

Previsioni per il settore edile

L'attività edilizia rimane ancora a livelli bassi

Pagina 33 **Modelli esclusivi ELITE 2024**

Sfruttate il pacchetto marketing gratuito

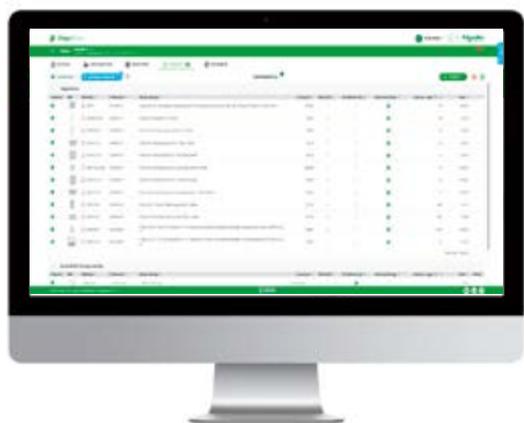
Pagina 34 **Campagna di affissioni 2024**

Iscrizione all'affissione primaverile

Logico, intuitivo e semplice

Novità!
Visualizzazione
delle scorte di
magazzino
disponibili

Con **DispoSuite**, Feller offre uno straordinario **software di progettazione basato sul web** per la configurazione di piccoli distributori con apparecchi per installazione modulare e la realizzazione di gruppi PrismaSeT XL. Il software è stato appositamente progettato per soddisfare le esigenze degli elettricisti e dei produttori di quadri, è strutturato in modo intuitivo e può essere utilizzato senza una formazione approfondita.

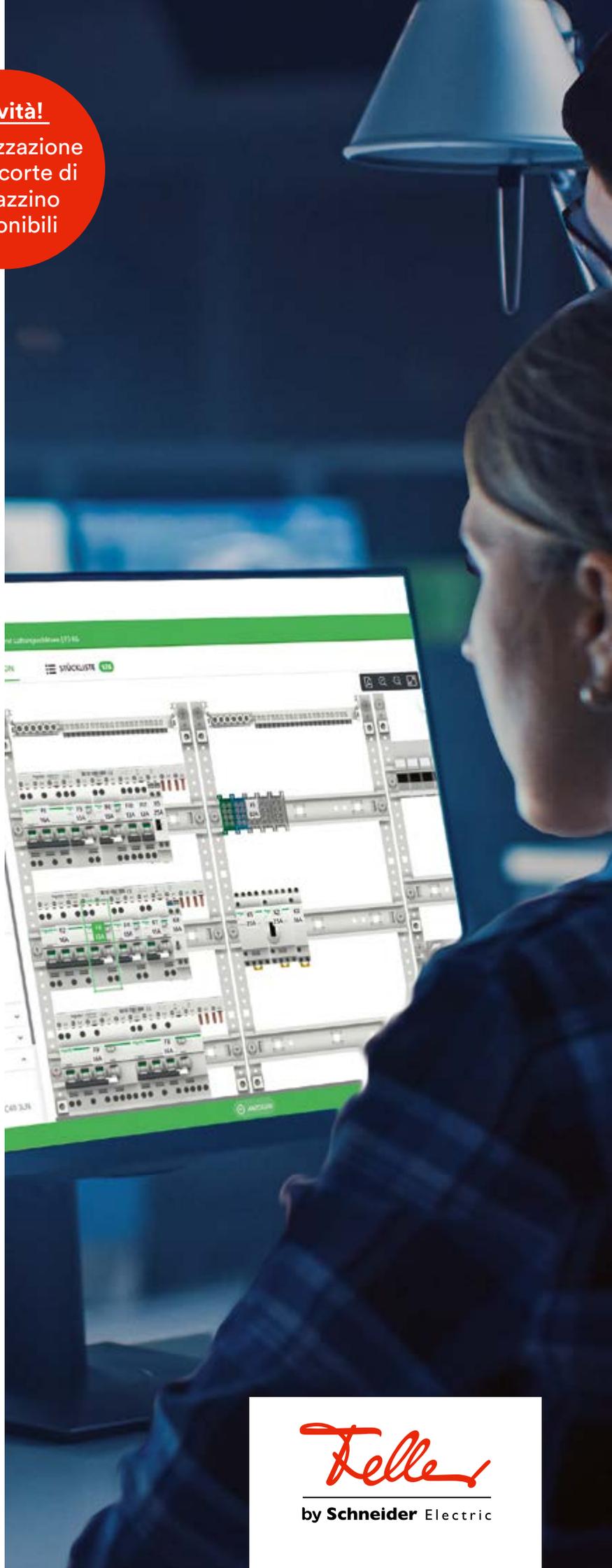


Novità: Elenco delle parti con visualizzazione delle quantità disponibili presso il magazzino centrale di Schneider Electric.



Scoprite DispoSuite

feller.ch/disposuite



Feller

by Schneider Electric

Indice

6

Intervista a Thomas Emch

«L'aae crea vantaggi grazie all'unione dei suoi soci.»

8

Previsioni per il settore edile svizzero

L'attività edilizia rimane ancora a livelli bassi

32

Abbonamento Webadmin

Aggiornamento gratuito della versione da Joomla 4 a Joomla 5

33

Modelli esclusivi ELITE 2024

Sfruttate il pacchetto marketing gratuito

34

Campagna di affissioni 2024

Iscrizione all'affissione primaveraile

Impressum

Flash n° 02/2024, 5 marzo 2024

Organo di pubblicazione per i soci dell'Associazione svizzera d'acquisto elettrico aae società cooperativa.
In uscita 10 volte l'anno.

Editore: Associazione svizzera d'acquisto elettrico aae società cooperativa, Bernstrasse 28, 3322 Urtenen-Schönbühl
Tel. +41 31 380 10 10, fax +41 31 380 10 15, office@eev.ch

Redazione: Associazione svizzera d'acquisto elettrico aae società cooperativa, Rebecca Schär, r.schaer@eev.ch, Martin Wahlen (responsabile)

Concetto e realizzazione: Consulteam GmbH, Mühlegasse 4A, 5070 Frick, office@consulteam.ch

Stampa: Stämpfli AG, Wölflistrasse 1, Postfach, 3001 Bern
Tiratura: 3000 copie

Scadenza per l'invio dei dati del Flash no. 04 maggio 2024: il 22 marzo 2024.



Periodi ricchi di sfide

L'attività edilizia è in calo. Nonostante l'aumento dei prezzi delle costruzioni, l'anno scorso i volumi di investimenti per le nuove licenze edilizie sono stati minori rispetto alla media degli anni passati. Ma l'abbassamento dei tassi di interesse, previsto per l'estate 2024, potrebbe potenzialmente portare a un'inversione di tendenza e rivitalizzare la congiuntura edile. Una tale misura renderebbe di nuovo attraenti gli investimenti nei progetti edili e rilancerebbe la domanda di prestazioni edili. Tuttavia, rimane da vedere se la riduzione dei tassi di interesse si concretizzerà e in che misura influenzerà le attività di costruzione. Scoprite maggiori dettagli nell'articolo Focus da pagina 8.

L'assortimento dei modelli esclusivi ELITE comprende un'ampia gamma di marchi di produttori leader e convince per l'eccellente rapporto qualità-prezzo. Grazie all'esclusività e alle condizioni d'acquisto estremamente attraenti, sarete sicuramente in grado di affrontare la concorrenza. Noi vi sosteniamo con i nuovi motivi della campagna di affissioni e un pacchetto marketing completo con strumenti pubblicitari personalizzabili. Scoprite di più sui nostri servizi da pagina 33.

Dopo 18 anni nel Consiglio d'amministrazione dell'aae, Thomas Emch ha deciso di dimettersi in occasione dell'Assemblea generale di Baden del 21 giugno 2024. Nella nostra intervista alle pagine 6 e 7 ripercorre periodi ricchi di successi e di sfide, indica le opportunità che intravede per l'aae e i suoi soci ed esprime ciò che augura all'aae per i suoi prossimi 100 anni di esistenza.

Vi auguro una piacevole lettura.

Claude Schreiber

Direttore dell'Associazione svizzera d'acquisto elettrico aae società cooperativa





15 anni per l'aae: ci congratuliamo con Nadia Trchsel per il suo anniversario!

Il 2 marzo 2009, Nadia Trchsel ha iniziato a lavorare per l'aae come dipendente del reparto spedizioni. Insieme a una collega, è responsabile dell'invio settimanale delle fatture ai soci aae, delle lettere e dei volantini pubblicitari, dei pacchi, come anche della documentazione dell'Assemblea generale allegata al rapporto di gestione.

