

Prognosen für die Bauwirtschaft

Niedrige Bautätigkeit hält vorerst an

Seite 33 **ELITE Exklusivmodelle 2024**

Nutzen Sie das kostenlose Marketingpaket

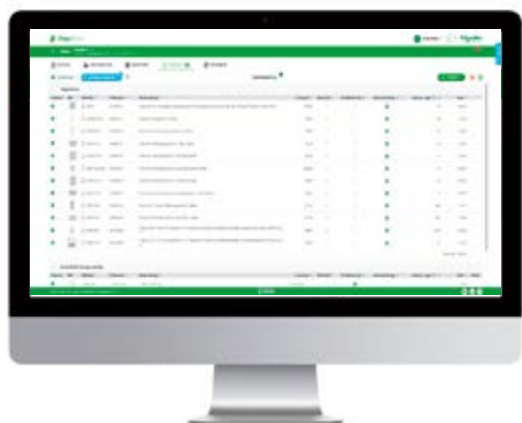
Seite 34 **Plakatkampagne 2024**

Anmeldung zum Frühlingsaushang

Logisch, intuitiv und einfach

Jetzt NEU!
Frei verfügbare
Lagerbestände
einsehen

Mit **DispoSuite** bietet Feller eine einzigartige, **webbasierte Planungssoftware** für die Konfiguration von Kleinverteilern mit Reiheneinbaugeräten und die Erstellung von PrismaSeT XL Haupt- und Zählerverteilungen. Die Software ist speziell auf die Bedürfnisse des Elektrikers und Schaltanlagenbauers ausgelegt, intuitiv aufgebaut und ohne umfangreiche Schulung bedienbar.



Erweitert: Stückliste mit Warenkorbfunktion zum Grosshandel und neu auch Einsicht in frei verfügbare Lagerbestände



Entdecken Sie DispoSuite

feller.ch/disposuite



Feller

by Schneider Electric

Inhalt

6

Interview mit Thomas Emch

«Die eev schafft Vorteile durch den Zusammenschluss ihrer Mitglieder»

8

Prognosen für die Schweizer Bauwirtschaft

Niedrige Bautätigkeit hält vorerst an

32

Webadmin-Abonnement

Gratis Versionsupdate von Joomla 4 auf Joomla 5

33

ELITE Exklusivmodelle 2024

Nutzen Sie das kostenlose Marketingpaket

34

Plakatkampagne 2024

Anmeldung zum Frühlingaushang

Impressum

Flash Nr. 02/2024, 5. März 2024

Publikationsorgan für die Mitglieder der Schweizerischen Elektro-Einkaufs-Vereinigung eev Genossenschaft. Erscheint 10-mal im Jahr.

Verlag: Schweizerische Elektro-Einkaufs-Vereinigung eev Genossenschaft, Bernstrasse 28, 3322 Urtenen-Schönbühl
Tel. +41 31 380 10 10, Fax +41 31 380 10 15, office@eev.ch

Redaktion: Schweizerische Elektro-Einkaufs-Vereinigung eev Genossenschaft, Rebecca Schär, r.schaer@eev.ch, Martin Wahlen (Leitung)

Konzept und Realisation: Consulteam GmbH, Mühlegasse 4A, 5070 Frick, office@consulteam.ch

Druck: Stämpfli AG, Wölflistrasse 1, Postfach, 3001 Bern

Auflage: 3000 Ex.

Eingabeschluss für die Flash Ausgabe Nr. 04, Mai 2024 ist am 22. März 2024.



Herausfordernde Zeiten

Die Entwicklung der Bautätigkeit ist rückläufig. Das Investitionsvolumen in den Neubaubewilligungen war im letzten Jahr trotz gestiegener Baupreise tiefer als der Durchschnitt der vergangenen Jahre. Doch die erwartete Zinssenkung im Sommer 2024 könnte eine potenzielle Wende bringen und die Baukonjunktur wieder ankurbeln. Eine solche Massnahme würde Investitionen in Bauvorhaben attraktiver machen und die Nachfrage nach Bauleistungen wiederbeleben. Jedoch bleibt abzuwarten, ob diese Zinssenkung tatsächlich kommt und inwieweit sie die Bauaktivitäten tatsächlich beeinflusst. Lesen Sie mehr dazu im Fokusbeitrag ab Seite 8.

Das Sortiment der ELITE Exklusivmodelle umfasst eine grosse Markenvielfalt führender Hersteller und beeindruckt mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Dank der Exklusivität und äusserst attraktiven Einkaufskonditionen können Sie der Konkurrenz bestimmt entgegentreten. Wir unterstützen Sie dabei mit den neuen Sujets der Plakatkampagne und einem umfassenden Marketingpaket mit personalisierbaren Werbemitteln. Erfahren Sie mehr über unsere Leistungen ab Seite 33.

Nach 18 Jahren im Verwaltungsrat der eev hat sich Thomas Emch entschieden, an der Generalversammlung in Baden am 21. Juni 2024 zurückzutreten. In unserem Interview auf den Seiten 6 und 7 blickt er auf erfolgreiche und herausfordernde Zeiten zurück und sagt, welche Chancen er für die eev und ihre Mitglieder sieht und was er der eev für die nächsten 100 Jahre ihres Bestehens wünscht. Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre.

Claude Schreiber

Direktor der Schweizerischen Elektro-Einkaufs-Vereinigung eev Genossenschaft





15 Jahre für die eev: Wir gratulieren Nadia Trachsel zum Jubiläum!

Am 02. März 2009 hat Nadia Trachsel ihre Tätigkeit bei der eev als Mitarbeiterin Versand aufgenommen. Zusammen mit einer Kollegin stellt sie den wöchentlichen Postversand der ZR-Rechnungen an die eev-Mitglieder sicher, verschickt Werbebriefe und -flyer, Pakete oder auch den jährlichen Geschäftsbericht mit den Unterlagen für die Generalversammlung.

«Ein tolles Team motiviert mich immer wieder für diese abwechslungsreiche Arbeit.»

Wir freuen uns sehr, dass Nadia Trachsel zu unserem Team gehört, danken ihr für ihren langjährigen Einsatz und hoffen auf zahlreiche weitere gemeinsame Jahre!

ELITE Electro Magazin

Mai-Ausgabe nicht verpassen

Viermal im Jahr haben Sie die Möglichkeit, den Verkauf Ihrer Haushaltsgeräte mit dem Einsatz der Electro Magazine zu fördern. Seien Sie dabei und streuen Sie die Mai-Ausgabe des Electro Magazins in Ihrem Namen in die Haushalte Ihrer Wahl.

In der Mai-Ausgabe erwartet Ihre Kundschaft wiederum eine umfangreiche Auswahl an qualitativ ausgezeichneten Markengeräten zu hervorragenden Konditionen. Natürlich punktet auch diese Ausgabe mit dem attraktiven Wettbewerb und dem beliebten Rezept.

Anmeldeschluss: 22. März 2024

Streutерmin: 13. Mai 2024

Weitere Informationen

www.eev.ch [Login] | Werbung | Magazine | Electro





Neuer eev-Geschäftspartner Liten AG

Mit der Firma Liten AG haben wir per 01.03.2024 einen Rahmen- inkl. ZR-Vertrag abgeschlossen. Die Firma Liten AG ist im Bereich Licht tätig und bietet von der Konzeption über die Planung bis zu Lichtprodukten alles aus einer Hand an. Weitere Informationen über die Firma finden Sie unter www.liten.ch und auf der Seite 20.



Kontakt:

Liten AG, Riedstrasse 6, 8953 Dietikon
Tel. +41 44 500 27 52

Absatz und Umsatz steigern mit Print- und Onlinewerbung

Werben Sie mit dem elitec und dem e-tec für Ihre Dienstleistungen. Durch das Zusammenspiel des Print- und des Onlinemagazins erreichen Sie interessierte Kunden über den von ihnen bevorzugten Kanal. Darüber hinaus profitieren Sie von über 100 000 Online-Lesern, regelmässig frischem Content und vom attraktiven Kombirabatt. **Mehr dazu auf Seite 36.**



Anmeldung Frühlingsaushang Plakatkampagne 2024

Mit der Plakatkampagne setzen Sie auf grossflächige Präsenz der ELITE Exklusivmodelle und Ihres Unternehmens an frequentierten Standorten. Attraktive Konditionen und die kostenlose Gestaltung der Plakate machen Plakatwerbung für Sie zum wertvollen Werbemittel. Melden Sie sich für den Frühlingsaushang an und gehören Sie zu den ersten, die mit den neuen Sujets werben. **Weitere Informationen auf Seite 34.**

«Die eev schafft Vorteile durch den Zusammenschluss ihrer Mitglieder»

Der Berner Thomas Emch ist seit 2006 Verwaltungsrat der eev, seit 2015 ist er Präsident des Gremiums. Nach 18 Jahren im Verwaltungsrat hat er sich entschieden, an der Generalversammlung in Baden am 21. Juni 2024 zurückzutreten. Im Interview blickt er auf erfolgreiche und herausfordernde Zeiten zurück und sagt, was er der eev für die nächsten 100 Jahre ihres Bestehens wünscht.

Interview: Pascal Bürki

Im Jahr 2006, als Du in den Verwaltungsrat der eev gewählt wurdest, übertraf das Einkaufsvolumen der Genossenschaft erstmals die Marke von CHF 500 Mio. Dieser Wert hat sich seither nahezu verdoppelt – welche Faktoren haben aus Deiner Optik zu dieser beeindruckenden Entwicklung beigetragen?

Nun ja, die Grundlage dieser Entwicklung besteht sicherlich darin, dass die vormaligen Verantwortlichen eine exzellente Basis geschaffen haben. Dazu kommt, dass die eev im Jahr 2006 rund 1600 Mitglieder zählte, aktuell sind es knapp 1900. Zur positiven Entwicklung haben auch die schweizweit namhaften Bauinvestitionen während den letzten Jahren beigetragen, die für unsere Branche beflügelnd wirkten. Zudem haben

unsere Mitglieder neue Geschäftsfelder in den Bereichen Photovoltaik und E-Mobilität wahrgenommen. Und übergreifend lässt sich festhalten: Die eev unterbreitet ihren Mitgliedern und Vertragspartnern umfassende und attraktive Angebote, die erfreulicherweise gut genutzt werden.

Der Markt verändert sich ständig und immer schneller, welche grossen Herausforderungen siehst Du auf die eev zukommen und wie können wir diese meistern?

Bei der digitalen Transformation ist die Geschwindigkeit der Entwicklung besonders ausgeprägt und fordert uns alle. Was uns als Unternehmer momentan stark beschäftigt, ist der Arbeitskräftemangel. Hinzu gesellen sich Themen wie Klimawand-

del, Energiesicherheit oder auch die demographische Entwicklung. Ich bin jedoch überzeugt, dass es die eev auch in Zukunft schaffen wird, diese Herausforderungen zu meistern, indem sie branchenspezifische Entwicklungen genau verfolgt und gründlich analysiert – und in der Folge konsequent ihre Angebote für Mitglieder und Partner zielgerichtet anpasst.

Du hast die digitale Transformation bereits angesprochen – welche Chancen siehst Du für die eev und ihre Mitglieder? Welche Schlüsselfaktoren bedarf es Deiner Einschätzung nach, um diese erfolgreich gestalten zu können?

Ich muss hier vorausschicken, dass ich kein Experte in diesem Themengebiet bin (*schmunzelt*). Meiner Meinung nach liegen die Chancen vorab in denjenigen Bereichen, in denen wiederkehrende Arbeiten automatisiert oder vereinfacht werden können. Die Herausforderung besteht jedoch darin, die enorme Menge an Informationen und Daten effizient und sinnvoll zu nutzen. Hier stellt sich die Frage: Welche Angebote wollen wir für unsere Mitglieder und Partner anpassen oder neu lancieren? Ich denke, dass es solche sein sollten, die viele unserer Mitglieder aus Kosten- oder Kapazitätsgründen nicht selbst realisieren können. Dies wiederum zeigt deutlich, wieso die eev auf eine lange erfolgreiche Geschichte zurückblicken kann: Sie schafft Vorteile, die ausschliesslich durch den Zusammenschluss ihrer Mitglieder möglich sind.



Wie hat sich die Zusammenarbeit und der Austausch mit den unterschiedlichen Anspruchsgruppen, insbesondere mit den Vertragspartnern und den Mitgliedern, im Laufe der Jahre entwickelt?

Das Umfeld ist kompetitiver geworden, die Rahmenbedingungen werden anspruchsvoller. Der Preis- und Margendruck steigt, zudem ändert sich das Einkaufsverhalten der Endkunden. In dieser Konstellation ist es sehr hilfreich, dass wir mit unseren Partnern auf eine oft langjährige Zusammenarbeit zurückblicken können. Dies führt dazu, dass ein gegenseitiges Vertrauen entstanden ist, das auch in anspruchsvollen Situationen dazu beiträgt, Lösungen zu finden, die den Ansprüchen aller Parteien gerecht werden. Unsere Mitglieder bewegen sich in demselben Umfeld, sie kennen die Herausforderungen. Die eev pflegt mit ihnen einen offenen und unkomplizierten Umgang. Wir haben ein offenes Ohr für ihre Anliegen und versuchen, im Austausch mit ihnen unsere Dienstleistungen aktuell zu halten, damit sie für die Mitglieder attraktiv bleiben.

Die eev als nationale Organisation hat den Anspruch, in allen Landesteilen der Schweiz als Ansprechpartnerin für ihre Mitglieder und Partner da zu sein. Wie wichtig war Dir dieser Aspekt?

Diese Ausrichtung ist für die eev und auch für mich persönlich sehr wichtig. Unsere Genossenschaft ist die Marketing- und Serviceorganisation der Elektrobranche in der Schweiz. Diese nationale Identität ist ein zentraler Erfolgsfaktor, da wir die Interessen unserer Mitglieder aus der ganzen Schweiz vertreten. Als Präsident ist es für mich deshalb unabdingbar, dass die Sprachregionen der Schweiz im Verwaltungsrat vertreten sind. Als Organisation sind wir zudem



bestrebt, unsere Kommunikation in drei Sprachen zu gestalten und es ist uns ein wichtiges Anliegen, Veranstaltungen wie das Forum ELITE Romandie und das Forum ELITE Ticino durchzuführen.

