Zukunftsorientierte Anbieter von Smart Home-Konzepten können es sich nicht erlauben, solche Entwicklungen zu ignorieren. Wer auf diesen Zug nicht aufspringt, verzichtet freiwillig auf Marktanteile, deren Größenordnung sich derzeit kaum erahnen lässt. Wer seine derzeitigen Automations-Systeme um einen funktionierenden Alexa-Skill erweitert, dem ist es unbenommen, zusätzlich eine eigene, Alexa-unabhängige Sprachsteuerung zu entwickeln. Damit könnte man auch solchen Kunden eine attraktive Lösung bieten, die niemals auf die Idee kämen, sich ein Alexa-Gerät in die eigenen vier Wände zu holen. Der finanzielle Aufwand für eine solche Lösung wäre aber für alle Beteiligten deutlich höher – **'mi' bleibt für Sie dran!**

Die Branche: Mit Spannung, auf Draht und unter Strom

Erfolg hat drei Buchstaben: Tun! Wir alle kennen das: Man müsste mal wieder joggen oder ins Fitnessstudio, drin-



gend die Werbeplanung im Geschäft besprechen... Die Liste kann ziemlich lang sein. Unliebsame Aufgaben (Stichwort 'Steuererklärung') stehen immer

an, ob privat oder im Geschäftsalltag. Wenn wir es dann aber getan haben, geht es uns richtig gut: Wer z.B. schon mal mit viel Schweiß einen Berg erklommen hat, weiß, wie unglaublich es sich anfühlt, ganz oben zu stehen, es geschafft zu haben. – Neben dem emotionalen Push zeigt die 1a-Auszeichnung auch Wirkung am PoS: Für jeden von Ihnen ist es enorm wichtig, dass es im Unternehmen vorangeht. Mit einer aktuellen 1a-Auszeichnung können Sie direkten Erfolg erzielen. Ob mit oder ohne Bürgermeisterbesuch: Gut vermarktet erreichen Sie die Kunden, die Ihr Geschäft dann wieder bewusst wahrnehmen und zu Ihnen kommen. Dafür müssen Sie zuvor nur noch Ihre 1a-Unterlagen abrufen, ausfüllen und sich bewerben. Was hindert Sie daran, genau das zu machen? Tun Sie es einfach! Wie's geht, lesen Sie auf dem beiliegenden Coupon.

Ende der Dreistufigkeit bei PV? Der Energieversorger E.ON kündigt an, gemeinsam mit Google eine sog. Solarstrom-Offensive zu starten. In einer offiziellen Mitteilung heißt es u.a.: „Ab sofort bieten die beiden Unternehmen die Plattform Sunroof gemeinsam in Deutschland an – und damit zum ersten Mal außerhalb der USA. Zum Start werden rund sieben Millionen Gebäude durch die Webseite abgedeckt, darunter in Ballungsgebieten wie München, Berlin, Rhein-Main oder dem Ruhrgebiet. Hausbesitzer können mit Hilfe der Technologie einfach und präzise das Solarpotenzial ihres Eigenheims ermitteln. Dazu genügt es, die eigene Adresse online einzugeben. Anhand weniger weiterer Parameter kann in Zukunft der Bau einer entsprechenden Anlage geplant werden.“ Auf der Sunroof-Webseite werden Technologien wie Google Earth & Maps, 3D-Modelle sowie Machine Learning, also selbstlernende Software, kombiniert, um Anfragen so präzise wie möglich zu beantworten. Sunroof berechnet für jedes erfasste Dach, wieviel Sonnenlicht im Laufe des Jahres darauf fällt. Es berücksichtigt Wetterdaten, die Position der Sonne zu unterschiedlichen Jahres-

zeiten, Fläche und Neigung des Daches sowie den Schatten umliegender Gebäude oder Bäume. Am Ende 'übersetzt' Sunroof die ermittelte Licht- in Energiemenge sowie die potenzielle Kostenersparnis. Ziel ist es natürlich, den Vertrieb von Solaranlagen stärker zu digitalisieren. Über Sunroof und die E.ON SolarCloud hinaus sollen in Zukunft weitere digitale Produkte entwickelt und angeboten werden. Zum Start deckt

das Online-Tool rund 40 Prozent der deutschen Bevölkerung ab. Mittelfristig sollen möglichst viele deutsche Haushalte erfasst werden. Parallel prüfen die Partner, ob das System auf weitere europäische Märkte ausgedehnt werden kann. **'mi' meint:** Sollten sich vergleichbare Geschäftsmodelle tatsächlich durchsetzen, dann hat sich das dreistufige Vertriebsmodell für den Bereich Photovoltaik endgültig erledigt.