«Lavorare in un ottimo team mi motiva di volta in volta per questo lavoro così vario.»

Siamo molto felici che Nadia Trchsel faccia parte del nostro team, la ringraziamo calorosamente per il suo grande impegno durante tutto questo tempo e auguriamo che la collaborazione continui ancora per molti anni a venire!

Rivista ELITE Electro

Non perdetevi l'edizione di maggio

Quattro volte all'anno avete l'opportunità di promuovere la vendita dei vostri elettrodomestici con la rivista Electro. Partecipate e fate distribuire l'edizione di maggio della rivista Electro con la vostra sovrimpressione alle famiglie di vostra scelta.

Nell'edizione di maggio della rivista Electro i vostri clienti potranno di nuovo contare su un'ampia selezione di apparecchi di marchi di qualità eccellente a condizioni eccezionali. Naturalmente anche questo numero convince con un allettante concorso e la famosa ricetta.

Termine d'iscrizione: 22 marzo 2024

Data di distribuzione: 13 maggio 2024

Maggiori informazioni

www.eev.ch [Login] | Pubblicità | Riviste | Electro





Nuovo partner convenzionato aae Liten AG

Abbiamo stipulato con l'azienda Liten AG un contratto quadro, fatturazione centralizzata incl., con effetto dal 1° marzo 2024. Liten AG opera nel settore dell'illuminazione e offre tutto da un unico fornitore, dall'ideazione alla progettazione, ai prodotti d'illuminazione. Troverete maggiori informazioni sul sito: www.liten.ch e alla pagina 20.



Contatto:

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

Aumentate vendite e fatturato con la pubblicità su carta stampata e online

Pubblicizzate i vostri servizi con l'elitec e l'e-tec. Grazie all'interazione tra la rivista stampata e quella online, raggiungerete i clienti interessati attraverso il loro canale preferenziale. Potete inoltre beneficiare di più di 100.000 lettori online, del regolare aggiornamento dei contenuti e dell'interessante sconto combinato.

Maggiori informazioni alla pagina 36.



Iscrizione all'affissione primaverile 2024

Con la campagna di affissioni, potete contare sulla presenza su larga scala dei modelli esclusivi ELITE e della vostra azienda nei luoghi più frequentati. Le condizioni interessanti e il design gratuito dei cartelloni fanno della pubblicità su manifesti uno strumento prezioso per voi. Iscrivetevi alla campagna primaverile e siate tra i primi a fare pubblicità con i nuovi motivi. **Maggiori informazioni alla pagina 34.**

«L'aae crea vantaggi grazie all'unione dei suoi soci.»

Il bernese Thomas Emch è consigliere d'amministrazione dell'aae dal 2006 e presidente dell'organo dal 2015. Dopo 18 anni nel Consiglio d'amministrazione ha deciso di dimettersi in occasione dell'Assemblea generale di Baden del 21 giugno 2024. Nell'intervista ripercorre periodi ricchi di successi e di sfide ed esprime ciò che augura all'aae per i suoi prossimi 100 anni di esistenza.

Intervista: Pascal Bürki

Nel 2006, anno della tua elezione nel Consiglio d'amministrazione dell'aae, il volume degli acquisti della società cooperativa ha superato per la prima volta la soglia dei 500 milioni di franchi. Da allora questo valore è quasi raddoppiato. Dal tuo punto di vista, quali fattori hanno contribuito a questa sorprendente crescita?

Allora, alla base di questa crescita ci sono senz'altro gli eccellenti presupposti creati dai precedenti responsabili. A questo si aggiunge che nel 2006 l'aae contava circa 1600 soci, ora poco meno di 1900. A questo risultato positivo hanno contribuito anche i notevoli investimenti edilizi operati a livello nazionale negli ultimi anni, che hanno fatto da volano per il nostro settore. I nostri soci,

inoltre, hanno iniziato a sfruttare alcuni ambiti commerciali nel ramo del fotovoltaico e della mobilità elettrica. E in generale si può affermare che l'aae presenta ai propri soci e partner convenzionati offerte complete e interessanti, che fortunatamente vengono utilizzate bene.

Il mercato cambia continuamente e sempre più rapidamente: secondo te, quali sfide si prospettano per l'aae e come possiamo affrontarle?

Nella trasformazione digitale la velocità del cambiamento è particolarmente evidente: si tratta di una sfida per tutti noi. Al momento quello che preoccupa fortemente noi imprenditori è la mancanza di forza lavoro.

A questo si associano problematiche come il cambiamento climatico, la sicurezza energetica o anche l'evoluzione demografica. Sono però convinto che anche in futuro l'aae riuscirà ad affrontare queste sfide seguendo con attenzione e analizzando in profondità gli sviluppi del settore – e di conseguenza adattando in modo coerente e mirato le sue offerte per soci e partner.

Hai accennato alla trasformazione digitale: quali opportunità intravedi per l'aae e i suoi soci? A tuo parere, quali fattori chiave sono necessari per realizzarla efficacemente?

Devo premettere che non sono un esperto di questo argomento (sorride). Secondo me ci sono opportunità soprattutto in quegli ambiti in cui le mansioni ripetitive possono essere automatizzate o semplificate. La sfida consiste tuttavia nell'utilizzare in modo opportuno ed efficiente l'enorme quantità di informazioni e dati. Qui si pone una domanda: quali offerte desideriamo adeguare o lanciare per i nostri soci e partner? Penso che si debba trattare di offerte che molti dei nostri soci non sono in grado di realizzare autonomamente per ragioni di costo o capacità. Questo dimostra nuovamente in modo chiaro perché l'aae vanta una lunga storia di successi: la cooperativa crea dei vantaggi che sono possibili soltanto grazie all'unione dei suoi soci.



Come sono evoluti negli anni la collaborazione e il confronto con i diversi gruppi di interesse, in particolare con i partner convenzionati e i soci?

Il contesto è diventato più competitivo e le condizioni quadro sono sempre più complesse. La pressione sui prezzi e sui margini di profitto sta crescendo; inoltre, stanno cambiando le abitudini d'acquisto dei clienti finali. Date queste circostanze è molto utile per noi poter contare su una collaborazione spesso di lunga data con i nostri partner. Questo fa sì che si sia generata una fiducia reciproca che, anche in situazioni difficili, aiuta a trovare soluzioni che soddisfino le esigenze di tutte le parti coinvolte. I nostri soci operano nello stesso contesto e conoscono le sfide. L'aae intrattiene con loro un rapporto agile e aperto. Siamo disponibili ad ascoltare le loro richieste e, confrontandoci con loro, cerchiamo di tenere aggiornate le nostre prestazioni di modo che restino attrattive per loro.

In qualità di organizzazione nazionale, l'aae ha l'ambizione di fungere da referente per i suoi soci e partner in tutte le regioni della Svizzera. Quanto è stato importante per te questo aspetto?

Questo approccio è molto importante sia per l'aae che per me personalmente. La nostra società cooperativa è l'organizzazione leader in Svizzera per il marketing e i servizi nel settore elettrico. Questa identità nazionale è un fattore di successo fondamentale, in quanto rappresentiamo gli interessi dei nostri soci di tutta la Svizzera. Per me, come presidente, è quindi imprescindibile che nel Consiglio d'amministrazione siano rappresentate tutte le regioni linguistiche del Paese. La nostra organizzazione



punta inoltre a strutturare la comunicazione in tre lingue e dà grande importanza allo svolgimento di eventi come il Forum ELITE Romandie e il Forum ELITE Ticino.

Complessivamente sei stato membro del Consiglio d'amministrazione per 18 anni, dal 2015 come presidente. Che ruolo rivestono lo spirito di squadra e la coesione in questo organo e quali caratteristiche dovrebbe avere un membro del Consiglio?

Ho sempre percepito il Consiglio d'amministrazione come una squadra in cui si lavora con impegno e un approccio risolutivo a tutela degli interessi della nostra società cooperativa. Al suo interno ci siamo confrontati con passione, a volte anche in modo aspro, ma le soluzioni e le decisioni sono sempre state sostenute e difese dall'intero organo. Per la composizione è fondamentale che, oltre alle rappresentanze linguistiche e regionali, si considerino anche le diverse dimensioni aziendali e i vari ambiti operativi. Questa diversità è indispensabile. Un fattore centrale è costituito anche dalla stretta e costruttiva collaborazione con il direttore

e la direzione – un aspetto irrinunciabile per un'attuazione efficace della strategia.

