

## Willkommen in Sion

eev-Generalversammlung  
Freitag, 19. Juni 2026

Seite 06\_ **«Next Level Fachhandel»**

ELITE Gerätetagung 2026

Seite 10\_ **PV-Markt Schweiz**

Systemrelevant und auf Kurs

# OPTIMIERT FÜR

## SPANNENDE EXTRAS

Halbe Grösse,  
doppelte Möglichkeiten.

Der neue, kompakte Clario iC40 FI/LS 1 TE schafft in Kombination mit dem neuen Clario iC40 Kamm Platz in bestehenden Schaltschränken. So können Sie von Kundenseite gewünschte Erweiterungen in Zukunft ohne zusätzlichen Aufwand realisieren.

Entdecken Sie das  
Clario iC40 System neu

## Inhalt

4

### Umsatzrückvergütung 2025

6

### «Next Level Fachhandel»

ELITE Gerätetagung 2026

8

### Forum ELITE Ticino 2026

Ein Ort des Austauschs von Ideen,  
des Dialogs und des Wissens

10

### Photovoltaik-Markt Schweiz

Systemrelevant und auf Kurs

35

### web-shop-haushaltsgeraete

Der Web-Shop als Unterstützungs-Tool  
für den Servicetechniker

## Impressum

### Flash Nr. 05/2026, 2. Juni 2026

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, office@eev.ch**Redaktion:** Schweizerische Elektro-Einkaufs-Vereinigung  
eev Genossenschaft, Céline Grob, c.grob@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. 07, September 2026 ist  
am 17. Juli 2026.**Titelbild:** Sion (Sitten) mit der Basilika von Valeria, ©iStockphoto,  
Leonid Andronov

## Auf Kurs

Der Schweizer Solarmarkt befindet sich in einer Phase der Konsolidierung. Nach Rekordjahren kühlt der Zubau leicht ab – doch von einer Krise ist der Markt weit entfernt. Photovoltaik deckt heute bereits 14 Prozent des Schweizer Stromverbrauchs und ist damit zur tragenden Säule der Energiewende geworden. Neue Regulierungen, wachsende Systemkomplexität und veränderte Wirtschaftlichkeitsmodelle ab 2026 stellen die Branche vor neue Anforderungen – und eröffnen zugleich echte Chancen zur Differenzierung. Lesen Sie mehr dazu im Fokusbeitrag ab Seite 10.

Unter dem Motto «Next Level Fachhandel» trafen sich am 6. Mai über 200 Mitglieder und über zehn renommierte Vertragspartner zur zweijährlichen ELITE Gerätetagung im Eventlokal der Emil Frey Classics AG in Safenwil. Inspirierende Referate, der direkte Austausch mit rund zehn Vertragspartnern und eine integrierte Fachausstellung sorgten für wertvolle Impulse für den Geschäftsalltag. Einen Rückblick auf die Veranstaltung finden Sie ab Seite 6.

Zur 106. Generalversammlung der eev haben wir dieses Jahr nach Sion eingeladen. Am Freitag, 19. Juni 2026, treffen wir uns im Noda BCVS – dem neuen Konzert- und Kongresssaal der Stadt. Das Wallis ist eine der bedeutendsten Energieregionen der Schweiz. Ein weitverzweigtes Netz an Wasserkraftanlagen prägt die Energieversorgung weit über die Kantons Grenzen hinaus. Eine Region also, in der Infrastruktur und Energie seit jeher eine zentrale Rolle spielen – und in der sich unsere Branche zu Hause fühlen darf. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme in Sion.

### Claude Schreiber

Direktor der Schweizerischen Elektro-Einkaufs-  
Vereinigung eev Genossenschaft

# Umsatzrückvergütung 2025

Wir freuen uns sehr, Ihnen die Umsatzrückvergütung 2025 überweisen zu können. Sie ist eine leistungsabhängige Entschädigung unserer Vertragspartner. Durch die gemeinsame Berücksichtigung unserer Vertragspartner erhöhen Sie Ihre Rückvergütung.



Die Auszahlung der Rückvergütung ist nur durch eine starke Gemeinschaft von kleinen, mittleren und grösseren Unternehmen möglich. Die Auszahlung der Rückvergütung erfolgt per 30. Juni 2026. Damit wir Ihnen Ihren Anteil auszahlen können, bitten wir Sie, uns allfällige Änderungen Ihrer Bankverbindung gegenüber dem Vorjahr mitzuteilen. Der Versand der Abrechnung erfolgt Anfang Juni und wird vor der Generalversammlung, welche am 19. Juni 2026 stattfindet, bei Ihnen eintreffen. Bitte beachten Sie, dass die Umsatzrückvergütung eine steuerpflichtige Leistung ist und der Umsatzsteuer unterliegt.



## Prüfen Sie sogleich die folgenden Punkte:

### ■ Sind die Umsätze (nur Warenwert) vollständig ausgewiesen?

Das Rechnungsdatum zwischen 01.01.2025 bis 31.12.2025, bzw. bei Neumitgliedern ab dem Eintrittsdatum, ist massgebend.

### ■ Sind alle Vertragspartner, bei denen Sie eingekauft haben, aufgeführt?

Trifft dies nicht zu, bitten wir Sie das Formular «Umsatzdifferenzen 2025» auszufüllen und an [finanzen@eev.ch](mailto:finanzen@eev.ch) zur Abklärung zu senden. Das Formular finden Sie auf unserer Webseite unter [www.eev.ch/de/news](http://www.eev.ch/de/news).

Verwenden Sie für die Kontrolle das gültige Vertragspartnerverzeichnis 2025, das Sie auch auf unserer Webseite unter [www.eev.ch/de/news](http://www.eev.ch/de/news) finden.

## Wechsel an der Spitze des Verbandes Elektrogrosshandel Schweiz (VES)

# Eine langjährige Ära ging zu Ende



An der Generalversammlung des Verbandes Elektrogrosshandel Schweiz (VES) vom 1. April 2026 wurde Jörg Reimer, Rechtsanwalt und Notar, verabschiedet. Er hatte als geschäftsführender Präsident im Alter von 73 Jahren seine Demission bekanntgegeben.

Jörg Reimer war seit 1. Juli 1987 Geschäftsführer des VES. Im Jahre 1993 wurde er auch als Verbandspräsident gewählt. Er stand während 39 Jahren in Diensten des VES – eine ausserordentlich lange Zeit.

Jörg Reimer initiierte und gründete Ende 1997 auch die Elektro Datenbank Schweiz (ELDAS), die Genossenschaft der VES-Grosshändler, die als zentrale Stelle die Produktinformationsdaten bewirtschaftet. Seit Gründung der ELDAS ist Jörg Reimer auch deren Verwaltungspräsident, welche Funktion er noch beibehält. Für die Amtsperiode

2026 bis 2029 wurde Roger Altenburger, CEO der Otto Fischer AG in Zürich, zum neuen Verbandspräsidenten gewählt.

Mit Jörg Reimer trat auch Andreas Saesseli, A. Saesseli & Co. AG, Winterthur, als Vizepräsident des VES zurück. Neuer VES-Vizepräsident ist Alec Saesseli, A. Saesseli & Co. AG. Ingrid Knott, CEO der Elektro-Material AG, bleibt Kassierin. Bereits Ende September 2025 ist David von Ow, Sonepar Suisse AG, in den Ruhestand getreten und aus dem VES-Vorstand ausgeschieden. An seiner Stelle wurde Raphael Maier, CEO der Sonepar

Suisse AG seit Oktober 2025, neu in den Vorstand gewählt.

Jörg Reimer bleibt VES-Geschäftsführer bis Ende Juni 2026. Die Geschäftsstelle des VES wechselt mit Wirkung ab 1. Juli 2026 zur Dachorganisation Handel Schweiz in Basel, mit Elias Welti als neuem VES-Geschäftsführer. Ab diesem Zeitpunkt lautet die Verbandsadresse neu:

Verband Elektrogrosshandel Schweiz (VES), Viaduktstrasse 9, Postfach, 4010 Basel.



**Roger Altenburger**  
CEO der Otto Fischer AG,  
neuer VES-Verbandspräsident



**Alec Saesseli**  
A. Saesseli & Co. AG,  
neuer VES-Vizepräsident



**Ingrid Knott**  
CEO der Elektro-Material AG,  
Kassierin (bisher)



**Raphael Maier**  
CEO der Sonepar Suisse AG,  
neu im VES-Vorstand



**Elias Welti**  
Ab 1. Juli 2026 neuer  
VES-Geschäftsführer

### Herzlichen Dank lieber VES, herzlichen Dank lieber Jörg Reimer

Im Namen des eev-Verwaltungsrates, der Geschäftsstelle und aller Mitglieder danken wir Jörg Reimer herzlich für 39 Jahre engagierte und äusserst partnerschaftliche Zusammenarbeit. Wir wünschen ihm für die nächste Etappe von Herzen alles Gute. Wir gratulieren Roger Altenburger zur Wahl als VES-Präsidenten und Alec Saesseli als VES-Vizepräsidenten. Raphael Maier und Elias Welti wünschen wir einen ausgezeichneten Start in ihre neuen Funktionen.





Mascha Santschi, Moderatorin und Claude Schreiber, Direktor der eev

**ELITE Gerätetagung 2026**

## «Next Level Fachhandel»

Am 6. Mai 2026 fand im Eventlokal Emil Frey Classics AG in Safenwil die zweijährliche ELITE Gerätetagung statt. Neben den informativen Referaten und dem Expertenaustausch präsentierten die namhaften Aussteller ihre Neuheiten.

**Text: Karin Hofbauer**

Über 200 Besucherinnen und Besucher folgten der Einladung zur ELITE Gerätetagung vom 6. Mai 2026 im Eventlokal der Emil Frey Classics AG in Safenwil. Über zehn renommierte Vertragspartner waren an der Fachveranstaltung der eev als Aussteller präsent. Das Motto «Next Level Fachhandel» diente als inhaltliche Ausrichtung und Inspiration für die rege Interaktion zwischen den Teilnehmenden.

### **Haushaltsgeräte-Fachhandel in der Schweiz – aus Herausforderungen werden Chancen**

Der Haushaltsgeräte-Fachhandel in der Schweiz steht vor vielfältigen Herausforderungen: Die Digitalisierung und die zunehmende Vernetzung der Geräte erhöhen die Anforderungen an die Fachpersonen und machen fundiertes Know-how unerlässlich. Gleichzeitig eröffnen sich Chancen, sich



Dani Arnold, Extrem-Bergsteiger



Dr. Christian Bischof, Mentalist und Ökonom



Fachausstellung im Eventlokal Emil Frey Classics AG

## Die eev-Mitglieder als Vertreter des Fachhandels sind auch für die Zukunft zuversichtlich und gehen von einer weiteren positiven Entwicklung aus.

durch Marktnähe sowie durch kompetente Beratung und verlässliche Serviceleistungen klar zu profilieren. Der Gerätebereich konnte sich im Marktumfeld der eev-Mitglieder und des Fachhandels in den letzten Jahren positiv entwickeln. Dazu beigetragen haben auch das stabile und laufend ausgebaute Sortiment der ELITE Exklusivmodelle sowie die damit erzielte Differenzierung im hart umkämpften Marktumfeld. Entsprechend zeigen sich die eev-Mitglieder als Vertreter des Fachhandels auch für die Zukunft zuversichtlich und gehen von einer weiteren positiven Entwicklung aus.

### Mentale Stärke – Mit positivem Denken und Resilienz Probleme lösen

Dani Arnold lebt seit über 20 Jahren seine Leidenschaft: das Extrem-Bergsteigen. Expeditionen führten ihn auf die schwierigsten Routen weltweit, wo er durch Speedrekorde in grossen Nordwänden Europas bekannt wurde. Sympathisch, naturverbunden und nahbar liess er mit einer atemberaubenden Mischung von Bildern und Filmsequenzen das Publikum an der Welt der Berge teilhaben. Es ging um Erfolg und Scheitern, um Taktik und Gefühl für die grossen Wände sowie um die Werte und Ziele, die man als Bergsteiger braucht. Denn es ist nicht der

Berg, den man bezwingt, sondern immer nur das eigene Ich. So wurde das Bergsteigen zur Metapher für das Leben – und eröffnete neue Perspektiven auf die täglichen Herausforderungen. Denn Dani Arnold ist überzeugt: «Die Mischung aus den richtigen Leuten, guter Vorbereitung und dem Mut den ersten Schritt zu machen, lässt Träume wahr werden».

### Die Magie der Zukunft: Wenn KI im Gerätefachhandel lebendig wird

Dr. Christian Bischof ist einerseits ein Meister der Zauberkunst und «Best European Mentalist», andererseits ein promovierter Ökonom, der an der Universität Bern in Strategischer Unternehmensführung geforscht und unterrichtet hat. In seinem Referat brachte er das Publikum zum Staunen und motivierte es, sich mit KI auseinanderzusetzen. Dabei verknüpfte er die Magie der Gedanken mit den Chancen der Künstlichen Intelligenz. Zwischen Gedankenlesen, KI-gestützter Verkaufsberatung, die das Kundenerlebnis auf das nächste Level hebt und

der Frage, wie man mit KI durchstartet, gab er Tipps zum erfolgreichen Prompt Engineering und knackte auf wundersame Weise einen Code. Die Kombination aus innovativer Kunst und KI-Technologie lieferte inspirierende Aha-Momente und legte den Anwesenden nahe, auch im Gerätefachhandel die eigenen Möglichkeiten neu zu denken und Grenzen zu verschieben.