Du warst insgesamt 18 Jahre Mitglied des Verwaltungsrats, seit 2015 als Präsident. Welchen Stellenwert nehmen der Teamgedanke und der Zusammenhalt in diesem Gremium ein und welche Eigenschaften sollte ein Verwaltungsratsmitglied aufweisen?

Ich habe den Verwaltungsrat stets als Team empfunden, in dem lösungsorientiert und engagiert für die Interessen unserer Genossenschaft gearbeitet wird. Wir haben intensiv und zuweilen auch kontrovers debattiert – aber die Lösungen und Entscheide wurden stets vom gesamten Gremium mitgetragen und vertreten. Bei der Zusammensetzung ist es entscheidend, dass zusätzlich zu der sprachlichen und regionalen Vertretung auch die unterschiedlichen Firmengrößen und Geschäftsfelder berücksichtigt werden. Diese Diversität ist unerlässlich. Ein wesentlicher Faktor ist ebenso die enge und konstruktive Zusammenarbeit mit dem Direktor

und der Geschäftsleitung, die für eine erfolgreiche Umsetzung der Strategie unverzichtbar ist.

Welche Eindrücke und Begebenheiten bleiben Dir nach all den Jahren besonders in Erinnerung?

Ein persönliches Highlight war die Generalversammlung und das anschließende Branchenfest auf dem Berner Hausberg Gurten zum hundertjährigen Bestehen unserer Genossenschaft im letzten Jahr. Wir konnten viele Gäste begrüßen und das Feedback auf diese Veranstaltung war ausgezeichnet, das hat mich enorm gefreut. Ich erinnere mich auch gerne an die zahlreichen Veranstaltungen wie die Generalversammlungen, die Gerätetagen oder die ELECTRO-TEC sowie die sprachregionalen Anlässe. Ich blicke auch sehr gerne auf die Sitzungen mit meinen Verwaltungsratskollegen zurück, die stets sehr bereichernd waren, mit vielen guten, anspruchsvollen und auch humorvollen Momenten. Die sehr gute Zusammenarbeit mit ihnen und auch mit dem ehemaligen Direktor Erich Kähr und dem aktuellen Direktor Claude Schreiber bleibt mir in ausgesprochen positiver Erinnerung.

Und was wünschst Du der Genossenschaft für die nächsten 100 Jahre?

Ich wünsche unserer Genossenschaft, dass sie auch in Zukunft erfolgreich darin ist, ihre Mission zu verfolgen. Diese besagt, dass wir unseren Mitgliedern und unseren Partnern dienen, damit wir sie und uns selbst noch erfolgreicher machen. Und ich bin vollkommen überzeugt: Die eev schafft dies!

Zur Person

Thomas Emch: Jg. 1962, verheiratet, Vater einer Tochter und von drei Söhnen
Inhaber und Geschäftsführer der Elektro Emch AG in Bern
Ehem. Präsident des Verbandes der Städt. Elektro-Installationsfirmen Bern (heute EIT.stadtbern) und des Kantonal-Bernischen Verbands der Elektro-Installationsfirmen (heute EIT.bern)
2006: Wahl in den Verwaltungsrat der eev, seit 2015 Verwaltungsratspräsident



Prognosen für die Schweizer Bauwirtschaft

Niedrige Bautätigkeit hält vorerst an

Seit 2021 verzeichnet die Schweiz einen stetigen Rückgang im Bau von Wohnungen. So waren im letzten Jahr die Investitionsvolumen in den Neubaubewilligungen tiefer als der Durchschnitt der vorangegangenen Jahre – und dies trotz Anstieg der Baupreise in den letzten zwei Jahren. Durch die hohen Finanzierungskosten und den gedämpften wirtschaftlichen Ausblick scheint eine kurzfristige Trendwende eher unwahrscheinlich.

Text: Urs Bitterli

Das Gesamtjahr 2023 dürfte für die Schweizer Bauwirtschaft trotz der leicht getrübbten Aussichten zu Jahresbeginn mit einem Umsatz von rund 23,5 Milliarden Franken abschliessen. Somit liegen die im vergangenen Jahr getätigten nominalen Bauinvestitionen in der Summe 1,7 Prozent höher als im Vorjahr 2022. Dies

zeigt die Analyse des KOF-Baublatt-Ausblicks auf Basis der zusammengetragenen Baubewilligungen. Die hohe Bautätigkeit kann dabei hauptsächlich auf gut gefüllte Arbeitsvorräte zurückgeführt werden, denn die Neuaufträge sind im mittleren einstelligen Prozentbereich zurückgegangen. Mit etwas weniger Schwung dürfte die Aufwärts-

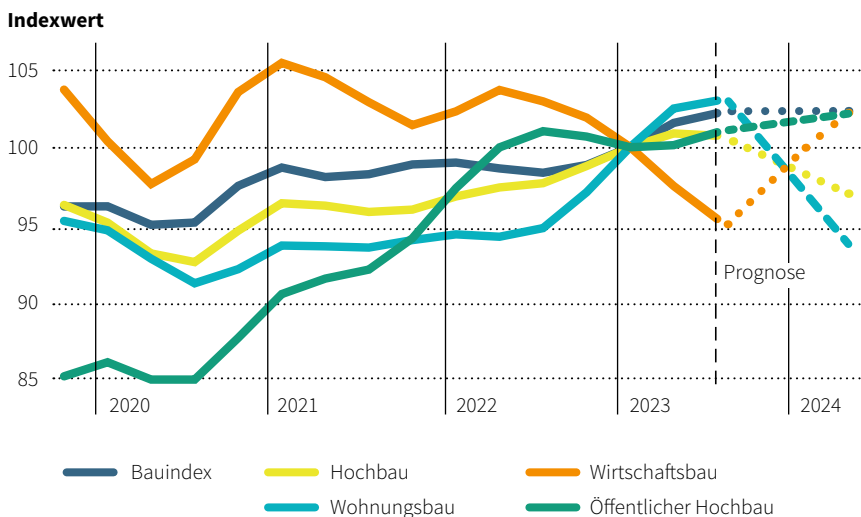
tendenz auch im laufenden Jahr weitergehen, da die Auftragsbestände abgearbeitet werden. Die Experten des KOF gehen davon aus, dass die Quartalssummen in der ersten Jahreshälfte 2024 nochmals zulegen werden, jedoch weniger dynamisch als dies bisher der Fall war. Wird berücksichtigt, dass die Baupreise in den vergangenen zwei Jahren stark angezogen haben, zeigt sich jedoch, dass sich das reale Bauvolumen erheblich ungünstiger entwickelte, als die nominalen Veränderungsraten der Investitionen für 2023 suggerieren. Für das laufende Jahr rechnet die KOF mit einer Normalisierung der Baupreisinflation und somit dürfte die reale Veränderung der Bauinvestitionen der prognostizierten nominalen Entwicklung wieder näher folgen.

Für das gesamte Jahr 2024 ist laut Bauindex des Schweizerischen Baumeisterverbands mit einem kleinen Umsatzrückgang zu rechnen.

Für das gesamte Jahr 2024 ist jedoch laut Bauindex des Schweizerischen Baumeisterverbands (SBV) mit einem kleinen Umsatzrückgang zu rechnen, so ist der mittelfristige Trend bis in den Herbst leicht negativ. Die Aktivitäten im Hochbau dürften um zwei Prozent und im Tiefbau um 1,5 Prozent sinken, was einer zu erwartenden Bautätigkeit von 23 Milliarden Franken entspricht. Zusammengefasst erwartet der SBV mittelfristig weiterhin leicht abnehmende Neuaufträge – öffentliche Aufträge dürften stabil bleiben, private etwas sinken. Dank dem gut gefüllten Arbeitsvorrat sollte die nominelle Bautätigkeit in etwa den beiden Vorjahren entsprechen. Preisbereinigt wird der Umsatz etwas geringer ausfallen, die Gewinnmarge bleibt dabei äusserst tief.

Bauindex – Prognose der saisonbereinigten Bautätigkeit

Indexstand 4. Quartal 2023: 102 Punkte



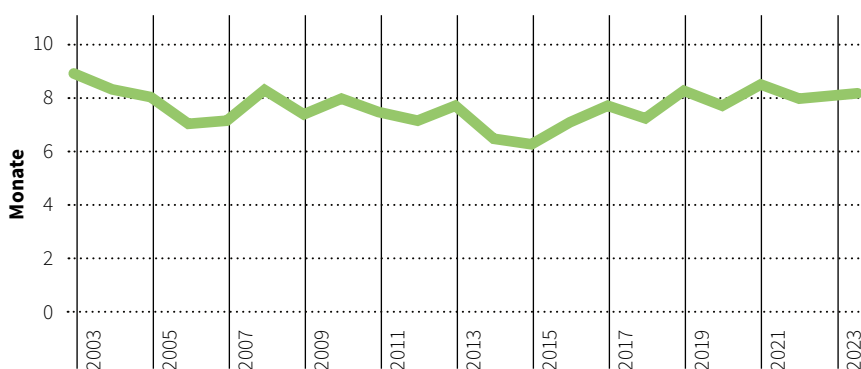
Quelle: Schweizerischer Baumeisterverband

Der Bauindex prognostiziert den saisonbereinigten Umsatz für das nächste Quartal sowie den Trend für die drei anschliessenden Quartale. Bis zum 3. Quartal 2023 wurde der Bauindex in Zusammenarbeit zwischen der Credit Suisse und dem Schweizerischen Baumeisterverband (SBV) veröffentlicht. Seit dem 4. Quartal 2023 publiziert der SBV den Bauindex in Eigenregie.

Mit der Übernahme wurde auch die Methodik aktualisiert. Neu wurde das 1. Quartal 2023 auf einen Wert von 100 Punkten kalibriert. Die Daten aus der SBV-Quartalerhebung zu Auftragsengang, Arbeitsvorrat und Bauvorhaben sind weiterhin die wichtigste Quelle für die Prognose. Zusätzlich fließen Baugesuche, öffentliche Ausschreibungen, Zinsen und Baumaterialien in die Bauindex-Prognose ein.

Durchschnittlicher Arbeitsvorrat in Monaten

Stand 30.09.2023



Im dritten Quartal 2023 stieg die Bautätigkeit gegenüber dem Vorjahresquartal um 1,7 Prozent auf 6,3 Mrd. Franken, die Auftragsengänge gar um 4,1 Prozent auf 5,7 Mrd. Franken. Der Auftragsbestand konnte leicht um 1,5 Prozent auf 15,5 Mrd. Franken gestärkt werden. Der Auftragsbestand erstreckt sich im Durchschnitt auf acht Monate (gemessen am Umsatz im 2022). Damit besteht ein gewisses Sicherheitspolster, welches die Baukonjunktur und die Schweizer Wirtschaft trägt.

Quelle: Schweizerischer Baumeisterverband



Die erwartete Zinssenkung im Sommer könnte eine potenzielle Wende bringen und die Baukonjunktur wieder ankurbeln.

Potenzial im Wohnungsbau

Das langfristige Potential für den Wohnungsbau ist aufgrund der tiefen Leerstände und anhaltend hohen Nachfrage intakt. Allerdings dürften die Baumaterialpreise auf ihrem erhöhten Niveau verharren. Eine von vielen Fachleuten erwartete Zinssenkung im kommenden Sommer könnte eine potenzielle Wende bringen und die Baukonjunktur wieder ankurbeln. Eine solche Massnahme könnte Investitionen in Bauvorhaben wieder attraktiver machen und die Finanzierungskosten für Bauherren und Investoren senken.

Dies würde zu einem Anstieg der Bauprojekte führen und die Nachfrage nach Bauleistungen wiederbeleben. Allerdings bleibt abzuwarten, ob diese Zinssenkung tatsächlich kommt und inwieweit sie die Bauaktivitäten tatsächlich beeinflussen wird. Die bisherigen Zinsschritte haben zu einer Preiskorrektur bei den Mehrfamilienhäusern geführt und andere Anlageformen attraktiver gemacht. Weiter begrenzen Einsparungen und der Mangel an freiem Bauland die Bauaktivitäten in diesem Sektor. Diese Faktoren führen dazu, dass die Wohnbautätigkeit 2024 tiefer ausfallen dürfte als in den letzten Jahren.

Da nach Einschätzungen der Fachleute die Mietpreise voraussichtlich auch im 2024 weiter steigen, gewinnt die Sparte Wohnungsbau mittelfristig vermehrt an Attraktivität. Politische Vorstösse könnten ebenfalls dazu beitragen, dass ab 2025 der Wohnungsbau wieder mehr Umsatz generiert. Der private Tiefbau steht in starker Abhängigkeit zum Wohnungsbau, darum fällt der Umsatztrend für diesen Bereich ebenfalls negativ aus. Im öffentlichen Tiefbau wie auch im öffentlichen Hochbau tendiert das Wachstum seitwärts.

Öffentliche Hochbauten als Stütze

Das Volumen der Baugesuche im Wohnungsbau und im Wirtschaftsbaubereich ist rückläufig. Preisbereinigt fällt das Minus stärker aus, weshalb in den Sparten Wohnungsbau, Wirtschaftsbaubereich und privater Tiefbau in den nächsten Quartalen mit weniger neuen Aufträgen zu rechnen ist. Die Baugesuche für öffentliche Hochbauten haben hingegen 2023 im Schnitt um 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr zugelegt, weshalb entsprechende Aufträge zunehmen dürften. Im öffentlichen Tiefbau sind die Zuschläge zwar seit dem Sommer etwas zurückgegangen, aber die Anzahl Ausschreibungen ist stabil geblieben, weshalb der SBV zuversichtlich ist, dass die Aufträge im öffentlichen Tiefbau mittelfristig nicht zurückgehen werden.

