

## Prognosen für die Bauwirtschaft

Wohnungsbau lässt Corona-Krise hinter sich



Seite **27** \_ **Einfach schwungvoll**

Die Werbekampagne für die ELITE Electro-Partner

Seite **28** \_ **Newsletter-Marketing**

Mit dem eigenen Newsletter auffallen

# Lichtstimmung, neu gedacht

**Der neue DALI-Power-Drehgeber: Mit einem Gerät die Lichtstärke steuern und Farbtemperatur regeln.** Der DALI-Power-Drehgeber vereint alle DALI-Steuerungsmöglichkeiten. Die Farbtemperatur lässt sich stufenlos von warmweiss zu kaltweiss regeln. Zudem ist die minimale Helligkeit und Einschalthelligkeit fix einstellbar. Erhältlich in EDIZIOdue und STANDARDdue. Eine weitere Version entspricht dem neuen DALI-2 Standard.



[feller.ch/dali-power](https://feller.ch/dali-power)

*Feller*

by Schneider Electric

## Inhalt

6

### Prognosen für die Bauwirtschaft

Wohnungsbau lässt Corona-Krise hinter sich

27

### Einfach schwungvoll

Die Werbekampagne für die ELITE Electro-Partner

28

### Newsletter-Marketing

Trotz Mailflut – mit dem eigenen Newsletter auffallen

30

### Grossflächige Präsenz

Anmeldung zum Frühlingsaushang 2022

32

### Electro Magazin Mai 2022

Die Electro Magazine – mehr als ein Prospekt

## Impressum

#### Flash Nr. 02/2022, 1. März 2022

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

**Verantwortliche Redaktoren:** Erich Kähr, Martin Wahlen

**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 2022 ist am 18. März 2022.



## Erfolgsfaktor Flexibilität

### Liebe Mitglieder, werte Geschäftspartner

Kaum etwas wird zurzeit so sehr gefordert wie unsere Flexibilität oder anders ausgedrückt, unsere Anpassungsfähigkeit. Infolge der sich ständig ändernden Rahmenbedingungen, durch Lieferengpässe von Baumaterialien und ganz nebenbei noch durch den technischen Fortschritt, der mit der zunehmenden Digitalisierung einher geht.

Im klassischen Sinn bedeutet Flexibilität die Fähigkeit, sich auf neue Situationen und Anforderungen einzustellen und sich entsprechend anzupassen. Viele dieser Entwicklungen sind vorhersehbar, es bleibt genug Zeit, sich damit auseinanderzusetzen. Andere hingegen kommen überraschend und treffen uns unvorbereitet. Wichtig ist, dass wir jederzeit auf diese Veränderungen reagieren können. Veränderungen sind im betrieblichen Alltag, den wir wohl akribisch und bis ins Detail planen, eine grosse Herausforderung. Neue Realitäten erfordern von uns viel Agilität und immer wieder situatives Handeln. Doch sie lassen uns auch Arbeitsabläufe, welche oftmals zu einer gefährlichen Routine führen, überdenken. Sie zwingen uns, verkrustete Strukturen aufzubrechen. Und nicht zuletzt sind erfolgreich bewältigte Veränderungsprozesse ein Grund, stolz auf die eigene Leistung zu sein. Stolz dürfen wir auch auf unsere Leistungen im vergangenen Jahr sein: Für die Schweizer Bauwirtschaft war das dritte Quartal 2021 das umsatzstärkste Quartal seit mindestens drei Jahrzehnten. Lesen Sie mehr dazu im Fokusbeitrag auf Seite 6.

Freundliche Grüsse

#### Erich Kähr

Direktor der Schweizerischen Elektro-Einkaufs-Vereinigung eev Genossenschaft





**So nehmen Sie teil:** Senden Sie Ihre Bewerbung inklusive Beschreibung und Bilder des Projektes an Rebecca Schär (r.schaer@eev.ch). Die Preisübergabe findet im Juni 2022 statt. Wir freuen uns auf Ihren Beitrag.

### Auszeichnung für aussergewöhnliche Projekte

## Prix ELITE Mitglied

Überzeugen Sie uns jetzt von Ihrem Werbeprojekt und gewinnen Sie einen Gutschein für einen Teamevent.

#### Über den Prix ELITE Mitglied

Mit dem Prix ELITE Mitglied wollen wir ein Zeichen setzen und Mitglieder belohnen, die sich durch besondere Projekte hervorheben, sich vorbildlich am Markt positionieren und zur Nachahmung inspirieren. Prämiert wird ein Mitglied, das mit einem aussergewöhnlichen Werbeprojekt auf sein Unternehmen und die angebotenen Dienstleistungen aufmerksam macht. Der Gewinnerin oder dem Gewinner überreichen wir einen Gutschein für einen Teamevent in Wert von CHF 3000.-

**Einsendeschluss: 31. März 2022**

[www.eev.ch](http://www.eev.ch) | Unsere Organisation | ELITE Electro-Partner | Prix ELITE

## Newsletter-Marketing

Als Unternehmer setzen Sie sich tagtäglich voller Energie und Tatkraft für Ihre Kunden ein. Ist der Auftrag oder die Bestellung jedoch abgeschlossen, stellt sich die Frage, wie Sie einen regelmässigen Kontakt zu Ihren Kunden aufrechterhalten. Die Lösung lautet Newsletter-Marketing. **Detaillierte Informationen auf Seite 28.**



## Plakatkampagne Frühling 2022

Mit der Plakatkampagne setzen Sie auf grossflächige Präsenz Ihres Unternehmens an frequentierten Standorten. Attraktive Konditionen und die kostenlose Gestaltung der Plakate machen Plakatwerbung für Sie zum wertvollen Werbemittel.

**Weitere Informationen auf Seite 30.**

# Verschiebung der ELITE Gerätetagung

Die Fachtagung findet neu am 31. August 2022 in der StageOne Event & Convention Hall in Zürich Oerlikon statt. Notieren Sie sich jetzt das neue Datum in Ihrer Agenda!



## Über die ELITE Gerätetagung

Die Veranstaltung findet im Zweijahresrhythmus in der StageOne Event & Convention Hall statt. Ausgewählte Referenten berichten über interessante und aktuelle Themen rund um das Motto der Gerätetagung. An der Haushaltsgeräteausstellung, an welcher unsere Vertragspartner führende Produkte ausstellen, werden Neuheiten, Trends sowie Innovationen präsentiert. Abgerundet wird der Event durch das Networking. Die Gäste haben die Möglichkeit, bestehende Kontakte zu vertiefen und neue Kontakte zu gewinnen. Das jeweilige Motto führt als roter Faden durch den Tag und macht die ELITE Gerätetagung für das Publikum zu einem spannenden und lehrreichen Erlebnis.



## ELITE Exklusivmodelle 2022

Die ELITE Exklusivmodelle sind ausschliesslich für unsere Mitglieder und Ihre Kunden erhältlich und beeindrucken mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Für die Vermarktung profitieren Sie von unserem kostenlosen Marketingpaket. **Mehr dazu auf Seite 31.**

## Die Electro Magazine – mehr als ein Prospekt

Die Electro Magazine bieten weit mehr als die herkömmlichen Verkaufsprospekte. Sie laden dazu ein, etwas genauer angesehen zu werden, denn nebst dem vielseitigen Haushaltsgerätesortiment bieten sie wertvolle Inhalte rund um den Haushalt. **Lesen Sie mehr dazu auf Seite 32.**





Wohnungsbau lässt Corona-Krise hinter sich

# Prognosen für die Bauwirtschaft

Mit über sechs Milliarden Franken hat das Bauhauptgewerbe im dritten Quartal 2021 aussergewöhnlich viel Umsatz erwirtschaftet. Und auch für das vierte Quartal wird ein beachtliches Umsatzplus erwartet. Dies ist hauptsächlich auf Nachholeffekte aus dem Corona-Jahr 2020 zurückzuführen, die für einen hohen Arbeitsvorrat zu Beginn des vergangenen Jahres sorgten. Einige Frühindikatoren deuten jedoch darauf hin, dass sich der Umsatz und die Beschäftigung im laufenden Jahr wieder normalisieren dürften.

**Text: Urs Bitterli**

**D**ie Bautätigkeit in der Schweiz war im dritten Quartal 2021 mit einem Umsatz von 6,4 Milliarden Franken aussergewöhnlich hoch – es war das umsatzstärkste Quartal seit mindestens drei Jahrzehnten. Dies zeigt die Quartalerhebung des Schweizerischen Baumeisterverbandes SBV. Und sollten sich die Erwartungen bestätigen, dann hat die Bauwirtschaft auch im Schlussquartal 2021 einen beacht-

lichen Umsatz erwirtschaftet: Der Bauindex, das Prognoseinstrument der Credit Suisse und des SBV, prognostiziert für das letzte Vierteljahr eine Bautätigkeit von rund 6 Milliarden. Das wäre ein Umsatzplus von 3,7% gegenüber dem Vorjahresquartal. Damit würde der Umsatz im Jahr 2021 wieder an das Niveau von 2019, das bisherige Rekordjahr, heranreichen – oder es womöglich sogar noch übertreffen.

Alle Sparten, vom Wohnungsbau bis hin zum öffentlichen Tiefbau, haben einen positiven Wachstumsbeitrag geleistet. Die Beschäftigung ist gemäss Angaben des Schweizerischen Baumeisterverbandes per Ende September 2021 auf über 90 000 Festangestellte gestiegen, der höchste Wert seit fast 20 Jahren. Allein seit Anfang des vergangenen Jahres wurden über 6500 neue Arbeitsplätze geschaffen. Doch was auf dem Papier aussieht wie eine Phase intensiven Baubooms, relativiert sich in der Praxis aufgrund starker Sonder- und Nachholeffekte ziemlich schnell. Denn zu beachten gilt, dass das Bauhauptgewerbe anderthalb schwache Jahre hinter sich hat und ein Teil des Umsatzwachstums nicht auf eine gesteigerte Produktion, sondern auf die gestiegenen Preise für Baumaterialien und Rohstoffe zurückzuführen sind.



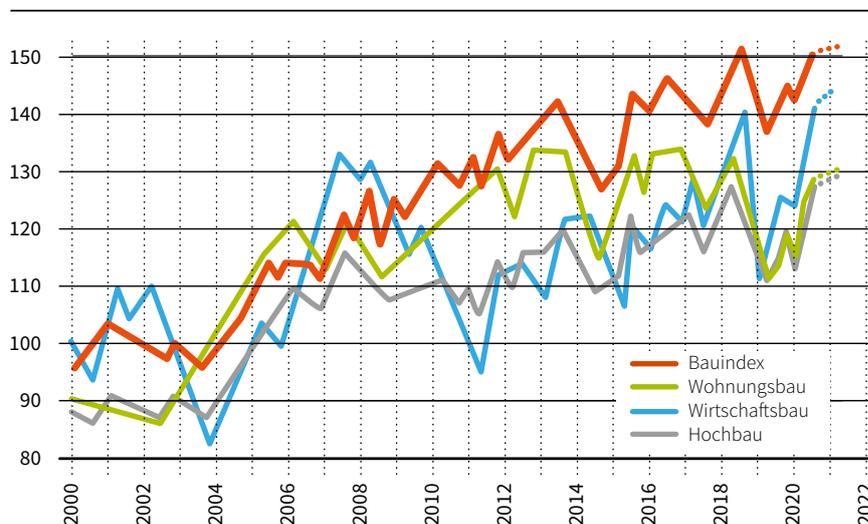
Seit Anfang des vergangenen Jahres wurden gemäss Angaben des Schweizerischen Baumeisterverbandes über 6500 neue Arbeitsplätze geschaffen.

## Nach Einschätzungen von Experten wird sich die Bauaktivität in der Schweiz mittelfristig wieder auf einem normalen Niveau einpendeln.