Dopo tutti questi anni, quali sensazioni e avvenimenti ti sono rimasti particolarmente impressi?

Personalmente uno dei momenti più belli risale allo scorso anno: si tratta dell'Assemblea generale e della successiva festa del settore sul Gurten, il monte sopra Berna, per il centenario della nostra società cooperativa. Abbiamo accolto tanti ospiti e ricevuto un grandissimo apprezzamento per l'evento: questo mi ha lusingato molto. Ho un ricordo molto positivo anche di numerose manifestazioni come le assemblee generali, i convegni Apparecchi, le fiere ELECTROTEC e gli eventi delle varie regioni linguistiche. Ripenso con grande piacere anche alle riunioni con i miei colleghi del Consiglio d'amministrazione: occasioni sempre molto arricchenti, con tanti momenti belli, impegnativi e a volte divertenti. Mi è rimasto un ricordo estremamente positivo dell'ottima collaborazione sia con loro che con l'ex direttore Erich Kähr e l'attuale direttore Claude Schreiber.

E cosa auguri alla società cooperativa per i prossimi 100 anni?

Auguro alla nostra società cooperativa di perseguire con successo la sua missione anche nel futuro. Questo implicherà essere al servizio dei nostri soci e partner – per il loro e il nostro maggior successo. E sono assolutamente convinto che l'aae ce la farà!

Profilo

Thomas Emch: classe 1962, sposato, padre di una figlia e di tre figli.

Titolare e direttore della Elektro Emch AG di Berna.

Ex presidente dell'Associazione cittadina degli installatori elettricisti di Berna (oggi EIT.stadtbern) e dell'Associazione cantonale bernese degli installatori elettricisti (oggi EIT.bern).

2006: elezione nel Consiglio d'amministrazione dell'aae, dal 2015 presidente del Consiglio d'amministrazione.



Previsioni per il settore edile svizzero

L'attività edilizia rimane ancora a livelli bassi

Dal 2021, in Svizzera si continua a registrare una riduzione nella costruzione di abitazioni. Nonostante l'aumento dei prezzi delle costruzioni negli ultimi due anni, l'anno scorso i volumi di investimenti per le nuove licenze edilizie sono stati minori rispetto alla media degli anni passati. A causa degli elevati costi di finanziamento e delle deboli previsioni economiche, un'inversione della tendenza nel breve periodo sembra piuttosto improbabile.

Testo: Urs Bitterli

Nonostante le prospettive un po' cupe di inizio anno, il settore edile svizzero dovrebbe concludere il 2023 con un fatturato di circa 23,5 miliardi di franchi. Gli investimenti nominali nel settore edilizio effettuati l'anno scorso ammontano a una somma maggiore del 1,7 per cento rispetto al 2022. Questo è lo scenario mostrato

dall'analisi della rivista Baublatt del KOF sulla base delle autorizzazioni edilizie raccolte. L'elevata attività edilizia può essere attribuita principalmente a grandi accumuli di lavoro, in quanto i nuovi ordini sono diminuiti di un valore intermedio a una cifra. Con un po' di slancio in meno, la tendenza all'aumento potrebbe continuare anche

quest'anno, in quanto l'elenco degli ordini è in fase di elaborazione. Gli esperti del KOF prevedono che le somme dei trimestri della prima metà del 2024 aumenteranno ancora, tuttavia in maniera meno dinamica di quanto successo finora. Se si considera che negli ultimi due anni i prezzi delle costruzioni hanno subito un forte incremento, si capi-

sce tuttavia che il volume reale delle costruzioni ha avuto un andamento molto meno favorevole di quanto suggeriscano i tassi di variazione nominali degli investimenti per il 2023. Per l'anno in corso, il KOF prevede una normalizzazione dell'inflazione dei prezzi delle costruzioni e dunque è probabile che la variazione reale degli investimenti nel settore edilizio rispetti maggiormente l'andamento nominale previsto.

Secondo l'indice delle costruzioni della Società Svizzera degli Impresari-Costruttori, si dovrebbe prevedere un lieve calo del fatturato per tutto il 2024.

Tuttavia, secondo l'indice delle costruzioni della Società Svizzera degli Impresari-Costruttori (SSIC) si dovrebbe prevedere un lieve calo del fatturato per tutto il 2024, dunque la tendenza a medio termine sarebbe leggermente negativa fino all'autunno. Le attività nel settore dell'edilizia del soprassuolo potrebbero ridursi del due per cento, mentre nell'edilizia del sottosuolo del 1,5 per cento, corrispondente a un'attività edilizia stimata in 23 miliardi di franchi. In sintesi, la SSIC prevede un ulteriore leggero calo dei nuovi ordini nel medio termine: gli ordini del settore pubblico dovrebbero rimanere stabili, mentre quelli privati dovrebbero diminuire leggermente. Grazie ai grandi accumuli di lavoro, l'attività edilizia nominale dovrebbe corrispondere grosso modo a quella dei due anni precedenti. Rettificate nei prezzi, le vendite saranno leggermente inferiori e il margine di profitto rimarrà molto basso.

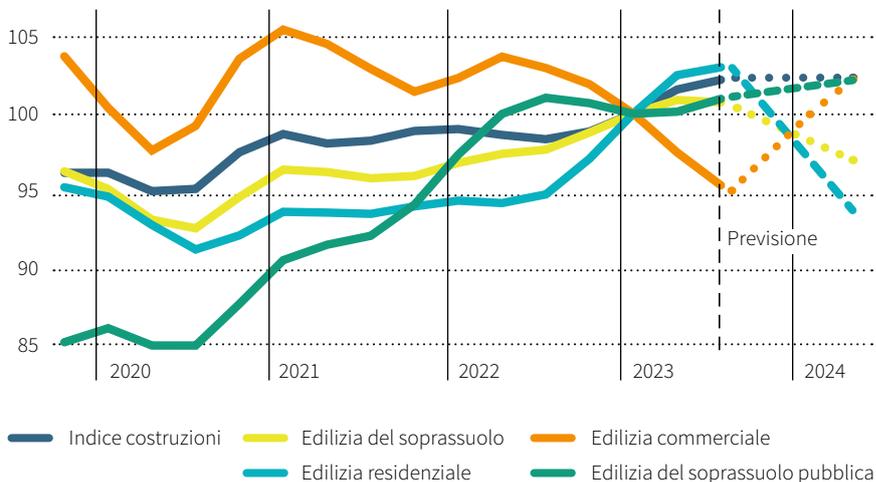
Il potenziale della costruzione di abitazioni

Il potenziale a lungo termine della costruzione di abitazioni rimane intatto a causa del basso numero di case vuote e una domanda sempre elevata. Tuttavia, è probabile che i

Indice delle costruzioni: previsione delle attività di costruzione destagionalizzate

Stato dell'indice quarto trimestre 2023: 102 punti

Valore dell'indice

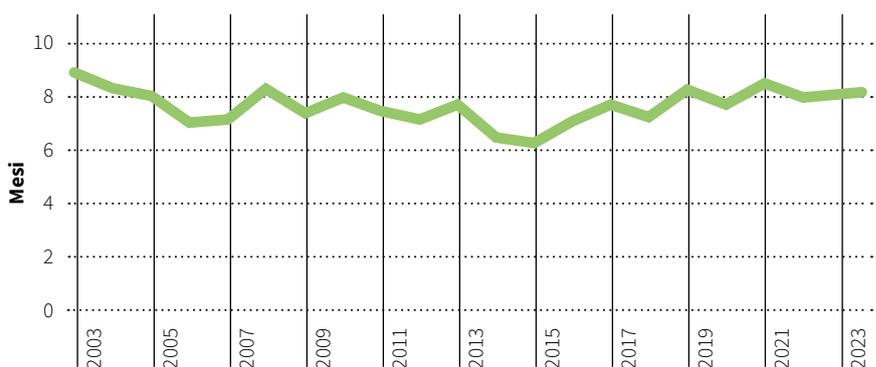


Fonte: Società Svizzera degli Impresari-Costruttori

L'indice delle costruzioni prevede il fatturato destagionalizzato per il prossimo trimestre e la tendenza per i tre trimestri successivi. L'indice delle costruzioni è stato pubblicato fino al terzo trimestre del 2023 in collaborazione tra Credit Suisse e la Società Svizzera degli Impresari-Costruttori (SSIC). Dal quarto trimestre del 2023, la SSIC pubblica l'indice delle costruzioni autonomamente. Con tale trasferimento, è stata aggiornata anche la metodologia. Il primo trimestre del 2023 è stato calibrato su un valore di 100 punti. I dati dell'indagine trimestrale della SSIC sugli ordini in entrata, gli accumuli di lavoro e i progetti di costruzione continuano a essere la fonte più importante per le previsioni. Anche le richieste di concessione edilizia, gli appalti pubblici, i tassi di interesse e i materiali da costruzione sono inclusi nella previsione.