Keine weitere Erhöhung der Preise

Die Teuerungsraten von Baumaterialien und Energieträgern normalisieren sich schon seit einiger Zeit und der kräftige Aufwärtsdruck in den Schweizer Baupreisen lässt nun eben-



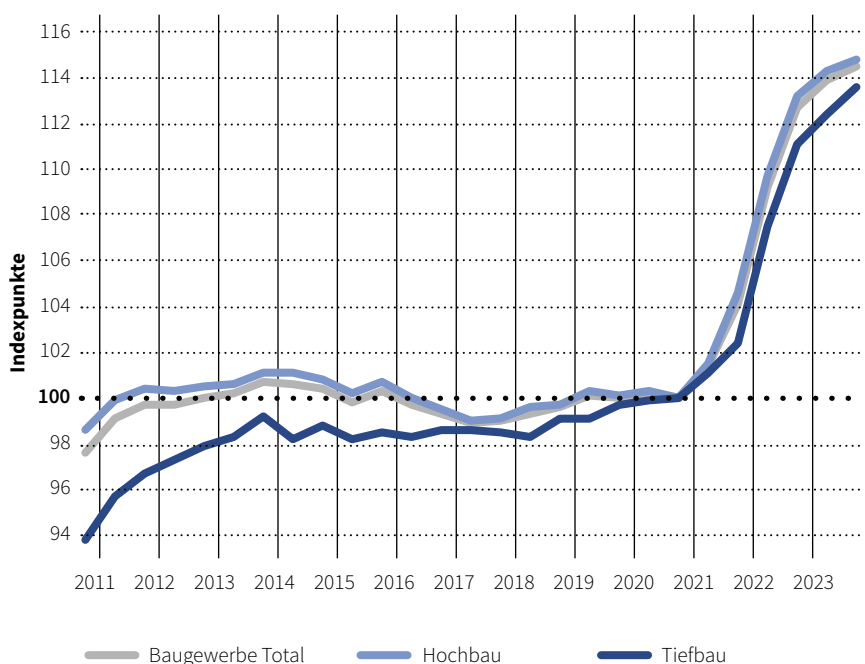
falls nach. Die aktuellen Zahlen der vom Bundesamt für Statistik (BFS) erhobenen Baupreisstatistik zeigen insbesondere, dass die Preise zwar auch im letzten Jahr weiter gestiegen sind, jedoch weniger kräftig als im Verlauf des Vorjahres. Nachdem die Baupreise im Hochbau in der zweiten Jahreshälfte 2022 innert Jahresfrist um über acht Prozent angestiegen sind, lagen sie im Oktober des letzten Jahres moderate 1,4 Prozent über dem Vorjahresniveau. Diese Entwicklung markiert eine deutliche Verlangsamung der zuvor beobachteten Preissteigerungen. Obwohl die Dynamik deutlich abgenommen hat, verharren die Baupreise auf einem Niveau, das knapp 15 Prozent höher liegt als noch vor drei Jahren.

Obwohl die Dynamik deutlich abgenommen hat, verharren die Baupreise auf einem Niveau, das knapp 15 Prozent höher liegt als noch vor drei Jahren.

Die Normalisierung der Baupreise widerspiegelt sich in den Einschätzungen der Bauunternehmen der Schweiz, wie aus den Resultaten der «KOF Konjunkturumfragen» hervorgeht. Zu Beginn des Jahres 2023 sank der Saldo der Preiserwartungen abrupt von 31 Punkten im März auf 3 Punkte im April. Seither verharrt der Indikator auf ungefähr 2 Saldopunkten, was verdeutlicht, dass die Zukunftserwartungen der Firmen ausgeglichen sind. Im Oktober 2023 rechneten knapp

Entwicklung des Baupreisindex in der Schweiz

Basis Oktober 2020 = 100



Quelle: BFS – Schweizerischer Baupreisindex 2023

16 Prozent der Bauunternehmen mit steigenden Preisen für die nächsten drei Monate, Anfang Jahr gingen noch über ein Drittel der befragten Firmen davon aus, dass sie ihre Preise in den kommenden drei Monaten anheben werden.

Baufirmen sehen leichte Abkühlung

Die Ergebnisse der jüngsten «KOF Konjunkturumfragen» deuten auf eine leichte Abkühlung im Schweizer Bausektor hin. Die von den befragten Baufirmen beurteilte Geschäftslage bildet sich seit einigen Monaten leicht zurück, sie liegt jedoch nach wie vor deutlich über dem langfristigen Mittel und über dem Vor-Corona-Niveau. Ein Grund dafür dürfte die sinkende Zufriedenheit mit der Höhe der vorhandenen Auftragsbestände sein. Vor diesem Hintergrund schätzen die Bauunternehmen auch die jüngste Entwicklung der Nachfrage und der Bautätigkeit zusehend skeptischer ein. Die Auslastung der Maschinen- und Gerätekapazitäten ist zwischen dem ersten und dem vierten Quartal 2023 von 79 Prozent auf 76 Prozent

gesunken. Immerhin verschafft die leichte Abkühlung auch etwas Luft im Hinblick auf den Fachkräftemangel. Im Oktober 2023 nannten 49 Prozent der Bauunternehmen den Mangel an Fachleuten als Produktionshindernis. Zu Beginn des letzten Jahres lag dieser Anteil noch bei 58 Prozent.

Hinsichtlich der Entwicklung des Bausektors in den kommenden Monaten sind die Erwartungen der Unternehmen seit einiger Zeit grösstenteils ausgeglichen. Daraus lässt sich schliessen, dass für die nächsten Monate keine merkliche Veränderung der Geschäftslage zu erwarten ist. Auch die Entwicklung der Nachfrage und der Bautätigkeit dürfte in den kommenden Monaten ähnlich aussehen wie bisher.

Quellen: Schweizerischer Baumeisterverband SBV – Bauindex 4. Quartal 2023, Bundesamt für Statistik BFS – Schweizerischer Baupreisindex, KOF Konjunkturforschungsstelle – KOF-Baublatt-Ausblick, Wüest Partner

Wohnungsmangel verschärft sich

Erneuter Rückgang der Leerwohnungsziffer

In der Schweiz ist so wenig Wohnraum auf dem Markt wie seit zehn Jahren nicht mehr. In immer mehr Regionen zeigen sich Knappheitserscheinungen. Doch der Wohnungsbau bleibt auf dem tiefsten Stand seit 20 Jahren.

Text: Urs Bitterli

Zur Zeit sind auf den Immobilienportalen in der Schweiz weniger als 34 000 Mietwohnungen ausgeschrieben – so wenig wie seit zehn Jahren nicht mehr. Das zeigt die neueste Immobilienstudie von Raiffeisen Schweiz. In den vergangenen zwei Jahren hat sich das Angebot halbiert. Die Anzahl Baubewilligungen für Wohnungen ist auf dem tiefsten Stand seit 20 Jahren.

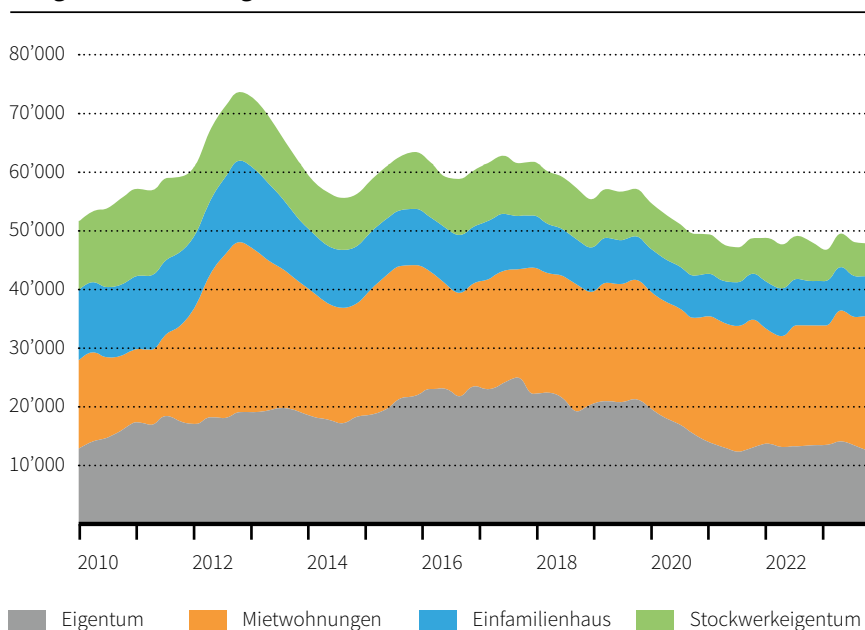
Rekordhohe Zuwanderung

Gleichzeitig verzeichnet die Schweiz eine rekordhohe Zuwanderung. Mit rund 100 000 Personen bis Ende November 2023 (Daten für Dezember liegen noch nicht vor) wanderten im vergangenen Jahr netto so viele Menschen ein wie nie zuvor. Vor allem die Zuwanderung aus der EU ist so hoch wie seit 15 Jahren nicht mehr. Von September 2022 bis September 2023 zogen netto rund 65 000 Personen hierher, wie die Ausländerstatistik des Bundes zeigt. Nur im Jahr 2008 war der Zustrom aus der EU mit 73 000 Menschen noch höher. Die Schweiz dürfte auch in diesem Jahr für Arbeitskräfte attraktiv bleiben, denn die Wirtschaft hält sich hierzulande gemäss Prognosen besser als im benachbarten Ausland.

Geringe Neubautätigkeit

Die hohe Zuwanderung bedeutet nichts anderes, als dass sich die Wohnungsknappheit in den nächsten Jahren weiter verschärfen wird. In immer mehr Regionen zeigen sich Knappheitserscheinungen. In den sieben Grossregionen der Schweiz wurden weniger leerstehende Wohnungen beziehungsweise Einfamilienhäuser gezählt als noch vor einem Jahr. Einer der Hauptgründe

Baugesuche Wohnungsbau



Quelle: Docu-Media, Raiffeisen Economic Research

für den starken Rückgang des Wohnungsmarktes ist die geringe Neubautätigkeit. Seit 2018 nimmt die Zahl der Neubaubewilligungen ab. Im letzten Jahr wurden Neubaubewilligungen für lediglich 42 200 Wohneinheiten gezählt – dies entspricht dem tiefsten Wert seit 2003. Dass in der Schweiz immer weniger Wohnungen gebaut werden, hat verschiedene Ursachen. Die Umsetzung der revidierten Raumplanung gehört mit dazu. Obwohl in den meisten Regionen der Schweiz genügend Baulandreserven und Verdichtungspotenziale vorhanden sind, bremsen rechtliche Problematiken die Neubautätigkeit. Viele Gemeinden haben erst in jüngster Zeit angefangen, ihre Bau- und

Zonenordnungen anzupassen, was einige Investoren zum Abwarten veranlasst. Auch komplizierte Vorschriften, langwierige Baubewilligungsprozesse und häufige Einsprachen sorgen für Unsicherheit und verzögern grosse Projekte. Zu diesen generellen Herausforderungen kommen aktuell erschwerend hohe Baupreise, gestiegene Finanzierungskosten und wieder attraktiver werdende Alternativen zu Immobilieninvestments, was seit Anfang 2022 zusätzlich auf die Neubautätigkeit drückt.

Quellen: Raiffeisen Economic Research, Staatssekretariat für Migration SEM, Bundesamt für Statistik BFS, Wüest Partner

2-Draht-Sprechanlagen

Legrand – viel mehr als eine Videosprechanlage

Sicherheit hat für uns oberste Priorität. Türsprechanlagen spielen dabei eine entscheidende Rolle. Das Sprechanlagen-Sortiment von Legrand bietet nicht nur Komfort, sondern auch maximale Sicherheit. Wählen Sie die Lösung, die Ihren Bedürfnissen entspricht.

Legrand bietet Ihren Kunden durchdachte 2-Draht-Sprechanlagen, die flexibel und jederzeit erweiterbar sind. Von den Video-Innensprechstellen, die die Zutrittskontrolle via Smartphone mit der Home+Security App ermöglichen, bis hin zu zusätzlichen Aussenkameras, die beispielsweise schlecht einsehbare Gärten, Tiefgaragen oder Carports überwachen. Die Anwendungen reichen vom Einfamilien- und Mehrfamilienhaus bis hin zum komplexen Wohn- oder Bürogebäude



Die Vorteile der Legrand 2-Draht-Sprechanlagen:

- **Einfach zu installieren:** Unsere Produkte profitieren von der bewährten 2-Draht-Technologie, die eine schnelle und unkomplizierte Installation bei Neu- und Renovierungsprojekten ermöglicht.
- **Flexibel:** Verschiedene Audio- und Video-Innensprechstellen können nach den Bedürfnissen der Bewohner kombiniert werden.
- **Ausbaufähig:** Bestehende 2-Drahtsysteme können durch eine vernetzte Video-Innensprechstelle ersetzt werden. Dank WLAN-Konnektivität ist keine Neuverdrahtung erforderlich.

- **Ideal für die Renovierung:** Nutzung vorhandener Kabel möglich
- **Intelligent:** Vernetzte Lösungen ermöglichen die Steuerung der Anlage über ein Smartphone oder sogar per Sprachbefehl. Die Türsprechanlage wird zur zentralen Schnittstelle einer intelligenten und noch sichereren Wohnung.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an uns.