### Erholung auf Zeit

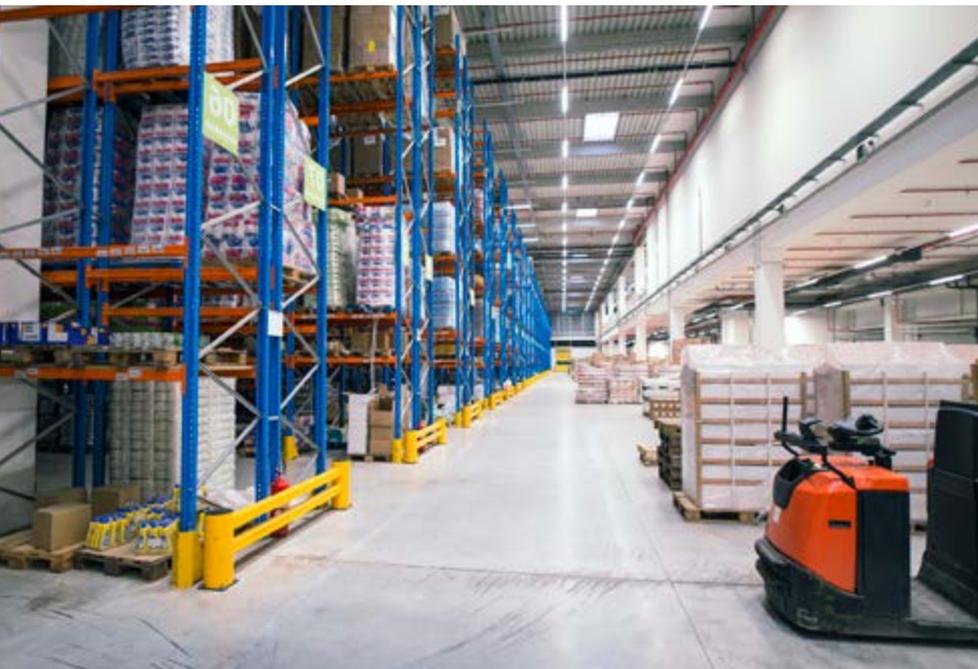
Die derzeitige Erholung, welche hauptsächlich durch die Sonder- und Nachholeffekte der Corona-Pandemie ausgelöst wurde, dürfte nur eine vorübergehende Erscheinung sein. Gemäss Experteneinschätzungen wird sich die Bauaktivität in der Schweiz mittelfristig wieder auf einem tieferen Niveau einpendeln. Durch die Auswirkungen der Corona-Krise war der Auftragseingang 2020 zunächst stark rückläufig. Gerade zu Beginn des ersten Quartals im letzten Jahr kam es zu einem beeindruckenden Aufholeffekt, es wurden 7,2 Milliarden Franken an neuen Aufträgen gesprochen, ein Rekordwert. Anschliessend hat die Dynamik aber bereits wieder deutlich nachgelassen.

### Bauindex Schweiz: Die Baukonjunktur auf einen Blick



Hochbauindex 1.Q 1996 = 100, saisonbereinigt, nominal (Punkte = Trenderwartung)

Quelle: Bauindex Schweiz, 4. Quartal 2021



**Infrastrukturbau füllt die Lücke:** Der Bau von Infrastruktur, Datenzentren und Logistikflächen füllt die entstandenen Lücken des seit geraumer Zeit rückläufigen Baus von Büro- und Verkaufsflächen.

## Ein starkes Umsatzwachstum erwarten die Fachleute für den Wirtschaftsbau – dieser Trend dürfte sich auch in den nächsten Quartalen fortsetzen.

### Abnehmender Arbeitsvorrat

Mit der prognostizierten hohen Bautätigkeit im Schlussquartal 2021 dürfte der Arbeitsvorrat wieder deutlich sinken. Anzahl und Volumen neuer Baugesuche könnten bereits ihren Zenit wieder überschritten haben, die öffentlichen Ausschreibungen und Zuschläge verlieren ebenfalls an Dynamik. Auf Grund all dieser Faktoren ist es nicht garantiert, dass die derzeit hohe Beschäftigung auch dauerhaft gehalten werden kann. Für Fachleute scheint es derzeit eher unwahrscheinlich, dass die Beschäftigung in diesem Jahr wieder so stark ansteigt wie 2019 oder 2021.

### Infrastrukturbau füllt die Lücke

Ein starkes Umsatzwachstum erwarten die Fachleute der Credit Suisse für den Wirtschaftsbau (+6,8%). Dieser Trend dürfte sich auch in den nächsten Quartalen fortsetzen. Die Lücken, welche seit geraumer Zeit durch den rückläufigen Bau von Büro- und Verkaufsflächen entstanden sind, füllt das starke Wachstum von Infrastruktur, Datenzentren und Logistikflächen wieder auf. Von den zehn grössten Hochbauprojekten, für welche in den vergangenen zwölf Monaten Baugesuche eingereicht oder bewilligt worden sind, entfallen sechs auf Immobilienprojekte aus den Bereichen Gesundheit, Sport und Freizeit, Datenzentren, Bildung und Logistik.

### Wenig Impulse im Wohnungsbau

Die Entwicklung der Baubewilligungen deutet auf wenig Impulse im Wohnungsbau hin. Das bewilligte wertmässige Bauvolumen hat sich zwar leicht stabilisiert, lag in den vergangenen zwölf Monaten immer noch um mehr als drei Prozent unter dem Mittel der vergangenen sechs Jahre. Der stärkste Treiber dieses Rückgangs ist der Neubau von Mietwohnungen. Dieser weist seit rund

drei Jahren eine rückläufige Tendenz auf. Zu Hoffnung Anlass gibt jedoch der jüngst gestoppte Rückgang bei den neu eingereichten Baugesuchen. Die im letzten Jahr eingelebte Trendwende bei den Wohnungsleerständen könnte Investitionen im Mietwohnungsbereich wieder interessanter machen und mittelfristig das Volumen im Mietwohnungsbau erhöhen.

### Weniger Eigenheim-Neubauten

Obwohl das Interesse an Wohneigentum im Laufe der Pandemie massiv angestiegen ist, sinkt die Anzahl der bewilligten Eigenheime weiter. Wurden vor gut zehn Jahren im Durchschnitt noch über 32 000 Eigentumseinheiten pro Jahr bewilligt, sind es heute noch rund 17 000. Die Baugesuche lassen zwar in vielen Regionen eine leichte Gegenbewegung erkennen, aber ob damit der jahrelange Rückgang der Bautätigkeit in diesem Bereich gestoppt werden kann, lässt sich momentan noch nicht schlüssig beurteilen.

### Umbau und Sanierungen wichtiger

Da das Angebot an Neubauobjekten weiterhin gering bleibt, dürften vermehrt Investitionen in den Bestand fliessen. So hat das Volumen eingereicherter Umbaugesuche weiter zugelegt. Es lag in den vergangenen sechs Monaten insgesamt bei CHF 6,9 Milliarden und damit 11,6% über dem 10-jährigen Mittelwert. Ein wichtiger Treiber dieser Entwicklung dürfte nebst dem Trend zu energetischen Sanierungen auch die steigende Bedeutung der Kreislaufwirtschaft sowie ein erhöhtes Interesse an Ferienwohnungen sei. Die Pandemie hat dem Ferienwohnungsmarkt neuen Schwung verliehen. Da aber aufgrund des Zweitwohnungsgesetzes der Bau neuer Zweitwohnungen beschränkt ist, profitiert der Umbaubereich entsprechend. Vom Umbautrend sollte nicht nur das Bauhauptgewerbe profitieren, sondern auch das Elektroinstallationsgewerbe und die Bauzulieferer.

### Hohe Nachfrage nach Wohneigentum

Die Nachfrage nach Wohneigentum war auch 2021 sehr hoch, dem gegenüber stand ein unverändert knappes Angebot.

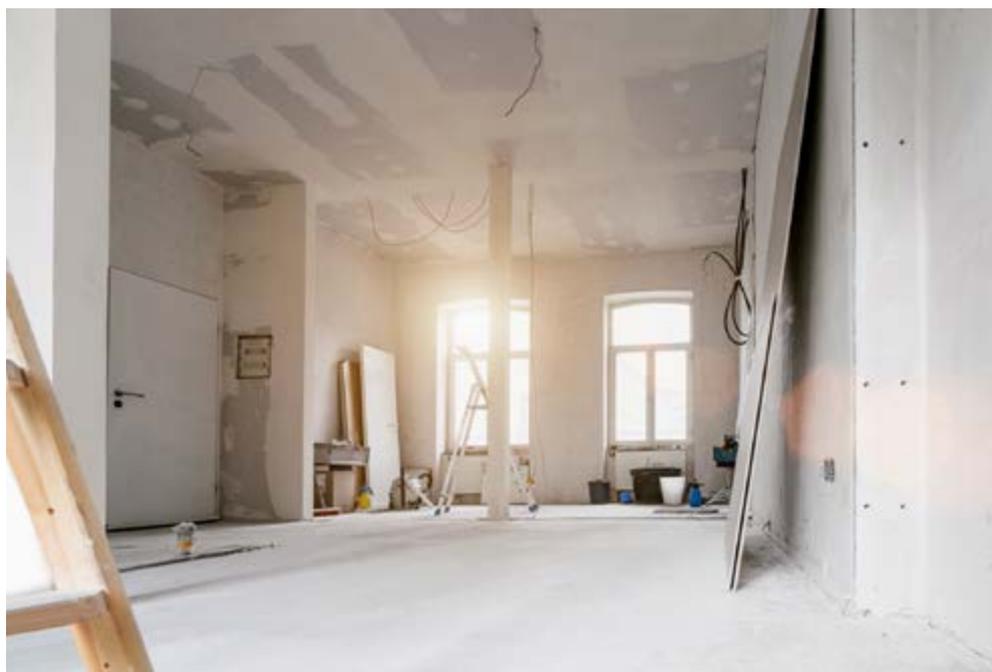
In Kombination mit den attraktiven Finanzierungsbedingungen und dem Trend zum Homeoffice führte dies zu einem Anstieg der Immobilienpreise im dritten Quartal 2021 von 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das ist der stärkste Anstieg seit 2013. Zudem hält die Zuwanderung weiterhin an und das Angebot an Grund und Boden wird immer knapper.

### Eigenheimpreise steigen weiter

Die Preisdynamik bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen dürfte in absehbarer Zukunft hoch bleiben – auch wenn sie sich leicht abschwächen wird. Diesen Schluss ziehen zumindest die Immobilienexperten der UBS. Laut Schätzung dürften sich im laufenden Jahr Einfamilienhäuser um weitere drei Prozent verteuern, Eigentumswohnungen um zwei Prozent. Damit dürfte sich die Preissteigerungsrate gegenüber 2021 aber ungefähr halbieren. Denn die pandemiebedingte Zusatznachfrage nach Wohneigentum wird sich im laufenden Jahr wohl etwas abschwächen.

Ob es sogar zu einer Trendwende kommt, liegt schlussendlich in der Hand der Währungshüter. Denn die US-Notenbank hat angekündigt, den Leitzins schneller anzuhängen als geplant. Sollten auch die Europäische Zentralbank (EZB) und die Schweizerische Nationalbank (SNB) mitziehen, ist hierzulande mit Preisrückgängen zu rechnen. Am Markt gilt derzeit ein solcher Schritt der SNB allerdings als sehr unwahrscheinlich.

## Die Trendwende im Wohnungsleerstand könnte Investitionen im Mietwohnungsbereich steigen lassen und das Volumen im Mietwohnungsbau wieder erhöhen.



**Das Volumen eingereicher Umbaugesuche hat weiter zugelegt:** es lag in den vergangenen sechs Monaten insgesamt bei CHF 6,9 Milliarden und damit 11,6% über dem 10-jährigen Mittelwert.

### Noch 15 Prozent der Haushalte können sich ein Eigenheim leisten

Weil die Löhne in den letzten Jahren nicht mit den steigenden Immobilienpreisen mithalten haben, können sich heute nur noch 15 Prozent der Schweizer Haushalte ein durchschnittliches Eigenheim leisten. Vor der Pandemie waren es noch rund 20 Prozent. Derweil treiben die anhaltend tiefen Hypothekenzinsen die Nachfrage weiter an, während vergleichsweise wenig neu gebaut wird. Hinzu kommt noch ein weiterer Effekt: Eigenheime werden in den Zentren zunehmend als Investition zur Vermietung gekauft. So werden zum Beispiel in Zürich heute rund 45 Prozent der Eigentumswohnungen vermietet und nicht selbst bewohnt. Auch das verknappt das Angebot an Wohnungen, die zum Kauf stehen.