Accumulo di lavoro medio, in mesi

Aggiornamento: 30.09.2023



Nel terzo trimestre del 2023, l'attività edilizia è aumentata del 1,7 per cento rispetto all'anno precedente, raggiungendo i 6,3 miliardi di franchi, mentre gli ordini in entrata sono aumentati del 4,1 per cento, raggiungendo i 5,7 miliardi di franchi. L'elenco degli ordini è aumentato leggermente del 1,5 per cento, raggiungendo i 15,5 miliardi di franchi. In media, l'elenco degli ordini si estende per otto mesi (in termini di fatturato nel 2022). Ciò garantisce un certo cuscinetto di sicurezza che sostiene la congiuntura edile e tutta l'economia svizzera.

Fonte: Società Svizzera degli Impresari-Costruttori



L'abbassamento dei tassi di interesse, previsto per l'estate, potrebbe potenzialmente portare a un'inversione di tendenza e rivitalizzare la congiuntura edile.

prezzi dei materiali da costruzione rimangono a livelli elevati. Un abbassamento dei tassi di interesse, previsto dagli esperti per la prossima estate, potrebbe potenzialmente portare a un'inversione di tendenza e rivitalizzare la congiuntura edile. Una tale misura potrebbe rendere di nuovo attraenti gli investimenti nei progetti edili e ridurre i costi di finanziamento per committenti e investitori. Ciò comporterebbe un aumento dei progetti edili e il rilancio della domanda di prestazioni edili. Ad ogni modo, rimane da vedere se la riduzione dei tassi di interes-

se si concretizzerà e in che misura influenzerà le attività di costruzione. Gli interventi sui tassi fatti finora hanno determinato una correzione dei prezzi delle case multifamiliari e reso più interessanti altre forme di investimento. Inoltre, a rallentare le attività di costruzione in questo settore sono anche i ricorsi e la carenza di terreni edificabili liberi. Tali fattori comportano che nel 2024 l'attività edilizia possa scendere ampiamente rispetto a quella degli scorsi anni.

Poiché secondo le stime degli esperti, i prezzi degli affitti continueranno a crescere nel 2024, il settore dell'edilizia residenziale diventerà sempre più interessante nel medio termine. Le iniziative politiche potrebbero anche contribuire a far sì che il settore dell'edilizia residenziale generi di nuovo più fatturato a partire dal 2025. L'edilizia privata del sottosuolo dipende fortemente dal settore dell'edilizia residenziale, per cui anche l'andamento delle vendite in quest'area è negativo. L'edilizia pubblica sia del soprassuolo che del sottosuolo presenta un andamento stabile.

Edilizia pubblica come supporto

Il volume delle richieste di concessione edilizia nel settore dell'edilizia residenziale e nel settore dell'edilizia commerciale è in calo. Rettificato per i prezzi, il calo è più pronunciato, motivo per cui, nei prossimi trimestri, si prevede un numero minore di nuovi ordini nei settori dell'edilizia residenziale, dell'edilizia commerciale e dell'edilizia privata del sottosuolo. Le richieste di concessione edilizia per gli edifici pubblici, invece, sono aumentate in media del 40% rispetto all'anno scorso, per cui è probabile che gli ordini corrispondenti aumentino. Le aggiudicazioni nell'edilizia pubblica del sottosuolo sono leggermente calate dall'estate, ma il numero di appalti è rimasto stabile, motivo per cui la SSIC è fiduciosa che gli ordini nel settore dell'edilizia pubblica del sottosuolo non diminuiranno nel medio termine.

Nessun ulteriore aumento dei prezzi

Già da alcuni anni, i tassi di rincaro dei materiali da costruzione e delle fonti energetiche fossili si sono normalizzati e ora, in Svizzera, si sta attenuando anche la forte pressione



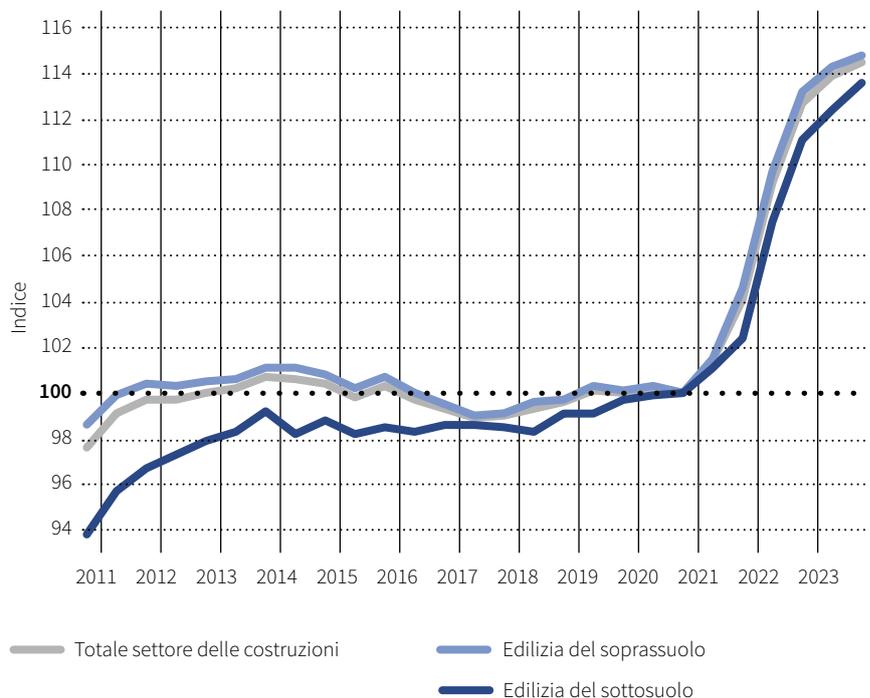
al rialzo dei prezzi delle costruzioni. In particolare, gli attuali dati delle statistiche dei prezzi delle costruzioni raccolti dall'Ufficio federale di statistica (UST) mostrano che i prezzi sono aumentati anche lo scorso anno, ma in maniera meno potente che nel corso dell'anno precedente. Dopo che, nella seconda metà del 2022, i prezzi delle costruzioni nel settore dell'edilizia del soprassuolo sono cresciuti di oltre l'otto per cento in un solo anno, nell'ottobre dello scorso anno si sono attestati a un moderato 1,4 per cento al di sopra del livello dell'anno precedente. Questo andamento indica un chiaro rallentamento dell'aumento dei prezzi osservato in precedenza. Sebbene tale dinamica si sia notevolmente ridotta, rispetto a tre anni fa i prezzi delle costruzioni rimangono a un livello superiore di circa il 15 per cento.

Sebbene tale dinamica si sia notevolmente ridotta, rispetto a tre anni fa i prezzi delle costruzioni rimangono a un livello superiore di circa il 15 per cento.

La normalizzazione dei prezzi delle costruzioni si riflette nelle stime delle imprese edili svizzere, come emerge dai risultati dei «sondaggi congiunturali del KOF». All'inizio del 2023, il saldo delle aspettative sui prezzi è sceso bruscamente da 31 punti a marzo a 3 punti ad aprile. Da allora, l'indicatore rimane intorno ai 2 punti di saldo, il che dimostra che le aspettative delle imprese per il futuro sono bilanciate. A ottobre 2023, poco meno

Andamento dell'indice dei prezzi delle costruzioni svizzero

Base ottobre 2020 = 100



Fonte: UST, Indice dei prezzi delle costruzioni svizzero 2023

del 16 per cento delle imprese edili si aspettava un aumento dei prezzi nei successivi tre mesi, all'inizio dell'anno ancora un terzo delle imprese intervistate prevedeva che avrebbe aumentato i propri prezzi nei tre mesi successivi.