### Fachausstellung als Inspirationsquelle

Die integrierte Fachausstellung im Eventlokal Emil Frey Classics AG eröffnete die Möglichkeit, den Teilnehmenden Neuheiten, Trends und die ELITE Exklusivmodelle zu präsentieren. Damit diente sie als inspirierende Plattform für spannende Dialoge zwischen eev-Mitgliedern und Vertragspartnern.



Scannen Sie den QR-Code für weitere Impressionen der ELITE Gerätetagung 2026



Fachausstellung ELITE Gerätetagung 2026

Forum ELITE Ticino 2026

# Ein Ort des Austauschs von Ideen, des Dialogs und des Wissens

Auch in diesem Jahr erweist sich das Forum ELITE Ticino wieder als wichtiger Termin für unsere Mitglieder aus der italienischen Schweiz. Es bietet eine einzigartige Gelegenheit, sich auf den neuesten Stand zu bringen, sich auszutauschen und einen Abend im Zeichen hochwertiger Inhalte und Networking zu verbringen.

**D**as Forum beginnt um 16:00 Uhr mit einer Begrüssung durch die eev und die Geschäftsführung des Canvetto Luganese. Getreu dem Motto «Auf dem Weg zu einer smarteren Welt – die Schlüsselrolle der Elektriker» bietet das Programm eine anregende Mischung aus Fachwissen, Unterhaltung und Networking. Der erste Teil des Abends ist zwei Vorträgen mit technischem und populärwissenschaftlichem Charakter gewidmet. Silvia Santini und Paolo Attivissimo, zwei herausragende Persönlichkeiten, werden diese halten. Sie behandeln aktuelle Themen mit Kompetenz und Klarheit und bieten Analysen, konkrete Anregungen und neue Perspektiven, um sich in einem immer komplexer werdenden Umfeld zurechtzufinden.

Nach diesem eher technischen Teil lassen wir Raum für Emotionen und Gelächter. Zum Abschluss des Forums erwartet Sie eine Stand-up-Comedy-Show von Mike Casa. Freuen Sie sich auf einen lockeren und ungezwungenen Moment, in dem Sie sich von seinem einzigartigen Humor begeistern lassen können. Das Forum ELITE Ticino ist aber auch und vor allem eine Gelegenheit zur Begeg-



nung und zum Austausch. Nach Abschluss des Programms sind alle Teilnehmenden zu einem Aperitif und einem geselligen Abendessen eingeladen. In diesem Rahmen können Sie Kontakte knüpfen, die begonnenen Diskussionen vertiefen, Ideen und Erfahrungen austauschen und die Beziehungen zwischen den Mitgliedern stärken.

Freuen Sie sich auf einen Abend, der Fachwissen, Inspiration, Unterhaltung und wertvolle Kontakte vereint.

Die Anmeldung für das Forum ELITE Ticino ist ab sofort möglich:



**Getreu dem Motto «Auf dem Weg zu einer smarteren Welt – die Schlüsselrolle der Elektriker» bietet das Programm eine anregende Mischung aus Fachwissen, Unterhaltung und Networking.**

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Webseite  
[www.eev.ch](http://www.eev.ch) | Organisation | Veranstaltungen | Forum ELITE Ticino

# Der VES schaltet immer schnell.



Einer von über 220 000 Artikeln aus dem Sortiment der VES-Mitglieder: UP-Taster SDUE AR schwarz von Feller.

Wir eev-Mitglieder sind in der ganzen Schweiz tätig. Für einen reibungslosen Arbeitsablauf auf der Baustelle sind wir auf zuverlässigen Materialnachschub angewiesen. Die Mitglieder des VES gewährleisten, dass sie uns zeitnah ein erstklassiges Sortiment an Markenartikel liefern können. Sie bringen das bestellte Material direkt an unseren Arbeitsplatz oder stellen es in einem der 27 Verkaufspunkte zum Abholen bereit. So können wir ohne Unterbrechung weiterarbeiten, auch ohne ein eigenes Lager zu führen. Der VES schaltet immer schnell. Vielen Dank.



## Photovoltaik-Markt Schweiz

# Systemrelevant und auf Kurs

Nach Jahren des Rekordwachstums tritt die Schweizer Solarbranche 2025 in eine Phase der Konsolidierung ein. Der Markt kühlt leicht ab, doch von einer Krise ist er weit entfernt. 14 Prozent des Schweizer Stromendverbrauchs deckt Solar bereits, neue Regulierungen schaffen ab 2026 frische Anreize, und der Bedarf an qualifizierten Fachkräften bleibt hoch. Der Solarmonitor Schweiz 2025 von Swissolar liefert die Datenbasis – und zeigt Elektronunternehmen, wo die Chancen liegen.

**Text: Urs Bitterli**

**E**s gibt einen Moment, ab dem eine Technologie nicht mehr als Alternative wahrgenommen wird, sondern als tragende Säule der Energieversorgung. Für die Schweizer Solarenergie ist dieser Punkt erreicht. Im Jahr 2025 deckte Photovoltaik bereits 14 Prozent des schweizerischen Stromendverbrauchs – mit einer Jahresproduktion von über 8 Terawattstunden. Das entspricht der gesamten Jahresproduktion des Kernkraftwerks Gösgen und zeigt ein-

drücklich, welche Bedeutung Solarenergie heute für die Versorgungssicherheit der Schweiz hat.

Die installierte Solarleistung hierzulande wächst seit Jahren dynamisch, so war 2024 bereits das siebte Jahr in Folge mit Marktwachstum. Und obwohl 2025 erstmals ein leichter Rückgang bei den Neuinstallationen verzeichnet wurde, bleibt die Botschaft klar: Solar ist nicht eine von vielen Optionen, sondern die tragende Säule der Schweizer

Energiewende. Für Elektronunternehmen ist dieser Markt kein Nischenphänomen mehr, sondern Kerngeschäft, heute und in den nächsten Jahren erst recht.

### Das Rekordjahr 2024 und was danach kommt

Das Jahr 2024 markiert den bisherigen Höhepunkt des Schweizer Solarausbaus. Mit rund 1,8 GW neu installierter Leistung wurde erneut ein Rekord gesetzt. Die kumulierte Gesamtleistung kletterte auf 8,2 GW und deckte damit über 10 Prozent des Schweizer Strombedarfs. Doch seit Jahresbeginn 2025 ist eine Abschwächung spürbar. Der Zubau neuer Anlagen ging 2025 um rund 15 Prozent auf ca. 1526 Megawatt zurück – ein Rückgang, der vor allem auf die nach dem Anstieg der Strompreise 2022 wieder gesunkenen Einspeisevergütungen zurückgeführt wird. Die definitiven BFE-Zahlen werden im Juli 2026 erwartet.

Bild: Sammlungszentrum Nationalmuseum, © swissolar/BFE Netz AG

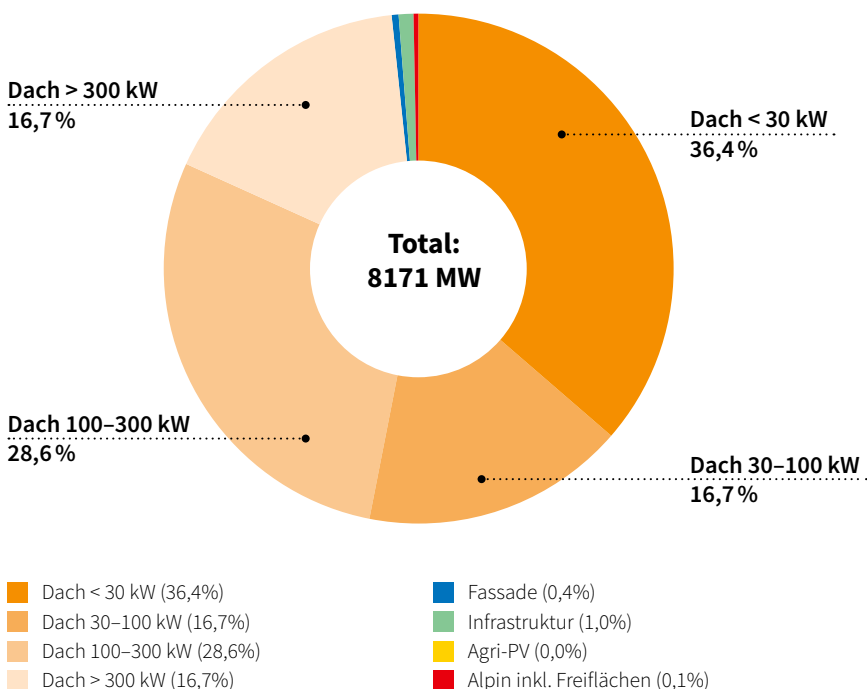


Das Jahr 2024 markiert den bisherigen Höhepunkt des Schweizer Solarausbaus. Mit rund 1,8 GW neu installierter Leistung wurde erneut ein Rekord gesetzt.

## Der PV-Markt ist kein Nischenphänomen mehr, sondern Kerngeschäft – heute und in den nächsten Jahren erst recht.

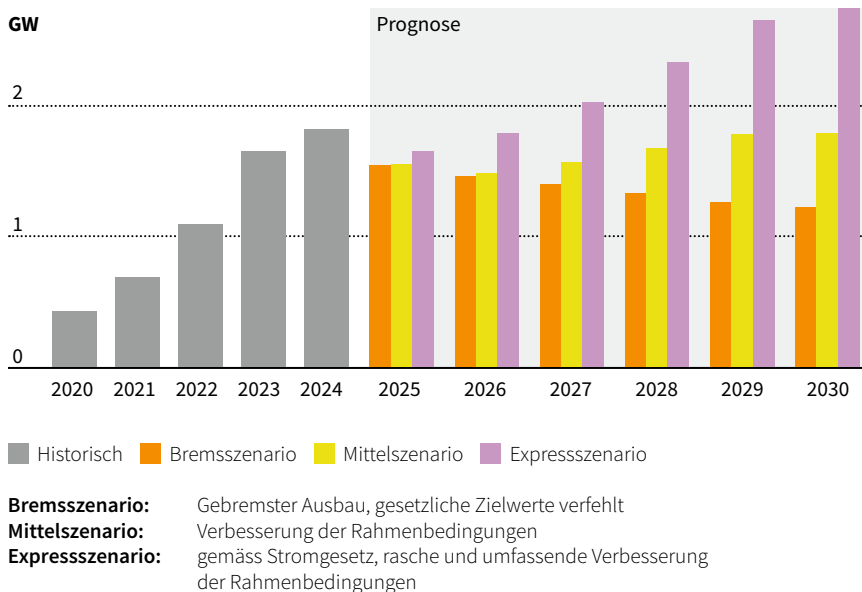
Der Solarmonitor 2025 erklärt diesen Rückgang als strukturell bedingt. Viele Investoren warten ab, bis sich die neuen Rahmenbedingungen des Stromgesetzes in der Praxis bewährt haben. Lokale Stromvermarktungsmodelle wie LEG und vZEV sind zwar seit 2026 möglich, aber in der Umsetzung noch teilweise unklar. Swissolar wertet dies als gesunde Konsolidierung nach Jahren des Rekordwachstums. Nicht als Einbruch, sondern als gesunde Atempause. Für Unternehmen aus der Elektrobranche ist diese Phase zweischneidig: Einerseits verlangsamt sich das kurzfristige Auftragsvolumen, andererseits bietet die Beruhigung die Chance, Kompetenzen aufzubauen, Fachkräfte auszubilden und Geschäftsmodelle für die nächste Wachstumswelle zu entwickeln.

### Kumulativ installierte Leistung nach Anlagentyp 2024



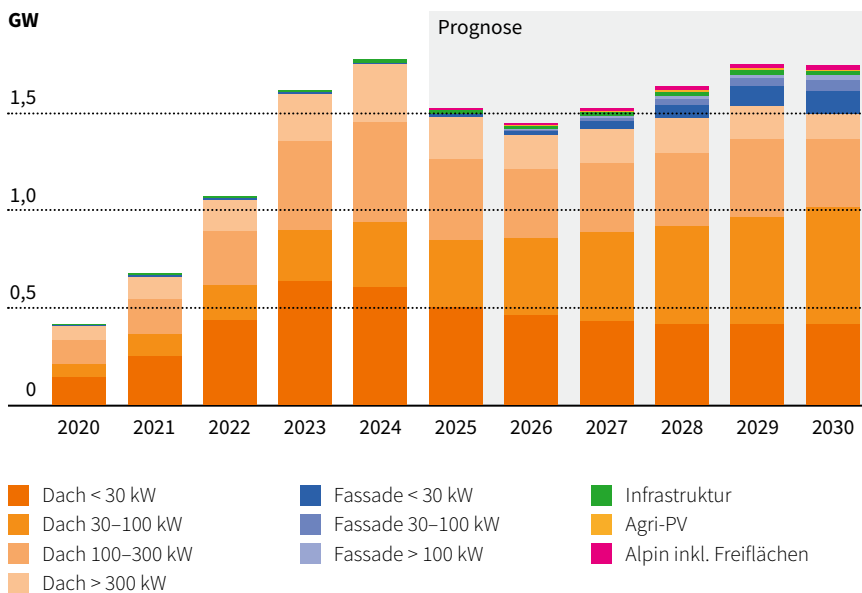
Quelle: Swissolar, EnergieSchweiz, BFE 2024: Statistik Sonnenenergie

### Neu installierte Leistung, 3 Szenarien



Quelle: Swissolar. Basierend auf EnergieSchweiz, BFE: Statistik Sonnenenergie. Zusätzliche Berechnungen durch Swissolar, gestützt auf Interviews mit Fachleuten

### Zusätzlich installierte Leistung, Mittelszenario



Quelle: Swissolar. Basierend auf EnergieSchweiz, BFE: Statistik Sonnenenergie. Zusätzliche Berechnungen durch Swissolar, gestützt auf Interviews mit Fachleuten

### Drei Szenarien – drei Zukunftsbilder

Erstmals legt Swissolar im Solarmonitor 2025 drei Szenarien für die Entwicklung bis 2030 vor, und sie zeigen, wie stark das Ergebnis von politischen Entscheidungen abhängt. Die Bandbreite ist gross, zwischen dem besten und dem schlechtesten Fall liegt eine Differenz von rund 4 TWh an Solarstromproduktion im Jahr 2030.