### Gemischte Aussichten

Das Barometer der Konjunkturforschungsstelle KOF hat sich seit November nur wenig verändert. Die Aussichten sind weiterhin überdurchschnittlich und deutlich besser als im Januar 2021. Allerdings reicht der momentane Stand nicht an die hohen Wer-

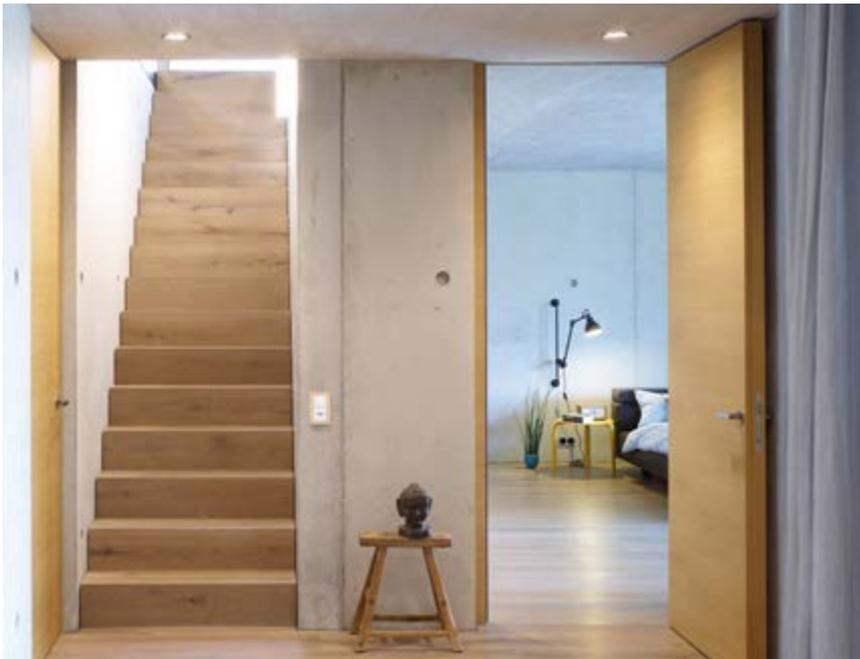
te aus dem Frühjahr und Sommer des vergangenen Jahres heran. Die verschiedenen Untergruppen des Barometers entwickeln sich jedoch uneinheitlich: Verbessert haben sich die Aussichten für den Konsum und die Finanz- und Versicherungsdienstleister. Auch für das Gastgewerbe hellen sich die Perspektiven tendenziell auf.

Für das Baugewerbe geben die Indikatoren für fast alle Teilaspekte der Geschäftstätigkeit nach, insbesondere für die Ertragsentwicklung, die Produktionstätigkeit und die Kapazitätsauslastung. Gegen diese breite Abwärtstendenz stemmen sich die Indikatoren für die Wettbewerbssituation und die Beschäftigungsentwicklung.

Quellen: Bauindex Schweiz, 4. Quartal 2021 – Credit Suisse und Schweizerischer Baumeisterverband / Staatssekretariat für Wirtschaft SECO / KOF Konjunkturforschungsstelle, ETH Zürich / Baublatt – Docu Media Schweiz GmbH, UBS

# Gutes Design spricht für sich

Das moderne Schalter- und Steckdosenprogramm von Hager sorgt für stilvolle Lebensräume und das passende Design in jedem Raum.



## Zeitlos schön mit kallysto.pro

kallysto.pro vereint absolut perfekte Technik mit einem zeitlos eleganten Design. Die edle Ausführung genügt höchsten Ansprüchen. Sei es die geradlinige, quadratische und flache Form von kallysto.pro oder die exklusiven Materialien bei kallysto.art – alle Schalter bestechen durch ein ansprechendes Design.

## Keine Kratzer, kein Vergilben, keine Bakterien

Dank Duroplast zeichnen sich kallysto Apparate nicht nur durch hohe Materialfestigkeit und chemische Beständigkeit aus, sondern

sind zudem kratzfest, antistatisch und UV-stabil. So ist auch nach Jahren kein Vergilben festzustellen und die Schalter und Steckdosen können ganz einfach gereinigt werden.

## Natürliche Atmosphäre mit kallysto.art

Mit kallysto.art lassen sich Schalter und Steckdosen perfekt auf den Wohnstil abstimmen. Den Kombinationsmöglichkeiten sind keine Grenzen gesetzt: Die Abdeckrahmen präsentieren sich in elf schönen Echtmaterial-Varianten. Es können alle Einsätze und Tasterknöpfe der Linien kallysto.line, kallysto.trend und kallysto.pro integriert werden.

Die vier Edelholzrahmen in den Ausführungen Esche, Nussbaum, Birnbaum und Räumchereiche zaubern eine einzigartige natürliche Atmosphäre ins Haus. Die stilvollen Modelle sorgen für den besonderen Touch und bieten eine willkommene Abwechslung im Design. Das Echtmaterial Holz macht aus jeder Abdeckplatte ein unverwechselbares Unikat.

## Kontakt:

Hager AG, 6020 Emmenbrücke, Tel. +41 41 269 90 00,  
infoch@hager.com, www.hager.ch

**:hager**

# Schlüsselfertige E-Mobility Ladelösung

Die Weidmüller Schweiz AG und die ecocoach AG haben im Oktober 2021 am Nestlé-Standort in Orbe einen Ladepark für E-Fahrzeuge installiert. Zwölf Weidmüller Wallboxen mit einer Leistung von jeweils 11 kW ermöglichen nun emissionsfreie Mobilität.

Ein entscheidender Punkt für die Akzeptanz und Anwendbarkeit von Elektromobilität ist eine anwenderfreundliche Ladeinfrastruktur. Dies gilt sowohl für potenzielle Elektrofahrzeug-Nutzer als auch für Planer, Betreiber und Energieanbieter. Weidmüller bietet hierfür die passenden Lösungen. Die «AC Wallbox Business» ist exakt auf die Bedürfnisse von Unternehmen, Selbstständigen, Städten oder Kommunen ausgerichtet. Sie bietet geeichte Energiezähler sowie die sichere und komfortable Freischaltung inklusive Authentifizierung via RFID. Mit einem potentialfreien Eingang für den Lastabwurf und Kommunikation über Modbus lässt sich die Wallbox perfekt in ein Lademanagement integrieren. Durch individualisierbare Designblenden können die Stationen auch als Werbefläche für Unternehmen genutzt werden. Das Produktportfolio umfasst Varianten mit Ladeleistungen von 3,7 bis 22 kW. Die Business Box ist mit angeschlagenem Kabel und Typ-2-Stecker oder mit Steckdose erhältlich.

## Die Komplettlösung inklusive intelligenter Steuerung

Die Weidmüller Schweiz AG mit Sitz in Neuhausen am Rheinfall und die ecocoach AG mit Sitz in Brunnen haben ihre Zusammenarbeit rund um Lösungen für das Lade- und



Die Weidmüller Schweiz AG und die schweizerische ecocoach AG haben für den Nestlé-Standort in Orbe ein schlüsselfertiges Ladesystem für E-Fahrzeuge installiert.

Lastmanagement von Elektrofahrzeugen intensiviert. Beide Unternehmen haben sich zum Ziel gesetzt, gemeinsam führender Anbieter der intelligenten Komplettlösung von Ladesystemen für E-Mobility zu werden. Die ecocoach AG hat deshalb kürzlich ein neues E-Mobility-Lastmanagement System namens «ecoChargingCoach» lanciert. Das herstelleroffene System steuert Ladestationen ohne Überlastung des Netzanschlusses. Dafür verteilt es die verfügbare Leistung bedarfsorientiert auf die einzelnen Ladepunkte. So können Zeit und Kosten für den Ausbau der externen Stromversorgung gespart werden. Möglich ist sowohl das statische als auch das dynamische Lastmanagement. Die Basisversion steuert bis zu zehn AC-Ladestationen, wobei das System beliebig ausbaubar ist.

Die Weidmüller AC-Wandladestation eignet sich besonders für den Einsatz in Garagen und für Stellplatzanlagen.

## Ein schneller Erfolg

Die Komplettlösung überzeugte die Verantwortlichen bei Nestlé und daher entschieden sie sich, das E-Mobility-Parking-Projekt gemeinsam mit Weidmüller und der ecocoach AG zu realisieren.

Eine Herausforderung musste Dylan Martini noch bewältigen. «Nach der Validierung musste der E-Mobility-Parkplatz für eine VIP-Veranstaltung in kurzer Zeit voll einsatzbereit sein», erinnert er sich. Dank der guten Zusammenarbeit aller Beteiligten wurde auch diese Hürde genommen und die Anlage konnte im Oktober 2021 in Betrieb gehen. Ein äusserst interessantes Projekt, das die Innovationskraft von Weidmüller und seinen Partnern unter Beweis stellt.

## Kontakt:

Weidmüller AG, 8210 Neuhausen am Rheinfall  
Tel. +41 52 674 07 07, [www.weidmueller.ch](http://www.weidmueller.ch)

**Weidmüller** 



# Neue Exklusivmarken bei Sonepar

Sonepar startete das neue Jahr mit der Lancierung von zwei exklusiven Marken: LIT by Cardi im Bereich Licht und TRADEFORCE im Bereich Werkzeug. Beide zeichnen sich durch ein sehr attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis aus.

David von Ow, CEO von Sonepar Suisse berichtet stolz: «Mit der Einführung der beiden Marken bleiben wir kundenorientiert und bieten unseren Kunden eine Produktpalette, die das Sortiment unserer strategischen Lieferanten ergänzt. Dank unserem erstklassigen Service und einer optimierten Lieferkette stellen wir sicher, dass unsere Kunden Zugang zu einer vollständigen Palette von TRADEFORCE- und LIT by Cardi-Produkten für alle ihre Projektanforderungen haben.» Auch Marcel Helbling, Leiter Produktmanagement bei Sonepar Suisse, freut sich über den Launch: «Die Einführung der TRADEFORCE- und LIT by Cardi-Produkte verdeutlicht unser Bestreben, in einer immer komplexeren Welt, stets einen grösseren Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.» Im September lancierte die Sonepar Gruppe die Exklusivmarken weltweit. LIT by Cardi und TRADEFORCE werden derzeit in mehr als zehn Ländern verkauft.

## Was Sie von den neuen Marken erwarten können

### LIT by Cardi: Entworfen für Einfachheit

2018 in Schweden gegründet, schliesst LIT by Cardi eine Marktlücke für effektive, aber einfache Leuchten zu einem erschwinglichen Preis. Das prägnante Sortiment an bewährten, hochwertigen Leuchten ist vom skandinavischen Erbe des Unternehmens inspiriert und bietet professionellen Designern und Installateuren einen unkomplizierten Ansatz für ihre Beleuchtungsanforderungen. Alle Produkte im Portfolio der Marke bestehen zu 100 % aus LED.

### TRADEFORCE: any job anywhere

Im Dienste professioneller Bauunternehmen wurde TRADEFORCE 2005 in Australien gegründet, um den schwierigsten und unterschiedlichsten Bedingungen auf der Welt gerecht zu werden. TRADEFORCE gibt seinen Kunden das Vertrauen, das sie brauchen, um jeden Job überall zu erledigen. Die Produkte sind so gebaut, dass sie einer Reihe von professionellen Situationen standhalten. Dazu gehören isolierte Elektrowerkzeuge für die Niederspannungsinstallation und wichtiges Handwerkzeug für den täglichen Gebrauch, die den Elektrikern die Installationen erleichtern.

Sowohl TRADEFORCE als auch LIT by Cardi sind weltweit ausschliesslich bei Sonepar erhältlich. Die ersten hochwertigen Produkte sind jetzt verfügbar. Lassen Sie sich überraschen und lernen Sie die neuen Marken auf [sonepar.ch](http://sonepar.ch) kennen.