Kontakt:

Legrand (Schweiz) AG, 5033 Buchs
Tel. +41 56 464 67 67
info@legrand.ch, www.legrand.ch

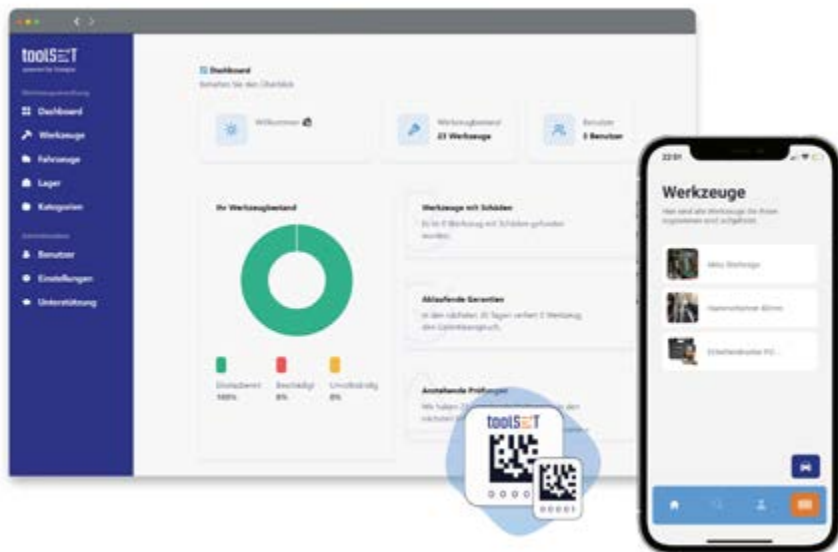


Sonepar toolSET: Werkzeug stets im Blick

Sonepar schafft mehr Zeit für Wichtiges! Niemand hat die Zeit, sich mit der Suche nach Werkzeugen herumzuschlagen. Wie behält man den Überblick und eliminiert Missverständnisse im Team? Die Lösung lautet Sonepar toolSET. Mit dieser cloud-basierten Verwaltungsplattform steht Ihnen eine Plattform zur Verfügung, mit der Sie die Übersicht über alle Werkzeuge und Fahrzeuge haben.

Es passiert tagtäglich: Auf einer Baustelle wird Spezialwerkzeug benötigt. Selbst wenn man den Bedarf im Voraus angekündigt hat, ist das Werkzeug zum benötigten Zeitpunkt nicht auffindbar. Im schlimmsten Fall verzögern sich Bauabläufe und das Gerät muss neu gekauft werden.

Mit Sonepar toolSET gehört dieses Szenario der Vergangenheit an! Auf dieser Plattform haben alle Mitarbeitenden sowohl Werkzeuge und Fahrzeuge immer im Blick. Profitieren Sie von der intuitiven Verwaltung von Werkzeugbeständen, einer klaren Nachvollziehbarkeit und der direkten Zuordnung dank individueller QR-Code Aufkleber.



Schadenmeldung, Erinnerung an Prüftermine, Garantien und vieles mehr

toolSET kann aber noch viel mehr als einfach Werkzeuge reservieren und den Standort anzeigen. Viele praktische Funktionen runden die Plattform ab. Dazu gehören integrierte Check- und Inventarlisten, Erinnerungen zu Wartungs- und Prüfungsterminen und Reportings. Wenn Sie bemerken, dass weiteres Zubehör oder Ersatzteile benötigt werden, dann können Sie diese durch die integrierte Webshop-Anbindung direkt bei Sonepar nachbestellen. Auch allfällige Schadenmeldungen können direkt im Tool erfasst werden.

Lizenzmodelle und Testzeitraum

Natürlich möchte man so eine Plattform zuerst ausprobieren. Deswegen können Sie toolSET während 30 Tagen kostenlos testen. Nach Ablauf des Testzeitraumes werden Sie gefragt, ob Sie das entsprechend passende Paket buchen möchten. Der Vertrag wird jeweils immer um einen Monat verlängert. Die Kündigung kann auf jedes Monatsende mit einer Kündigungsfrist von vier Wochen ausgesprochen werden. Unabhängig von Ihrer Unternehmensgröße – es gibt für alle Voraussetzungen die richtige Lösung. Kontaktieren Sie jetzt Ihren Sonepar Kundenberater für eine Live-Demonstration und weitere Informationen! Oder testen Sie toolSET gleich aus unter toolset.sonepar.ch!

Vorteile im Überblick:

- Cloudbasiert
- Web- und App-Funktion
- Erinnerung an Garantie und Prüftermine
- Direkte Zuordnung durch QR-Codes
- Sonepar Webshop-Anbindung zur Bestellung von Zubehör und Ersatzteilen
- Termine in Kalenderübersicht
- Inventar und Checklisten mit Versicherungsexport
- Schadenstracker
- Werkzeugansicht pro User



App-Download für iOS

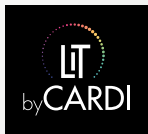


App-Download für Android

Kontakt:

Sonepar Suisse AG, 8304 Wallisellen
Tel. +41 44 839 58 11, Fax +41 44 839 58 58
info@sonepar.ch, www.sonepar.ch





Designed for simplicity

LIT by Cardi bietet den professionellen Anwender einen unkomplizierten Ansatz für ihre Beleuchtungsanforderungen. Alle Produkte bestehen zu 100 % aus LED und umfassen ein ausgewähltes Sortiment an Nassraumleuchten, Lichtleisten und Aussenleuchten.

Für Beratungs- und Projektanfragen kontaktieren Sie uns unverbindlich unter lichtprojekte@sonepar.ch. Gemeinsam finden wir eine individuelle Lösung für Ihr Lichtprojekt.



sonepar.ch



TRADEFORCE

Any job, anywhere.



TRADEFORCE bietet ein auserlesenes Sortiment an professioneller Ausrüstung, die den harten Anforderungen des täglichen Gebrauchs standhält. Das bedeutet:

- Komfortables und ergonomisches Design für maximale Effizienz
- Feuer-, hitze- und strombeständige Ausrüstung

TRADEFORCE gibt Ihnen das Vertrauen, das Sie brauchen, um jeden Job überall zu erledigen.

Profitieren auch Sie von den hochqualitativen Produkten zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.

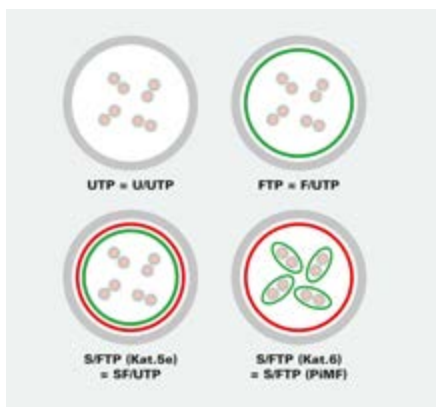
Jetzt exklusiv auf sonepar.ch

ROLINE – Qualität macht den Unterschied

Mit der Eigenmarke ROLINE führt die SECOMP AG eine Produktlinie, welche höchste Qualitätsstandards erfüllt, sämtlichen Anforderungen gerecht wird und dem Installateur einwandfreie Ware für eine strukturierte Gebäudeverkabelung zum fairen Preis bietet.



Als Handelsunternehmen bietet die SECOMP AG ihren Händlern und Installateuren vielfältige und umfassende Lösungen mit Kernkompetenz in den Bereichen IT-Zubehör und Netzwerktechnik. Dank dem Fokus auf den Dienstleistungsgedanken und dem ständigen Bestreben nach optimaler Befriedigung der Kundenbedürfnisse darf die SECOMP AG ein beachtliches Portfolio ausweisen, welches stetig mit neuen Partnern, Produktlinien und Innovationen ergänzt wird. Mit der Eigenmarke ROLINE bietet die SECOMP AG den professionellen Anwendern qualitativ hochstehende Produkte, welche sämtliche vorgeschriebenen europäischen Normen und Direktiven wie CE, ErP, RoHS und REACH erfüllen und die Spezifikationen verschiedenster Technologien gewährleisten.



ROLINE Patchkabel: Grün – alukaschierte Folie, Rot – verzinnertes Kupfergeflecht



ROLINE U/FTP DataCenter Kabel (Kat.7), LSOH, extra-dünn

Allesamt ausgestattet mit den nötigen Anforderungen bietet ROLINE ein umfangreiches Sortiment an hochwertigen Patchkabeln, Installationskabeln und Netzwerkkomponenten wie Patchpanel oder Anschlussdosen mit optimaler Übertragungsqualität auch in kritischer Umgebung. Erhältlich sind die Kabel in den Kategorien 5e, 6, 6a, 7 und 8 mit diversen Schirmungsarten, in verschiedenen Längen und Farben, unter anderem auch extra-flach oder extra-dünn. Nebst einer riesigen Sortimentsbreite und -tiefe bestechen die ROLINE-Produkte ausserdem durch ihre hohe Kompatibilität im Zusammenspiel mit anderen Geräten und durch ihre ausgezeichnete Abschirmung, Übertragungsqualität oder den einwandfreien Brandschutz.



ROLINE Patchkabel Kat.6A S/FTP (PiMF)

Diese und weitere Eigenschaften wie die elektromagnetische Verträglichkeit, die enthaltenen Schadstoffe und natürlich die Gerätesicherheit werden von der SECOMP AG laufend in den eigenen Labors getestet, da der Qualitätsanspruch an die eigene Marke sehr hoch ist. Mit unserer Eigenmarke ROLINE garantieren wir dem Installateur einwandfreie Installationsware für eine strukturierte Gebäudeverkabelung. Darüber hinaus bieten wir fünf Jahre Funktionsgarantie auf all unsere ROLINE Computerzubehör-Produkte. Denn überzeugen will die SECOMP AG durch Qualität und Service. Sie garantiert eine schnelle Lieferzeit sowie ständige Verfügbarkeit – und das alles zu einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis.



ROLINE Patchkabel Kat.6 FTP, extra-flach

Gerne beraten wir Sie persönlich.

Kontakt:

SECOMP AG, 8303 Bassersdorf,
Tel. +41 44 511 87 10, Fax +41 44 511 87 05
www.secomp.ch



Jetzt noch einfacher

Die neue stripax® plus von Weidmüller

Schneiden, Abisolieren und Crimpen mit einem Werkzeug

In der Welt der Elektroinstallationen und Verdrahtungen setzt die stripax® plus neue Massstäbe. Egal, ob im Schaltschrankbau, bei der Inbetriebnahme oder dem Serviceeinsatz im Feld, die stripax® plus macht überall eine gute Figur und reduziert das benötigte Werkzeug auf ein Minimum. Die stripax® plus ist die Neuauflage des bewährten Multifunktionswerkzeug stripax®, welches komplett überarbeitet wurde.

Maximale Zeitersparnis

Mit der neuen stripax® plus gelingt das Schneiden, Abisolieren und Crimpen in einem Werkzeug – ohne lästiges Umgreifen. Dies macht die Kabelverarbeitung im Querschnittsbereich von 0,5 bis 2,5 mm² besonders einfach und schnell. Zusätzlich werden durch den automatischen Aderendhülstransport die Aderendhülsen selbstständig in das Crimpgesenk transportiert. Dadurch entfällt das manuelle Handling der Aderendhülsen komplett.

Weniger Fehler durch Universalgelenk

Die Aderendhülsen sind in einem Aderendhülsmagazin mit 50 Hülsen im Griff verstaut. Diese werden automatisch in das Universal-Crimpgesenk transportiert. Somit



Durch das Universalgelenk ist die Wahrscheinlichkeit von Fehlern mit der stripax® plus deutlich geringer

bietet die stripax® plus alle Vorteile eines Universalgelenks. Nachdem die Aderendhülstenstreifen in das Magazin eingelegt werden, kann sofort mit der Arbeit begonnen werden. Ein manuelles Einstellen des Crimp-Bereichs ist nicht erforderlich. So werden Einstellfehler vermieden und optimale Arbeitsergebnisse garantiert.

Mehr Platz im Werkzeugkoffer

Die neue stripax® plus ermöglicht eine deutliche Zeitersparnis und verringert durch das Universalgelenk die Wahrscheinlichkeit von Fehlern. Zudem ersetzt die neue stripax® plus drei separate Werkzeuge im Feldeinsatz. Dies führt zu mehr Platz im Werkzeugkoffer und steigert die Gesamtproduktivität.



Die neue stripax® plus ermöglicht das Schneiden, Abisolieren und Crimpen mit einem Werkzeug



Sind die Aderendhülstenstreifen in das Magazin eingelegt, kann direkt mit der Arbeit begonnen werden

Kontakt:

Weidmüller AG, 8210 Neuhausen am Rheinfall
Tel. +41 52 674 07 07, www.weidmueller.ch

Weidmüller 

Warum Experten von dieser salzfreien Schweizer Kalkschutz-Technologie begeistert sind

Wasser ist lebensnotwendig, doch Kalkablagerungen können Haushaltsgeräte beeinträchtigen. Die Schweizer Firma Tratson GmbH bringt mit dem Kalkschutzgerät ENK Quattro Power Swiss-Made-Qualität und innovative Technologie zusammen. Dieses revolutionäre Produkt wurde erfolgreich in einer Schweizer Armeefestung getestet.

Swiss Made steht für Qualität, Vertrauen und Umweltverträglichkeit. Deshalb entwickelt und produziert Tratson GmbH ihre Produkte in der Schweiz. Die ENK Quattro Power-Reihe verwendet elektromagnetische Felder, um Kalkablagerungen effektiv zu reduzieren, die Lebensdauer von Haushaltsgeräten zu verlängern und ist dabei wartungsfrei. Zudem bleibt das Trinkwasser salzfrei, was zusätzliche gesundheitliche Vorteile mit sich bringt.

Eine Fallstudie, durchgeführt im Rahmen einer Dissertation an der ETH Zürich, untersuchte die Trinkwasserversorgung einer Schweizer Armeefestung. Die Ergebnisse bestätigen, dass die firmeneigene, innovative Technologie signifikante Verbesserungen bei Wasserhähnen, WC-Anlagen, Geschirrspülern und Warmwasserboilern erzielte.

Der Werkchef der Festungsanlage bestätigt:

«Seit der Installation der elektromagnetischen Geräte müssen die Neoperleinsätze nur noch einmal pro Jahr aufgeschraubt werden, und falls Kalk vorhanden ist, lässt sich dieser leicht abschaben.»

ENK Quattro Power verbraucht 90% weniger Energie als herkömmliche Produkte, ist geräuscharm und benötigt kein Salz, wodurch es besonders umweltschonend ist. Tratson bietet eine 365-Tage-100%-Zufriedenheitsgarantie, sodass Kunden das Gerät ohne Risiko testen können.