**Im Bremszenario** werden keine zusätzlichen Massnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen ergriffen. Die Neuinstallationen pendeln sich bei rund 1,2 GW pro Jahr ein. Die gesetzlich vorgegebenen Ziele von 18,7 TWh bis 2030 und 35 TWh bis 2035, vom Schweizer Stimmvolk im Juni 2024 mit 69 Prozent Ja-Anteil gutgeheissen, werden klar verfehlt.

**Das Mittelszenario** gilt gemäss Swissolar als das realistischste: Nach einem weiteren Rückgang 2026 folgt ab 2027 eine graduelle Erholung. Bis 2029 soll das Rekordniveau von 2024 wieder erreicht sein, 16 TWh bis 2030 und 24 TWh bis 2035. Für die gesetzlichen Ziele reicht auch das nicht ganz, ein verstärkter Windkraftausbau wäre zusätzlich nötig.

**Das Expressszenario** orientiert sich direkt an den Bundeszielen: 18,7 TWh bis zum Jahr 2030, 31 TWh bis 2035, mit einem Zubau von 2,7 GW im Jahr 2030 – gut 50 Prozent mehr als der Rekord von 2024. Erreichbar, sagt Swissolar, aber nur mit verlässlichen Anreizsystemen, effizienten Förderinstrumenten und Investitionssicherheit.

Für Elektrounternehmen dürfte die Botschaft aus allen drei Szenarien klar sein. Im günstigsten Fall verdoppelt sich der jährliche Installationsmarkt bis 2030. Selbst im Mittelszenario bleibt die Grundnachfrage dauerhaft hoch. Auf diesen Markt kann man bauen.

### Das Marktprofil verändert sich

Das Segment der Kleinanlagen unter 30 kW, das jahrelang als das Rückgrat des Marktes galt, verliert an Dynamik. Die Anzahl Neuinstallationen gingen 2024 erstmals um rund 5 Prozent zurück. Gleichzeitig haben mittelgrosse Dachanlagen mit einer Leistung zwischen 30 und 100 kW um rund 30 Prozent zugelegt. Mehrfamilienhäuser, Gewerbe,

Industrie und Landwirtschaft sind die wachsenden Segmente, verbunden mit anderen Anforderungen an Planung, Dimensionierung und Systemintegration als klassische Einfamilienhausanlagen. Die Verschiebung hin zu grösseren Anlagen bedeutet auch ein wachsendes Potenzial für Batteriespeicher, Energiemanagementsysteme und lokale Stromgemeinschaften. Genau die Leistungen also, die Elektronunternehmen mit der richtigen Positionierung anbieten können. Besonders interessant ist die Landwirtschaft. Das Potenzial auf den Dachflächen landwirtschaftlicher Betriebe liegt bei einer Jahresproduktion von 7 TWh, bisher werden erst 2 Prozent davon genutzt. Die Herausforderung ist das Timing, denn der Hauptstromverbrauch liegt oft in den Morgen- und Abendstunden, während die Anlage mittags produziert. Mit einem Batteriespeicher steigt die Eigenverbrauchsquote von durchschnittlich 18 auf 45 Prozent. Kaum ein Argument trifft einen Landwirt stärker als dieses, und kaum ein Segment bietet mehr ungenutztes Potenzial.

### **Neue Flächen, neue Chancen – Fassaden und alpine Anlagen**

Der Schweizer Weg, PV-Spitzenleistung fast ausschliesslich auf Dächern zu erreichen, ist bemerkenswert. Er zeigt aber auch das brachliegende Potenzial an anderen Flächen. Ab 2026 greifen vereinfachte Meldeverfahren statt Baubewilligungspflicht für Solaranlagen an Fassaden ausserhalb von Schutzzonen. Das senkt die Hürde für neue Projekte deutlich und öffnet ein wachsendes Nischensegment für Installateure mit entsprechendem Know-how. Fassadenanlagen haben einen strategischen Vorteil, denn sie produzieren rund 45 Prozent ihres Jahresertrags im Winterhalbjahr, also genau dann, wenn Solarstrom am wertvollsten ist. Sie ergänzen die klassischen Dachanlagen ideal und tragen zur Versorgungssicherheit über das ganze Jahr bei. Ein Fassadenprojekt ist anspruchsvoller in der Planung, aber auch im Markt differenzierender. Auch alpine Anlagen schreiben die ersten Kapitel ihrer Geschichte. Madrisa Solar (12 MW), Sedrun Solar (19 MW) und NalpSolar (8 MW) haben ihre Teil-Inbetriebnahme gestartet



Bild: swissolar / swiss solar solutions AG  
Das Segment der Kleinanlagen unter 30 kW verliert an Dynamik. Die Anzahl Neuinstallationen ging 2024 erstmals um rund 5 Prozent zurück.



**Besonders interessant:** Dachflächen der landwirtschaftlichen Betriebe – kaum ein anderes Segment bietet mehr ungenutztes Potenzial.

und rund 10 Prozent der Zielleistung am Netz. Alpine Anlagen produzieren dank klarer Luft, Schneereflektion und Höhenlage fast dreimal so viel Strom pro Kilowatt wie eine Fassadenanlage. Ein hoher systemischer Wert, der mit Errichtungskosten von fast 4000 CHF/kW erkaufte wird.

### **Wirtschaftlichkeit im Wandel – neue Spielregeln ab 2026**

Die Spielregeln für die Wirtschaftlichkeit von PV-Anlagen haben sich grundlegend verändert. Die Abnahmevergütung für eingespeisten Solarstrom richtet sich ab Mitte 2026 nach dem stündlichen Spotmarktpreis zum Zeitpunkt der Einspeisung, statt wie bis-

**Das Potenzial auf den Dachflächen landwirtschaftlicher Betriebe liegt bei 7 TWh Jahresproduktion. Davon werden bisher erst 2 Prozent genutzt.**

her nach einem quartalsmässig angepassten Fixsatz. Das schafft starke Anreize, den produzierten Strom mittags zu speichern statt einzuspeisen, und ihn abends oder bei hoher Nachfrage zu verbrauchen. Wer sein System intelligent steuert und Speicher integriert, kann seine Energiekosten trotz volatiler Märkte signifikant senken und aktiv zur Stabilität des Stromnetzes beitragen.

Für kleine Anlagen unter 30 kW gilt eine Minimalvergütung von 6 Rp/kWh als Absicherung bei tiefen Marktpreisen – eine wichtige

Planungssicherheit für Eigenheimbesitzer und ein konkretes Verkaufsargument für Installateure. Gleichzeitig dürfen Verteilnetzbetreiber seit Januar 2026 die Einspeisung auf bis zu 3 Prozent der Jahresproduktion begrenzen, ohne Entschädigung. Was zunächst nach einem Nachteil klingt, ist in der Praxis ein überzeugendes Argument für den Batteriespeicher. Der begrenzte Strom fliesst in die Batterie statt ins Netz, der wirtschaftliche Verlust wird grossteils vermieden. Die Einspeisebegrenzung wird damit zum Türöffner für das nächste Beratungsgespräch.

## Das Mittelszenario prognostiziert bis 2030 einen Umsatz von deutlich über 3 Milliarden Franken. Ein Markt, der für gut positionierte Betriebe weiter wächst.

### Kosten sinken in allen Segmenten

Grosse Dachanlagen mit einer Leistung von über 300 kW konnten im Jahr 2024 für rund 809 CHF/kW realisiert werden. Gegenüber dem Vorjahr mit 992 CHF/kW ist das ein Rückgang von fast 20 Prozent innerhalb eines Jahres. Die Kosten für mittelgrosse Dachanlagen sanken von 1721 auf 1445 CHF/kW, Kleinanlagen unter 30 kW von 2571 auf 2100 CHF/kW. Sinkende Material-

preise sind der Haupttreiber für die geringeren Kosten, die Module machen heute nur noch einen kleinen Teil der Gesamtkosten aus. Das bedeutet, dass Montage, Planung und Inbetriebnahme anteilmässig an Gewicht gewinnen. Effizienz und Kompetenz in der Ausführung, das Kerngeschäft von Elektronunternehmen, sind wirtschaftlich relevanter denn je. Wer schnell, sauber und fehlerfrei installiert, hat einen echten Wettbewerbsvorteil. Der Branchenumsatz lag 2024 bei rund 2,8 Milliarden Franken. Trotz gesunkener Materialpreise blieb er stabil, weil die Arbeitsleistung zunahm. Das Mittelszenario prognostiziert bis 2030 einen Umsatz von deutlich über 3 Milliarden Franken. Ein Markt, der für gut positionierte Betriebe weiter wächst.

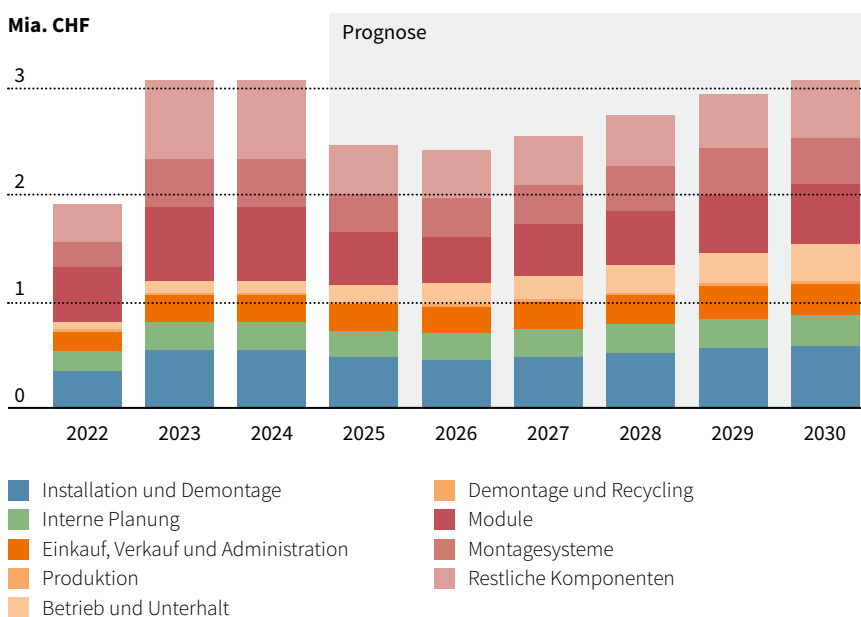
### Der lokale Strommarkt öffnet sich

Seit Januar 2026 können Teilnehmende innerhalb einer Gemeinde selbst erzeugten Strom untereinander handeln und dabei von einem Rabatt von 20 bis 40 Prozent auf den Netznutzungstarif profitieren – das Modell der lokalen Elektrizitätsgemeinschaft (LEG). Ergänzend ermöglichen virtuelle Zusammenschlüsse zum Eigenverbrauch (vZEV) die gemeinsame Nutzung von Solarstrom über Gebäudegrenzen hinweg. Beide Instrumente stärken die lokale Wertschöpfung und erhöhen die Wirtschaftlichkeit von Solaranlagen. Für Elektronunternehmen entstehen damit neue Planungsaufgaben: Messkonzepte, Netzanschlusspunkte und Steuerungsarchitektur für lokale Stromgemeinschaften müssen bekannt und beherrschbar sein. Gleichzeitig führen erste Verteilnetzbetreiber dynamische Tarife ein, die netzdienliches Verhalten finanziell belohnen. Batteriespeicher und Energiemanagementsysteme sind die technische Grundlage dafür – wer beides anbieten kann, wird zum gefragten Systempartner statt blossem Installateur.

2024 wurde beinahe die Hälfte aller neuen PV-Anlagen auf Einfamilienhäusern mit einem Batteriespeicher ausgestattet. Bei Mehrfamilienhäusern (17%) und Industrie/Gewerbe (6%) liegt das Nachrüstpotenzial noch weitgehend brach. Die Kombination PV plus Speicher wird zum Standard – mit

### Umsatz der Solarbranche, Mittelszenario

PV-Umsatz exkl. Batterieumsatz



Quelle: Swissolar, Basierend auf EnergieSchweiz, BFE: Statistik Sonnenenergie, EnergieSchweiz, BFE: Photovoltaikmarkt: Preisbeobachtungsstudie. Zusätzliche Berechnungen durch Swissolar.

## Effizienz und Kompetenz in der Ausführung – das Kerngeschäft von Elektronunternehmen – sind wirtschaftlich relevanter denn je.

wachsender wirtschaftlicher Überzeugungskraft durch neue Tarifmodelle und sinkende Installationskosten. Der Batteriespeichermarkt, seine Technologien, Preise und regulatorischen Rahmenbedingungen wurden in der letzten Ausgabe des Flash ausführlich beleuchtet. Wir verweisen darauf für die vertieften Hintergründe.