#### Kontakt:

Sonepar Suisse AG, 8304 Wallisellen  
Tel. +41 44 839 58 11, Fax +41 44 839 58 58  
[info@sonepar.ch](mailto:info@sonepar.ch), [www.sonepar.ch](http://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](mailto:lichtprojekte@sonepar.ch). Gemeinsam finden wir eine individuelle Lösung für Ihr Lichtprojekt.



[sonepar.ch](http://sonepar.ch)



## TRADE FORCE

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.

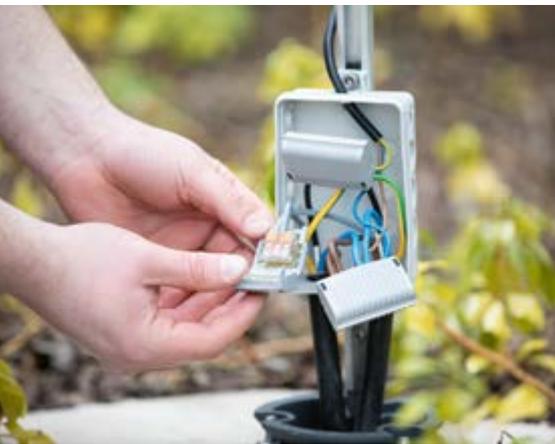
Profitieren auch Sie von den hochqualitativen Produkten zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.

Jetzt exklusiv auf [sonepar.ch](http://sonepar.ch)

### WAGO Gelbox für Verbindungsklemmen

# Einfach vor Feuchtigkeit geschützt

Kondenswasser, starker Niederschlag, ein kräftiger Wasserstrahl: Wenn Feuchtigkeit auf Strom trifft, kann es schnell zum Kurzschluss kommen. Als bewährtes Gegenmittel gilt Verguss. Doch sicherer Feuchtigkeitsschutz für Verbindungsklemmen kann noch schneller und einfacher gelingen – mit der WAGO Gelbox. Sie ist sofort einsatzbereit für vielseitige Anwendungen im Nieder- und Kleinspannungsbereich.



Die WAGO Gelbox schützt die Elektroinstallation genau dort, wo es darauf ankommt – an den Verbindungspunkten – und das ohne unwiderruflich Abzweigdosen vergossen zu müssen. Die Gehäuseform ist kompakt gestaltet. So lassen sich die Gelboxen in jeder Abzweigdose einfach unterbringen.

Die WAGO Gelbox bietet ganze neue Möglichkeiten für den Feuchtigkeitsschutz von Verbindungsklemmen. So lassen sich die Boxen problemlos in jeder Abzweigdose unterbringen – ganz gleich, ob diese an der Wand oder unter der Decke befestigt sind. Einerseits entfällt die Zeit, die das Anmischen der Komponenten in Anspruch nimmt. Andererseits spart man weitere Zeit, weil man nicht darauf warten muss, dass die angerührte Vergussmasse endlich ausgehärtet oder gar getrocknet ist. Hinzu kommt: Das Gel ist kennzeichnungsfrei, da die Chemikalien im Gel bereits ausreagiert sind. Damit ist die WAGO Gelbox direkt startklar. Sie ist bereits vorgefüllt mit Gel und dichtet die Verbindung sofort ab. So können elektrische Anlagen nach der Installation ohne Unterbrechung direkt in Betrieb genommen werden – und das einfach, schnell und sicher.

#### Einfache und schnelle Anwendung

- Platzsparend durch kompakte Bauform
- Noch mehr Platz in der Abzweigdose, da mehrere Klemmen in einer Gelbox eingesetzt werden können
- Einfache Handhabung durch innovatives Design
- Stromkreise einfach erweitern – dank schneller Wiederzugänglichkeit
- Zeitersparnis durch direkte Inbetriebnahme, kein Anmischen und Aushärten der Gelmasse notwendig
- Immer einsatzbereit durch unbegrenzt lagerfähige gelgefüllte Boxen

#### Vielseitige Anwendung

- Verwendbar in allen Industriezweigen durch silikonfreies Gel
- Im Niederspannungsbereich mit Zusatzgehäuse (doppelte Isolierung) einsetzbar



#### 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



## BESCHRIFTEN

Aufgaben schneller erledigen – mit dem zeitsparenden Beschriftungssystem für alle Komponenten im Schaltschrank.

## PLANEN

Alle relevanten Artikeldaten verfügbar – für eine zuverlässige Datendurchgängigkeit, ganz gleich, ob für den WAGO Konfigurator Smart Designer oder CAE-Tools.



## REALISIEREN

Besonders leichtes Handling – dank Push-in-Technik und komfortablen, intuitiven Betätigungsvarianten mit Hebel, Drücker oder Betätigungsöffnung

# EFFIZIENTER, WENN ALLES PASST.

Optimal aufeinander abgestimmt: Steigern Sie Ihre Effizienz mit dem Reihenklemmenportfolio TOPJOB® S inklusive Zubehör und Software.



[www.wago.com/ch-de/topjobs-effizienz](http://www.wago.com/ch-de/topjobs-effizienz)

ROLINE / VALUE

# Qualität macht den Unterschied

Mit den Eigenmarken ROLINE und VALUE 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.

Die Produkte unserer Eigenmarke ROLINE sind für den professionellen Dauerbetrieb konzipiert. Mit einer 5-jährigen Funktionsgarantie stehen wir zu unserem Leistungsversprechen. Unsere ROLINE-Produkte sind für den professionellen und industriellen Anwender entwickelt und unterscheiden sich durch Qualität grundlegend von vergleichbaren Produkten aus dem IT-Umfeld. Die hohe Kompatibilität im Zusammenspiel mit anderen Geräten ist aussergewöhnlich. Die Eigenmarke VALUE steht für attraktive Preise und geprüfte Qualität. Mit den VALUE-Produkten erhalten Sie den bestmöglichen Preis in Bezug auf Qualität und Produkteigenschaften. Sie verbauen Produkte in der Netzwerk-Installation



oder setzen diese in der Produktion ein? Sie benötigen keine aufwendigen Verkaufs-Verpackungen mit Produkterklärungen? Dann liegen Sie mit der Marke VALUE genau richtig! Sie genügt den Anforderungen im Büro-Umfeld und wird in ökonomischen Verpackungen geliefert. Diese konsequente Ausrichtung auf diesem Markt spiegelt sich in einem bedeutenden Preisvorteil wieder. Um auch den höchsten Ansprüchen gerecht zu werden, haben wir die PC- und Multimedia-Kabel unserer Eigenmarke ROLINE schon vor Jahren mit der Produktlinie ROLINE GOLD in Bezug auf Schirmung und Kontaktsicherheit in einer noch hochwertigen

ren Qualität auf den Markt gebracht. ROLINE GOLD-Kabel zeichnen sich aus durch vergoldete Kontakte für Kontaktsicherheit auch bei hohen Steckzyklen, Stecker mit Metallgehäuse für bessere Schirmung und nylonverstärktes Kabelaussenmaterial für bessere Stabilität.

Die Kompetenz unserer Mitarbeitenden, eine durchgängige kompromisslose Qualitätssicherung sowie eine 30-jährige Markterfahrung machen uns zu einem zuverlässigen Partner für die Distribution, den Handel, Systemintegratoren, Industrie und Verwaltung.

Gerne beraten wir Sie persönlich.



**Kontakt:**  
SECOMP AG, 8303 Bassersdorf,  
Tel. +41 44 511 87 10, Fax +41 44 511 87 05  
verkauf@secomp.ch, www.secomp.ch



Ob in Büros, Sitzungsräumen, Praxen, Klassenzimmer oder Kitas

# Mobile Luftreiniger als elementarer Bestandteil der Hygienemassnahmen

Aufgrund der Erfahrungen der letzten zwei Jahre ist die Qualität der Raumluft stärker ins Bewusstsein gerückt. Mobile Luftreiniger helfen nachweislich das Risiko gegenseitiger Ansteckung deutlich zu reduzieren und die Luftqualität zu verbessern. Trotz ihren grossen Vorteilen, werden sie in die aktuellen Diskussionen kaum aufgenommen.

## Besondere Räume erfordern besondere Aufmerksamkeit

Zu den wirksamsten Methoden, die Konzentration potenziell virushaltiger Aerosole in der Raumluft zu reduzieren, zählt eine möglichst hohe Frischluftzufuhr. Doch bei sehr geringen Aussentemperaturen ist eine Dauerlüftung nicht mehr zumutbar. Während Aerosole draussen in der frischen Luft verfliegen, stellen sie in geschlossenen Räumen ein Problem dar, weil sie lange in der Luft hängen bleiben können. So sind Wartebereiche in Praxen, Sitzungsräume, Klassenzimmer oder Beautysalons typische Bereiche, wo das Risiko gegenseitiger Ansteckung hoch ist. Mobile Luftreiniger entfernen nachweislich Keime, Bakterien und Viren aus der Raumluft und bieten so zusätzlichen, wirksamen Schutz für alle Betroffenen.

## Modernste Filtertechnik für reine Luft

Die Wirkungsweise von Luftreinigern basiert auf Filtern. Zur Entfernung von Partikeln wie Aerosolen werden die sog. True HEPA Filter der Klasse H13 empfohlen. Diese filtern Partikel bis 0,3 Mikrometer mit einer Sicherheit von 99,97% aus der Raumluft. Für die Anwendung im Haushalt und am Arbeitsplatz ist dies die optimale Filterklasse.

## Flexibel und leistungsstark

Mobile Luftreiniger sind aufgrund ihrer Leistungsfähigkeit, der Mobilität und der einfachen Bedienbarkeit als dezentrale und flexible Lösung dort besonders geeignet, wo keine zentrale Reinigung möglich oder finanzierbar ist. Für einen normalen Gebrauch sollte die Raumluft pro Stunde 3-mal gereinigt werden können, im «Aller-

gikerstandard» 5 bis 6 mal pro Stunde. Die maximale Reinigungsleistung eines Geräts wird als CADR-Wert ausgegeben. Er gibt an, wieviel gereinigte Luft ein Gerät pro Stunde maximal abgeben kann.

## Wieder mehr Normalität im Alltag

Mobile Luftreinigungsgeräte erhöhen den Schutz vor gegenseitiger Ansteckung und sorgen generell schnell und effektiv für ein gesundes und produktives (Arbeits-) Klima. ecofort ist seit Jahren im Bereich Luftreiniger tätig und hat viel Erfahrung in der Beratung von bedarfsgerechten Lösungen für Zuhause, im Büro oder an Arbeitsplätzen. Gerne beraten wir Sie bei Fragen nach der optimalen Lösung.



### Kontakt:

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



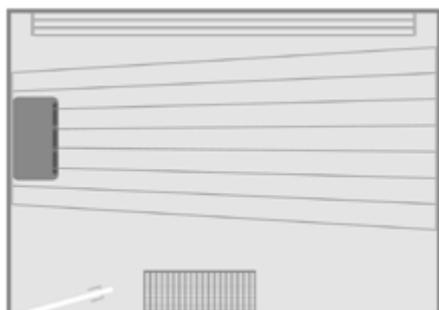
# Qualität, die bleibt – dank dem beliebtesten Wäschetrockner der Schweiz

Schnell getrocknet, weiche Wäsche und geeignet für alle Kleidungsstücke: Der SECOMAT®-Wäschetrockner ist die perfekte Lösung für jede Waschküche. Darüber hinaus hält er die Kellerräume trocken und schützt vor Schimmel sowie Feuchtigkeitsschäden am Bauwerk.

Funktionelle Sportwäsche, wasserabweisende Outdoor-Bekleidung, Feinwäsche, Alltagskleidung, Spitzen-Unterwäsche und Jeans – Kleidung besteht heute nicht mehr einfach nur aus Baumwolle, sondern aus verschiedenen, nach Aufgaben abgestimmten Fasern, die entsprechende Pflege benötigen. Diese Pflege gilt auch fürs Trocknen. Hier ist der Marktführer Secomat die schonendste Trocknungsvariante. Er trocknet die Wäsche schnell, ohne sie zu strapazieren und zu zerknittern. Ein weiterer Vorteil: Auch Schuhe, Zeltblachen oder sonstige Textilien lassen sich mit dem Secomat schonend und auf natürliche Weise trocknen. Wo im Mehrfamilienhaus vermehrt der Faktor Zeit im Vordergrund steht, weil nur ein Waschtage oder ein paar Stunden vorhanden sind, steht im Einfamilienhaus eher die Qualität der Trocknung im Fokus. Der Secomat deckt beide Bedürfnisse gleichzeitig ab.