Le imprese di costruzioni vedono un leggero rallentamento

I risultati dei recenti «sondaggi congiunturali del KOF» mostrano un leggero rallentamento del settore edile svizzero. L'andamento degli affari valutato dalle imprese di costruzione intervistate è in leggero calo da diversi mesi, ma è ancora ben al di sopra della media a lungo termine e del livello precedente alla pandemia. Una ragione potrebbe essere la diminuzione della soddisfazione per il livello degli ordini attuali. In un contesto del genere, le imprese edili stimano con visibile scetticismo anche il recente andamento della domanda e dell'attività edilizia. Tra il primo e il quarto trimestre del 2023, lo sfruttamento della capacità dei macchinari e degli apparecchi è passato dal 79 al

76 per cento. Ad ogni modo, questo leggero rallentamento dà un po' di respiro in relazione alla carenza di personale specializzato. A ottobre 2023, il 49 per cento delle imprese edilizie indicava la carenza di personale specializzato come un ostacolo alla produzione. All'inizio dello scorso anno, tale quota era ancora al 58 per cento.

In relazione allo sviluppo del settore delle costruzioni nei prossimi mesi, le aspettative delle imprese sono da tempo ampiamente bilanciate. Si può ipotizzare che nei prossimi mesi non si attendano cambiamenti significativi nella situazione economica. Anche l'andamento della domanda e dell'attività edilizia dovrebbe rimanere lo stesso nei prossimi mesi.

Fonti: Società Svizzera degli Impresari-Costruttori SSIC; Indice delle costruzioni quarto trimestre 2023, Ufficio federale di statistica (UST); Indice dei prezzi delle costruzioni svizzero, KOF Centro di ricerca congiunturale; Rivista Baublatt del KOF; Wüest Partner

La carenza di abitazioni aumenta

Nuova riduzione della quota di case vuote

Lo spazio abitativo in Svizzera non è mai stato così ridotto negli ultimi dieci anni. In sempre più regioni, i segnali di tale penuria si fanno evidenti. Tuttavia, da 20 anni la costruzione di abitazioni rimane al minimo.

Testo: Urs Bitterli

Ad oggi, sui portali immobiliari svizzeri sono registrati meno di 34 000 alloggi in affitto: mai così pochi negli ultimi dieci anni. Questa è la situazione registrata dallo studio sugli immobili di Raiffeisen Svizzera. Negli ultimi due anni, l'offerta si è dimezzata. Le autorizzazioni edilizie per le abitazioni sono al minimo da vent'anni.

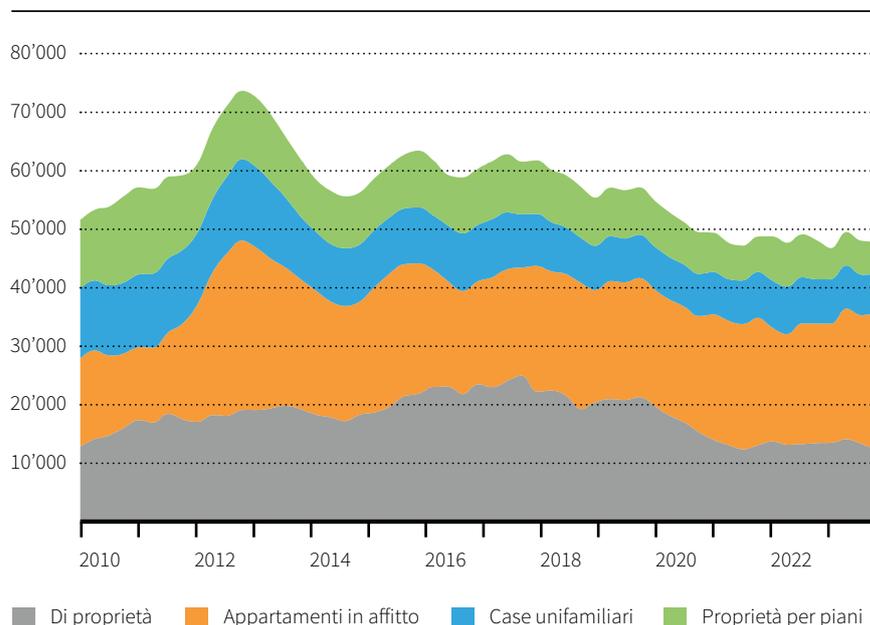
Tassi di immigrazione record

Allo stesso tempo, la Svizzera registra tassi di immigrazione record. Con quasi 100 000 persone alla fine di novembre 2023 (i dati di dicembre non sono ancora disponibili), lo scorso anno è stato l'anno con più immigrazione in termini netti rispetto al passato. In particolare, l'immigrazione dall'UE non è mai stata così forte negli ultimi quindici anni. Secondo le statistiche federali sugli stranieri, da settembre 2022 a settembre 2023 circa 65 000 persone in termini netti si sono trasferite in Svizzera. Soltanto nel 2008 il flusso proveniente dall'UE è stato maggiore con 73 000 persone. Anche quest'anno, la Svizzera è riuscita ad attrarre ancora lavoratori, in quanto, secondo le previsioni, l'economia di questo Paese sta reggendo meglio di quella dei Paesi vicini.

Riduzione di nuove costruzioni

Nei prossimi anni, la forte immigrazione non può comportare altro se non l'aumento della carenza di abitazioni. In sempre più regioni, i segnali di tale penuria si fanno evidenti. Nelle sette grandi regioni della Svizzera, rispetto a un anno fa sono state contate meno abitazioni e case unifamiliari vuote. Uno dei motivi principali della forte riduzione del mercato immobiliare è dato dalla riduzio-

Richieste di concessione edilizia per la costruzione di abitazioni



Fonte: Docu-Media, Raiffeisen Economic Research

ne di nuove costruzioni. Dal 2018, la cifra di nuove licenze edilizie continua a diminuire. Negli ultimi anni, sono state contate nuove licenze edilizie solo per 42 200 unità abitative, il dato più basso dal 2003. Ci sono diverse ragioni per cui in Svizzera si costruiscono sempre meno abitazioni. L'attuazione della pianificazione rivista del territorio è una di queste. Sebbene in gran parte delle regioni svizzere siano disponibili riserve di terreno edificabile e potenziale di densificazione a sufficienza, alcune problematiche giuridiche rallentano la realizzazione di nuove costruzioni. Molti comuni hanno iniziato solo di recente ad adeguare i propri regolamenti edilizi e di zona, il che induce alcuni investi-

tori ad aspettare. Spesso, a rendere insicuri e a rallentare i grandi progetti sono le disposizioni complesse, i lunghi processi per le licenze edilizie e i frequenti ricorsi. Queste sfide di carattere generale sono attualmente aggravate dai prezzi elevati delle costruzioni, dall'aumento dei costi di finanziamento e dalle alternative agli investimenti immobiliari, di recente di nuovo molto attraenti, che dall'inizio del 2022 fanno pressione sulle nuove costruzioni.

Fonti: Raiffeisen Economic Research, Segreteria di Stato della migrazione (SEM), Ufficio federale di statistica (UST), Wüest Partner

Citofoni a due fili

Legrand – molto più di un videocitofono!

La sicurezza ha la massima priorità per noi. E i citofoni giocano a tal proposito un ruolo decisivo. L'assortimento di citofoni Legrand non offre soltanto comfort, ma anche la massima sicurezza. Scegliete la soluzione che soddisfa al meglio le vostre esigenze.

Legrand offre ai suoi clienti citofoni a due fili ben studiati, flessibili e ampliabili in qualsiasi momento. Dai videocitofoni per interni, che permettono di controllare gli accessi tramite smartphone con l'app Home+Security, alle telecamere aggiuntive per esterni che sorvegliano, ad esempio, giardini, parcheggi sotterranei o tettoie difficilmente visibili. Le applicazioni sono adatte a case unifamiliari e plurifamiliari, ma anche a complessi edifici residenziali o uffici.