### Jetzt Fachkräfte ausbilden für den nächsten Schub

In der Schweizer PV-Branche gibt es aktuell über 10 000 Vollzeitstellen — bis 2030 steigt diese Zahl im Mittelszenario auf rund 12 500. Der Fachkräftebedarf für Batteriespeicher ist dabei noch nicht eingerechnet. Die tatsächliche Nachfrage dürfte also noch höher sein. Seit August 2024 stehen zwei neue Berufslehren zur Verfügung: die dreijährige Ausbildung als Solarinstallateur/in EFZ und die zweijährige als Solarmonteur/in EBA. Im Sommer 2025 haben die ersten

Lernenden mit verkürzter Ausbildungsdauer abgeschlossen, der zweite Jahrgang hat begonnen. Über 220 Lernende befinden sich bereits in einer der beiden Ausbildungen – ein Fundament, das noch deutlich wachsen muss, um den prognostizierten Bedarf zu decken. Die aktuelle Marktberuhigung bietet die strategische Gelegenheit, jetzt Fachkräfte auszubilden, Mitarbeitende weiter zu qualifizieren und Prozesse zu optimieren, bevor der nächste Aufschwung die Kapazitäten wieder vollständig auslastet.

### Kein Einbruch, aber ein Wendepunkt

Der Solarmonitor Schweiz 2025 zeigt, dass die Branche stark, systemrelevant und strukturell intakt ist. Der vorübergehende Rückgang bei den Neuinstallationen ist keine Krise, sondern eine typische Anpassungsphase nach einem grossen regulatorischen Systemwechsel. Was sich verändert, ist die Qualität des Marktes. Die Ära des einfachen «Dach vollmachen und einspeisen» neigt sich dem Ende. Wer PV, Speicher, Energiemanagement und lokale Stromgemeinschaften zu einem funktionierenden Gesamtsystem zusammenführt, schöpft den vollen wirtschaftlichen Wert aus. Das ist anspruchsvoller – und entsprechend wertvoller. Für Elektronunternehmen liegt darin eine echte und dauerhafte Chance zur Differenzierung im Markt.

## Solarenergie Schweiz 2026

**14 %** Solaranteil am Schweizer Stromverbrauch 2025 – über 8 TWh Jahresproduktion, entspricht der Jahresleistung des AKW Gösgen.

**1,8 GW** Neu installierte PV-Leistung 2024 – Rekordhoch, 8,2 GW kumuliert Ende 2024. 2025 erstmals leichter Rückgang von rund 15 % erwartet.

**+30 %** Wachstum mittelgrosse Dachanlagen 30–100 kW (2024 vs. 2023) – Gewerbe, MFH und Landwirtschaft als neue Wachstumssegmente.

**47 %** Neue EFH-PV-Anlagen 2024 mit Batteriespeicher kombiniert – bei MFH (17 %) und Industrie/Gewerbe (6 %) grosses Nachrüstpotenzial.

**10 000+** Vollzeitstellen in der Schweizer PV-Branche (2024) – bis 2030 auf rund 12 500 steigend. Fachkräftebedarf für Batteriespeicher noch nicht eingerechnet.

Quellen: Swissolar, Solarmonitor Schweiz 2025 (November 2025); BFE, Statistik Sonnenenergie 2024/2025; Swissolar, Aktionsplan 2030 (November 2025); SolarPower Europe, Global Market Outlook 2025–2029; photovoltaik.sh, April 2026; IEA, Global Energy Review 2025; modual.ch, Top Solar Trends 2026 (Januar 2026).

## Lokaler Strom

# Mehr Wert aus jeder Kilowattstunde

Das neue Stromgesetz eröffnet seit 2025 und 2026 attraktive Modelle für die lokale Stromvermarktung – vom einfachen Gebäudezusammenschluss bis zur gemeindeweiten Stromgemeinschaft. Für Elektronunternehmen entstehen damit neue Planungsaufgaben und Beratungsfelder.

**Text: Urs Bitterli**

**S**olarstrom, der nicht direkt verbraucht und zu tiefen Tarifen ins Netz eingespeist wird, ist verschenktes Potenzial. Die lokale Vermarktung von selbst produziertem Strom ist deshalb ein zentrales Element wirtschaftlich attraktiver PV-Projekte. Seit 2018 gibt es dafür mit dem Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV) ein etabliertes Instrument. Das neue Stromgesetz hat den Werkzeugkasten 2025 und 2026 deutlich erweitert: Neu stehen mit dem virtuellen ZEV (vZEV), dem Praxismodell der Verteilnetzbetreiber und den lokalen Elektrizitätsgemeinschaften (LEG) weitere Modelle zur Verfügung. Jedes mit eigenen Anforderungen und Einsatzbereichen.

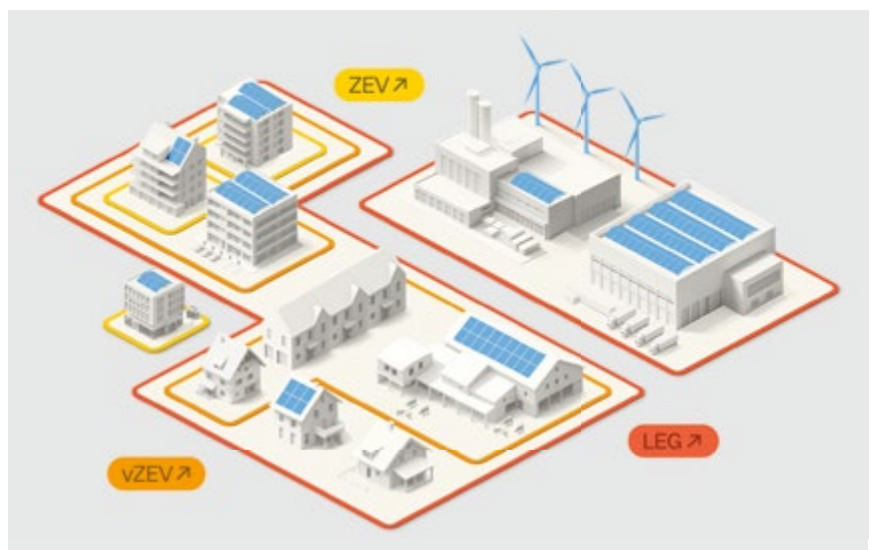


Illustration: Swissolar, VSE und EnergieSchweiz, © 2025

## ZEV – Zusammenschluss zum Eigenverbrauch

Das seit 2018 bewährte Basismodell ermöglicht den Verkauf von lokal produziertem Strom an alle Verbrauchenden hinter demselben Netzanschlusspunkt – typischerweise innerhalb eines Mehrfamilienhauses. Die ZEV-Betreiberin wird zur internen Stromversorgerin und rechnet direkt mit den Teilnehmenden ab. Der Tarif darf maximal 80 Prozent des VNB-Standardprodukts betragen. Für Elektronunternehmen relevant: Jeder ZEV braucht eine geeignete Messinfrastruktur. Planung und Installation der Unterzähler sind Kernaufgaben.

## vZEV – Virtueller Zusammenschluss zum Eigenverbrauch

Der vZEV geht seit 2025 einen Schritt weiter: Er basiert auf den Smart-Meter-Daten des Verteilnetzbetreibers, eine eigene Messinfra-

struktur ist nicht zwingend nötig. Dadurch kann Solarstrom auch an Nachbargebäude derselben Trafostation verkauft werden. Für Elektronunternehmen relevant: Der vZEV senkt die Hemmschwelle für grössere Zusammenschlüsse in Quartieren mit mehreren Liegenschaften.

## LEG – Lokale Elektrizitätsgemeinschaft

Das weitreichendste Modell ist seit Januar 2026 in Kraft. Es ermöglicht den Stromhandel innerhalb einer ganzen Gemeinde – beschränkt durch die Netztopologie, maximal bis Netzebene 5. Teilnehmende profitieren von 20 bis 40 Prozent Rabatt auf den Netznutzungstarif. Der Stromtarif kann frei vereinbart werden. Für Elektronunternehmen relevant: Die LEG eignet sich für grössere Projekte mit mehreren Gebäuden oder Betrieben – Kenntnisse der Netztopologie und Messanforderungen sind gefragt.

## Praxismodell – die VNB-Lösung

Eine freiwillige Dienstleistung einzelner Verteilnetzbetreiber: Kundinnen und Kunden nutzen lokal erzeugten Strom, ohne selbst die Betreiberrolle zu übernehmen – der VNB bleibt Stromversorger und übernimmt die Abrechnung. Nicht alle VNB bieten dieses Modell an; Konditionen variieren. Für Elektronunternehmen relevant: Frühzeitig beim zuständigen VNB prüfen, ob und zu welchen Bedingungen das Modell verfügbar ist.

**Lokalerstrom.ch** ist eine neutrale Informationsplattform rund um lokal produzierten Strom und bietet dazu umfassende Unterlagen, Vertragsvorlagen und ein Register von Abrechnungsdienstleistern. Getragen wird die Plattform gemeinsam von Swissolar, vom VSE und von EnergieSchweiz.

Quelle: lokalerstrom.ch, Stand Mai 2026



Erfahren.  
Industrienah.  
**Sonepar.**

Wir liefern, was Industriekunden brauchen:  
kompetente Beratung, innovative Automationslösungen und ein  
Sortiment, das exakt auf ihre Anforderungen abgestimmt ist.

WAGO Home Automation: sicher, schnell und einfach ins Smart Home

# Matter-fähige Funkmodule mit VDE-Zertifizierung sorgen für Sicherheit und maximale Flexibilität

Mit WAGO Home Automation gelingt die smarte Steuerung von beispielsweise Beleuchtung, Jalousien und Steckdosen. Elektroprofis profitieren von einem zukunftsfähigen Portfolio, das Qualität, Flexibilität und einfache Inbetriebnahme vereint.



Die insgesamt acht Funkmodule – jeweils in den beiden Varianten «Matter® over Thread®» und «Matter® over Wi-Fi®» – funktionieren, dank des herstellerunabhängigen Standards mit gängigen Smart-Home-Systemen. So wird Home Automation einfach, flexibel und zukunftssicher – für Elektrohandwerk und Nutzer gleichermaßen.

Dank VDE-Zertifizierung und Entwicklung gemäss IEC 62443 erfüllen die WAGO Home Automation Produkte höchste Sicherheits- und Qualitätsstandards nach nationalen und internationalen Normen. Die Installation erfolgt schnell und werkzeuglos – dank Push-in CAGE CLAMP® und WAGO Hebeltechnologie. Hinzu kommt die WAGO App

mit dem neuen Feature «Home Setup»: Damit können Elektroprofis Projekte bereits vor der Installation vorbereiten, Parameter wie Dimmkurven oder Jalousiefahrzeiten einstellen und das Set-up unkompliziert an ihre Kunden übergeben. Die Kunden nutzen die zusätzlich neu entwickelte WAGO Home Setup App. Sie ermöglicht es ihnen, schnell und einfach die bestehende Konfiguration ihres Elektroprofis in die gewünschte Smart-Home-Zentrale zu importieren.

## Ihre Vorteile:

- **VDE-zertifiziert und gemäss IEC 62443-4-1 entwickelt:** höchste elektrotechnische Qualität, Sicherheit und Cybersecurity gemäss Industriestandard
- **Matter®-fähig – per Wi-Fi® oder Thread®:** maximale Kompatibilität, Flexibilität und Zukunftssicherheit
- **Sicherer Leiterkontakt, komfortable Installation:** wartungsfreie Federklemmtechnik, werkzeuglose Hebeltechnologie, ergonomisches Design
- **Einfache Inbetriebnahme – per WAGO App:** Projekt-Setup im Vorfeld anlegen und Einstellungen sauber übergeben und dokumentieren



## Kontakt:

WAGO Contact SA, 1564 Domdidier  
Tel. +41 84 020 07 50, Fax +41 26 676 75 01  
info.switzerland@wago.com, www.wago.com



# Kompakter FI/LS reduziert Platzbedarf in Verteilungen

Der Platz in Verteilungen wird immer knapper, während der Bedarf an zusätzlichen abgesicherten Stromkreisen stetig wächst. Mit dem neuen Clario iC40 FI/LS 1TE steht nun ein kompaktes Schutzgerät bereit, das Fehlerstrom- und Leitungsschutz auf minimaler Breite in 1TE vereint und damit besonders in Sanierungen und engen Installationssituationen neue Spielräume schafft.

Wer heute Verteilungen in Wohn- oder Zweckbauten erweitert, kennt das Problem: Der Bedarf an abgesicherten Stromkreisen wächst, während der verfügbare Raum in Klein- und Unterverteilungen eher schrumpft. Zusätzliche Schutzfunktionen, etwa für Ladeinfrastruktur, Wärmepumpen oder Kommunikationssysteme, lassen sich häufig nur mit aufwendigen Umbauten realisieren – insbesondere in Sanierungen, wo bestehende Platzverhältnisse selten vergrössert werden können.

Genau an diesem Punkt setzt der neue Clario iC40 FI/LS 1TE an, der über Schneider Electric und die Feller AG erhältlich ist. Das Gerät kombiniert Fehlerstrom- (RCD) und Leitungsschutz (MCB) in nur 18 mm Baubreite und benötigt damit nur die Hälfte des Platzes herkömmlicher RCBO-Lösungen – bei vergleichbarem Schutzniveau. Dank des schmalen Designs lassen sich zusätzliche Stromkreise integrieren oder neue Funktionen ergänzen, ohne die Grösse der bestehenden Verteilung zu verändern oder bauliche Massnahmen durchführen zu müssen. Dies reduziert insbesondere in Sanierungen Aufwand, Installationszeit und Kosten.

Für die Installation steht zudem ein kompakter Clario iC40 Kamm, der um 4 mm schlanker in der Höhe ist als der klassische Clario iC40 Kamm. Dieser schafft mehr Platz zwischen den DIN-Schienen und erleichtert



somit die Verdrahtung. Ergänzend unterstützt die webbasierte Software DispoSuite die Planung von Klein-, Zähler- und Energieverteilungen. Sie bietet eine übersichtliche Konfigurationsumgebung und erleichtert eine strukturierte Projektabwicklung. Automatische Cloud-Updates sowie der neu integrierte DispoSuite Wizard, der nach Auswahl der elektrischen Gruppen und Stromkreise automatisch Schutzgeräte hinzufügt und Symbole sowie Beschriftungen vorschlägt, helfen dabei, Planungsfehler zu vermeiden und Prozesse effizienter zu gestalten.