Zusammenfassend ist der ENK Quattro Power von Tratson GmbH eine nachhaltige Lösung gegen Kalkablagerungen. Schweizer



Qualität, umweltschonende Technologie und wissenschaftlich belegte Wirksamkeit machen dieses Kalkschutzgerät zu einer langfristigen Investition. Die Vorteile: ein kalkfreier Haushalt, längere Lebensdauer von Haushaltsgeräten und Umweltschutz.

Der ENK Quattro Power bietet:

- Swiss Made Qualität und Umweltstandards
- Elektromagnetische Technologie zur Reduzierung von Kalk
- Erfolgreicher Test in Schweizer Armeefestung
- Nachhaltigkeit und Umweltschutz
- Einfache Installation, wartungsfrei, energieeffizient

Lassen Sie sich von der Schweizer Qualität und der Wirksamkeit des ENK Quattro Power überzeugen und erweitern Sie Ihr Angebot mit einem zukunftsweisenden und nachhaltigen Produkt. Bestellen Sie Ihr ENK Quattro Power Kalkschutzgerät und erleben Sie revolutionären Kalkschutz «Made in Switzerland».



Kontakt:

Tratson GmbH, 5413 Birmenstorf, Tel. +41 44 212 22 31
info@tratson.ch, www.tratson.ch



Wetterachterbahn

Anpassungsfähige Wärme mit ecoheat Hybridheizungen

In Zeiten wechselhaften Wetters bieten ecoheat Hybridheizungen eine effiziente und anpassungsfähige Lösung für variierende Wärmebedürfnisse. Sie sind perfekt geeignet, um auf die Herausforderungen schwankender Temperaturen rasch zu reagieren, sei es als zusätzliche Wärmequelle in zu kühlen Räumen oder als primäres Heizsystem in temporär benutzten Bereichen wie Hobbyräumen und Home-Offices. Durch die Vereinigung von Infrarot- und Konvektionswärme passt sich dieses System flexibel an unterschiedliche Bedingungen an, um reaktionsschnell und gleichmässig Wärme zu liefern.



Dualität für Effizienz

Die Stärke der ecoheat Hybridheizungen liegt in ihrer Dualität: Sie bieten die unmittelbare und nachhaltige Wärme von Infrarotheizungen und die starke, schnelle Erwärmung traditioneller Konvektionsheizungen. Dadurch wird eine effiziente und umfassende Raumbeheizung ermöglicht, die nicht nur die Luft, sondern auch Objekte im Raum erwärmt, was zu einer gleichmässigeren und angenehmeren Wärmeverteilung führt.

Wärme auf Abruf

Ein weiterer Vorteil dieser Heizungen ist die kurze Reaktionszeit. Bereits kurz nach dem Einschalten ist die Wärme spürbar und innerhalb von 10 Minuten erreicht sie ihre

volle Leistung. Die verschiedenen verfügbaren Modelle machen sie zu einer praktischen Wahl für vielfältige Räumlichkeiten. Sie können an der Wand montiert oder mit optionalen Standfüssen flexibel im Raum platziert werden, was sie ideal für temporäre Einsätze oder Standorte ohne feste Installationsmöglichkeiten macht.

Von der Ferienwohnung bis zum Campingplatz: Die ecoheat Hybridheizung passt sich an

Die Vielseitigkeit der ecoheat Hybridheizungen zeigt sich auch in ihrer Eignung für schlecht isolierte Räume, von Ferienwohnungen bis hin zu Wintergärten, Chalets und Campingplätzen. Die ecoheat Hybrid-T ist bereits mit einem programmierbaren Ther-

mostat mit Frostschutz- und Offene-Fenster-Funktion ausgestattet und ermöglicht eine bedarfsgerechte Steuerung. Mit den ecoheat Hybridheizungen erhalten Sie eine massgeschneiderte Heizlösung, die sowohl effizient als auch kostengünstig ist.

eev-Mitglieder profitieren von attraktiven Konditionen. Gerne beraten wir Sie bei Fragen persönlich.

Kontakt:

ecofort AG, 2560 Nidau, Tel. +41 32 322 31 11
info@ecofort.ch, www.ecofort.ch



LITEN AG – professionelle Lösungen für individuelle Beleuchtung

Neuer
eev-
Geschäfts-
partner

Bei der LITEN AG dreht sich alles um Licht und Elektromaterial. Mit unserer Erfahrung, Flexibilität und der Fähigkeit, massgeschneiderte und spezialisierte Lösungen anzubieten, sind wir stets bereit, Ihnen mit Leidenschaft und Fachwissen zur Seite zu stehen.



Die LITEN AG wurde im Jahr 2023 als Startup von Arnes Besic gegründet. Seine Vision war es, verschiedene Lichtprodukte unabhängig von Hersteller und Typ aus einer Hand anzubieten und in individuelle Konzepte einzufügen. Dabei setzt die LITEN AG auf eine sehr familiäre und unkomplizierte Art der Kommunikation, die es Elektrofachpersonen und Endkunden einfach macht, sich für die passende Lösung zu entscheiden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt unserer Firma ist die Berücksichtigung der Wünsche von Installateuren und Fachkräften. Wir möchten die Neumontagen und Renovationen so angenehm wie möglich gestalten. Mit dieser ganzheitlichen Herangehensweise möchten wir sicherstellen, dass unsere Kunden massgeschneiderte Lösungen erhalten, die nicht nur ihren individuellen Bedürfnissen entsprechen, sondern auch für die Fachkräfte im Bereich der Elektroinstallationen optimal umsetzbar sind.

Licht ist mehr als nur Helligkeit – es beeinflusst unsere Stimmung, schafft Atmosphäre und lässt Räume zum Leben erwachen. Bei LITEN AG sind wir davon fasziniert und widmen uns mit Leidenschaft der Gestaltung einzigartiger Beleuchtungslösungen.

Mit unserer langjährigen Erfahrung und Fachkenntnis sind wir Ihr verlässlicher Partner für innovative Lichtlösungen. Unser Team von Experten arbeitet eng mit Ihnen zusammen, um Ihre Visionen in die Realität umzusetzen. Wir bieten eine breite Palette hochwertiger Produkte, die von stilvollen Innen- und Aussenleuchten bis hin zu einfachen LED-Lösungen reichen. Ob ein Beleuchtungssystem eines Wohnraums, eines Büros oder eines Ladenlokals – wir beraten Sie umfassend, um die ideale Lösung für Sie zu finden.

Was uns auszeichnet, ist unsere Fähigkeit, massgeschneiderte Leuchten nach Ihren Wünschen anzufertigen. In unserer Werk-

statt können wir individuelle Spezialanfertigungen herstellen, die perfekt zu Ihrem Raumkonzept passen. Unser Team arbeitet mit grosser Sorgfalt und Präzision, um Ihre Anforderungen zu erfüllen und einzigartige Lichtakzente zu setzen.

Bei LITEN AG sind wir stolz auf unsere innovativen Partner, mit denen wir eng zusammenarbeiten. Dadurch sind wir immer auf dem neuesten Stand der Technologie und können Ihnen die bestmöglichen Lösungen bieten. Unsere Partnerschaften ermöglichen es uns, ein umfassendes Sortiment an hochwertigen Produkten anzubieten und Ihnen individuelle und zukunftsorientierte Lichtkonzepte zu präsentieren. Kurz gesagt, bei LITEN AG steht Ihre Zufriedenheit an erster Stelle und wir freuen uns, Sie bald bei uns begrüssen zu dürfen.

Ihr Ansprechpartner:

Arnes Besic, Geschäftsleitung
Tel. +41 76 526 52 52, arnes.besic@liten.ch

Kontakt:

LITEN AG, 8953 Dietikon, Tel. +41 44 500 27 52
info@liten.ch, www.liten.ch



Lichtplanung mit Vision und Expertise

Im Bereich der Lichtplanung hat sich die Verolight AG in wenigen Jahren als verlässlicher Partner für Elektrofachpersonen, Architekten und Fachplaner etabliert. Die systematische Herangehensweise bei jedem Auftrag zeichnet sich durch eine gründliche Analyse des Objekts und der Kundenanforderungen aus. Jedes Projekt wird individuell betrachtet, wobei Fragen zu den Zielen des Bauherrn, der Philosophie des Architekten und der zukünftigen Nutzung im Vordergrund stehen.

Die Lichtplanungsabteilung der Verolight AG setzt auf eine zeitnahe Kooperation mit dem Kunden, um optimale Ergebnisse zu gewährleisten und kostspielige Nacharbeiten zu vermeiden. Ein qualifizierter Lichtplaner fokussiert nicht nur auf die Helligkeit von Räumen, sondern strebt danach, eine Identität zu schaffen. Die Fähigkeit, Visionen zu konzipieren und gleichzeitig fundiertes technisches Know-how einzubringen, betont die Professionalität in diesem Bereich. Im Mittelpunkt der Überlegungen stehen eine gezielte Auseinandersetzung mit der Wirkung von Licht auf das Wohlbefinden und die Integration neuester technischer Entwicklungen. Dimmung und gezielte Beleuchtung sind nicht nur energetisch effizient, sondern tragen auch dazu bei, angenehme Raumstimmungen zu schaffen.

Die Zusammenarbeit mit einem qualifizierten Lichtplaner stellt eine Investition in Qualität dar. Durchdacht beleuchtete Räume beeindruckend nicht nur ästhetisch, sondern können auch den Wert eines Objekts steigern. In Zeiten fortschrittlicher LED-Planung bieten sich vielfältige Möglichkeiten bei gleichzeitig niedrigen Energieverbräuchen. Die individuelle Beratung, angefangen bei der Anfrage bis zur umfassenden Projekt-



begleitung, garantiert massgeschneiderte Lösungen. Das Ziel besteht darin, in jedem Raum, Gebäude und öffentlichen Bereich eine Atmosphäre zu schaffen, die die Umgebung auf eine sachliche Weise offenbart. Die Verbesserung von Stimmung und Funktionalität eines Raumes durch Lichtdesign wird dabei ebenso berücksichtigt wie die Förde-

rung nachhaltiger Beleuchtungsprojekte. Ein Überblick über mögliche Fördermittel und Unterstützungsprogramme rundet das Angebot ab. Auf Anfrage erstellt das Team zudem eine Amortisationsrechnung, damit Kunden die Investitionsdauer in ihr neues Beleuchtungsprojekt besser einschätzen können.



Kontakt:

Verolight AG, 6260 Mehlsecken
Tel. +41 62 552 22 00, vertrieb@verolight.com
www.verolight.com

verolight®

Dem Kunden eine Wahl geben

HELUX NRH2 – das Sackmesser unter den Notlichtrelais

In der Schweiz sind zehntausende von Notlichtrelais verbaut, welche in die Jahre gekommen sind. Beim Nachfolger des bewährten HELUX NRH Notlichtrelais, dem NRH2, wurde penibel darauf geachtet, das Relais möglichst breit einsetzen zu können. Endlich erhält der Kunde eine Wahl beim Ersatz von Produkten unterschiedlichster Hersteller.

Sie heissen ANR 9300 (ALMAT, BAWITECH), SL-3 (AWAG), APRO-MG und APRO-RE (aprotec), CX300.20 (LUMATEC) oder NRH (HELUX). Diese Relais unterschiedlicher Hersteller haben in einer Notbeleuchtung folgende wichtige Aufgaben:

- Phasenüberwachung der Allgemeinbeleuchtung
- Umschalten auf Notbetrieb und somit Stromversorgung der Notbeleuchtung durch die Notlichtzentrale bei Stromausfall
- Gewisse Modelle ermöglichen den Test der Notbeleuchtung via Test Steuerdraht bei AC Notlichtanlagen
- Andere Modelle ermöglichen den Test der Notbeleuchtung bei DC Zentralbatteriesystemen



Neues NRH2 Relais für AC- und DC Test (rechts) neben zwei Fremd-Relais mit weniger Funktionen.

HELUX NRH2 erkennt AC- und DC-Test

Dank geschicktem Design und einer intelligenten Anordnung von qualitativ hochstehenden Komponenten hat das NRH2 Relais eine sehr kompakte Bauform (3 Teilungseinheiten TE). Es ist gelungen, sämtliche benötigte Funktionen zu integrieren, um sowohl mit AC als auch mit DC Notlichtanlagen unterschiedlichster Hersteller kompatibel zu sein.

Der Kunde erhält endlich Alternativen

Endlich ist es möglich, der Kundschaft eine qualitativ hochwertige und in der Schweiz entwickelte und produzierte Alternative zu den bestehenden Relais anbieten zu können.

nen. HELUX stellt dazu auf der Webseite (siehe QR-Code) einfache Anleitungen zur Verfügung, wie das bestehende Relais verschiedener Hersteller durch das NRH2 ausgetauscht werden kann.

Tiefe Kosten im Betrieb

HELUX hat sowohl bei der Elektronik als auch beim Gehäuse darauf geachtet, langlebige Komponenten zu verwenden – wie robuste Klemmen und Gehäuse von Phoenix Contact. Auch verfügt das NRH2 über ein deutlich besseres Wärmemanagement als andere Produkte. Selbstverständlich können die Sicherungen des NRH2 Relais ganz einfach vom Benutzer getauscht werden.

QR-Code scannen und mehr erfahren



Kontakt:

Helux AG, 8152 Glattbrugg
Tel. +41 58 521 05 05, Fax +41 58 521 05 19
info@helux.ch, www.helux.ch

HELUX
Gessler Schweiz

Garen wie die Profis

Electrolux Profi Steamer mit den Funktionen SousVide und Steamify®

Kochen, Backen, Grillieren, Dampfgaren und sogar Sous-vidé-Garen – der Profi Steamer von Electrolux vereint all diese Funktionen in einem Gerät.

Die Sous-vidé-Gartechnik hat ihren Ursprung in der französischen Küche. Wortwörtlich übersetzt bedeutet Sous-vidé «im Vakuum». Bei dieser Zubereitungsart wird das Gargut mitsamt allen Zutaten und Gewürzen in einem luftdichten, hitzebeständigen Beutel vakuumiert und im Wasserbad gegart.