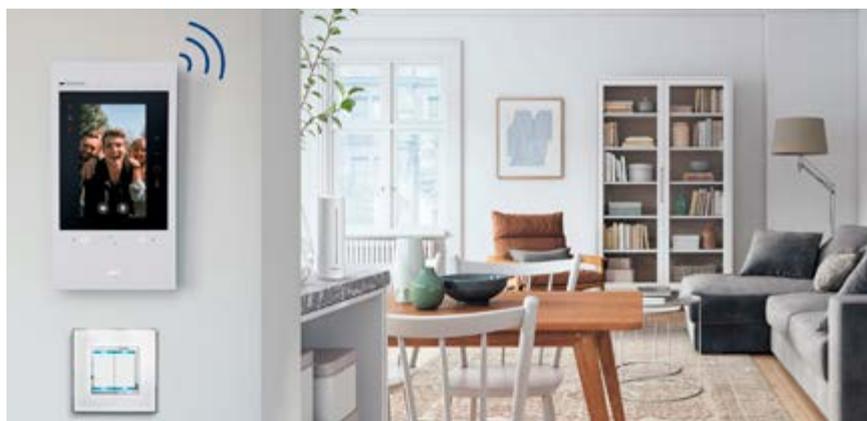


Vantaggi dei citofoni a due fili Legrand

- **Facili da installare:** i nostri prodotti sfruttano una tecnologia consolidata a 2 fili, che consente un'installazione rapida e semplice in progetti nuovi e di ristrutturazione.
- **Flessibili:** si possono combinare diversi audio e videocitofoni per interni in base alle esigenze dei residenti.
- **Espandibili:** i sistemi a 2 fili esistenti possono essere sostituiti da un videocitofono per interni collegato in rete. Grazie alla connettività WLAN, non è necessario alcun nuovo cablaggio.

- **Ideali per lavori di ristrutturazione:** è possibile utilizzare i cavi già presenti.
- **Intelligenti:** le soluzioni collegate in rete permettono di controllare il sistema tramite smartphone o tramite comando vocale. Il citofono diventa l'interfaccia centrale di una casa intelligente e ancora più sicura.

Per ulteriori informazioni potete rivolgervi a noi.



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



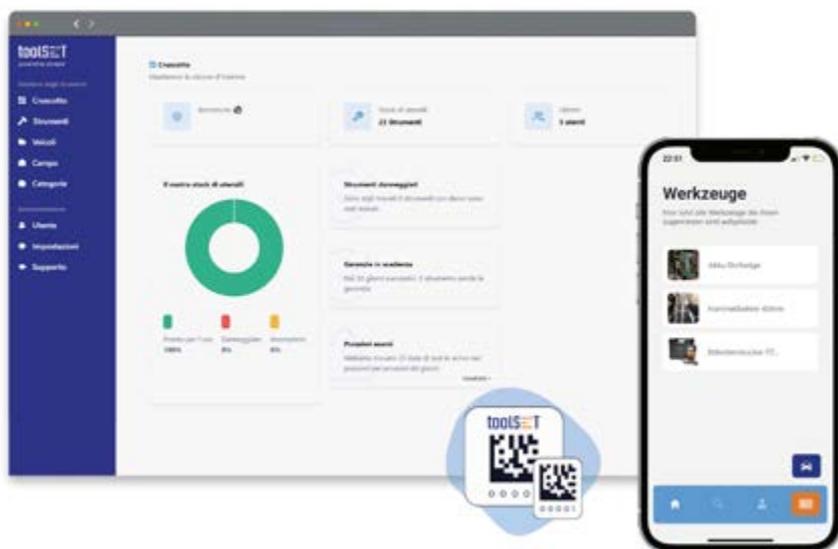
Sonepar toolSET: Attrezzi sempre sotto controllo

Nessuno ha il tempo o i nervi per lottare con la ricerca degli attrezzi. Come fare per avere una visione d'insieme ed eliminare le incomprensioni all'interno del team? La soluzione è Sonepar toolSET. Questa piattaforma di gestione basata sul cloud vi offre una piattaforma che vi consente di gestire in modo chiaro tutti gli attrezzi e i veicoli.

Succede tutti i giorni in tutte le aziende: in un cantiere serve un utensile speciale. La cosa è stata segnalata in anticipo, ma l'utensile non si trova. Nel peggiore dei casi, i lavori subiscono un ritardo e bisogna comprare un nuovo utensile. Con Sonepar toolSET tutto questo appartiene al passato! La piattaforma permette ai collaboratori di avere sempre sotto controllo tutti gli utensili e i veicoli. Consente una gestione intuitiva delle scorte di utensili, una tracciabilità chiara e un'assegnazione diretta grazie agli adesivi con codice QR individuale.

Segnalazione di danni, promemoria per controlli, garanzie e molto altro

La piattaforma toolSET non permette solo di prenotare in tutta semplicità gli utensili per i cantieri. Offre molte altre pratiche funzioni: checklist e inventari, promemoria delle scadenze di manutenzione e controllo e report. Se scoprite che vi occorrono ulteriori accessori o ricambi, li potete ordinare direttamente da Sonepar grazie all'interfaccia integrato con il Webshop. E la cosa migliore è che gli articoli ordinati compaiono direttamente in toolSET! Anche eventuali danni possono essere segnalati direttamente dal tool. Così si ha la certezza che tutti i collaboratori siano informati.



Com'è naturale, gli utenti hanno la possibilità di provare per un po' la piattaforma. Per questo, toolSET prevede una prova gratuita di 30 giorni. Alla fine del periodo di prova, il sistema vi chiederà se volete acquistare il pacchetto corrispondente. Il contratto si rinnova di mese in mese. L'eventuale disdetta può essere data con un preavviso di quattro settimane a decorrere dalla fine di ogni mese.

Qualunque sia la dimensione della vostra azienda, c'è una soluzione adatta a tutte le condizioni. Contattate subito il vostro consulente Sonepar per una dimostrazione dal vivo e maggiori informazioni! Oppure provate subito toolSET su toolset.sonepar.ch!

I vantaggi in sintesi:

- Sistema basato su cloud
- Funzionamento su web e tramite app
- Promemoria relativi a garanzia e scadenze dei controlli
- Assegnazione diretta tramite codici QR
- Interfacciamento con il Webshop Sonepar per l'ordinazione di accessori e ricambi
- Calendario con eventi e scadenze
- Inventario e checklist con esportazione dell'assicurazione
- Tracking dei danni
- Panoramica degli utensili di ciascun utente



Download dell'app per iOS



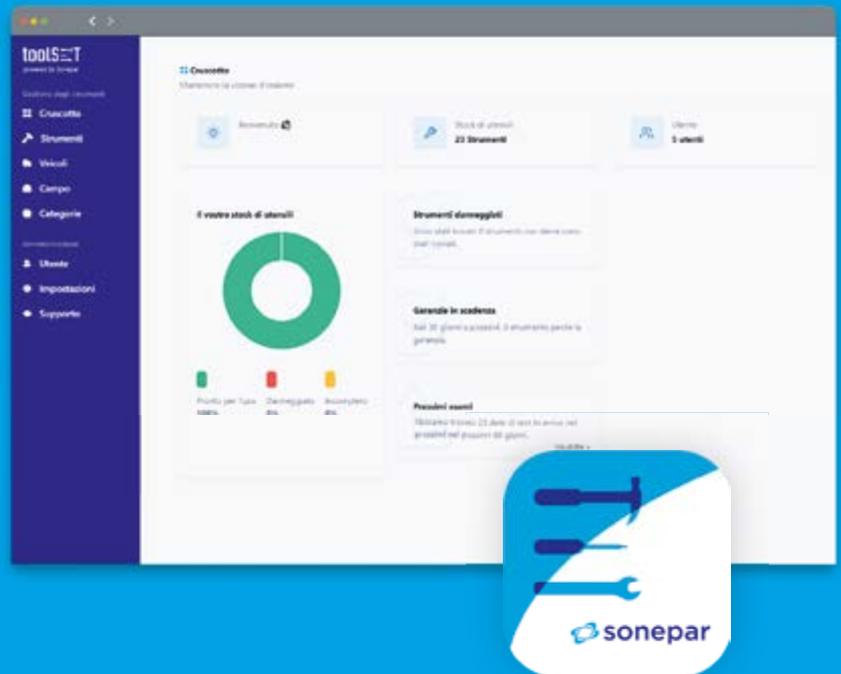
Download dell'app per Android

Contatto:

Sonepar Suisse SA, 6963 Pregassona
Tel. +41 91 973 22 64
info@sonepar.ch, www.sonepar.ch



toolSET
powered by Sonepar



Provate gratuitamente
per 30 giorni!



toolset.sonepar.ch

Con Sonepar toolSET ha sempre i suoi attrezzi a vista

Scarica subito l'applicazione



ROLINE – La qualità fa la differenza

Con il proprio marchio ROLINE, SECOMP SA gestisce una linea di prodotti che adempie i più elevati standard di qualità, soddisfa tutti i requisiti e offre all'installatore merce perfetta destinata al cablaggio strutturato degli edifici a un prezzo equo.