Der zunehmende Elektrifizierungsgrad in Wohn- und Zweckbauten zeigt, dass kompakte Schutzgeräte längst keine Nischenlösung mehr sind, sondern einen zentralen Beitrag zu zukunftssicheren Installationen leisten. Der Clario iC40 FI/LS 1TE bietet hierfür einen praxisnahen Ansatz.

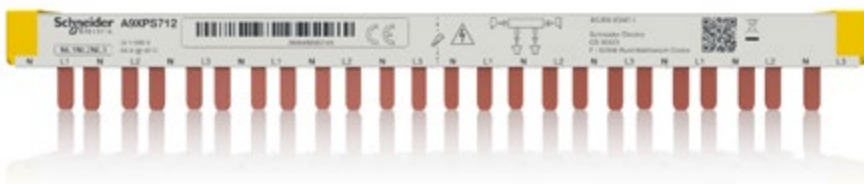
Weitere Informationen finden Sie unter:  
[feller.ch/kompakter-fi-ls](https://feller.ch/kompakter-fi-ls)

#### Kontakt:

Feller AG, 8810 Horgen, Tel. +41 844 72 73 74  
customercare.feller@feller.ch, www.feller.ch

*Feller*

by Schneider Electric



Effizient, durchgängig, zeitsparend

# Planrevisionen mit Siresca und TinLine

Planrevisionen sind zeitaufwendig, fehleranfällig und oft mit Medienbrüchen verbunden. Mit der neuen Schnittstelle zwischen Siresca und TinLine können Änderungen direkt auf der Baustelle erfasst und unmittelbar ins TinLine CAD übertragen werden. Das reduziert den Aufwand, vermeidet doppelte Arbeit und sorgt für durchgängige Prozesse.

## Planrevision ohne Medienbruch: vom Feld direkt ins CAD

Planänderungen gehören zum Alltag. Ob Anpassungen auf der Baustelle, Ergänzungen bei der Ausführung, Begehung mit Bauherren oder Korrekturen nach der Kontrolle. In der Praxis werden handschriftliche Notizen erstellt und anschliessend aufwendig per Hand ins CAD übertragen. Genau hier setzt die Schnittstelle zwischen Siresca und TinLine an. Elektromonteur erfassen Änderungen direkt vor Ort in Siresca, ganz einfach dank der Planrevisionsfunktion, mit normierten Elektrosymbolen und Leitungen sowie Beschriftungen. Projektleiter erhalten diese Informationen ohne Umwege und können sie gezielt weiterverarbeiten. Der entscheidende Vorteil: Die Planrevision bleibt digital, vollständig und nachvollziehbar, ganz ohne Medienbruch und doppelte Datenerfassung.

## Schnittstelle zu TinLine: Planrevisionen mit wenigen Klicks übertragen

Mithilfe der neuen Schnittstelle können Planrevisionen direkt in TinLine weitergeführt werden. In Siresca wird dazu ein Referenzpunkt gesetzt, der eine korrekte Positionierung im CAD sicherstellt. Anschliessend erfolgt der Export über das Layout «TinLine Planrevisions-Datenexport (JSON)». Die Daten lassen sich anschliessend im TinLine-Plan über das



Interface einlesen und alle erfassten Änderungen werden auf einen Schlag übernommen. Das manuelle Nachzeichnen entfällt. Gerade bei grösseren Projekten oder vielen Anpassungen spart das erheblich Zeit und reduziert Fehlerquellen.

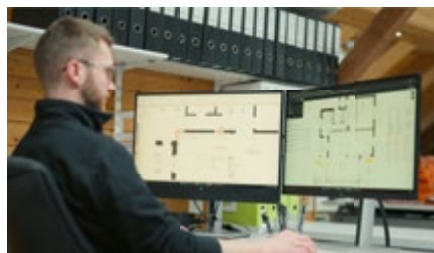
## Mehr Übersicht für Projektleiter, weniger Aufwand auf der Baustelle

Die Lösung bedeutet für Projektleiter vor allem eines: bessere Kontrolle und aktuelle Planstände ohne Verzögerung. Planänderungen aus dem Feld stehen sofort zur Verfügung und können direkt in das CAD-Programm übernommen werden. Das erleichtert die Koordination mit anderen Gewerken und sorgt für eine saubere Dokumentation auch gegenüber dem Endkunden.

Auch für Elektromonteur bringt die digitale Planrevision klare Vorteile. Anpassungen werden direkt dort erfasst, wo sie entstehen. Es sind keine zusätzlichen Absprachen oder nachträglichen Erfassungen im Büro nötig. Das spart Zeit im Alltag und reduziert Rückfragen und Fehler. «Mit der Schnittstelle zu TinLine schaffen wir einen durchgängigen Prozess von der Baustelle bis ins CAD. Planrevisionen werden so einfacher, schneller und deutlich effizienter», sagt Julien Reutimann, Geschäftsführer bei Siresca. Somit wird die Planrevision von einem aufwendigen Zusatzprozess zu einem integrierten Bestandteil der digitalen Projektabwicklung.

Jetzt 30 Tage kostenlos testen:

[www.siresca.ch](http://www.siresca.ch)



## Kontakt:

Siresca AG, 8952 Schlieren, Tel. +41 44 515 00 50  
[info@siresca.ch](mailto:info@siresca.ch), [www.siresca.ch](http://www.siresca.ch)

**SIRESCA**

50 Jahre Sprechanlagen-Erfahrung in der Schweiz – smart und vernetzt

## CLASSE 300X: vernetzte Video-Hausstation

Entdecken Sie die neue Classe 300X von BTicino: eine smarte Video-Hausstation mit Touchscreen und 2-Draht-Bus-Technologie, ideal für Neubauten, Renovierungen und Sanierungen von Wohngebäuden.

### Smart, einfach, sicher

Die neue Classe 300X verfügt über ein 7"-Touchdisplay mit 1024x600 Pixeln, das ein scharfes und klares Videobild der Türstation liefert, sowie über Dualband-Wi-Fi 6 (2,4 GHz/5 GHz) für eine stabile, schnelle und einfache Verbindung. Ein integrierter Speicher ermöglicht die Aufzeichnung von bis zu 16 verpassten Videoanrufen. Darüber hinaus besteht die Video-Hausstation zu über 80% aus recyceltem Kunststoff und verbindet so moderne Technologie mit einem verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen.

### Smarte Verbindung mit der Home + Security-App

Die Video-Hausstation verbindet sich über WLAN mit dem Heimrouter und arbeitet mit der Home+Security App auf dem Smartphone zusammen. Wenn jemand klingelt, erhält der Nutzer eine Benachrichtigung auf dem Handy, kann den Videoanruf annehmen, mit dem Besucher sprechen, die Tür öffnen und bei Bedarf sogar das Licht einschalten – ganz bequem von zu Hause oder unterwegs über WLAN bzw. 4G/5G. So behalten Bewohner jederzeit die Kontrolle über den Eingangsbereich und geniessen mehr Komfort, mehr Sicherheit und mehr Flexibilität im Alltag. Die Classe 300X überzeugt zudem durch ihr modernes Design, ihre einfache Bedienung und ihre Eignung für zeitgemässe Wohnkonzepte.



#### Kontakt:

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



Technisch überzeugend, wirtschaftlich attraktiv

# Kalkschutz als Zusatzgeschäft

Elektro-Installationsbetriebe, die ihr Kundenportfolio erweitern möchten, finden mit der ENK Quattro Power von Tratson ein Produkt, das sich nahtlos ins bestehende Geschäft integriert – mit attraktiver Handelsmarge und starken Argumenten für das Kundengespräch.

Wer Elektroinstallationen ausführt, ist nah an der Haustechnik seiner Kunden. Boiler, Wärmepumpen, Durchlauferhitzer – alle diese Geräte leiden unter Kalkablagerungen. Der Schaden entsteht schleichend, die Kosten trägt der Eigentümer. Eine Lösung, die das verhindert, lässt sich dort verkaufen, wo das Problem sichtbar wird: beim Installationsbetrieb. Die ENK Quattro Power der TRATSON AG aus Birmenstorf ist ein salzfreies, chemiefreies Kalkschutzsystem, das direkt am Hausanschluss installiert wird. Es schützt das gesamte Leitungssystem – vom Keller bis zum Dach, an allen Entnahmestellen gleichzeitig. Die Installation ist für einen Elektro-Fachbetrieb unkompliziert und ohne Spezialkenntnisse durchführbar.



## Technisch überzeugend im Kundengespräch

Die Physical Inductive Technology (PIT) beeinflusst mittels elektromagnetischer Felder die Kristallstruktur des Kalks, sodass sich dieser nicht mehr als harte Ablagerung festsetzt. Calcium und Magnesium bleiben dabei vollständig im Wasser erhalten – ganz ohne Salz, ohne Chemie, ohne laufende Betriebskosten für den Endkunden.

Ein entscheidender Vorteil gegenüber passiven Systemen: Die ENK Quattro Power arbeitet auch bei stehendem Wasser – die Phase, in der Wasser in Einfamilienhäusern den grössten Teil der Zeit in den Leitungen verbleibt. Systeme, die nur bei Durchfluss wirken, erfassen diese Phase nicht.

Die Wirkweise wurde in einer über vier Jahre erarbeiteten Dissertation an der ETH Zürich eingereicht. Die Resultate wurden vom Bundesamt für Umwelt (BUWAL) bestätigt. Das sind Argumente, die im Kundengespräch standhalten.

## Wirtschaftlich attraktiv für den Installationsbetrieb

Tratson bietet Elektro-Installationsbetrieben einen Partnerrabatt von 35 % auf den Endkundenpreis. Das Produkt ergänzt das bestehende Leistungsportfolio ohne Lagerisiko – die Geräte werden bedarfsgerecht bezogen. Dazu kommt ein starkes Verkaufsargument gegenüber dem Endkunden:

Tratson gewährt eine 365-Tage-Zufriedenheitsgarantie sowie zehn Jahre Herstellergarantie. Swiss Made, wartungsfrei, langfristig zuverlässig.

## Ein System für das ganze Haus

Die ENK Quattro Power wird zentral am Hausanschluss installiert und schützt alle Leitungen und Entnahmestellen aktiv vor Kalkablagerungen – ganz ohne Salz oder Chemie. Swiss Made, wartungsfrei, 365-Tage-Zufriedenheitsgarantie, zehn Jahre Herstellergarantie. Partnerrabatt 35 % für Elektro-Installationsbetriebe.

[www.tratson.ch](http://www.tratson.ch)



## Kontakt:

Tratson AG, 5413 Birmenstorf, Tel. +41 44 212 22 31  
[info@tratson.ch](mailto:info@tratson.ch), [www.tratson.ch](http://www.tratson.ch)



# ecoQ DryAir 20L – der TCS-Testsieger für trockene und gesunde Räume

Der ecoQ DryAir 20L Energy Saver ist der neue Star unter den Luftentfeuchtern. Im aktuellen Test des Touring Club Schweiz (TCS) wurde er zum Testsieger gekürt und überzeugte in den Kategorien Entfeuchtungsleistung, Energieeffizienz, Geräuschpegel und Benutzerfreundlichkeit.



## Höchste Effizienz, leiser Betrieb

Dieser Luftentfeuchter kombiniert eine beeindruckende Entfeuchtungsleistung mit besonders niedrigem Stromverbrauch – ideal für umweltbewusste und kostenorientierte Kunden. Dank seines leichten Gewichts und seines benutzerfreundlichen Designs lässt er sich mühelos transportieren und flexibel einsetzen. Optional erhältliche Luftfilter erweitern die Funktionalität durch eine praktische Luftreinigungsoption.

## Langlebig und praktisch im Alltag

Mit einem grosszügigen Wassertank ermöglicht der ecoQ DryAir 20L Energy Saver lange Betriebszeiten, ohne häufiges Entleeren. Seine intuitive Bedienung und einfache Wartung machen ihn zu einem zuverlässigen Begleiter für den täglichen Gebrauch.

Auch der Ablaufschlauch ist bei Bedarf erhältlich – eine ressourcenschonende Entscheidung, da ihn nur wenige Kunden tatsächlich benötigen.

## Perfekt für Wohnräume, Keller und Badezimmer

Der ecoQ DryAir 20L Energy Saver sorgt für ein optimales Raumklima, indem er Schimmelbildung und feuchte Wände verhindert. Damit trägt er massgeblich zur Erhaltung der Bausubstanz bei – ein überzeugendes Verkaufsargument für Elektriker, die auf langlebige und effiziente Lösungen setzen.

## ecofort: Qualität, die überzeugt

Dieser Testsieg ist ein doppelter Erfolg für ecofort, da auch der Meaco Arete® One 20L hervorragende Ergebnisse erzielte. Beide

Modelle unterstreichen die Innovationskraft der Marke und bieten Elektrikern eine zuverlässige Produktauswahl.

## Jetzt profitieren!

Als eev-Mitglied geniessen Sie attraktive Konditionen. Setzen Sie auf bewährte Qualität und machen Sie Ihre Kunden rundum zufrieden!

## Kontakt:

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

# ecofort

# OTIN – Effizienz trifft Brillanz

Die OTIN-Downlightserie des österreichischen Beleuchtungsspezialisten Molto Luce vereint hohe Effizienz mit gestalterischer Flexibilität und richtet sich sowohl an Neubau- als auch an Sanierungsprojekte.