## Schweizer Qualitätsprodukt

Die in der Schweiz entwickelten Secomat-Modelle sind stromsparend, da sie über die höchste Energieeffizienzklasse A verfügen. Der eingebaute Hygrostat schaltet den Secomat aus, sobald der gewünschte Trocknungsgrad erreicht ist. Weiter besitzt der Secomat eine Timerfunktion, mit der



Strahlenförmige Wäscheleine SunLine sorgt für kurze Trocknungszeit

er manuell für 30, 60 oder 90 Minuten läuft. Für unbeheizte Waschküchen und Trocknungsräume gibt es die Secomat-H-Linie mit Abtauheizung, sodass auch bei kalten Temperaturen die optimale Trocknungsleistung erzielt wird. Mit der zusätzlichen Raumtrocknungsfunktion bietet der Secomat Schutz vor Feuchtigkeitsschäden wie Rost und Schimmel.

## Strahlenförmige Wäscheleine sorgt für kurze Trocknungszeit

Weil zu einer effizienten, kostengünstigen und schnellen Trocknung auch die Ausstattung der Waschküche beiträgt, bietet die Krüger+Co. AG umfangreiches Zubehör

Ob Wäschehänge, klappbarer Trocknungstisch oder Waschtage-Planer. Individuelle Einrichtungssysteme für jeden Trocknungsraum. Alles aus einer Hand.

an. Die strahlenförmige Wäscheleine sorgt für optimale Luftzirkulation und verbessert die Trocknungszeit. Der Trocknungstisch ist ideal für Feinwäsche und dient gleichzeitig zum Zusammenfalten der Wäsche. Nach Gebrauch kann er einfach heruntergeklappt werden. Für einen mobilen Einsatz des Wäschetrockners gibt es die Möglichkeit der Montage auf einem Fahrgestell.

Weitere Informationen unter [krueger.ch/secomat](http://krueger.ch/secomat)

## Kontakt:

Krüger + Co. AG, 9113 Degersheim  
Tel. +41 71 372 82 82, Fax +41 71 372 82 52  
[info@krueger.ch](mailto:info@krueger.ch), [www.krueger.ch](http://www.krueger.ch)



# LEVA META Multiwatt – modern, flexibel, Lichtfarbe einstellbar

Die LEVA META Multiwatt ist aufgrund ihrer einzigartigen Eigenschaften eine sehr vielseitige Leuchte. Die Besonderheiten dieser Wand- resp. Deckenleuchte sind die zwei kleinen DIP-Schalter, mit welchen sich ganz einfach die Lichtfarben 3000 K, 4000 K und 6000 K sowie die Lichtstärken 13 W, 18 W und 24 W einstellen lassen. Mit dieser Funktion kann die LEVA META Multiwatt ganz einfach Ihren Bedürfnissen angepasst werden.

Hocheffiziente LEDs mit 100 Lumen/Watt tragen zu einem geringen Stromverbrauch bei. Die Lichtstärke lässt sich je nach Anwendung und Montage einstellen. Mit einer langen Lebensdauer von 50 000 Stunden ist sie zudem sehr nachhaltig. Die hohe Schlagfestigkeit von IK 10 dient nicht nur der Nachhaltigkeit, sondern auch der Kosteneffizienz, da die Leuchte nahezu unzerstörbar ist und auch grösseren mechanischen Einwirkungen standhält. Deshalb wird die LEVA META Multiwatt häufig in Projekten eingesetzt, bei denen sie durchaus einiges aushalten muss. Durch die IP 54 Klassifizierung ist die Leuchte auch in Nasszonen oder im Aussenbereich einsetzbar.

Die sehr niedrige Produkthöhe von nur 48 mm und das zeitlose, schlichte Design, welches sich zurücknimmt, macht die LEVA META Multiwatt zu einem dezenten Blickfang, der sich in vielen Räumen sehen lassen kann. Sie kann überall dort einfach und rasch montiert werden, wo eine solide Grundbeleuchtung benötigt wird. Durch den Kantenring hebt sich die LEVA META ab und verleiht der Leuchte schlichte Eleganz. Auf Wunsch kann die LEVA META auch mit Notlichtfunktion und Bewegungsmelder geliefert werden.



## Die Vorteile im Überblick:

- Drei Lichtstärken und drei Lichtfarben in einer Leuchte
- Mit zwei DIP-Schalter zur Einstellung der Lichtstärke und Lichtfarbe
- Super dünn – nur 48 mm
- Einfache Montage
- Schlagschutz IK 10
- Hohe Lichtausbeute – bis zu 110 lm/W
- Schönes Lichtbild dank Kantenring
- Optional mit Notlichtfunktion und Bewegungsmelder

## Kontakt:

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



Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website: [www.verolight.com](http://www.verolight.com)  
Für allgemeine Anfragen und Bestellungen: [vertrieb@verolight.com](mailto:vertrieb@verolight.com)

# Partnerschaftlich zum Erfolg

Eine intelligente und energieeffiziente Lichtsteuerung, die sich auf Tastendruck der aktuellen Nutzung anpasst: Swisslux liefert Bewegungs- und Präsenzmelder für das neue multifunktionale Stadion in Ambri Piotta.



Die Gottardo Arena ist die neue Eissport- und Mehrzweckhalle des Eishockeyclubs HC Ambri Piotta. Der sagenumworbene Geist möge hier den Biancoblù ein neues, sportliches Zuhause geben.

Das sagen- und mythenumrankte Kultstadion Valascia neu genannt Gottardo Arena, der «Tempel», die Heimstätte des altherwürdigen Eishockey-Clubs Ambri Piotta (HCAP), hat im Herbst 2021 auf dem Flugplatz von Ambri einen würdigen Ersatzbau erhalten. Das 50-Millionen-Projekt wurde vom Tessiner Architekten Mario Botta entworfen. Es ist nicht mehr «nur» ein Eishockey-Stadion, sondern eine ganzjährig nutzbare Mehrzweckeinrichtung für Ambri und das ganze Tal. Entsprechend flexibel, nachhaltig und intelligent muss die Beleuchtungssteuerung sein. Swisslux wusste wie und konnte den Bau mit Bewegungs- und Präsenzmeldern der Firma B.E.G. ausrüsten.

## Kompetenter Ansprechpartner

Schon vor dem Baustart 2019 beriet Swisslux die Bauherrschaft, den Architekten und die Planungsbüros bei der Auswahl der Melder. Dabei ging es um Baugrösse, Funktionalität, die optimalen Erfassungsbereiche sowie um das Gebäudetechniksystem

KNX, mit dem das ganze Stadion ausgerüstet werden sollte. Die unterschiedlichen Meldertypen, mit denen Swisslux exakt auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen konnte, wurden in die Ausschreibung und Projektierung der Elektroinstallationen übernommen. Während der Realisierung stand das Swisslux-Team den ausführenden Unternehmen und somit auch dem für das KNX-Projekt zuständigen Systemintegrator ebenfalls unterstützend zur Seite.

## Vielfältiges Sortiment

Der PD2 S MAX ST KNX mit seinem sehr grossen Erfassungsbereich wird in den Korridoren, Restaurants und Treppenhäusern eingesetzt. Der B.E.G. Melder vom Typ PD2 S 360 ST KNX hingegen steuert via KNX das Raumklima sowie die Beleuchtung in den Vereinsbüros des HCAP, der Sky Box, WCs sowie in Sitzungszimmern. Er bietet energieeffiziente Funktionen wie Kurzpräsenz oder separate HLK-Telegramme, die von der Heizungssteuerung genutzt werden können. Optional



Die perfekten Melder mit der richtigen Funktionalität am optimalen Ort zu planen, zu montieren und schlussendlich zu konfigurieren, ist gar nicht so schwierig, wenn man bereits frühzeitig auf die grosse Erfahrung des Swisslux Teams zurückgreifen kann.

ist er mit zusätzlichen Funktionen wie z. B. integrierten Temperatur- und Geräuschsensoren erhältlich. In Nebenräumen kommen konventionelle 230-Volt-Bewegungsmelder zum Einsatz. Insgesamt werden im ganzen Projekt fünf verschiedene Meldertypen von B.E.G. LUXOMAT verwendet.

## Sporttempel

Das Vorzeigeprojekt in der Leventina wird hauptsächlich von Teamplayern auf dem Eis genutzt. Dazu hat die Teamarbeit zwischen Planer, Elektriker, Integratoren und dem Hersteller Swisslux AG ihren Beitrag geleistet. Es ist ein sehr repräsentatives Projekt entstanden und damit ein neuer «Sporttempel» für die Biancoblù. Das Stadion fasst übrigens 6775 Zuschauer; die Zahl entspricht der Postleitzahl von Ambri. Auf die Idee muss man erst mal kommen. Die Tessiner waren schon immer kreativ und innovativ. So wie die Swisslux.

## Kontakt:

Swisslux AG, 8618 Oetwil am See, Tel. +41 43 844 80 80  
info@swisslux.ch, www.swisslux.ch

**SWISSLUX**  
.....

HELUX Installationsserie, Teil 2

# Installation der ALPHA I Sicherheitsleuchte – so einfach wie 1, 2

Die HELUX Serie zu besonders installationsfreundlichen Leuchten wird fortgesetzt mit der ALPHA I Sicherheitsleuchte. Diese gibt es in symmetrischer und asymmetrischer Ausführung. Auch hier gilt: Installationszeit von weniger als 5 Minuten.

Wer eine installationsfreundliche Sicherheitsleuchte sucht, die auch noch ein ansprechendes Design besitzt und günstig in der Anschaffung ist, muss nicht mehr weitersuchen: Die ALPHA I Sicherheitsleuchte von HELUX erfüllt diese Anforderungen mit Bravour. Hinzu kommen sehr gute Ausleuchtung, langlebige Akkus (LiFePo4) und die Auto-Test-Funktion. Billige Produkte findet man viele im Markt. Günstige Produkte, bei denen die Installation so einfach ist wie 1, 2 findet man bei HELUX.

Besonders installationsfreundliche HELUX Produkte, mit einer Installationszeit von weniger als 5 Minuten, zeichnen sich durch folgende Eigenschaften aus:

- Viele Kabeldurchführungen und Bohrlöcher
- Montageplatte mit Anschlussklemme
- Steckprinzip
- Einlegbares Piktogramm im Set (Rettungszeichenleuchten)

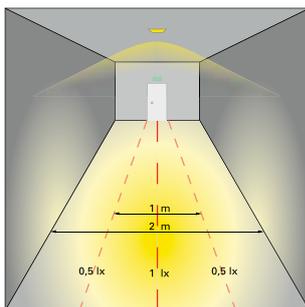
## Die Installationsschritte der ALPHA I sind denkbar einfach



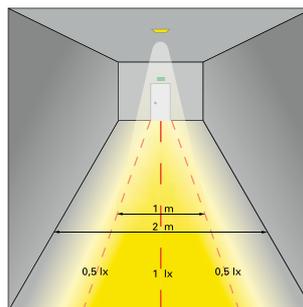
Schritt 1: Montageplatte montieren und anschliessen (bei der asymmetrischen ALPHA I-A, für Korridore/Fluchtwege, auf die Ausrichtung achten!)



Schritt 2: Leuchte mit Montageplatte verbinden und einklicken



Für Flächen setzt man am besten die symmetrische ALPHA I-S ein



Für Korridore/Fluchtwege verwendet man am besten die asymmetrische ALPHA I-A

## Das HELUX Smart(phone) Shopping, ebenfalls so einfach wie 1, 2

Zugang erhalten (einmalig)



Anmelden



Installationsfreundliches Produkt kaufen und von 5% Onlinerabatt profitieren



### 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

Erfüllt die allerhöchsten Ansprüche Ihrer Kunden

# Ab April verfügbar: Geschirrspüler ELITE Exklusivmodell

eEV-Mitglieder kommen in den Genuss eines neuen ELITE Exklusivmodells von Miele:  
Der vollintegrierbare Geschirrspüler G 27165-60 SCVi XXL mit AutoDos-Funktion beeindruckt  
mit einem profitablen Preis-Leistungsangebot und garantiert exzellente Spülergebnisse.