Der Electrolux Profi Steamer mit SousVide-Funktion ersetzt das Wasserbad durch ein Dampfbad. Der Vorteil: Im Backofen kann die Temperatur auf das Grad genau eingestellt und über die gesamte Garzeit stabil gehalten werden. Bei dieser schonenden Zubereitungsmethode mit niedrigen Temperaturen bis 80 Grad gehen Nährstoffe und Vitamine nicht verloren, das Aroma kann sich vollständig entfalten und das Fleisch bleibt saftig und zart.

Professionelles Vakuumiergerät

Zum Profi Steamer mit SousVide-Funktion bietet Electrolux ein eingebautes Vakuumiergerät an, welches direkt unterhalb des Backofens Platz findet. Das Vakuumieren von Lebensmitteln ist nicht nur beim Kochen Trumpf: Es eignet sich ideal zum Vorbereiten von Gefriergut, zur Konservierung oder zur Aufbewahrung von Esswaren im Allgemeinen.

Immer die richtige Menge Dampf dank Steamify®

Aus Kundenbefragungen ist bekannt, dass Dampfgaren zwar sehr beliebt ist, aber viele Konsumenten sich mit der Dampfdosierung schwertun. Mit Steamify® macht Electrolux die Steuerung so intuitiv, dass keine Zweifel

mehr aufkommen: Per Slider wird bequem die gewünschte Temperatur gewählt und die Steamify®-Funktion fügt für jede Temperaturstufe automatisch die optimale Menge Dampf hinzu.

Alles im Blick mit intuitiver Bedienung

Mit 25 Ofenfunktionen und einer grossen Auswahl an gespeicherten Rezepten, einem extra grossen Garraum und der übersichtlichen Navigation wird die Bedienung des Profi Steamers zum Kinderspiel. Auf dem Klartextdisplay behält man jederzeit die Übersicht: Der Kerntempersensor im Backofen kontrolliert den Garprozess und zeigt den aktuellen Garzustand, die Beheizungsart, die Temperatur sowie die Dauer an.

20% weniger Energieverbrauch beim Dampfgaren

Das Dampfgaren gilt auch in Bezug auf unsere natürlichen Ressourcen als eine schonende Zubereitungsmethode, denn der Energieverbrauch reduziert sich im Vergleich zum Backen mit hohen Temperaturen um bis zu 20%. Übrigens gehört das komplette Profi Steamer-Sortiment von Electrolux der Energieeffizienzklasse A++ an und ist somit besonders energiesparend.



Kontakt:

Electrolux AG, 8048 Zürich
Tel. +41 44 405 81 11, Fax +41 44 405 82 35
www.electrolux.ch



Das neue Kühl- und Gefriersortiment der FORS AG

Geschmack dank zuverlässiger Technologie

FORS eröffnet mit dem neuen Sortiment neue Möglichkeiten im Bereich Kühlen und Gefrieren. Mit den erstklassigen Kühl- und Gefrierlösungen von ASKO, FORS, De Dietrich und Brandt wird die Aufbewahrung von Lebensmitteln und Weinen zur Perfektion. Frische und Geschmack bleiben erhalten, während auf eine zuverlässige Technologie vertraut werden kann.



ASKO – Schlichte Eleganz in skandinavischem Design

Die ASKO-Kühlgeräte setzen neue Massstäbe in puncto Frische. Erstklassige Qualität und Verarbeitung, Benutzerfreundlichkeit sowie innovative Funktionen ermöglichen eine flexible Lebensmittelaufbewahrung.

FORS – Tradition im Wandel der Zeit

Langlebigkeit, Design, Qualität, höchster Benutzerkomfort, Sicherheit und Zuverlässigkeit sind einige der vielen Vorteile der FORS-Geräte. Auch bei der Produktion der Geräte steht Nachhaltigkeit an oberster Stelle.

De Dietrich – Meister der Innovation

De Dietrich, mit stolzen 300 Jahren Erfahrung, präsentiert ein Sortiment, das sich durch hochwertiges Design, Spitzenleistung und ökologische Herstellung auszeichnet. Die Kühlsysteme überzeugen zudem mit innovativer Technologie und grosszügiger Raumgestaltung für höchste Effizienz und Flexibilität.

Brandt – Im Mittelpunkt des täglichen Lebens

Brandt bietet eine umfassende Palette an Haushaltsgeräten mit bedürfnisorientierten Produkten und nützlichen Funktionen für besten Benutzerkomfort. Die Marke setzt auf neueste Technologien, höchste Zuverlässigkeit sowie Energiesparsamkeit zu einem starken Preis-Leistungs-Verhältnis.

Wenn Technologie auf Tradition trifft

Der Weinkühlschrank von ASKO verfügt über modernstes Design und Technologie zur Lagerung der kostbaren Weinflaschen. Er bietet verschiedene Temperaturzonen für unterschiedliche Weinsorten, perfekte Lichtverhältnisse, kontrolliert die Luftfeuchtigkeit und ist praktisch vibrationsfrei.

FORS bietet 5 Jahre Garantie auf Haushalt- und Profigeräte.



Kontakt:

FORS AG, 2557 Studen, Tel. +41 32 374 26 26
info@fors.ch, www.fors.ch



Ein frisches Kühlsortiment



ASKO

Die ASKO-Kühlgeräte definieren Frische, Flexibilität und Stil auf eine völlig neue Art. Sie überzeugen durch ihre geräuscharme Betriebsweise, Effizienz und intuitive Handhabung und bieten innovative Funktionen für eine optimale Lebensmittellagerung in einem beeindruckenden Design.

FORS

Die FORS-Geräte erfüllen anspruchsvolle Standards. Die Robustheit des Materials und eine solide Verarbeitung sind dabei ebenso selbstverständlich wie die Integration moderner und benutzerfreundlicher Technologien.



Erfahren Sie mehr unter:
www.fors.ch/neues-kuehlsortiment



Mit praktischem SpeedLock-System und modernem Design

Miele präsentiert den Akku-Staubsauger Duoflex HX1

Schnell einsatzbereit, leistungsstark, komfortabel und hygienisch: Als Staubsauger-Spezialist setzt Miele mit dem neuen Akku-Staubsauger Duoflex HX1 und dem praktischen SpeedLock-System neue Masstäbe an handliches und effizientes Staubsaugen – und dies zum attraktiven Preis.



55 Minuten auf MIN-Stufe. In der MAX-Stufe erreicht der Duoflex HX1 mit Elektrobürste auf Hartböden eine Laufzeit von 12 Minuten. Die 25 Zentimeter breite Elektrobürste MultiFloor erkennt automatisch den Bodenbelag und reduziert auf Hartböden die Drehzahl, wodurch Energie gespart und die Akkulaufzeit verlängert wird. Durch das zweistufige Filtersystem wird feiner Staub mit 99,99% GesamtfILTERWIRKUNG sicher abgefangen. Die bequeme Filterreinigung zwischendurch ermöglicht die bewährte ComfortClean-Funktion. Und dank Click2open ist der Staubbehälter schnell und einfach entleert – der Schmutz fällt einfach nach unten in den Abfalleimer.

*modellabhängig

Sofort einsatzbereit mit SpeedLock-System

Komfortabel und innovativ: Dank der SpeedLock-Entriegelung können Anwenderinnen und Anwender mit nur einem Handgriff vom Komplett- zum praktischen Handgerät wechseln. Noch einfacher geht es mit der Speed-

Lock-Wandhalterung*: Wird die PowerUnit aus der Wandhalterung nach oben gezogen, ist sie sofort einsatzbereit, während das Saugrohr in der Halterung bleibt. Für das Saugen mit Saugrohr reicht es, wenn das Gerät mit einem Handgriff nach vorne aus der Wandhalterung gezogen wird.



So leistungsstark wie ein herkömmlicher Miele Staubsauger

Mit der neusten Technologie des Digital Efficiency Motors profitieren Anwenderinnen und Anwender von einer starken Saugleistung mit wenig Energieeinsatz. Mit der PowerUnit im Solobetrieb ohne Elektrobürste erreichen sie eine Laufzeit von bis zu

Kontakt:

Miele AG, 8957 Spreitenbach, Tel. +41 56 417 27 61
domesticsales@miele.ch, www.miele.ch

Miele

Haier ist die weltweite Nummer 1 zum 15. Mal in Folge

Haier wurde von Euromonitor International zum 15. Mal in Folge als weltweit führende Marke für Grossgeräte ausgezeichnet.



Haier – weltweite Nummer 1

Haier Smart Home setzt global seine Erfolgsgeschichte fort und wird von Nutzern anerkannt. Das Unternehmen treibt seine Entwicklung durch eine dreistufige Markenstrategie (Candy, Hoover und Haier) sowie digitale Transformation voran. Am 8. Januar bestätigte das angesehene Marktforschungsunternehmen Euromonitor International, dass Haier im Jahr 2023 erneut den ersten Platz im weltweiten Einzelhandelsumsatz von grossen Haushaltsgeräten einnahm. Damit führt Haier bereits im 15. aufeinanderfolgenden Jahr weltweit die Branche an! Haier hat einen bemerkenswerten Meilenstein auf dem Weltmarkt für Grossgeräte erreicht, indem es den ersten Platz im Volumenverkauf von Kühlschränken, Waschmaschinen, Gefriertruhen und Weinkühlschränken belegt hat.

Haier - Pionier der Zukunft

Seit über 30 Jahren ist Haier eine Spitzenmarke für Haushaltsgeräte und bringt die Industrie durch technologische Innovation voran. In der Zeit des Internets der Dinge (IoT) setzt Haier seine Mission fort, sich als weltweit führende Marke für intelligente Systeme zu etablieren und hochwertige Smart Home-Technologie weltweit verfügbar zu machen.

5 Jahre Garantie

Als weltweite Nummer 1 sind wir überzeugt von unserer Qualität und gewähren unseren Kunden zusätzliche drei Jahre Garantie auf das gesamte Produkt.

Warum Haier die Nummer 1 ist:

- Innovative Technologien dank starker Investitionen
- Ein vielversprechendes Produktportfolio
- Streben nach Exzellenz und kontinuierlicher Verbesserung

Kontakt:

Haier Switzerland AG, 6340 Baar
Tel. +41 41 785 40 40, info-ch@haier-europe.com
www.haier.ch

Haier

Liebherr-Hausgeräte: nachhaltig, ästhetisch und praktisch

Liebherr-Hausgeräte kombiniert Design und Technologie auf höchstem Niveau. Als Premiumspezialist für Kühl- und Gefriergeräte zeigt Liebherr sein Engagement für nachhaltige und hochwertige Lösungen, sowohl in puncto Energieeffizienz als auch ressourcenschonenden Umgang.



Elegantes Design und clevere Lösungen

In modernen Wohnkonzepten verschmelzen Küche und Wohnraum nahezu ineinander. Die Küche wird zum Aufenthaltsort, an dem gemeinsam gekocht und gegessen wird, aber auch zu dem Ort, an dem man mit Familie und Freunden gerne Zeit verbringt. Neue Einbaugeräte mit BlackSteel-Interieur setzen dabei sowohl optische, wie auch akustische Massstäbe. Das Liebherr Produktsortiment bietet eine breite Auswahl an extrem leisen Geräten an, die mit der Beschreibung «UltraSilent» gekennzeichnet sind. Die leisesten Liebherr Kühlschränke aller Zeiten erreichen nur 27 dB und sorgen so für mehr Harmonie in der Küche.

Design und Komfort lassen sich über Auto-Door ideal verbinden: Einbaugeräte mit dieser Funktion lassen sich bequem über

den jeweiligen Sprachassistenten vollständig öffnen und schliessen. Über die SmartDevice-App lassen sich die Winkel der Öffnung und die Dauer bis zum automatischen Schliessen individuell einstellen. Diese Funktion ist besonders hilfreich, wenn man in der Küche alle Hände voll zu tun hat. Gleichzeitig erlaubt es so auch die Perfektion einer völlig grifflosen Küche, was besonders Ästhetikliebhabende freut. Bei Bedarf kann die Tür über die App, per Klopfsignal oder ganz normal per Hand bedient werden.

Frische zu jeder Tageszeit

Liebherr Kühlgeräte überzeugen jedoch nicht nur durch eine stilvolle Optik, sondern auch durch ihre Funktionen. Die BioFresh-Technologie garantiert ein perfektes Klima

für hervorragende und langanhaltende Frische von Lebensmitteln, welche sich ideal für die Aufbewahrung von Gemüse und Obst eignet. Bei einer Temperatur knapp über 0°C und der idealen Luftfeuchtigkeit finden Obst und Gemüse einen perfekten Lagerplatz und bleiben länger frisch. Zudem bietet Liebherr auch eine BioFresh-Plus-Schublade, die auf eine Temperatur von -2°C eingestellt werden kann und so ein optimales Klima für frischen Fisch und Meeresfrüchte ermöglicht. So lässt sich die Verschwendung von Lebensmitteln wirksam reduzieren.

Rundum erneuertes Programm: Weintemperierschränke

Wer gerne spontan eine gute Flasche Wein öffnet, kann sich auf die neusten Vinidor Weintemperierschränke freuen. Hier können verschiedene Weinsorten in der jeweils optimalen Trinktemperatur aufbewahrt werden. Grob gilt: Schaumweine werden kühl (5–10°C) getrunken, Weisswein und Rosé etwas wärmer (7–12°C) und Rotwein am besten zwischen 14 und 18°C. Wie die neuen Weinlagerschränke erfüllen auch die Weintemperierschränke die fünf Bedingungen für die perfekte Weinlagerung in Sachen Temperatur, Luftfeuchtigkeit, Schutz vor UV-Strahlen und Fremdgerüchen, sowie eine erschütterungsfreie Lagerung.