Mit einer Lichtausbeute von bis zu 175 lm/W setzt sie neue Massstäbe in ihrer Klasse und ermöglicht eine leistungsstarke, zugleich energieeffiziente Beleuchtung für verschiedenste Anwendungen – von modernen Büroflächen bis hin zu anspruchsvollen Hospitality-Konzepten. Durch die Vielfalt an Grössen, Optiken und Abdeckungen sowie die optimierte Montage lässt sich das Downlight mit wenigen Handgriffen in nahezu jeden Deckenausschnitt integrieren.

## Nachhaltigkeit durch innovative Technologie

Ein zentrales Merkmal der Serie ist die innovative X-Change-Technologie, die einen werkzeuglosen Austausch des LED-Boards

erlaubt. Diese Lösung reduziert nicht nur Wartungszeiten und Kosten, sondern trägt auch wesentlich zur Nachhaltigkeit bei, da Ressourcen geschont und der Lebenszyklus der Leuchten verlängert wird. Generell steht OTIN für einen verantwortungsvollen Umgang mit Materialien, ohne dabei Kompromisse bei der Leistungsfähigkeit einzugehen.

## Einfache und zeitsparende Installation

Auch die Installation ist bewusst einfach gehalten und folgt einem klar strukturierten Ablauf: Ist der Kühlkörper in den Deckenausschnitt eingesetzt, wird der Konverter an die Stromversorgung angeschlossen und mit der

LED-Platine verbunden, bevor schliesslich die Lichtkammer inklusive Reflektor aufgeklickt wird. Dieser dreistufige Prozess – Einsetzen, Anschliessen, Einklicken – kommt vollständig ohne Werkzeug aus und spart dadurch wertvolle Montagezeit.



## Konfigurator für passgenaue Lösungen

Ein intuitiv gestalteter Konfigurator bietet die Möglichkeit, individuelle Leuchtenvarianten exakt auf projektspezifische Anforderungen abzustimmen, was die Planung und Produktauswahl zusätzlich erleichtert.

## Erweiterung der Produktfamilie: OTIN SOL

Die Produktfamilie wird durch OTIN SOL erweitert, eine elegante Aufbau- und Pendelleuchte, die Direkt- und Indirektbeleuchtung kombiniert und dadurch eine ausgewogene sowie atmosphärische Lichtwirkung erzeugt. Mit ihrer runden Form, einem Durchmesser von 200 mm und einer Linsenoptik, die einen Blendwert von unter UGR 19 gewährleistet, eignet sie sich besonders für Umgebungen, in denen visuelle Komfortansprüche eine zentrale Rolle spielen.



## Kontakt:

Molto Luce AG, 5600 Lenzburg, Tel. +41 62 885 70 30  
office.lenzburg@moltoluce.com, www.moltoluce.com

**MOLTO LUCE®**




PRODUCT: OTIN R  
PROJECT: CAPERA LINKED LIVING STUDIOS  
WIEN/AT

# OTIN



## Variantenreiche Downlight-Serie

- hervorragende Effizienz mit 175 lm/W
- ideal für jeden Deckenausschnitt
- schnelle & werkzeuglose Montage
- perfekt für Sanierungsprojekte
- einfacher und werkzeugloser Tausch des LED-Boards

CHANGE 



Heute umrüsten,  
schon morgen sparen.

# SANIERUNG



Veraltete Beleuchtungssysteme sind wahre Energiefresser. Jetzt ist der ideale Zeitpunkt, um auf moderne Beleuchtungslösungen umzusteigen.

Mit einer professionellen Lichtsanierung inklusive LED-Umrüstung durch Molto Luce reduzieren Sie Ihre Energiekosten drastisch – um bis zu 91 %. Durch die Umstellung auf energieeffiziente LED-Technologie profitieren Sie nicht nur von geringeren Stromkosten, und verbesserten Lichtverhältnissen, sondern optimieren auch die Umweltbilanz Ihres Unternehmens.

**WEBSHOP**  
Schnell & einfach  
bestellt. Zeit gespart.

# MOLTO LUCE®

MOLTOLUCE.COM

# Outdoor-Illuminationsketten für stimmungsvolle Aussenbereiche

Stimmungsvolle Beleuchtung spielt eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung von Gärten, Terrassen und Eventflächen. Mit hochwertigen Outdoor-Illuminationsketten lassen sich Aussenbereiche nicht nur dekorativ inszenieren, sondern auch funktional ausleuchten. Ob für private Anwendungen oder professionelle Einsätze – die vielseitigen Lichterketten sorgen für eine angenehme Atmosphäre bei gleichzeitig hoher Zuverlässigkeit.



Dank robuster Bauweise und wetterbeständigen Materialien sind die Illuminationsketten ideal für den dauerhaften Einsatz im Freien geeignet. Sie verbinden modernes Design mit praktischer Handhabung und bieten eine flexible Lösung für unterschiedlichste Beleuchtungskonzepte.

## Eine einfach installierbare Lösung für den Aussenbereich

Die Outdoor-Illuminationsketten wurden speziell für eine unkomplizierte Installation entwickelt. Sie eignen sich sowohl für temporäre Einsätze – etwa bei Events oder Festen – als auch für dauerhafte Anwendungen im Garten oder auf Terrassen. Die robuste Ausführung gewährleistet eine zuverlässige Funktion auch unter anspruchsvollen Wetterbedingungen.

## Vielseitige Einsatzmöglichkeiten

Outdoor-Illuminationsketten bieten eine grosse Bandbreite an Einsatzmöglichkeiten. Durch unterschiedliche Leuchtmittel – von warmweiss bis farbig – lassen sich individuelle Lichtstimmungen realisieren.

- Stimmungsbeleuchtung für Terrassen und Balkone
- Dekorative Beleuchtung für Gärten und Wege
- Eventbeleuchtung für Feste, Gastronomie und Veranstaltungen
- Akzentbeleuchtung für Bäume, Pergolen oder Fassaden

## Robuste Technik und langlebige Qualität

Die eingesetzten Materialien sind speziell für den Aussenbereich konzipiert. Hochwertige Kabel und widerstandsfähige Fassungen gewährleisten eine lange Lebensdauer und hohe Sicherheit. Die Verwendung moderner LED-Technologie sorgt zudem für einen energieeffizienten Betrieb bei gleichzeitig hoher Lichtqualität.

## Outdoor-Illuminationsketten – die wichtigsten Vorteile

- Einfache Installation durch praktisches Stecksystem
- Robuste und wetterfeste Ausführung (für den Aussenbereich geeignet)
- Flexible Erweiterbarkeit und vielseitige Anwendungsmöglichkeiten
- Energieeffiziente LED-Technologie
- Grosse Auswahl an Leuchtmitteln und Lichtfarben

### Mehr Infos online

QR-Code scannen und direkt zum vollständigen Sortiment gelangen.



### Kontakt:

M. Schönenberger AG, 5507 Mellingen  
Tel. +41 56 481 81 41, info@msch-ag.ch, msch-ag.ch



**schönenberger**



## Vyro Strahler – Licht, das den Unterschied macht

Der neue Vyro Strahler steht für präzise Lichtgestaltung auf höchstem Niveau. Entwickelt für anspruchsvolle Anwendungen, verbindet er technische Raffinesse mit elegantem Design – und schafft so perfekte Inszenierungen für Retail, Museen, Galerien und hochwertige Wohnkonzepte.

Herzstück des Vyro ist seine stufenlose Zoomfunktion. Sie ermöglicht eine flexible Anpassung des Abstrahlwinkels – von akzentuiertem Spot bis hin zu gleichmäßiger Flächenausleuchtung. So lässt sich jedes Objekt exakt so in Szene setzen, wie es der Raum und das Konzept verlangen.

Auch in puncto Lichtqualität setzt der Strahler Maßstäbe: Mit einer Farbwiedergabe von CRI >90 und einem besonders hohen R9-Wert von 88 werden Farben natürlich, lebendig und detailgetreu dargestellt. Das Ergebnis ist ein Licht, das nicht nur

beleuchtet, sondern Atmosphäre schafft. Für maximale Kontrolle sorgt der integrierte 1–10 Volt-Dimmer. Er erlaubt eine feinfühligere Anpassung der Helligkeit und unterstützt so unterschiedlichste Lichtstimmungen – von dezent bis ausdrucksstark.

Dank seiner hohen Beweglichkeit mit 355° Dreh- und 90° Schwenkbarkeit bietet der Vyro aussergewöhnliche Flexibilität bei der Ausrichtung. Gleichzeitig fügt sich sein zeitloses Design harmonisch in jede Umgebung ein und unterstreicht die Architektur, statt sich in den Vordergrund zu drängen.

Der Vyro ist mehr als ein Strahler – er ist ein vielseitiges Werkzeug für professionelle Lichtkonzepte, bei dem Präzision, Qualität und Design perfekt zusammenspielen. Mehr zum Vyro und seinen Einsatzmöglichkeiten erfahren Sie über den QR-Code.



**Integrierter 1 – 10 Volt Dimmer** für eine individuell einstellbare Helligkeit



**Mit stufenloser Zoomfunktion** zur Anpassung des Abstrahlwinkels



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

**verolight**®

Die neue Gerätegeneration von ASKO bei der FORS AG

## Intelligent gepflegt, stark gebaut

Die neuen Waschmaschinen und Trockner von ASKO vereinen Nachhaltigkeit, modernste Technologie und schonende Textilpflege. Entwickelt mit dem Anspruch, Kleidung zuverlässig sauber zu halten und gleichzeitig bestmöglich zu schützen, überzeugen sie durch innovative Funktionen, energie- und zeitsparende Programme sowie den Einsatz hochwertiger Materialien. Ihre elegante Gestaltung fügt sich nahtlos in jeden Raum ein und bringt die Liebe von ASKO zum skandinavischen Design auf den Punkt.



### Weniger Gummi, mehr Hygiene

Mit dem Steel Seal™-Bullauge geht ASKO einen konsequenten Schritt in Richtung mehr Hygiene und Langlebigkeit. Als einzige Haushaltswaschmaschine ohne klassischen Faltenbalg verzichtet sie auf genau jenes Detail, in dem sich sonst gerne Rückstände, Feuchtigkeit und allerlei Unerwünschtes sammeln. Weniger Gummi, weniger Verschmutzung und dafür eine saubere, dauerhafte Lösung. Das hat nicht nur hygienische Vorteile, sondern macht auch den Alltag angenehmer. Dank der Steel Seal™-Dichtung

gleitet die Wäsche beim Be- und Entladen besonders leicht in die Trommel. Und weil gute Ideen auch halten sollen, gewährt FORS auf die Steel Seal™-Türdichtung 20 Jahre Garantie. Das ist schon fast eine kleine Liebeserklärung an Beständigkeit.

### Die Wäsche in der App

Auch in Sachen Bedienkomfort zeigt sich ASKO zeitgemäss: Mit der ConnectLife App lassen sich Waschprogramme bequem per Smartphone steuern, überwachen und optimieren. So wird der Waschartag ein gutes



Stück smarter und man muss nicht mehr neben der Maschine stehen wie bei einem spannenden Serienfinale.

### Ruhe in der Trommel

Bei den Wäschetrocknern setzt ASKO auf eine besonders robuste Konstruktion mit zahlreichen Stahlkomponenten und fünf Kugellagern. Diese sorgen für mehr Stabilität, reduzieren Vibrationen und unterstützen eine zuverlässige Funktion über viele Jahre hinweg. Das Ergebnis: starke Trocknungsleistung, hohe Langlebigkeit und ein Gerät, das auch dann ruhig bleibt, wenn der Alltag mal wieder auf Schleudergang läuft. ASKO beweist damit, dass selbst Haushaltsgeräte Persönlichkeit haben können – leise, smart und überzeugend.

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



# ASKO



## Laundry Care 2.0

Es gibt Wäschegeräte, die nur funktionieren und solche, die den Alltag spürbar aufwerten. Die neue Generation von ASKO Laundry Care 2.0 gehört eindeutig zur zweiten Kategorie. ASKO macht aus dem Waschtage einen angenehm leisen Nebenschauplatz: ruhige Geräte, durchdachte Programme, schonende Pflege und ein Design, das sich sehen lassen kann – für alle, die mehr wollen als «nur waschen».



Erfahren Sie mehr unter:  
[www.fors.ch/laundry-care-2-0](http://www.fors.ch/laundry-care-2-0)





**AutoDose**

Aspirateur sans fil Well Q6, Q7 & Q8

Basic Waschtechnik Geschirrspüler

Cooling 360°

**ProfiSteam**

Ratgeber Unterhalt Backen&Garen

Purificatore d'aria Pure A9

Sèche-linge 3DScan

Electrolux ProfiSteam con Steamify®

Basic Installation Geschirrspüler

Erklärvideo TotalFlex

Calltaker Erste Hilfe CSP Lüften

Vidéo explicative Steamify®

Guida alla manutenzione: refrigerazione e congelamento

Schlittenstaubsauger Pure D8.2

# E-Lucid: Ihr Wissensvorsprung für unsere neuesten Geräte – jederzeit, überall

Unsere digitale Lernplattform E-Lucid bietet Ihnen alles, was Sie für eine kompetente und überzeugende Beratung rund um unsere neuesten Geräte benötigen. Ob im Showroom, im Verkaufsgespräch oder unterwegs – E-Lucid liefert Ihnen kompakte, verständliche und praxisnahe Inhalte, die genau auf den Punkt bringen, was Kundinnen und Kunden wirklich interessiert.

Mit jedem Modul erweitern Sie Ihr Know-how zu Funktionen, Technologien und Anwendungsvorteilen – und sammeln damit wertvolle Argumente, um unsere Produktneuheiten erfolgreich zu positionieren. Besonders jetzt lohnt sich ein Blick in die aktualisierten Kurse, denn alle Inhalte wurden mit den Modellen dieses Jahres ergänzt und umfassend überarbeitet.