## Nachhaltig und leise

- Wasserverbrauch ab 6 Liter im Programm Automatic
- Energieeffizienzklasse B
- Automatische Beladungserkennung
- Geräuschwert von 43 dB(A), 41 dB(A) im Programm extra-leise
- Warmwasseranschluss
- SensorDry



## Innovativ und schnell

- Automatische Dosierung AutoDos mit integrierter PowerDisk
- QuickPowerWash 58 Minuten schnell
- AutoOpen-Trocknung
- Patentierten 3D-MultiFlex-Besteckschublade
- Hausgerätevernetzung Miele@home
- Zertifizierte Virus-Hygiene



## Komfortabel und grosszügig

- XXL-Spülraum für 14 Massgedecke
- ComfortPlus-Korbgestaltung
- FlexCare-Tassenauflage
- Brilliant GlassCare
- Klartext-Display mit MultiLingua-Option
- Startvorwahl bis 24 Stunden
- ComfortClose



## Kontakt:

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

**Miele**

Die neue Coal Black Kollektion von De Dietrich

## Ein Hauch von Eleganz in der Küche

Die Marke De Dietrich bewegt sich erfolgreich zwischen Technik und Kreation sowie zwischen Tradition und Modernität. Seit über 300 Jahren bewährt sich der französische Hersteller mit seiner Expertise im Bereich der Küchengeräte und bringt ständig wieder neue Kreationen mit einzigartigen Technologien hervor. Mit der neuen Kollektion Coal Black verkörpert De Dietrich die Essenz von Modernität und Minimalismus und bringt eine natürliche Eleganz in Ihre Küche.



### Mit Coal Black rücken Ihre Kochkünste ins schönste Licht

Coal Black ist der englische Begriff für ein sehr dunkles Schwarz. Um dieses intensive Schwarz zu erhalten, werden Materialien und Texturen wie Gusseisen und Glas miteinander verbunden. Die sorgfältige Verarbeitung verleiht Ihrem Wohnraum einen Hauch von Raffinesse und Eleganz. Finden Sie diesen ausdrucksstarken Trend «Black is beautiful» auch in den Backöfen, Kombiteamer und Kochfeldern von De Dietrich wieder.

### HoriZone Play: Eine revolutionäre Technologie

Doch De Dietrich setzt nicht nur auf ein einzigartiges Design, sondern auch auf eine clevere und benutzungsfreundliche Technologie. Das Induktionskochfeld horiZone Play mit integrierter Dunstabzugshaube ermöglicht verschiedene Zubereitungsmethoden. Die 40 x 23 cm grosse, modulare Kochzone bietet Platz für alle Arten von Töpfen und Pfannen: ob gross, oval oder rechteckig. Mit zwei mal 3700 Watt erhitzen sich diese

Kochzonenbereiche des Induktionskochfelds doppelt so schnell wie andere herkömmliche Kochmethoden. Die integrierte Dunstabzugshaube mit unsichtbarem und fast geräuschlosem A++-Motor sorgt ausserdem für eine unübertroffene Saugleistung. Somit wird Ihren Kochkünsten keine Grenzen mehr gesetzt.



FORS bietet 5 Jahre Garantie auf Haushalt- und Profigeräte.



De Dietrich 

### Kontakt:

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



Auf Zeitsprünge spezialisiert

# Die Siemens Geschirrspüler begeistern durch Speed- und Update-Möglichkeit

Die Siemens Spülmaschinen sind vom Einsteiger- bis zum Premiummodell vernetzt. Mit der varioSpeed-on-demand-Funktion lassen sich Programme remote beschleunigen und mit glassZone werden wertvolle Gläser perfekt gereinigt.

Durch Vernetzung und Update-Möglichkeit legt Siemens die Basis dafür, dass die Geschirrspüler auf viele Jahre hinaus State of the Art bleiben und somit stets zu den Lebensgewohnheiten ihrer Besitzer passen.

## Einfach mal an der Uhr drehen mit Speed on Demand

Die Geschirrspüler reagieren auf sich verändernde Anforderungen mit neuen Funktionen wie beispielsweise varioSpeed-on-demand. Kommt der Besuch früher als geplant und die Spülmaschine braucht noch zu lange? Kein Problem: Über die Home Connect App lässt sich der Spülvorgang, auch wenn er bereits läuft, um bis das Dreifache beschleunigen.

## GlassZone: Glanzzeit für Gläser, Auszeit für Gastgeber

Ein weiteres Highlight, das Spülen jetzt noch bequemer macht, ist die neue glassZone. Mit ihr hat Siemens Hausgeräte einen «Prioritybereich» für wertvolle Gläser geschaffen: Sechs integrierte Düsen säubern diese mit sanfter, kontinuierlicher Wasserzufuhr ebenso gründlich wie schonend. Und egal ob Tumbler oder Tulpe, jede Glasform steht dabei sicher auf soften Anti-Rutsch-Elementen. Wein- und Sektgläser erhalten für ihre Stiele durch weiche Anlageflächen zusätzlichen Halt.

Für glänzende Spülergebnisse sorgt das patentierte Zeolith-System. Es wandelt Feuchtigkeit mit Hilfe des gleichnamigen,

natürlichen Minerals in Wärme um, die für ein glänzendes Trockenergebnis sorgt. So können nun auch wertvolle Gläser, die man sonst noch per Hand gespült hat, beruhigt in die Spülmaschine gestellt werden und dank der neuen glassZone gehören Wasserflecken und -ränder der Vergangenheit an.

## Tasten, Touch oder Fernsteuerung

Persönliche Vorlieben beim Spülen wie Lieblingskombinationen aus Spülprogramm und Zusatzoption lassen sich auf einer eigenen Favoritentaste speichern. Was die Art und Weise der Bedienung betrifft, haben Nutzer der neuen Baureihe ferner die Wahl zwischen Touch sowie Tasten direkt am Gerät oder auch per Fernsteuerung über die Home Connect App.

## Einbauvielfalt für mehr Planungsspielraum

Als Europas Einbauspezialist Nummer Eins bietet Siemens mit seiner neuen Geschirrspülergeneration volle Flexibilität. Dank unterschiedlichster Varianten fügen sich die Geräte in jedes Küchenkonzept und jedes Ambiente ein: vom Standgerät über teil- oder vollintegrierte Einbaugeräte, in 60 Zentimeter oder 45 Zentimeter Breite, bis hin zu Lösungen für besondere Situationen wie den Hocheinbau.



### Kontakt:

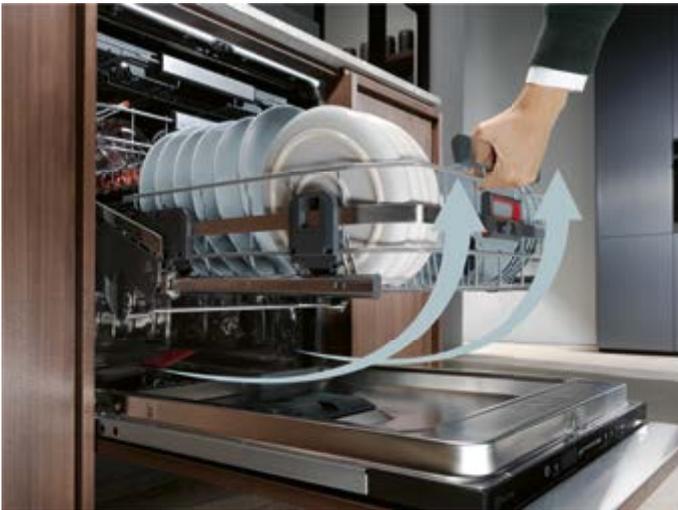
BSH Hausgeräte AG, 8954 Geroldswil  
Tel. +41 848 888 500, Fax +41 848 888 501  
[www.siemens-home.bsh-group.com/ch](http://www.siemens-home.bsh-group.com/ch)

**SIEMENS**

Ökologisch, bequem und effektiv

# Electrolux Geschirrspüler mit QuickSelect und ComfortLift®

Glänzende Ergebnisse dank intuitiver Schieberegung und dem weltweit ersten Unterkorb, der sich sanft auf eine bequeme Arbeitshöhe anheben lässt.



Geschirrspüler sind heutzutage nicht mehr aus der Küche wegzudenken. Die Maschinen übernehmen die lästige Arbeit, damit wir uns dem Kochen und dem Genuss hingeben können. Electrolux hat eine Reihe revolutionärer Technologien entwickelt, um die Geräte noch wirkungsvoller, bequemer und ökologischer zu gestalten.

## QuickSelect: Die Ökologie immer im Blick

Mit QuickSelect wird der Geschirrspüler so intuitiv gestartet wie nie zuvor. Per Schieberegler wird ganz einfach die präferierte Laufzeit eingestellt. Mehr braucht es nicht, der Geschirrspüler verwendet dann automatisch das richtige Programm für makellose Ergebnisse. Und dank dem integrierten «Ecometer» sieht man auf einen Blick, wie ökologisch der eingestellte Waschgang ist. Die QuickSelect-Steuerung ist in allen vollintegrierten Geschirrspülern der Euro-Norm und SMS-Norm erhältlich.

## ComfortLift® für müheloses Ein- und Ausräumen

Electrolux hat den weltweit ersten Geschirrspüler entwickelt, der Ihnen entgegenkommt. Dank der innovativen ComfortLift® Technologie lässt sich der Unterkorb sanft auf eine bequeme Arbeitshöhe anheben. Damit wird das Ein- und Ausräumen des Geschirrspülers zur mühelosen Aufgabe.

## Spezialprogramme für alle Fälle

Bei besonderen Spülanforderungen stehen eine Auswahl an Spezialprogrammen zur Verfügung. SprayZone, reinigt Töpfe, Pfannen und Gratinformen mit hartnäckigen Verschmutzungen besonders intensiv und erzielt eine bis zu dreimal höhere Reinigungsleistung\* als mit Standardprogrammen. Der kraftvolle Wasserdruck sorgt dafür, dass alles, was in diesem Bereich platziert wird, extra stark gespült wird. So spart man sich das Vorspülen.

Dank AirDry wird am Ende des Spülgangs die Tür automatisch 10 cm weit geöffnet, um die Luftfeuchtigkeit entweichen zu lassen. Dies verbessert die Trocknungsleistung und spart Energie.

Mit dem GlassCare System werden selbst empfindlichste Gläser sanft gereinigt. Softgrips und SoftSpikes® halten die Gläser sicher und schützen sie vor Kratzern oder Beschädigungen. Das GlassCare 45° Programm reinigt mit 45 Grad besonders schonend und sorgt für glänzende Ergebnisse.

\* Verglichen mit dem Electrolux Standardprogramm

## Kontakt:

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



# Für die letzte und vorletzte Meile: Der Mercedes-Benz eVito packt beides

Der Umstieg auf einen Transporter mit Elektroantrieb bringt handfeste Vorteile. Im Stop-and-go-Verkehr der Ballungszentren, aber auch darüber hinaus. Der eVito macht es vor: Mit einer Reichweite von neu bis zu 314 Kilometer und dem sprichwörtlichen Mercedes-Benz Komfort führt er die E-Mobilität in eine neue Ära.

Die Zukunft fährt elektrisch: Nach dem Mercedes-Benz eVito Tourer liefert der Premiumhersteller neu auch den eVito Kastenwagen mit einem stark verbesserten elektrischen Antriebsstrang (eATS) aus. Teil des umfangreichen Updates ist zudem eine neue Batterie mit einer nutzbaren Kapazität von 60 kWh. Das Resultat ist eine um 70 % höhere Batteriekapazität – und eine Reichweite von bis zu 314 Kilometer. «Wir freuen uns, dass wir so die gewerbliche Elektromobilität für noch mehr Anwendungsfelder öffnen», sagt Tycho Joel Hegele, Head of Marketing, PR & Product Management Vans, «in suburbanen und in ländlichen Gebieten gleichermaßen.»