Quale azienda commerciale, SECOMP SA offre ai suoi rivenditori e installatori soluzioni versatili e complete che si concentrano soprattutto nei settori degli accessori IT e della tecnologia di rete. Grazie alla sua attenzione al servizio e al continuo sforzo per soddisfare le esigenze dei clienti, SECOMP SA vanta un notevole portafoglio che amplia costantemente con nuovi partner, linee di prodotti e innovazioni.

Con il proprio marchio ROLINE, SECOMP SA offre agli utenti professionisti prodotti di alta qualità che soddisfano tutte le norme e direttive europee prescritte come CE, ErP, RoHS e REACH e garantiscono specifiche delle più diverse tecnologie.

Completamente fornito dei requisiti necessari, ROLINE offre un vasto assortimento di cavi patch di alta qualità, cavi d'installazione



Cavo ROLINE U/FTP DataCenter (cat.7), LSZH, ultrasottile



Cavo patch ROLINE, cat. 6A S/FTP (PIMF)

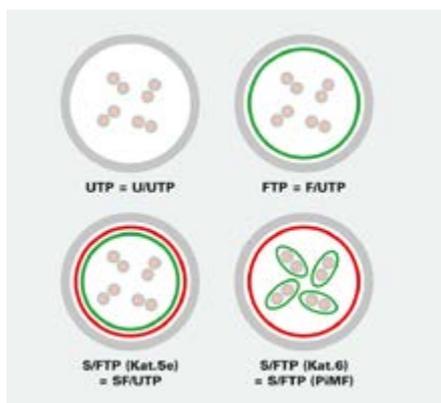
e componenti di rete come pannelli patch o prese di collegamento dotate di una qualità di trasmissione ottimale anche in ambienti critici. I cavi sono disponibili nelle categorie 5e, 6, 6a, 7 e 8 con diverse tipologie di schermatura, lunghezze e colori, anche nelle versioni ultrapiatta e ultrasottile.

Oltre a un assortimento estremamente vasto, i prodotti ROLINE si contraddistinguono anche per la loro elevata compatibilità con altri dispositivi e per la loro ottima schermatura, qualità di trasmissione nonché per la perfetta protezione antincendio. Queste e altre caratteristiche come la compatibilità elettromagnetica, le sostanze dannose contenute e ovviamente la sicurezza dei dispositivi vengono costantemente

testate da SECOMP SA nei propri laboratori poiché sono molto elevate le ambizioni di qualità nei confronti del proprio marchio.

Con il nostro marchio ROLINE garantiamo all'installatore una merce perfetta destinata al cablaggio strutturato degli edifici. Inoltre offriamo cinque anni di garanzia di funzionamento su tutti i nostri accessori ROLINE per computer. Perché SECOMP SA vuole convincere con la sua qualità e il suo servizio garantendo consegne veloci e disponibilità costante: tutto a un equo rapporto qualità-prezzo.

Saremo lieti di offrirvi una consulenza personalizzata:



Cavo patch ROLINE cat.6 FTP, ultrapiatto

Cavo patch ROLINE: verde – pellicola coperta di alluminio, rosso – intreccio di rame stagnato

Contatto:

SECOMP AG, 8303 Bassersdorf,
Tel. 044 511 87 10, fax 041 44 511 87 05
www.secomp.ch



Ora ancora più semplice

La nuova stripax® plus di Weidmüller

Tagliare, spellare e crimpare con un solo strumento

Nel mondo delle installazioni e dei cablaggi elettrici, la stripax® plus di Weidmüller stabilisce nuovi standard. Che si tratti della costruzione di quadri elettrici, della messa in servizio o dell'intervento sul campo, la stripax® plus si presenta bene ovunque e riduce al minimo gli strumenti necessari. La stripax® plus è la nuova versione dello strumento multifunzione affidabile stripax®, completamente rivisto.

Massimo risparmio di tempo

Con la nuova stripax® plus è possibile tagliare, spellare e crimpare con un solo strumento, senza fastidiosi cambi di attrezzo. Ciò rende particolarmente semplice e veloce la lavorazione dei cavi nell'intervallo di sezione trasversale da 0,5 a 2,5 mm². Inoltre, grazie al trasporto automatico degli spuntoni per estremità cavi, gli stessi vengono trasportati automaticamente nella matrice di crimpare. Ciò elimina completamente la gestione manuale degli spuntoni per estremità cavi.

Meno errori grazie all'articolazione universale

Gli spuntoni per estremità cavi sono riposti in un magazzino con 50 spuntoni nella impugnatura. Questi vengono trasportati automaticamente nella matrice di crimpare



Grazie all'articolazione universale, la probabilità di errori con la stripax® plus è nettamente inferiore.

universale. Pertanto, lo stripax® plus offre tutti i vantaggi di un'articolazione universale. Dopo aver inserito le strisce di spuntoni per estremità cavi nel magazzino, è possibile iniziare immediatamente a lavorare. Non è necessaria alcuna regolazione manuale dell'intervallo di crimpare. Ciò evita errori di regolazione e garantisce risultati di lavoro ottimali.

Più spazio nella cassetta degli attrezzi

La nuova stripax® plus consente un notevole risparmio di tempo e, grazie all'articolazione universale, riduce la probabilità di errori. Inoltre, la nuova stripax® plus sostituisce tre strumenti separati sul campo. Ciò porta a più spazio nella cassetta degli attrezzi e aumenta la produttività complessiva.



La nuova stripax® plus consente di tagliare, spellare e crimpare con un solo strumento.



Una volta inserite le strisce di terminali a cavo nel magazzino, è possibile iniziare immediatamente il lavoro.

Contatto:

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

Weidmüller 

Perché gli esperti sono entusiasti di questa tecnologia svizzera di protezione contro il calcare senza sale

L'acqua è essenziale per la vita, ma i depositi di calcare possono danneggiare gli elettrodomestici. L'azienda svizzera Tratson GmbH propone il dispositivo di protezione contro il calcare ENK Quattro Power, che combina qualità svizzera e tecnologia innovativa. Questo prodotto rivoluzionario è stato testato con successo in una fortezza dell'esercito svizzero.

Il marchio Swiss Made è sinonimo di qualità, affidabilità e rispetto dell'ambiente. È per questo motivo che Tratson GmbH sviluppa e produce i suoi prodotti in Svizzera. La gamma ENK Quattro Power utilizza campi elettromagnetici per ridurre efficacemente i depositi di calcare, prolungare la durata degli elettrodomestici e non richiedere alcuna manutenzione. Inoltre, l'acqua potabile rimane priva di sale, offrendo ulteriori benefici per la salute.

Uno studio condotto nell'ambito di una tesi al politecnico di Zurigo ha esaminato l'approvvigionamento di acqua potabile in una fortezza dell'esercito svizzero. I risultati confermano che la tecnologia innovativa dell'azienda ha apportato miglioramenti significativi ai rubinetti, agli impianti sanitari, alle lavastoviglie e agli scaldabagni.

Il custode della fortezza afferma:

«Dall'installazione dei dispositivi elettromagnetici, gli inserti Neoperl devono essere svitati solo una volta l'anno e, se presente, il calcare può essere rimosso facilmente.»

ENK Quattro Power consuma il 90 % di energia in meno rispetto ai prodotti tradizionali, è silenzioso e non richiede sale, il che lo rende particolarmente rispettoso dell'ambiente. Tratson GmbH offre una garanzia di soddisfazione al 100 % per 365 giorni, consentendo ai clienti di testare il dispositivo senza rischi.

In sintesi, l'ENK Quattro Power di Tratson GmbH è una soluzione sostenibile contro i depositi di calcare. La qualità svizzera, la tecnologia rispettosa dell'ambiente e l'effi-



cia dimostrata scientificamente rendono questo dispositivo di protezione contro il calcare un investimento a lungo termine. I vantaggi: un'abitazione senza calcare, una maggiore durata degli elettrodomestici e la protezione dell'ambiente.

L'ENK Quattro Power offre:

- Qualità e standard ambientali Swiss Made
- Tecnologia elettromagnetica per la riduzione del calcare
- Test superato con successo in una fortezza dell'esercito svizzero
- Sostenibilità e protezione dell'ambiente
- Installazione facile, senza manutenzione, ad alta efficienza energetica

Lasciatevi convincere dalla qualità svizzera e dall'efficacia dell'ENK Quattro Power e ampliate la vostra offerta con un prodotto innovativo e sostenibile. Ordinate il vostro dispositivo di protezione contro il calcare ENK Quattro Power e scoprite una protezione rivoluzionaria contro il calcare «Made in Switzerland».