**Neueste Geräte, neueste Inhalte – damit Sie am Puls bleiben**

Dieses Jahr haben wir zahlreiche Innovationen eingeführt, die den Alltag Ihrer Kundenschaft erleichtern und neue Komfortstandards setzen. Genau diese Themen finden Sie in E-Lucid übersichtlich und verständlich aufbereitet: Welche Technologie hinter den neuen Produkten steckt, welche Vorteile sie im Alltag bieten und wie Sie diese Merkmale überzeugend kommunizieren. So bleiben Sie stets informiert – auch zu Detailfunktio-

nen, die im Beratungsgespräch oft den entscheidenden Unterschied machen.

**Aktualisierte Module für eev-Partner und ELITE Exklusivmodelle**

Für unsere eev-Partner stehen jetzt vollständig überarbeitete und erweiterte Module bereit. Darin finden Sie alle relevanten Inhalte zu den Sondermodellen sowie vertiefte Produkterklärungen in den Bereichen Backen und Kochen, Geschirrspülen, Kühlen und Gefrieren sowie Wäschepflege. Ob bewährtes Highlight oder brandneue Technologie – die Module vermitteln Wissen, das im Verkaufsgespräch sofort Mehrwert schafft.

**Ihr digitales Nachschlagewerk – dauerhaft verfügbar**

Alle Kurse bleiben nach Abschluss abrufbar und dienen als verlässliches Nachschlagewerk für den Arbeitsalltag. Ob Sie sich schnell über ein neues Feature informieren

oder eine Funktion nochmals auffrischen möchten – E-Lucid liefert die Informationen genau dann, wenn Sie sie brauchen.

**Noch kein Konto? Jetzt starten!**

Registrieren Sie sich in wenigen Schritten: [www.elucidbyelectrolux.com/customer](http://www.elucidbyelectrolux.com/customer) Mit E-Lucid heben Sie Ihre Beratungskompetenz auf das nächste Level – für noch zufriedener Kundinnen und Kunden und effektivere Verkaufserfolge.



Ihr direkter Weg zur Registrierung bei E-Lucid.

**Kontakt:**

Electrolux AG, 8048 Zürich  
Tel. +41 44 405 81 11, Fax +41 44 405 82 35  
[www.electrolux.ch](http://www.electrolux.ch)



# Ein Qualitätsversprechen, das Vertrauen schafft

Vom 1. Mai bis 31. Oktober 2026 profitieren Kunden und Kundinnen von 10 Jahren Herstellergarantie auf alle Liebherr Haushaltsgeräte.

Seit über 70 Jahren steht Liebherr für deutsche Ingenieurskunst, langlebige Materialien und Technologien, die im Alltag spürbar sind. Dieses Selbstverständnis bringt Liebherr 2026 klar auf den Punkt: 10 Jahre Herstellergarantie auf alle Haushaltsgeräte – gültig vom 1. Mai bis 31. Oktober 2026.\* Ein starkes Zeichen für Qualität, Zuverlässigkeit und langfristiges Denken.

Liebherr Geräte erfüllen höchste Ansprüche an Design, Komfort und Nachhaltigkeit. Sie überzeugen mit besonders leisen Geräuschwerten, hoher Energieeffizienz, nachhaltigen Produktkonzepten sowie einer Ersatzteilverfügbarkeit von mindestens 15 Jahren. Das macht Kühl-, Gefrier- und Weingeräte von Liebherr zu einer sicheren, langfristigen Investition – für Endkunden ebenso wie für den Fachhandel. Diese Werte schaffen Vertrauen und reduzieren Kaufhürden, insbesondere im Premiumsegment.



## Ein Verkaufsargument, das überzeugt

Für eev-Mitglieder erhält die Kampagne zusätzliche Stärke: Die 10-Jahre-Herstellergarantie gilt selbstverständlich auch für alle 19 ELITE-Exklusivgeräte von Liebherr. Diese Modelle vereinen innovative Frischetechnologien, modernes Design und höchsten Bedienkomfort mit attraktiven Einkaufskonditionen. In Kombination mit der hohen Lieferfähigkeit sowie der unkomplizierten Online-Garantieregistrierung entsteht ein



wirkungsvolles Verkaufsargument – emotional, glaubwürdig und über sechs Monate hinweg konstant einsetzbar.

## Einfach und bequem registrieren

Nach dem Kauf muss das Gerät inklusive Seriennummer innerhalb eines Jahres ab Kaufdatum bei Liebherr registriert werden, damit die 10-jährige Herstellergarantie vollständig gilt.

- Über die Liebherr SmartDevice App – Kunden und Kundinnen erhalten direkt nach erfolgreicher Registrierung eine Bestätigung in der App
- oder online unter [home.liebherr.com](https://home.liebherr.com) – inklusive Bestätigungsmail und Garantiezertifikat per E-Mail

\*Ausgenommen sind Gewerbegeräte. Es gelten die Garantiebedingungen von Liebherr.



## Kontakt:

Liebherr-Export AG, 5415 Nussbaumen AG  
[sales.hau.ch@liebherr.com](mailto:sales.hau.ch@liebherr.com), [home.liebherr.com](https://home.liebherr.com)

# LIEBHERR

## Haier Couture Care Collection 11

# Wäschepflege als Design- und Lebenskonzept

Mit der Couture Care Collection 11 entwickelt Haier ein ganzheitliches Konzept moderner Wäschepflege, das weit über einzelne Gerätefunktionen hinausgeht. Im Mittelpunkt steht ein modular aufgebautes System, das sich flexibel an unterschiedliche Wohn- und Lebenssituationen anpasst - von kompakten All-in-One-Lösungen bis hin zu spezialisierten Pflege- und Trockeneinheiten.

### Vernetzte Intelligenz statt Einzelgeräte

Statt isolierter Geräte verfolgt die Serie einen vernetzten Ansatz: Die einzelnen Komponenten sind aufeinander abgestimmt und folgen einer einheitlichen Logik in Bedienung und Design. So entsteht ein durchgängiges Pflegerlebnis, bei dem Prozesse intelligent ineinandergreifen und die Handhabung vereinfacht wird.



### Smarte Textilpflege

Eine intelligente Materialerkennung analysiert Textilien automatisch und passt Pflegeprozesse entsprechend an. So steht nicht nur Sauberkeit im Fokus, sondern auch der langfristige Erhalt von Struktur, Farbe und Qualität empfindlicher Stoffe.

### Design für moderne Wohnräume

Die Kollektion setzt auf klare Linien, hochwertige Materialien und eine reduzierte Formensprache. In Kombination mit einer intuitiven Bedienung fügen sich die Geräte harmonisch in zeitgemässe Wohnumgebungen ein.

### Effizienz im Alltag

Neben Komfort und Design spielt Effizienz eine zentrale Rolle. Ressourcenschonende Prozesse, optimierte Abläufe und langlebige Konstruktionen prägen den Entwicklungsansatz der Serie.

### Effizienz als Grundprinzip

Ergänzt wird das Konzept durch einen effizienzorientierten Ansatz: Ressourcenschonende Prozesse, optimierte Abläufe und langlebige Konstruktionen stehen im Fokus der Entwicklung.

**Fazit:** Die Haier Couture Care Collection 11 verbindet Design, Intelligenz und Systemdenken zu einem neuen Verständnis von Wäschepflege - als integrierter Bestandteil eines modernen, bewussten Lebensstils.



### Kontakt:

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



# Der neue Opel Astra: moderner, schärfer, strahlender

Mit dem neuen Opel Astra setzt die Traditionsmarke aus Rüsselsheim ein starkes Zeichen in der Kompaktklasse. Das Modell verbindet markantes Design, moderne Technologien und eine breite Auswahl elektrifizierter Antriebe – und trifft damit den Nerv einer Zeit, in der Effizienz und Flexibilität immer wichtiger werden.

Aussen präsentiert sich der Astra mit klaren Linien und dem charakteristischen Opel Vizor. Innen überzeugt das aufgeräumte Pure Panel Cockpit mit digitalen Anzeigen, intuitiver Bedienung und einem Fokus auf Ergonomie. Besonders hervorzuheben sind die optionalen, ergonomisch zertifizierten Sitze sowie der konsequente Einsatz nachhaltiger Materialien.

Antriebsseitig zeigt sich der neue Astra so vielseitig wie kaum ein anderes Modell seiner Klasse. Vom effizienten Benzin-Hybrid über den Plug-in-Hybrid bis hin zur voll-elektrischen Variante deckt er ein breites Spektrum ab. Der Opel Astra Electric ermöglicht lokal emissionsfreies Fahren mit einer Reichweite von bis zu 454 Kilometern (WLTP) und eignet sich damit auch für längere Pendlerstrecken. Der Plug-in-Hybrid kombiniert elektrisches Fahren im Alltag mit der Flexibilität eines Verbrennungsmotors und erreicht bis zu 82 Kilometer rein elektrische Reichweite (WLTP).

Moderne Assistenzsysteme, weiterentwickelte Intelli-Lux HD LED®-Scheinwerfer und zahlreiche Konnektivitätslösungen erhöhen Komfort und Sicherheit. Gleichzeitig bleibt



der Astra ein echtes Alltagsfahrzeug: übersichtlich, praxisnah und mit einem attraktiven Gesamtpaket für Flotten- und Privatkunden.

Der neue Opel Astra zeigt, wie Elektromobilität und Effizienz heute aussehen können – bodenständig, alltagstauglich und ohne Kompromisse bei Design und Fahrkomfort.

#### Kontakt:

AO Automobile Schweiz AG, 8050 Zürich  
fleet@opel.ch, www.opel.ch



# Leapmotor B10 Hybrid EV: die Freiheit von 900 km elektrischer Reichweite

Mit dem neuen B10 Hybrid EV erweitert Leapmotor sein Portfolio um eine besonders vielseitige Antriebsvariante. Das intelligente SUV kombiniert das lautlose, kraftvolle Fahrgefühl eines Elektroautos mit der grenzenlosen Flexibilität eines hocheffizienten Range Extenders – eine massgeschneiderte Lösung für die Schweiz.

## Elektromobilität ohne Kompromisse

Der Leapmotor B10 Hybrid EV markiert das nächste Highlight für die Marke im hart umkämpften C-SUV-Segment. Während der B10 in der vollelektrischen Version bereits durch Effizienz überzeugt, zielt die Hybrid-Variante auf jene Fahrer ab, die maximale Autonomie suchen. Dank der innovativen Range-Extender-Technologie erreicht das Modell eine kombinierte Gesamtreichweite von bis zu 900 Kilometern nach WLTP-Standard.

## Das Beste aus zwei Welten

Das Herzstück des B10 Hybrid EV ist sein rein elektrischer Hinterradantrieb mit einer Leistung von 160 kW (218 PS). Das Fahrzeug wird in fast jeder Situation elektrisch angetrieben, was für ein sanftes und leises Fahrerlebnis sorgt. Der integrierte Verbrennungsmotor dient lediglich als Generator,



um die Batterie während der Fahrt zu laden. Mit einem 50-Liter-Tank und intelligenten Antriebsmodi bietet der B10 Hybrid EV eine Flexibilität, die Reichweitenangst endgültig vergessen lässt. Über 60% der Fahrzeugkomponenten stammen dabei aus eigener Entwicklung, was die technologische Unabhängigkeit der Marke unterstreicht.

## Technologie und Komfort im Fokus

Der B10 Hybrid EV bietet eine umfangreiche Ausstattung inklusive 360-Grad-Kame-



ra und Wärmepumpe. Basierend auf der hochmodernen LEAP-Architektur bietet der B10 Hybrid EV eine technische Ausstattung, die Massstäbe setzt. Das Interieur besticht durch ein lichtdurchflutetes, aufgeräumtes Cockpitdesign. Ein grosser HD-Touchscreen bildet die zentrale Schnittstelle für das Infotainment, während modernste Assistenzsysteme für ein sicheres Fahrerlebnis sorgen.

## In Ihrer Nähe verfügbar

Die Vision von nachhaltiger und erschwinglicher Mobilität wird bereits von 30 engagierten Händlern in der ganzen Schweiz auf die Strasse gebracht. Interessenten können das Fahrzeug landesweit bei den Markenpartnern erleben und Probe fahren. Mit einem attraktiven Einstiegspreis von CHF 29900.– bleibt Leapmotor seiner Philosophie der «erschwinglichen Elektromobilität für alle» treu. Für eev-Mitglieder gelten zudem die attraktiven Sonderkonditionen der Rahmenvereinbarung, was den Einstieg besonders lohnenswert macht.



## Kontakt:

Leapmotor Switzerland, 8050 Zürich  
[www.leapmotor.net](http://www.leapmotor.net)

 LEAPMOTOR

# Der Web-Shop als Unterstützungstool für den Servicetechniker

Wenn vom Web-Shop die Rede ist, denken viele zuerst an Online-Verkauf, Sichtbarkeit oder neue Kunden. Alles richtig. Aber in der Praxis zeigt sich ein weiterer, oft unterschätzter Nutzen: Der Web-Shop ist auch ein hervorragendes Arbeitsinstrument für Ihren Servicetechniker. Der Servicetechniker ist heute auch Berater und wichtigste Vertrauensperson beim Kunden vor Ort.

Die typische Situation: Der Techniker steht in der Küche, das Gerät ist in die Jahre gekommen und der Kunde fragt: «Was würde ein neues Gerät kosten?» Früher bedeutete das Offerte erstellen, nachfassen und hoffen, dass der Kunde nicht zwischenzeitlich zur Konkurrenz abwandert.