## Auf Augenhöhe mit den Verbrennern – und mehr

Mercedes-Benz achtet strikt darauf, dass alle positiven Eigenschaften des Ursprungsfahrzeugs erhalten bleiben. So ist zum Beispiel das Ladevolumen immer identisch. Beim längeren der beiden eVito Kastenwagen sind das stattliche 6,6 Kubikmeter. Wer sich für einen eTransporter mit Stern entscheidet, geht also keine Kompromisse ein – und profitiert von allen Vorteilen eines Elektrofahrzeugs. Dazu gehört zum Beispiel, dass diese auf Arealen zugelassen sind, wo für Benziner ein Einfahrtsverbot gilt. In naher Zukunft werden mehr und mehr Innenstädte nur noch für Fahrzeuge

mit Elektromotor offen sein. Der Umstieg ist also nicht nur ein Engagement für die Umwelt, er ist für den wirtschaftlichen Betrieb vieler Unternehmen unumgänglich.

## Der Erfolgstransporter – jetzt noch besser

Der neue eVito Kastenwagen bringt zahlreiche Verbesserungen zum Erfolgsmodell von 2018. Neben der markant höheren Reichweite gehört dazu die noch leistungsfähigere, serienmässig verbaute Schnellladefunktion. Weiter führt die neue Rekupe-ration-DAUTO-Funktion zu einem noch effizienteren und komfortableren Fahren. Weiter punktet der neue eVito Kastenwagen bereits ab Werk mit vielen attraktiven Ausstattungen wie 17-Zoll-Rädern, Sitzheizung, Multifunktionslenkrad und wegweisenden Assistenz- und Sicherheitssystemen.



**Mercedes-Benz und eev – Partner für eine elektrisierende Zukunft.**  
[www.mercedes-benz.ch/vans](http://www.mercedes-benz.ch/vans)

Weitere Informationen zum eVito finden Sie unter:



**Kontakt:**  
Mercedes-Benz Schweiz AG  
[mercedes-benz.ch/vans](http://mercedes-benz.ch/vans)

Mercedes-Benz



# Einfach schwungvoll – die Werbekampagne für die ELITE Electro-Partner

Die Werbekampagne für die ELITE Electro-Partner hat den Schwung aus der Anfangszeit mitgenommen und so auch 2021 erneut viel Aufmerksamkeit für die Mitglieder hervorgerufen. Und mit bescheidenem Aufwand wird auch Ihr Unternehmen auf «electro-partner.ch» gefunden!

**Text: Pascal Bürki**

Seit rund zwei Jahren ruft die eev mit ihrer Werbekampagne das breite Leistungsspektrum ihrer Mitglieder bei den Konsumentinnen und Konsumenten in Erinnerung und beeinflusst damit die Wahrnehmung der Dachmarke «ELITE Electro-Partner» positiv. Die Kampagne fokussiert auf die Website «electro-partner.ch», vermittelt die zentrale Botschaft der ELITE Electro-Partner als innovative und zuverlässige Elektroprofis und verbindet somit potenzielle Kunden mit ihren regionalen ELITE Electro-Partnern. Damit sollen die Mitglieder tatkräftig unterstützt und das Vertrauen in ihre Unternehmen langfristig gestärkt werden.



## Verbunden mit den Kunden

Die Kampagne, deren dritte Jahres-Etappe im Herbst 2021 abgehalten wurde, stellte die Schwerpunktthemen Smart Home, Photovoltaik und Sprachsteuerung mit unterhaltsamen Web-Spots und animierten Bannern mittels breitenwirksamer Markenkommunikation in den Mittelpunkt. Das Ziel, interessierte Kunden mit den ELITE Electro-Partnern zu verbinden, konnte vollumfänglich erreicht werden: Die Zugriffszahlen auf die Standort-Suchfunktion der Website «electro-partner.ch» stiegen im

Vergleich zum Vorjahr um rund zehn Prozent auf mehr als 14000 Einheiten an. Die drei Werbespots stiessen dabei allesamt auf Anklang. Ebenso erfreulich entwickelten sich im gesamten letzten Jahr die Zahlen der Nutzerinnen und Nutzer sowie die Anzahl an Seitenaufrufen. Die Kampagne haben letztes Jahr insgesamt zehn Millionen Augenpaare mitverfolgt.

## Weiter geht's!

Aufgrund der erfreulichen Resultate wird die Kampagne auch in diesem Jahr fort-

gesetzt, in der ersten Etappe wurden im Januar die bestehenden Spots im Online-Netzwerk «Newsnet» (z.B. tagesanzeiger.ch, bernerzeitung.ch, bazonline.ch, lematin.ch, tio.ch) sowie auf 20min.ch und in den Immobilienportalen immoscout24.ch sowie homegate.ch ausgespielt. Die Resultate sind ausgesprochen positiv ausgefallen, mit einer deutlichen Steigerung an (neuen) Nutzerinnen und Nutzern auf «electro-partner.ch», die in mehr Sitzungen auch öfter auf die Standort-Suchfunktion zugegriffen haben, um den ELITE Electro-Partner in ihrer Nähe zu finden. Die Aufruftrate der Werbespots bei YouTube (Nutzerinnen und Nutzer, die den gesamten Spot zu Ende schauen) stieg auf mehr als 12 Prozent, durchschnittlich liegt dieser Wert zwischen drei und fünf Prozent. Die nächste Etappe, die auch wieder Content Marketing-Elemente zur Geltung bringen wird, ist für Mai vorgesehen.

## So wird Ihr Unternehmen online gefunden

Die Mitgliedersuchfunktion auf «electro-partner.ch» erlaubt es den Endkonsumenten, Elektriker aus ihrer Region bequem zu finden. Damit auch Ihr Unternehmen gefunden wird, laden Sie in Ihrem eev-Mitgliederkonto nach erfolgreichem Login unter «Firmenprofil erfassen» Ihr Firmenlogo hoch und fügen eine Beschreibung Ihres Unternehmens/Ihrer Dienstleistungen hinzu – fertig!

## Newsletter-Marketing

# Trotz Mailflut – mit dem eigenen Newsletter auffallen

Als Unternehmer setzen Sie sich tagtäglich voller Energie und Tatkraft für Ihre Kunden ein. Ist der Auftrag oder die Bestellung jedoch abgeschlossen, stellt sich die Frage, wie Sie einen regelmässigen Kontakt zu Ihren Kunden aufrechterhalten. Die Lösung lautet Newsletter-Marketing.

**Text: Karin Schmidt**

Newsletter-Marketing macht möglich, wovon viele Unternehmer träumen: Die Versorgung der Kunden mit personalisierten und relevanten Informationen wodurch ein gezielter Dialog entsteht. Mit dem wiederkehrenden Versand eigener Newsletter binden Sie Ihre Kunden an Ihr Unternehmen und bleiben kontinuierlich in ihrem Bewusstsein. Dabei gibt es ein paar wichtige Kniffe, um aus der E-Mailflut herauszustecken. In erster Linie gilt: Weniger ist mehr. Präzise Texte mit rotem Faden und ein reduziertes Design lassen dem Call-to-Action den nötigen Platz, um Ihre Leser schnell auf Ihre Landing Page zu leiten.

### Dienstleistungspaket

Mit der Dienstleistung «Newsletter» können die Mitglieder der eev individuelle Newsletter erstellen und ihren Kunden zielgenau zustellen. Der Versand eigener Newsletter ermöglicht ihnen den direkten, unaufdringlichen und interaktiven Kontakt zu ihren Kunden und legt die perfekte Basis für eine erfolgreiche Kundenbindung.

### Für Content ist gesorgt

Wir stellen Ihnen nicht nur das Werkzeug zum Versand der Newsletter, sondern auch möglichen Content zur Verfügung: Als Abonnent des Electro oder des elitec/e-tec haben Sie das exklusive Recht, Artikel aus den Magazinen in Ihrem Newsletter oder auf Social Media zu publizieren. – Nutzen Sie diese Möglichkeit!

### Die wichtigsten Vorteile

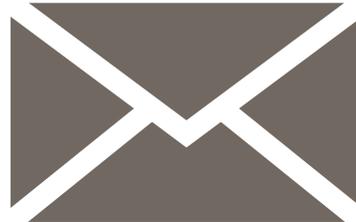
In einem Zeitalter, in dem für viele Internetnutzer das Abrufen ihrer E-Mails ein tägliches Ritual ist, bietet das Newsletter-Marketing überzeugende Vorteile:

- **Kostengünstig:** Keine Kosten für Druck oder Porto. Die niedrigen Distributionskosten sind ein grosses Plus.
- **Zielgerichtet:** Dank der gezielten und personalisierten Verteilung punktet das Newsletter-Marketing durch geringe Streuverluste.
- **Schnell:** Viele Produktionsschritte wie z. B. Druck fallen weg und die Zustellung erfolgt innerhalb weniger Minuten.
- **Interaktiv:** Durch einen Newsletter ermöglichen Sie es Ihren Empfängern direkt mit Ihnen Kontakt aufzunehmen. Sei es über einen Link auf Ihre Website, die Teilnahme an einem Gewinnspiel oder ein Kontaktformular.
- **Messbar:** Der Erfolg Newsletter-Marketings ist messbar. Professionelle Newsletter-Tools liefern Ihnen wichtige und umfassende Informationen und Zahlen über den Erfolg Ihrer Kampagnen. Wie viele E-Mails wurden geöffnet, auf welche Links wurde geklickt, welche Bestellungen aufgrund des Newsletters getätigt?



# Newsletter TOOL

CHF 1920.-



- ➔ **Individuell erstellt.**  
Mit der einfachen Benutzeranleitung erstellen Sie den Newsletter selbstständig.
- ➔ **Kostengünstig.**  
Niedrige Distributionskosten: keine Ausgaben für Druck und Porto.
- ➔ **Messbarer Erfolg.**  
Unmittelbare und messbare Wirkungskontrolle nach dem Versand.

Webangebote und Portfolio:  
[web.eev.ch](http://web.eev.ch)

Anmeldung zum Frühlingsaushang 2022

# Grossflächige Präsenz

Mit der Plakatkampagne setzen Sie auf grossflächige Präsenz Ihres Unternehmens an frequentierten Standorten. Sei es an der Hauptstrasse oder dem Bahnhof, Sie werden gesehen. Attraktive Konditionen und die kostenlose Gestaltung der Plakate machen Plakatwerbung für Sie zum wertvollen Werbemittel.



### Mehr, als Ihre Kunden erwarten

Die aktuelle Plakatkampagne zeigt Ihren Kunden auf eine sympathische Weise, wie umfassend die Leistungen des Elektrofachmanns sind: Er verkauft nicht nur, sondern berät, installiert, entsorgt und übernimmt auch die Wartung. Das ist ein gewichtiger Vorteil. Zeigen Sie Ihren Kunden, dass auch Ihre Unternehmung mit herausragender Kompetenz und Servicebereitschaft überzeugt und lassen Sie Ihre personalisierten Plakate in Ihrer Umgebung aushängen.

### 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. Das Layout erstellen wir kostenlos für Sie und übernehmen auch die Druckkosten für die Plakate\*.

### So nehmen Sie teil

Senden Sie uns Ihre Anmeldung mit dem Anmeldeformular auf unserer Webseite oder melden Sie sich direkt bei Frau Sarah Wenger (s.wenger@eev.ch oder Tel. +41 31 380 10 31). Sie werden anschliessend von der APG direkt mit einer Offerte kontaktiert. Den Rest übernehmen wir für Sie.

\*bis zu fünf Plakate inklusive

### Termine

**Anmeldeschluss:** 4. April 2022  
**Aushang:** ab 16. Mai 2022 für zwei Wochen

### Anmeldung

[www.eev.ch](http://www.eev.ch) [Login] | Dienstleistungen | Haushaltsgeräte | Plakatkampagne

## ELITE Exklusivmodelle 2022

# Nutzen Sie das kostenlose Marketingpaket zur Bewerbung Ihrer ELITE Exklusivmodelle

Die ELITE Exklusivmodelle sind ausschliesslich für unsere Mitglieder und Ihre Kunden erhältlich und beeindrucken mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. So punkten Sie als ELITE Electro-Partner bei Ihren Kunden mit Ihrem Fachhandelsortiment. Für die Vermarktung profitieren Sie zudem von unserem kostenlosen Marketingpaket.