Kontakt:

Liebherr-Export AG, 5415 Nussbaumen AG
sales.hau.ch@liebherr.com, home.liebherr.com

LIEBHERR

Kia Sportage 4x4

Eine exzellente Synthese aus Design und Innovation

Mit dem Sportage 4x4 gelingt Kia eine ausgesprochen exzellente Synthese aus Design und Innovation. Der urbane SUV begeistert mit einem einzigartigen Fahrerlebnis und einer Auswahl verschiedener Antriebssysteme, von Mild-Hybrid über Hybrid bis zu Plug-in Hybrid.

Ob von der Natur inspirierte Formen oder modernste elektrifizierte Antriebssysteme – Kias Streben nach Nachhaltigkeit ist auch beim Sportage ein Hauptthema. Zudem ist im Sportage 4x4 alles auf das ultimative Fahrgefühl ausgerichtet, vom fortschrittlichen Premium-Interieur mit gewölbtem Panoramadisplay bis hin zu zahlreichen Komfort- und Sicherheitssystemen. Vor 30 Jahren wurde die erste Sportage-Generation vorgestellt. Anlässlich dieses Jubiläums erhält die heutige, topmoderne Version ein exklusives Anniversary Pack Ausstattungspaket.

Dazu gehören:

- Sitzbezüge Wildleder/Leder dunkelgrün
- Fahrer- und Beifahrersitz elektrisch verstellbar
- Beifahrersitz höhenverstellbar
- Dachhimmel schwarz
- Ambientebeleuchtung (nur DCT)
- 12,3" Supervision Cluster digital
- 19" Leichtmetallfelgen (HEV 18»)
- LED-Rückleuchten
- Aussenspiegel schwarz
- Zierleiste Seitenscheiben und C-Säule schwarz
- Dekorelemente Grill, Seitenschweller und Heckstossfänger in Dark Chrome
- Dachreling schwarz

**Kontakt:**

Kia Schweiz AG, 5745 Safenwil
www.kia.ch



Konzeptfahrzeuge «Urban SUV» und «Sport Crossover»

Toyota kündigt erweiterte Produktpalette rein batterie-elektrischer Fahrzeuge an

Toyota Motor Europe gab Ende November weitere Einzelheiten zu demnächst zukünftigen Produkten und Technologien bekannt, mit deren Hilfe das Unternehmen in Europa null Emissionen erreichen wird. Dies betrifft auch weitere Details zur geplanten Markteinführung von sechs reinen BEV-Modellen bis zum Jahr 2026, darunter auch die Vorstellung der Konzeptfahrzeuge «Urban SUV» und «Sport Crossover».



Die beiden Konzeptfahrzeuge ergänzen das im vergangenen Jahr vorgestellte Konzeptfahrzeug eines Kompakt-SUV sowie den bZ4X. Damit wurden vier der sechs neuen Modelle gezeigt. Darüber hinaus wurden Einblicke in die Entwicklung von Batterietechnologien der nächsten Generation gewährt, die in Fahrzeugen nach 2026 eingesetzt werden. Andrea Carlucci, Vice President von Toyota Motor Europe, ging in seiner Rede beim alljährlich veranstalteten Kenshiki Forum des Unternehmens in Brüssel auf dieses Thema ein: «Wir haben es insbesondere in Europa mit einem sehr vielfältigen Markt zu tun. Dessen ungeachtet haben wir uns das Ziel gesetzt, bis 2035 – also in nur zwölf Jahren – vollständig CO₂-neutral zu werden. Wir sehen dies als unsere Verpflichtung an.»

Sechs reine BEVs bis 2026

Toyota setzt weltweit auf eine breit gefächerte Strategie zur Erreichung der CO₂-Neutralität. Diese ist an den Anspruch des Unternehmens angepasst, für verschiedene Kundenanforderungen, Marktbedingungen und lokale Infrastrukturen in unterschiedlichen Weltregionen eine Auswahl verschiedener Antriebstechnologien anzubieten. Zum Programm zählen Hybrid-, Plug-in-Hybrid-, Batterie- und Brennstoffzellen-Elektroantriebe ebenso wie Verbrennungsmotoren mit Wasserstoff bzw. E-Fuels als Treibstoff. In Europa werden bis 2026 sechs rein batterie-elektrische Fahrzeuge zur Modellpalette gehören. Toyota stellte ergänzend zum bZ4X, der bereits in den Verkaufsräumen steht, und dem beim letztjährigen Forum

gezeigten Kompakt-SUV zwei weitere Konzeptfahrzeuge vor, die das Produktangebot verstärken werden: den Urban SUV und den Sport Crossover.

Der Urban SUV ist ein produktionsnahes Design eines Modells, das im kommenden Jahr in einem der in Europa voraussichtlich bald grössten BEV-Marktsegmente angeboten wird. Das Fahrzeug ist ein echter SUV, der auf den Erfolg des hybridelektrischen Toyota Yaris Cross aufbaut, eines der am besten verkauften Modelle seiner Klasse. Neben einem optionalen Allradantrieb – einem wesentlichen Element aller Fahrzeuge von Toyota – stehen je nach Budget und Reichweitenanforderungen auch zwei unterschiedliche Batterievarianten zur Auswahl.

Der Sport Crossover mit seinem charakteristischen Fließheck-Profil ist eine Alternative zu den SUV-Modellen und wird innerhalb des BEV-Programms zu einem stilistischen Highlight werden. Die Markteinführung in Europa ist für 2025 geplant.

Kontakt:

Toyota AG, 5745 Safenwil
Tel. +41 62 788 88 44, www.toyota.ch



Gigaset DESK 800A erweitert Erfolgsserie

DESK-Serie löst mit vier neuen Geräten erfolgreiche DA-Modelle ab

Mit der neuen DESK-Serie bringt Gigaset schrittweise neue, schnurgebundene Festnetztelefone auf den Markt. Die DESK-Serie mit ihrem hochwertigen Design bildet dabei das ganze Spektrum der Telefonie ab – vom Basisgerät bis hin zum Topmodell mit schwarz-weiss invertiertem Display, edlen Oberflächen, 5-Wege-Navigation und Anrufbeantworter.

Den Anfang machte das hörgerätekompabile DESK 400, danach folgte mit dem DESK 200 das Basismodell. Mit dem neuen DESK 800A schickt Gigaset nun das Flaggschiff der DESK-Serie ins Rennen.

DESK 800A vereint Design und Funktionalität

Das DESK 800A, als Teil der neuen DESK-Serie, vereint elegantes Design mit fortschrittlicher Funktionalität. Zu den Hauptmerkmalen zählen der integrierte Anrufbeantworter

mit bis zu 50 Minuten Aufzeichnungsdauer, ein grosses LC-Display mit LED-Hintergrundbeleuchtung für klare Sichtbarkeit, einfache Navigation sowie eine Freisprechfunktion mit siebenstufig regelbarer Lautstärke und einem RJ-9 Headset-Anschluss für komfortable, längere Telefongespräche.

Besonders hervorzuheben sind die sieben doppelbelegbaren Direktwahltasten, die schnellen Zugriff auf wichtige Kontakte ermöglichen und auf einem beiliegenden Papiereinleger notiert werden können. Das

Telefonbuch des DESK 800A bietet Platz für bis zu 200 Einträge, inklusive einer VIP-Funktion für prioritäre Kontakte. Das Gerät ist hörgerätekompabil und bietet eine LED-Anrufsignalisierung mit zehn unterschiedlichen Klingeltönen.

Darüber hinaus unterstützt das DESK 800A verschiedene Funktionen wie Netzausfallschutz, Ansagen für den Anrufbeantworter und die Möglichkeit der Fernabfrage. Es ist für den Betrieb an Telekommunikationsanlagen geeignet und bietet eine einfache Bedienung durch eine 5-Wege-Navigationstaste. Das DESK 800A ist sowohl für die Wandmontage als auch für den Tischbetrieb geeignet, was es zu einer vielseitigen Lösung für jedes Büro oder Zuhause macht – auch durch die Kombination aus Ästhetik, Benutzungsfreundlichkeit und technologischer Innovation.

Erfolgreicher Wechsel von DA- zu DESK-Serie

Gigaset hat viel Zeit und Entwicklungsaufwand in die neue DESK-Serie investiert. Die Messlatte lag hoch, galt es doch die beliebte und weit verbreitete DA-Serie angemessen abzulösen und durch zeitgemässe Modelle mit modernem Design und neuen Features zu ersetzen.



Das DESK 800A besticht durch seine elegante Form, geordnete Menüs und ein grosses Display

Bestellen Sie jetzt portofrei!

Detaillierte Informationen und Preise zu den Artikeln finden Sie unter shop.eev.ch

Gigaset



Webadmin-Abonnement

Gratis Versionsupdate von Joomla 4 auf Joomla 5

Sie haben es wieder getan. Die Entwickler des beliebten CMS (Content Management System) Joomla haben abermals eine neue Version herausgegeben. Für alle unsere Mitglieder, die ein Webadmin-Abonnement besitzen und letztes Jahr die Migration auf Joomla 4 vornehmen liessen, ein Grund zur Freude.

Text: Karin Hofbauer

Läuft Ihre Website mit dem CMS Joomla? Haben Sie uns letztes Jahr mit der Migration von Joomla 3 auf Joomla 4 beauftragt? Dann haben Sie ein Geschenk von uns erhalten: Bei denjenigen, die auf Joomla 4 arbeiteten, haben wir nicht nur innerhalb der Version das Update vorgenommen, sondern gleich den Sprung auf Joomla 5 gemacht.

Webadmin – stets auf dem neusten Stand

Eine Website ist nur so viel Wert wie ihr Zustand. Sie will sowohl inhaltlich als auch technisch bewirtschaftet und aktuell gehalten werden. Dafür bieten wir Ihnen unsere Webadmin-Dienstleistung an. Unser Abonnement für den technischen Support und die Aktualisierung Ihrer Website. Sie teilen uns einfach mit, welchen Inhalt wir anpas-

sen sollen, und wir führen die Aktualisierung umgehend für Sie aus. Zudem bieten wir Ihnen einen technischen Support, damit Ihre Website stets erreichbar bleibt und Sie bei Updates den Anschluss nicht verpassen.

Geben Sie Sicherheitslücken keine Chance

Damit die Cybersicherheit für Ihre Website gegeben ist, muss sie stets à jour sein. Sonst kann es passieren, dass plötzlich nichts mehr geht. Sind Sie Webadmin-Abonnent kümmern wir uns proaktiv um anstehende Aktualisierungen und beugen Sicherheitslücken vor. Lehnen Sie sich zurück und

widmen Sie die gesparte Zeit Ihrem Kerngeschäft.

Safety first

Sie haben noch kein Webadmin-Abo? Sie möchten eine aktuelle CMS-Version installieren lassen? Dann melden Sie sich noch heute. Nach einer gründlichen Befundaufnahme Ihrer Website unterbreiten wir Ihnen ein massgeschneidertes Angebot und bieten Ihnen die beste Lösung für die regelmäßige Pflege ihrer Visitenkarte im World Wide Web. Ihr Ansprechpartner: Sebastian Michel, +41 31 380 10 20, s.michel@eev.ch

Weitere Informationen

www.eev.ch [Login] | Werbung | Online | Websites

ELITE Exklusivmodelle 2024

Nutzen Sie das kostenlose Marketingpaket

Profitieren Sie von der brandneuen Kampagne und dem umfassenden Marketingpaket zur Bewerbung Ihrer ELITE Exklusivmodelle. Mit den personalisierten Werbemitteln machen Sie Ihre Kunden garantiert auf Ihr Unternehmen aufmerksam. Denn: Sie sind immer in ihrer Nähe.

Text: Karin Hofbauer

Das Sortiment der ELITE Exklusivmodelle umfasst eine grosse Markenvielfalt führender Hersteller, ist ausschliesslich für unsere Mitglieder und Ihre Kunden erhältlich und beeindruckt mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Dank der Exklusivität und den äusserst attraktiven Einkaufskonditionen können Sie der Konkurrenz bestimmt entgegenreten. In Kombination mit Ihren Zusatzleistungen bieten Sie Ihren Kunden ein attraktives Gesamtpaket aus exklusiven Geräten und kompetentem Service. Damit Sie Ihre Kunden von den ELITE Exklusivmodellen überzeugen können, stehen Ihnen verschiedene Werbemittel kostenlos zur Verfügung.

Verkaufsprospekt A4 und A6

Damit Ihre Kunden ihren Kaufentscheid auf Basis von übersichtlichen Informationen treffen können, geben wir Ihnen mit dem Verkaufsprospekt der ELITE Exklusivmodelle ein attraktives Instrument an die Hand. Der Prospekt ist in zwei Varianten verfügbar: im grosszügigen A4-Format und als kleinere Version im Format A6, ideal für die Bewerbung per Versand.



Plakate für den Passantenstopper

Die kostenlosen Plakate für Ihre Kundenstopper sind in verschiedenen auffallenden und frischen Motiven verfügbar und machen Ihre Kunden auf sympathische Weise auf Ihre Angebote aufmerksam. So sorgen sie für Frequenz in Ihrem Fachgeschäft. Als Elektroprofi der Region sind Sie nah bei Ihrer Kundschaft. Spielen Sie diesen Trumpf mit der neuen Kampagne aus und bestellen Sie jetzt Ihre kostenlosen Verkaufsunterlagen!

Weitere Informationen

www.eev.ch [Login] | Haushaltsgeräte | ELITE Exklusivmodelle



Anmeldung zum Frühlingsaushang 2024

Plakatwerbung – immer in Ihrer Nähe

Mit der Plakatkampagne setzen Sie auf grossflächige Präsenz der ELITE Exklusivmodelle und Ihres Unternehmens an frequentierten Standorten. Attraktive Konditionen und die kostenlose Gestaltung der Plakate machen Plakatwerbung für Sie zum wertvollen Werbemittel. Melden Sie sich für den Frühlingsaushang an und gehören Sie zu den ersten, die mit den neuen Sujets werben.