Relevante Fakten aus Industrie, Politik, Verbandswesen und EGH

Digitalisierung und Energiewende: Der bisherige Präsident des Zentralverbandes der elektrotechnischen Industrie (ZVEI), **Michael Ziese**mer, wurde für eine weitere dreijährige Amtsperiode in seinem Amt bestätigt. „Die Digitalisierung in allen Facetten steht auch in den kommenden Jahren im Mittelpunkt unserer Verbandsarbeit“, so Ziese



mer. „Der Schlüssel zum Erfolg lautet 'Zusammenarbeit'. Wir sind überzeugt davon, dass es uns nur im Dialog mit Politik, Wirtschaft und Gesellschaft gelingt, den Wandel erfolgreich zu gestalten.“ Für dieses Vorhaben sei gut ausgebildeter Nachwuchs in Ausbildungsberufen und Studiengängen ausschlaggebend. Ein weiterer thematischer Fokus der ZVEI-Arbeit liegt auf der Energiewende. „Wir wollen, dass die Energiewirtschaft zur ersten vollständig digitalisierten Branche Deutschlands und die Energiewende als Ganzes ein Exporterfolg wird“, zeigt sich Ziese

mer recht ehrgeizig. Leider ist der offiziellen Mitteilung nicht zu entnehmen, wie lange dieser Prozess dauern soll und wieviel Geld unsere Volkswirtschaft aufzubringen hat.

Fachkräftemangel: Der Kampf um die besten Fachkräfte wird für viele Handwerksbetriebe zu einer Existenzfrage. Vor diesem Hintergrund startet die **Akademie Zukunft Handwerk** ein neu aufgelegtes Zertifizierungsverfahren zum '1a-Arbeitgeber'. Dazu heißt es im aktuellen Newsletter der Akademie wörtlich: „Es ist immer noch mög-

**FACHKRÄFTE
GESUCHT!**

lich, gute Fachkräfte zu finden! Und zwar überall in Deutschland. Denn attraktive Arbeitgeber [...], deren Mitarbeiter aus innerer Überzeugung für das eigene Unternehmen werben, sind immer noch dünn gesät. Wenn die eigenen Mitarbeiter aus Überzeugung Mund-zu-Mund-Werbung betreiben nach dem Motto: 'Jungs, kommt zu uns, bei uns macht Arbeit Spaß', dann ist das der entscheidende Schlüssel zum Erfolg. Lassen Sie sich nun zum 1a-Arbeitgeber auszeichnen, positionieren Sie sich in Ihrer Region, wirken Sie Abwanderung vor und generieren Sie neue Bewerbungen.“ Am 7. Juni 2017 findet dazu im Rahmen eines Webinars eine kostenlose Kick-Off-Veranstaltung statt. Weitere Informationen finden Sie unter www.1a-arbeitgeber.de.

Beachten Sie die heute beigelegte Zusatzinfo!



Ihr
O. Blumberg
RA Oliver Blumberg
– Chefredakteur –

Durchsage bei IKEA: „Der kleine 'Verpiss Dich, mein Name geht Dich gar nichts an' möchte gerne aus dem Kinderparadies abgeholt werden.“

Impressum markt intern Elektro-Installation – Redaktion markt intern Verlag GmbH | Herausgeber: Olaf Weber | Leitender Redaktionsdirektor: Rechtsanwalt Lorenz Huck

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, 40237 Düsseldorf, Telefon 0211 6698-0, Telefax 0211 6698-222, www.markt-intern.de | Geschäftsführer: Bwt. (VWA) André Bayer, Hans Bayer, Olaf Weber | Prokuristin: Sandra Kinder, M.A. | Justiziar: Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold | HRB 11693 | Sitz: Düsseldorf | Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch | Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages | Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen

markt intern

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft mit allen ihren Redaktionen für den langfristigen Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- Ihr Steuerberater
- immobilien intern
- Mittelstand
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- Parfümerie/Kosmetik
- Schuh-Fachhandel
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ
- Sport-Fachhandel

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im **kapital-markt intern** Verlag erscheinen wöchentlich:

- Bank intern
- finanztip
- kapital-markt intern
- versicherungstip