**Text: Karin Schmidt**

Das Sortiment der ELITE Exklusivmodelle umfasst eine grosse Markenvielfalt führender Hersteller. 2022 neu dazu kommen aus dem Hause ASKO eine Waschmaschine und ein Wärmepumpentrockner speziell für Mehrfamilienhäuser, ein Geschirrspüler von Miele und zwei Geräte aus dem Bereich Kühlen von Liebherr. 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 auch 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

Passantenstopper-Plakate machen Ihre Kunden auf sympathische Weise auf Ihre Angebote aufmerksam und sorgen so für Frequenz in Ihrem Fachgeschäft. Die Plakate zu den ELITE Exklusivmodellen sind mit verschiedenen Motiven erhältlich. Bestellen Sie jetzt Ihre kostenlosen Verkaufsunterlagen!



### Weitere Informationen

[www.eev.ch](http://www.eev.ch) [Login] | Dienstleistungen | Haushaltsgeräte

Electro Magazin Mai 2022

# Die Electro Magazine – mehr als ein Prospekt

Die Electro Magazine bieten weit mehr als die herkömmlichen Verkaufsprospekte. Sie laden dazu ein, etwas genauer angesehen zu werden, denn nebst dem vielseitigen Haushaltsgerätesortiment sind die Electro Magazine mit wertvollen Inhalten rund um den Haushalt angereichert.

## Wissenswertes für Ihre Kunden

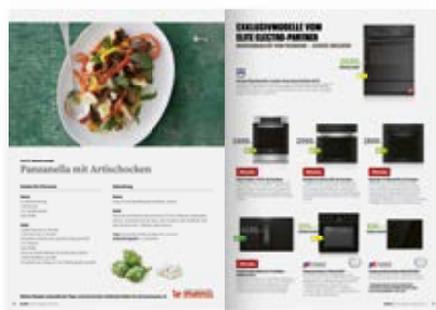
Kochen, Dämpfen, Dünsten, Blanchieren – was ist der Unterschied? Wie bringe ich schlechte Gerüche aus dem Kühlschrank? Welches Geschirrtuch kommt wann am besten zum Einsatz? Benötige ich einen Boden- oder einen Akku-Staubsauger? Fragen, die im Alltag Ihrer Kunden immer wieder auftauchen und in den Electro Magazinen kurz und prägnant beantwortet werden.

## Serviceleistungen vom Fachhändler

Der Kauf eines Haushaltsgerätes gestaltet sich nicht immer einfach. Bei der Wahl des richtigen Gerätes tauchen oftmals Fragen auf. Als ausgebildete Fachhändler stehen Sie Ihren Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Ein wichtiger Vorteil, den Sie gegenüber anderen Anbietern ausspielen können.

## Leckere Rezepte zum Nachkochen

In jeder Ausgabe befindet sich mindestens ein leckeres Rezept von unserem Partner «le menu». Die Rezepte sind jeweils sorgfältig nach Saison ausgesucht und ganz leicht nachzukochen.



## Preisübergabe an Ihre Kunden

Zusätzliche Anreize schaffen die Wettbewerbspreise, die von unseren Vertragspartnern zur Verfügung gestellt werden. Mit der Durchführung eines Wettbewerbs in jedem Magazin, steigen die Gewinnchancen für Ihre Kunden und auch für Sie. Denn die Wettbewerbspreise werden direkt von den teilnehmenden Mitgliedern übergeben. Zeigen Sie Ihren Kunden, dass der Elektrofachhändler Bescheid weiss und mehr als nur Verkauf von exzellenten Haushaltsgeräten bietet.

## Persönliche Beratung

Gerne beraten wir Sie persönlich und suchen mit Ihnen die beste Lösung für Ihren regelmässigen Versand in die Haushalte Ihrer Wahl.

Verlangen Sie jetzt eine individuelle Offerte: Sarah Wenger, Telefon +41 31 380 10 31 oder [s.wenger@eev.ch](mailto:s.wenger@eev.ch)

**Anmeldeschluss:** 29. März 2022

**Streutermi**n: 16. Mai 2022

## Weitere Informationen

[www.eev.ch](http://www.eev.ch) [Login] | Dienstleistungen | Magazine | Electro

# Neues aus dem eev-Lager

## Gigaset GS5

Performance & Eleganz für Ihr digitales Leben

Das neue Gigaset GS5 überzeugt mit zeitlosem Design und hoher Leistungsfähigkeit. Mit der 48MP Hauptkamera machen Sie jederzeit klare und gestochen scharfe Bilder. Das Display ist nahezu rahmenlos und brilliert in Full HD-Qualität. Der 4500 mAh Akku ist austauschbar und hat viel Power. Das GS5 ist «Made in Germany».



## Gigaset R700H Pro

Bereit für jede Herausforderung

Sein ganzes Potential entfaltet das Gigaset R700H PRO im Arbeitsalltag: Das Telefon ist wasserabweisend und staubsicher, auch Stöße oder Kratzer können ihm wenig anhaben. Egal, wo Sie es benutzen, im Regen, bei Nässe oder in staubigen Produktionsstätten: Auf dieses Profigerät können Sie sich verlassen, mit seiner gummierten Oberfläche liegt es auch griffig in der Hand.

## Devolvo Magic 2 WiFi 6

Schnell. Schneller. devolo Magic 2 WiFi 6!

Die Verteilung des Internetsignals erfolgt per Powerline-Technologie mit bis zu 2400 Mbit/s direkt über die Stromleitung in jeden Raum. Mit einem Adapter wird jede Steckdose zum Access Point für leistungsstarkes WiFi. Und mehrere devolo Magic-Adapter verbinden sich ganz von allein zu einem lückenlosen WiFi-Netzwerk. Genießen Sie kraftvolles WLAN im ganzen Zuhause – für alle!



**Bestellen Sie jetzt portofrei!**

Detaillierte Informationen und Preise zu den Artikeln finden Sie unter [shop.eev.ch](https://shop.eev.ch)

# Berücksichtigen Sie unsere Partner

Die Mitgliedsbetriebe der eev, deren Mitarbeitenden sowie die im gleichen Haushalt lebenden Personen profitieren bei folgenden Versicherungsgesellschaften von namhaften Vergünstigungen.



## Allianz Suisse

- Vergünstigungen für sämtliche Geschäftsversicherungen
- Vergünstigungen auf den privaten Versicherungen der Mitarbeitenden und deren im gleichen Haushalt lebenden Familienangehörigen

Berufen Sie sich auf den Rahmenvertrag ELITE. Bestehende Policen können jederzeit in den Vertrag aufgenommen werden.



## CSS

- Vergünstigungen für die Mitarbeitenden und deren im gleichen Haushalt lebenden Personen (Kinder bis zum vollendeten 25. Altersjahr) Ambulantversicherung myFlex, Standardversicherung, Standardversicherung plus, Zoom-Versicherung, Spitalversicherung halbprivat, Spitalversicherung privat bzw. myFlex

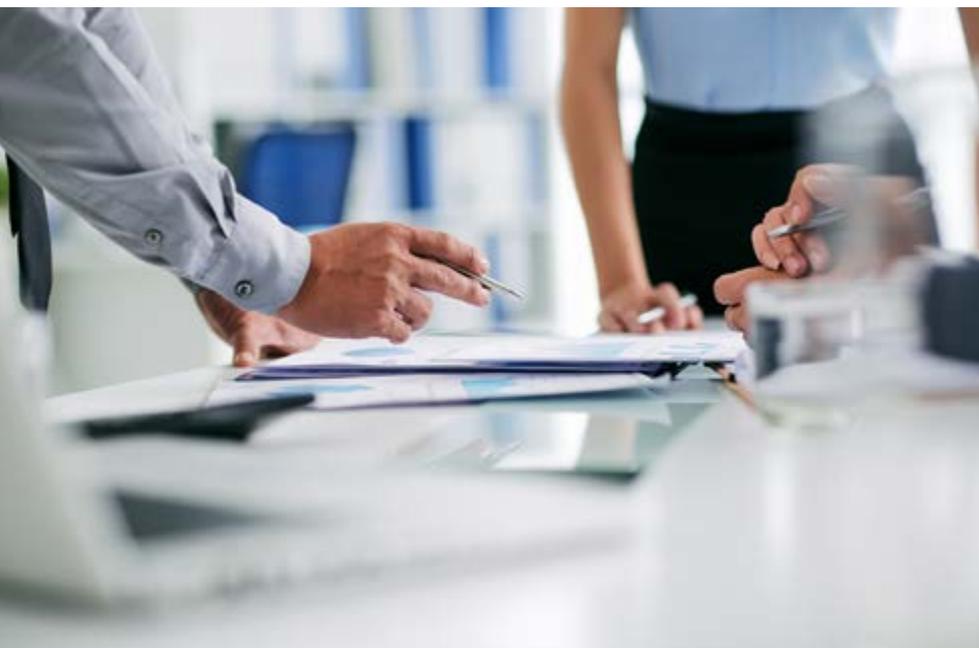
Ein Einstieg in den Vergünstigungsvertrag 2011934 ist immer auf den 1. eines jeden Monats möglich.



## Visana

- Vergünstigungen für die geschäftlichen Versicherungen Krankentaggeld- (Rahmenvertrag Nr. 041196) und UVG-Zusatz-Versicherung (Rahmenvertrag Nr. 100001)

Rahmenvertrag Nr. 1.127740.000.2 für die Mitarbeitenden und deren im gleichen Haushalt lebenden Personen (Kinder bis zum vollendeten 25. Altersjahr) für die Produkte Ambulant I, II und III, Spital oder Zahnbehandlung. Der Einstieg in diesen Vertrag ist immer per 1. des Monats möglich.



Zur Beantragung des Vergünstigungsrabattes können Sie sich an Ihren Versicherungspartner oder an uns von der eec wenden. Ihre Ansprechpartner bei der Schweizerischen Elektro Elite Consulting AG:

### Eva Schneider

Tel. +41 31 380 10 33, e.schneider@eev.ch

### Christian Egeli,

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

### 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



Installation

**:hager**

Hager AG  
Sadelstrasse 2  
8020 Emmenbrücke  
Schweiz  
info@hager.ch  
hager.ch

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



**sonepar**  
Powered by Difference

**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

**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

**SECOMP**

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

**Weidmüller**

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

**ecofort**

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

**KRÜGER**

**Krüger + Co. AG**  
Winterhaldenstrasse 11, 9113 Degersheim  
Tel. +41 71 372 82 82, Fax +41 71 372 82 52  
info@krueger.ch, www.krueger.ch

Beleuchtung

**SWISSLUX**

**Swisslux AG**  
Industriestrasse 8 | CH-8618 Oetwil am See  
Tel: +41 43 844 80 80 | info@swisslux.ch  
www.swisslux.ch

Verolight GmbH  
Kreuzmatte 1  
6260 Mehliseecken  
Tel. +41 62 552 22 00  
vertrieb@verolight.com  
**www.verolight.com**



**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**

Haushaltsgeräte

**Miele**

Miele AG  
Limmatstrasse 4  
8957 Spreitenbach

Tel. +41 56 417 27 61  
domesticsales@miele.ch  
www.miele.ch

**Electrolux**

**Electrolux AG**  
Badenerstrasse 587  
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

**SIEMENS**

**BSH Hausgeräte AG**  
Fahrweidstrasse 80  
8954 Geroldswil

Tel. +41 848 888 500  
Fax +41 848 888 501  
www.siemens-home.ch

**kallysto.pro: Keine Kratzer, kein  
Vergilben, antibakterielle Wirkung**



# Zeitlos schön

Installieren Sie Schalter und Steckdosen, die Charakter haben. kallysto.pro vereint absolut perfekte Technik und zeitlos elegantes Design. Mit seiner edlen Ausführung ist kallysto.pro genau der richtige Schalter für höchste Ansprüche in Sachen Raumgestaltung. Abdeckungen aus Duroplast zeichnen sich zudem durch eine antibakterielle Wirkung aus. Die kallysto Schalter und Steckdosen werden in der Schweiz hergestellt.

**[hager.ch](http://hager.ch)**

Swiss made 

**:hager**