Text: Karin Hofbauer

Nah bei Ihren Kunden

Die Schweiz ist ein kleines Land. Entsprechend spielt die Regionalität eine grosse Rolle. Und genau dies wollen wir in der neuen Kampagne unterstreichen. Sie als Fachhändler sind in Ihrer Region verwurzelt und stets nah bei Ihren Kundinnen und Kunden. So nah, dass Sie eine Waschmaschine glatt auf den Inlineskates oder dem Stand-up-

Paddel ausliefern könnten. Darüber hinaus ist Ihnen für Ihre Kundschaft kein Weg zu weit und kein Berg zu hoch.

Günstige Werbung – dank der Unterstützung der eev-Vertragspartner

Dank der Unterstützung unserer Vertragspartner Electrolux und V-ZUG profitieren Sie von einem äusserst attraktiven Angebot: Mit

der «Aktion 4 für 2» übernehmen wir ab vier gebuchten Flächen die anteilmässigen Kosten von zwei Plakatstellen (gilt ausschliesslich bei einer Buchung Frühling und Herbst). Das Layout erstellen wir kostenlos für Sie und übernehmen auch die Druckkosten für die Plakate*.

*bis zu fünf Plakate inklusive

Mit der «Aktion 4 für 2» übernehmen wir ab vier gebuchten Flächen die anteilmässigen Kosten von zwei Plakatstellen.

(gilt ausschliesslich bei einer Buchung Frühling und Herbst)

20 Prozent eev-Rabatt

Die APG gewährt auf alle – über die eev gebuchten – F12-Plakatstellen einen Rabatt von 20 Prozent. Dieser wird direkt auf der Offerte geltend gemacht.

So nehmen Sie teil

Senden Sie uns Ihre Anmeldung mit dem Formular auf unserer Website oder melden Sie sich direkt bei Sarah Wenger (s.wenger@eev.ch oder Tel. +41 31 380 10 31). Den Rest übernehmen wir für Sie. Buchen Sie noch heute und lassen Sie Ihre personalisierten Plakate in Ihrer Umgebung aushängen.

Termine

Anmeldeschluss: 28. März 2024
Aushang: ab 13. Mai 2024
 für zwei Wochen



Anmeldung

www.eev.ch [Login] | Haushaltsgeräte | ELITE Exklusivmodelle | Plakatkampagne

Anmeldung elitec und e-tec

Absatz und Umsatz steigern mit Print- und Onlinewerbung

Werben Sie mit dem elitec und dem e-tec für Ihre Dienstleistungen. Durch das Zusammenspiel des Print- und des Onlinemagazins erreichen Sie interessierte Kunden über den von ihnen bevorzugten Kanal. Darüber hinaus profitieren Sie von über 100 000 Online-Lesern, regelmässig frischem Content und vom attraktiven Kombirabatt.

Text: Karin Hofbauer

elitec: Post vom Installationsprofi

Individuell mit Ihrem Firmenlogo auf der Titelseite stärkt das elitec die Bekanntheit Ihres Unternehmens in der Region. Mit dieser kostengünstigen Streuwerbung sprechen Sie potenzielle Kunden an und verankern Ihr Unternehmen im Bewusstsein der bestehenden Klientel. Jede Ausgabe punktet mit einem attraktiven Wettbewerb, den die Leser im Rahmen des Kombiabos auch rasch und unkompliziert online über e-tec.swiss ausfüllen können.

e-tec: Inhalt für Ihre Website und Social Media-Plattformen

Ihre personalisierte e-tec.swiss-Website mit topaktuellen Themen ist der perfekte Türöffner um Ihre Kundschaft auf die vielfältigen Möglichkeiten der Installationstechnik aufmerksam zu machen. Im Onlinemagazin mit über 100 000 Lesern hat sie Zugang zu hilfreichen Informationen, gebündeltem Wissen und attraktiven Beispielen von Lösungen rund um Gebäudeautomation, Photovoltaik & Co. Ein Abonnement lohnt sich, denn bei der Erscheinung eines neuen Artikels aktualisiert sich das News-Widget



auf Ihrer Firmenwebsite automatisch und sorgt so monatlich für frischen Inhalt. Als Abonnent profitieren Sie zudem vom exklusiven Gebrauchsrecht der e-tec-Artikel für Ihre Social Media-Plattformen: für spannende Posts ist also bereits gesorgt.

Sparen mit dem Kombirabatt

Mit der Kombination aus elitec und e-tec sprechen Sie eine Vielzahl von Personen an, indem Sie sowohl auf Papier wie auch auf dem Bildschirm präsent sind. Darüber hinaus profitieren Sie vom attraktiven Kombirabatt und einem speziellen e-tec- Hinweis, den wir als zusätzlichen Werbeeffekt auf Ihr elitec drucken. Abonnieren Sie noch heute das elitec und das e-tec und steigern Sie mit smarter Werbung Ihren Ab- und Umsatz.

elitec 1/2024 – Melden Sie sich jetzt für die nächste Ausgabe an!

- Anmeldeschluss: 24. April 2024
- Streutерmin: 10. Juni 2024
- Schwerpunktthemen: Photovoltaik, Ladestationen, Lernende, Blitzschutz

e-tec: Eine Anmeldung ist jederzeit möglich.

Interessiert?

Kontaktieren Sie uns: Sarah Wenger, Tel. +41 380 10 31, s.wenger@eev.ch



Technik Info-Mobil und e-Mobil

Zeigen Sie Ihre Kompetenzen

Der Frühling steht in den Startlöchern und unsere Ausstellungsmobile bekamen einen Frühlingsputz, damit wir Sie mit spannenden Themen ausgestattet an Ihrem Firmenjubiläum, Firmenevent, Schulanlass, Tag der offenen Tür oder Gewerbeausstellungen begleiten können.

Text: Claudia Bützberger-Haberkorn



Unter den zahlreichen Buchungen im vergangenen Jahr konnten unsere Mobile auch das 60. Jubiläum von Elektro Degen in Bubendorf unterstützen. Das Unternehmen lud unter anderem vier Sekundarschul-

klassen ein und konnte mithilfe der beiden Mobile den Beruf des Elektroinstallateurs den Schülern näherbringen. Das Interesse am Beruf und an den beiden Ausstellungsmobilen war von allen Seiten sehr gross. So liessen sich zahlreiche Gäste neugierig für einen Rundgang durch die präsentierten Themen begeistern.

Ein grosser Nutzen für Ihre Besucher

Interessierte Besucher haben die Gelegenheit, sich von Fachpersonen wie Ihnen ausführlich zu den Themen Technik, Licht, Gebäudeautomation, E-Mobilität und vielem mehr beraten zu lassen. Zusätzlich kön-

nen sie die Technik selbst ausprobieren und erleben.

Zeigen Sie Ihre Kompetenzen

Reservieren Sie sich noch heute Ihr Wunschdatum für die begehrten Ausstellungsmobile für dieses Jahr. Die Nutzung unseres Technik Info-Mobils oder e-Mobils bietet Ihnen die optimale Möglichkeit, sich im Markt zu präsentieren. Wir freuen uns darauf, Ihren Anlass zu einem unvergesslichen Erlebnis zu machen!

Kontakt: Claudia Bützberger-Haberkorn, Tel. +41 31 380 10 27

Onlineformular

www.eev.ch | Services | Ausstellungsmobile

Informationspflicht gemäss VAG Art. 45

Am 1. Januar 2024 trat das revidierte Versicherungsaufsichtsgesetz in Kraft. Dies hat einen Einfluss auf die Beratung der eev-Mitglieder in Versicherungsfragen. Diese Revision verpflichtet uns, Sie anlässlich der Inanspruchnahme einer Versicherungsberatung künftig wie folgt zu informieren:

Die Schweizerische Elektro Elite Consulting AG eec, ist bei der FINMA als ungebundener Vermittler unter der Nummer F01085551 registriert:

ungebundene Vermittler und deren Ausbildung

Bach Andreas, Register Nr. F01043753

- Versicherungswirtschaftler HF

Egeli Christian, Register Nr. F01085557

- Höhere Fachprüfung für das eidg. Diplom der privaten Versicherungswirtschaft
- Master of Advanced Studies FHNW (MAS) in Insurance Management
- Versicherungsbetriebswirt DVA
- Diplomierter Pensionskassenleiter

Kalantzopoulos Angelos, Register Nr. F01163098

- Bachelor of Arts in Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Weiterbildung

Die Weiterbildung wird mindestens im gesetzlich vorgegebenen Rahmen vorgenommen

Definition «ungebunden» gemäss VAG-Art. 40

Ungebundene Versicherungsvermittlerinnen und -vermittler stehen in einem Treueverhältnis zu den Versicherungsnehmerinnen und -nehmern und handeln in deren Interesse

Ansprechpartner seitens eev

Andreas Bach, +41 31 380 10 33, a.bach@eev.ch

Christian Egeli, +41 31 380 10 21, c.egeli@eev.ch

Vermeidung von Interessenkonflikten (VAG Art. 45a) sowie Offenlegung der Entschädigung gemäss VAG Art. 45b

Mit der Allianz Suisse (Vergünstigungsvertrag ELITE) und der Visana (Rahmenvertrag 041196) bestehen Verträge zu Gunsten der Mitglieder der eev, welche einen Zugang zu Vorteilsbedingungen gewähren. Jedes eev-Mitglied ist frei in der Wahl der Nutzung dieser Angebote. Die eev erhält sowohl von der Allianz Suisse als auch von der Visana eine jährlich wiederkehrende Dienstleistungsentschädigung auf dem Netto-Prämienbetrag (exkl. Gebühren und den diversen Abgaben) eines abgeschlossenen Vertrages.

Haftung

Im Falle einer Nachlässigkeit, eines Fehlers oder einer unrichtigen Auskunft wenden Sie sich an Herrn Claude Schreiber, Delegierter des Verwaltungsrates der Schweizerischen Elektro Elite Consulting AG eec. Die gesetzlich vorgeschriebene Berufs-Haftpflichtversicherung besteht bei der Allianz Suisse.

Bearbeitung von Personendaten

Die Bearbeitung und Weitergabe von schützenswerten Personendaten erfolgen im Rahmen des Bundesgesetzes über den Datenschutz sowie der dazugehörigen Verordnung. Gemäss Datenschutzgesetzgebung hat der Auftraggeber das Recht, Auskunft darüber zu verlangen, welche Daten vorhanden sind und zu welchem Zweck diese bearbeitet werden. Der Auftraggeber hat das Recht, die Weitergabe an Dritte zu untersagen.

Kontakt:

Schweizerische Elektro Elite Consulting AG eec
Bernstrasse 28, 3322 Urtenen-Schönbühl
Tel. +41 31 380 10 10, Fax +41 31 382 97 09
eec.consulting@eev.ch, www.eev.ch



Weitere Informationen zu unseren Rahmenvertragspartnern sowie den Spezialkonditionen und den für Sie kostenlosen Angeboten erhalten Sie unter www.eev.ch | Services | Versicherungen

Installation



ecofort AG
 Birkenweg 11 | 2560 Nidau
 Tel. +41 32 322 31 11 | info@ecofort.ch
 www.ecofort.ch



Feller AG
 Postfach
 Bergstrasse 70
 CH-8810 Horgen
 Tel. +41 844 72 73 74
 customercare.feller@feller.ch
 www.feller.ch



SECOMP AG | Grindelstrasse 6 | 8303 Bassersdorf
 Tel. +41 44 511 87 00 | Fax +41 44 511 87 05
 verkauf@secomp.ch | www.secomp.ch



Sonepar Suisse AG
 Birgistrasse 10, 8304 Wallisellen
 Tel. +41 44 839 58 11, Fax +41 44 839 58 58
 info@sonepar.ch, www.sonepar.ch



Tratson GmbH
 Mellingerstrasse 19, 5413 Birnenstorf
 +41 44 212 22 31, info@tratson.ch
 www.tratson.ch



Weidmüller AG
 Rundbuckstrasse 2, 8210 Neuhausen am Rheinfall
 Tel. +41 52 674 07 07, Fax +41 52 674 07 08
 www.weidmueller.ch

Beleuchtung



HELUX
 Gessler Schweiz
 Helux AG, Industriestrasse 44, 8152 Glattbrugg
 Tel. +41 58 521 05 05, Fax +41 58 521 05 19
 info@helux.ch, www.helux.ch



LITEN AG, Riedstrasse 6, 8953 Dietikon
 Tel. +41 44 500 27 52
 info@liten.ch, www.liten.ch



Verolight AG
 Kreuzmatte 1
 6260 Mehlecken
 ☎ +41 62 552 22 00
 📧 vertrieb@verolight.com
 🌐 www.verolight.com

Haushaltsgeräte



Electrolux AG
 Badenerstrasse 587
 8048 Zürich
 Tel. +41 44 405 8111
 info@electrolux.ch
 electrolux.ch



FORS AG | Schaftenholzweg 8 | 2557 Studen
 Tel. +41 32 374 26 26
 info@fors.ch | www.fors.ch



Haier Switzerland AG
 Neuhofstrasse 4, 6340 Baar, Tel. +41 41 785 40 40
 info-ch@haier-europe.com, www.haier.ch



Liebherr-Export AG
 General-Guisan-Strasse 14, 5415 Nussbaumen
 Tel. + 41 56 296 11 11, sales.hau.ch@liebherr.com
 home.liebherr.com



Miele AG
 Limmatstrasse 4
 8957 Spreitenbach
 Tel. +41 56 417 27 61
 domestic-sales@miele.ch
 www.miele.ch

Frisch wie aus dem
Morgentau. Und das
zu jeder Tageszeit.

+9 Tage*

Bio
Fresh
Professional

Hydro
Breeze

Erleben Sie täglich frische Momente – direkt aus Ihrem Kühlschrank. Der BioFresh Professional-Safe mit HydroBreeze von Liebherr hält Obst und Gemüse mit kühlendem Nebel und optimaler Feuchtigkeit länger frisch. Genießen Sie vollen Geschmack und alle wichtigen Nährstoffe, jeden Tag.

Zeitlose Frische genießen. Dank BioFresh Professional mit HydroBreeze.



Erfahren Sie mehr:
home.liebherr.com/biofresh

LIEBHERR

*Die Tagesangaben beziehen sich auf den Vergleich zum normalen Kühlteil.