## Mit dem Web-Shop besteht eine Unterstützung vor Ort

Der Techniker öffnet den Web-Shop auf dem Tablet oder dem Smartphone und erhält direkt folgende Unterstützung:

- Auswahl passender Geräte aus dem aktuellen Sortiment
- Preis, Datenblatt, Energieklasse und Masse
- Produktvergleiche und empfohlene Modelle
- Liefer- und Zusatzdienstleistungen

Der Kunde sieht keine Schätzung, sondern das offizielle Sortiment seines Fachhändlers. Entscheidend ist, was daraus entsteht: Der Kunde kann das gewünschte Gerät direkt auswählen, den Shop-Link erhalten und später selbst bestellen – oder der Auftrag wird unmittelbar ausgelöst. Ohne Papier, ohne Zeitverlust. Der Kunde bleibt beim Fachhändler und weicht nicht auf eine Online-Plattform aus.

Für den Betrieb entsteht dabei kein Zusatzaufwand. Der Web-Shop stellt ein stets aktuelles, professionell aufbereitetes Sortiment zur Verfügung. Der Servicetechniker arbeitet mit einem digitalen Produktkatalog, der



immer aktuell ist, ohne dass intern Daten gepflegt werden müssen.

Ein weiterer Vorteil: Eigene Dienstleistungen wie Lieferung, Montage oder Entsorgung sind sichtbar integriert. Das Gespräch dreht sich nicht nur um das Gerät, sondern um die komplette Lösung – die Kernkompetenz des Fachhandels. Der Kunde erlebt kompetente Beratung, Transparenz und einen modernen Auftritt. Das stärkt das Vertrauen und die Kundenbindung nachhaltig.

**Fazit:** Der Web-Shop ist nicht nur ein Verkaufskanal, sondern auch ein praktisches Service-Werkzeug. Er unterstützt den Servicetechniker dabei, Verkaufschancen sofort zu nutzen, professionell zu beraten und den Kunden konsequent im eigenen Kanal zu halten – direkt dort, wo es zählt: beim Kunden vor Ort.

### Mehr Informationen zum Web-Shop:

[www.eev.ch](http://www.eev.ch) | Werbung | Online | Web-Shop-Haushaltsgeraete

Sichtbar sein und Mitarbeitende gewinnen

# Wie die eev Sie kommunikativ stärken kann

Der Fach- und Arbeitskräftemangel stellt die Elektrobranche seit geraumer Zeit vor namhafte Herausforderungen. Gut qualifizierte Fachkräfte sind gefragt wie nie zuvor – umso wichtiger ist es für Unternehmen, im Markt sichtbar zu bleiben und sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Genau hier setzt die eev an und unterstützt ihre Mitglieder mit gezielten Kommunikationsdienstleistungen.

**Text: Pascal Bürki**



Im Zentrum steht eine klare und professionelle Präsenz. Die eev berät ihre Mitglieder bei der Planung und Umsetzung von Kommunikations- und Marketingmassnahmen – von klassischer Werbung bis hin zu aufmerksamkeitsstarken Online-Auftritten und -Kampagnen. Ziel ist es, die Stärken der Betriebe sichtbar zu machen.

Ein möglicher Baustein hierzu sind Inserate in Print- und Online-Medien sowie gezielte Social Media-Kampagnen. Plattformen wie Facebook oder Instagram bieten heute hervorragende Möglichkeiten, potenzielle Mitarbeitende direkt anzusprechen. Ergänzend dazu unterstützt die eev ihre Mitglieder beim Auftritt auf berufsnahen Plattformen wie LinkedIn oder Xing.

Auch die physische Präsenz spielt weiterhin eine zentrale Rolle: Baustellenblachen, Fahrzeugbeschriftungen oder Inserate in lokalen und regionalen Printmedien sorgen für Sichtbarkeit im Alltag und stärken das Image des Betriebs vor Ort. Zudem begleitet die eev ihre Mitglieder bei der Erstellung oder Weiterentwicklung von Websites – inklusive integrierter Job-Rubriken, die eine einfache und zeitgemässe Mitarbeitengewinnung ermöglichen.

Neben Reichweite und Sichtbarkeit geht es aber auch um Inhalte. Attraktive Arbeitsbedingungen, Weiterbildungsmöglichkeiten oder flexible Arbeitsmodelle sind heute entscheidende Argumente im Wettbewerb um Fachkräfte. Die eev hilft dabei, diese Mehrwerte klar zu kommunizieren – sei es online, in Printprodukten oder an Messen und Networking-Anlässen.

Fazit: Wer heute Mitarbeitende gewinnen will, muss präsent sein – sichtbar, glaubwürdig und professionell. Mit ihrem breiten Angebot an Kommunikationsdienstleistungen unterstützt die eev ihre Mitglieder in einem kompetitiven Marktumfeld.

Wir sind gerne für Sie da und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

## Mehr Informationen

[www.eev.ch](http://www.eev.ch) | Werbung | Individuell werben

# Sicherheit für Betriebe bei Ausfällen

Was passiert in einem Betrieb, wenn eine Fachperson mehrere Wochen oder Monate ausfällt? Gerade im Elektrogewerbe haben krankheits- oder unfallbedingte Absenzen schnell spürbare Auswirkungen. Die Arbeit ist oft körperlich anspruchsvoll und mit erhöhten Risiken verbunden. Gleichzeitig sind qualifizierte Fachkräfte schwer zu ersetzen. Fällt eine Schlüsselperson aus, geraten Abläufe unter Druck und zusätzliche Kosten entstehen.

«Mit dem bestehenden Fachkräftemangel stellt jeder Ausfall eine grosse organisatorische Herausforderung dar. Aufträge müssen neu priorisiert werden, damit der Betrieb weiterhin funktioniert», sagt Christian Egeli, Leiter Versicherungen bei der eev.

Umso wichtiger ist es, sich frühzeitig mit diesen Risiken auseinanderzusetzen. Personenversicherungen wie die Krankentaggeld- oder Unfallzusatzversicherung bieten Unternehmen ein verlässliches Sicherheitsnetz. Sie sorgen für finanzielle Stabilität und geben Planungssicherheit. «Gerade bei Schlüsselpersonen kann ein Ausfall existenzielle Folgen haben. Deshalb ist es entscheidend, den Bedarf individuell zu analysieren und passende Lösungen zu definieren», so Egeli.

Neben der finanziellen Absicherung spielt auch die Entlastung im Alltag eine zentrale Rolle: Klare Prozesse und eine verlässliche Begleitung im Leistungsfall helfen, den administrativen Aufwand zu reduzieren. «Im Leistungsfall ist eine persönliche Ansprechperson direkt erreichbar. Das erleichtert die Abwicklung und entlastet die Betriebe spürbar», ergänzt Egeli.



Gut abgestimmte Lösungen berücksichtigen die Anforderungen der Branche und lassen sich flexibel anpassen. Gerade für kleinere und mittlere Betriebe ist es entscheidend, sich auf Partner verlassen zu können. Visana unterstützt Unternehmen mit Personenversicherungen, die auf ihre individuelle Situa-

tion abgestimmt sind und im Ernstfall entlasten. Persönliche Ansprechpartner sorgen für eine effiziente Abwicklung.

Möchten Sie wissen, wie Sie Ihren Betrieb konkret absichern können?

Lassen Sie sich unverbindlich beraten oder erfahren Sie mehr auf unserer Webseite [www.visana.ch/eev](http://www.visana.ch/eev)



#### Ihr Kontakt bei Visana:

Antonio D'Agostino, Leiter Vertrieb Unternehmenskunden Mitte, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 16  
Tel. +41 31 357 93 59, [antonio.dagostino@visana.ch](mailto:antonio.dagostino@visana.ch)  
[visana.ch/business](http://visana.ch/business)

#### Ihr Kontakt bei der eec:

Christian Egeli, Leiter Versicherungen  
Tel. +41 31 380 10 21, [c.egeli@eev.ch](mailto:c.egeli@eev.ch)



# Der erfreuliche Fall

Ein vermeintlich klarer Bussenentscheid – und doch lohnt sich ein zweiter Blick. Ein aktueller Fall aus dem Mitgliederkreis zeigt, wie wertvoll kompetente rechtliche Unterstützung sein kann – und dass sich Nachfragen manchmal überraschend auszahlen.

Vor kurzer Zeit wurden wir durch einen Entscheidungsträger eines Mitgliedsbetriebes kontaktiert, wie er sich im Zusammenhang mit einem Bussenentscheid, welchen er mit dem Geschäftsfahrzeug erhalten habe, umgehen soll. Dies betraf den Umstand, dass er beim Abbiegen nach rechts zu weit links einspurte und dabei den Rotlicht-Blitzer der geradeausführenden Spur auslöste. Der (ansehnliche) Kostenentscheid war auf den Betrieb ausgestellt, welcher an ihn als Lenker des Fahrzeuges weitergegeben wurde. Mit dem Bussenentscheid war er nicht einverstanden, da er sich keines Fehlverhaltens bewusst war. Da er privat bei der CAP-Rechtsschutz versichert war, verwiesen wir ihn auf das Online-Portal zur Schadenmeldung und baten ihn, uns bei Gelegenheit über den Ausgang dieser Diskussion zu informieren.

Einige Tage nach unserem Telefonat wurden wir informiert, dass er zwei Tage nach der schriftlichen Anmeldung (mit hochgeladener Bussenentscheid) den Anruf einer CAP-Juristin entgegennehmen durfte. Sie teilte ihm mit, dass für diesen Bussenentscheid keine Versicherungsdeckung über seine private Rechtsschutz-Police bestehe, da er auf den Betrieb ausgestellt sei, nun die Möglichkeit bestünde, bei der Polizei einen Bussenentscheid auf ihn als Privatperson



anzufordern und danach die Busse via CAP anzufechten, wobei der Ausgang des Verfahrens nicht abgeschätzt werden könne. Zu seiner Überraschung wurde ihm mitgeteilt, dass ihm die CAP alternativ – ohne Anerkennung einer Präjudiz – die Unkosten rückvergütet werde. Die Überraschung des Versicherten über diese Kulanzleistung war sehr gross. Zudem wurde der Fall nicht nur speditiv und kompetent, sondern auch äusserst sympathisch und unkompliziert abgewickelt.

Die CAP ist eine der drei grössten Rechtsschutz-Versicherungen der Schweiz mit regi-

onalen Rechtsdiensten in Bern, Basel, Genf, Lausanne, Lugano, Wallisellen, St. Gallen und Luzern. Dadurch sind die Rechtsschutzanwälte - wie die Mitgliedsbetriebe der eev auch - immer in der Nähe ihrer Kunden.

Als Mitglied der eev profitieren Sie und Ihre Mitarbeitenden von vorteilhaften Konditionen und einem ausgezeichneten Service, welcher durch vorstehende Person anschliessend mit einer 5-Sterne-Bewertung verdankt wurde.

Haben Sie Fragen? Kommen Sie auf uns zu.

## Ihre Ansprechpartner bei der Schweizerischen Elektro Elite Consulting AG

**Marco Rychiger** (FINMA F01363376), +41 31 380 10 33, m.rychiger@eev.ch

**Christian Egeli** (FINMA F01085557), +41 31 380 10 21, c.egeli@eev.ch

Weitere Informationen zu unseren Rahmenvertragspartnern sowie den Spezialkonditionen und den für Sie kostenlosen Angeboten erhalten Sie unter [www.eev.ch](http://www.eev.ch) | Services | Versicherungen



### Kontakt:

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



Installation

**ecofort**

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



**SIRESCA**

Siresca AG, Zürcherstrasse 39, 8952 Schlieren  
 +41 44 515 00 50, info@siresca.ch, siresca.ch

**TRATSON**

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

**sonepar**  
 Powered by Difference

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

**WAGO**

**WAGO Contact SA**  
 Rte de l'Industrie 19, 1564 Domdidier  
 Tel. +41 84 020 07 50, Fax +41 26 676 75 75  
 info.switzerland@wago.com, www.wago.ch

Beleuchtung

**MOLTO LUCE®**


Molto Luce AG  
 Niederlenzstrasse 25, 5600 Lenzburg  
 Tel. +41 62 885 70 30, office.lenzburg@moltoluce.com  
 www.moltoluce.com

**S**  
**schönenberger**

**M. Schönenberger AG**  
 Industriestrasse 17, 5507 Melligen, Tel. +41 56 481 81 41  
 info@msch-ag.ch, msch-ag.ch

**Verolight AG**  
 Kreuzmatte 1  
 6260 Mehliessen

+41 62 552 22 00  
 vertrieb@verolight.com  
 www.verolight.com



Haushaltsgeräte

**Electrolux**

**Electrolux AG**  
 Buckhauserstrasse 40  
 8048 Zürich

Tel. +41 44 405 81 11  
 info@electrolux.ch  
 electrolux.ch

**FORS**

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

**LIEBHERR**

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

**Haier**

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



# NACHHALTIGKEIT NEU GEDACHT

## WAGOS ERSTE KLEMME AUS ANTEILIG RECYCELTEN UND BIOZIRKULÄREN KUNSTSTOFFEN

Elektroinstallation und Nachhaltigkeit – geht das? Das geht – mit der WAGO Verbindungsklemme mit Hebeln Green Range! Die neue Klemme aus dem Hause WAGO legt schon im Fundament der Installation eine nachhaltigere Basis, denn sie besteht aus anteilig recycelten und biozirkulären Kunststoffen und hält damit vorhandene Ressourcen im Kreislauf – und das bei gleicher Qualität und gleichen Zertifizierungen wie der Klassiker.

**Nothing is too small to have an impact!**

**WAGO**



[www.wago.com/221-green](http://www.wago.com/221-green)