Contatto:

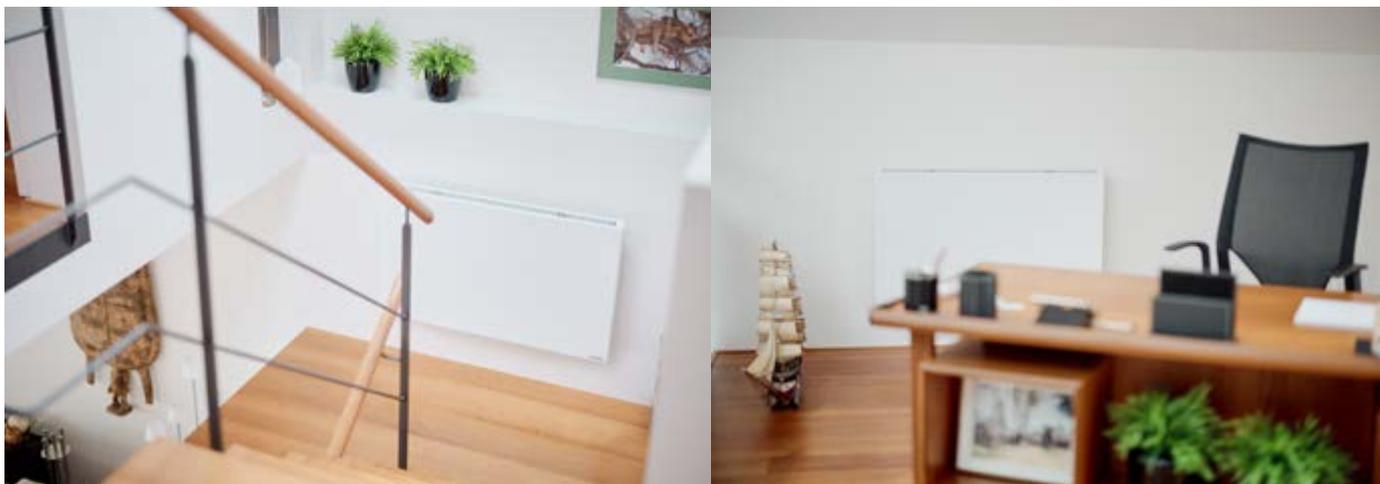
Tratson GmbH, 5413 Birmenstorf, tel. +41 44 212 22 31
info@tratson.ch, www.tratson.ch



Le montagne russe del tempo

Calore adattabile con i riscaldatori ibridi ecoheat

Quando il tempo cambia, i riscaldatori ibridi ecoheat offrono una soluzione efficace e adattabile alle esigenze di calore variabili. Sono ideali per rispondere rapidamente alle sfide poste dalle variazioni di temperatura, sia come fonte di calore aggiuntiva in ambienti troppo freddi, sia come sistema di riscaldamento principale in aree utilizzate temporaneamente, come sale per il tempo libero e uffici domestici. Combinando calore a infrarossi e a convezione, questo sistema si adatta in modo flessibile alle diverse condizioni per fornire un calore reattivo e uniforme.



Dualità per l'efficienza

La forza dei riscaldatori ibridi ecoheat risiede nella loro duplice natura: offrono il calore immediato e duraturo dei riscaldatori a infrarossi e il riscaldamento potente e rapido dei tradizionali riscaldatori a convezione. In questo modo si ottiene un riscaldamento efficace e completo degli ambienti, che riscalda non solo l'aria ma anche gli oggetti presenti nella stanza, con una distribuzione del calore più uniforme e piacevole.

Calore su richiesta

Un altro vantaggio di questi riscaldatori è il loro tempo di reazione molto breve. Poco dopo l'accensione, il calore è già percepibile e raggiungono la massima potenza in meno di 10 minuti. I diversi modelli disponibili li rendono una scelta pratica per una varietà

di locali. Possono essere montati a parete o posizionati in modo flessibile nella stanza grazie ai piedini opzionali, rendendoli ideali per l'uso temporaneo o in luoghi in cui non è possibile un'installazione fissa.

Dall'appartamento di vacanza al campeggio: i riscaldatori ibridi ecoheat fanno al caso nostro

La versatilità dei riscaldatori ibridi ecoheat si riflette anche nella loro idoneità per ambienti scarsamente isolati, dagli appartamenti di vacanza ai giardini d'inverno, agli chalet e ai campeggi. Il modello ecoheat Hybrid-T è già dotato di un termostato programmabile con protezione antigelo e funzione di finestra aperta, in modo da poter essere controllato quando necessario. Con i riscaldatori ibridi ecoheat si ottiene una

soluzione di riscaldamento su misura, efficiente ed economica.

I soci dell'aae beneficiano di condizioni vantaggiose. Saremo lieti di consigliarvi personalmente in caso di domande.

Contatto:

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



LITEN AG: la vostra soluzione professionale per un'illuminazione personalizzata

In LITEN AG tutto ruota intorno alla luce e ai materiali elettrici. Grazie alla nostra esperienza, flessibilità e capacità di offrire soluzioni personalizzate e specializzate, siamo sempre pronti a supportarvi con passione e competenza.

**Nuovo
partner
commerciale
aae**



LITEN AG è stata fondata nel 2023 come start up da Arnes Besic. La sua visione era quella di offrire diversi prodotti per l'illuminazione da un'unica fonte, indipendentemente dal produttore e dal tipo, e di integrarli in concetti personalizzati. LITEN AG si basa su un modo di comunicare molto familiare e semplice, che rende facile per gli elettricisti e i clienti finali decidere la soluzione giusta. Un altro aspetto importante della nostra azienda è la considerazione dei desideri di installatori e specialisti. Vogliamo rendere le nuove installazioni e le ristrutturazioni il più piacevole possibile.

Con questo approccio olistico, vogliamo garantire ai nostri clienti soluzioni personalizzate che non solo soddisfino le loro esigenze individuali, ma che possano anche essere implementate in modo ottimale dagli specialisti dell'installazione elettrica. La luce non è solo luminosità: influenza il nostro umore, crea atmosfera e dà vita agli

ambienti. Noi di LITEN AG siamo affascinati da tutto questo e progettiamo con passione soluzioni illuminotecniche uniche.

Con i nostri molti anni di esperienza e competenza, siamo il vostro partner affidabile per le soluzioni di illuminazione innovative. Il nostro team di esperti lavorerà a stretto contatto con voi per trasformare le vostre visioni in realtà. Offriamo un'ampia gamma di prodotti di alta qualità, da eleganti apparecchi per interni ed esterni a semplici soluzioni LED. Che si tratti di un sistema di illuminazione per la casa, l'ufficio o un punto vendita, forniamo una consulenza completa per trovare la soluzione ideale per voi.

Ciò che ci distingue è la nostra capacità di produrre apparecchi di illuminazione personalizzati in base ai vostri desideri. Nel nostro laboratorio possiamo realizzare progetti speciali su misura che si adattano perfettamente al vostro concetto di ambiente. Il nostro team lavora con grande attenzione e

precisione per soddisfare le vostre richieste e creare accenti luminosi unici.

Noi di LITEN AG siamo orgogliosi dei nostri partner innovativi con cui lavoriamo a stretto contatto. Di conseguenza, siamo sempre all'avanguardia della tecnologia e possiamo offrirvi le migliori soluzioni possibili. Le nostre partnership ci permettono di offrire una gamma completa di prodotti di alta qualità e di presentarvi concetti di illuminazione personalizzati e orientati al futuro.

In breve, in LITEN AG la vostra soddisfazione è la nostra massima priorità e saremo lieti di darvi presto il benvenuto.

Il vostro contatto:

Arnes Besic, Direzione

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

Contatto:

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



Progettazione dell'illuminazione con esperienza e competenza

In pochi anni, Verolight AG si è affermata come un partner affidabile per elettricisti, architetti e progettisti nel settore della progettazione dell'illuminazione. L'approccio sistematico per ogni incarico è caratterizzato dall'analisi dettagliata dell'immobile e delle esigenze dei clienti. Ogni progetto viene trattato singolarmente, tenendo in considerazione gli obiettivi dei committenti, la filosofia dell'architetto e l'utilizzo futuro.

Il reparto responsabile della pianificazione dell'illuminazione per Verolight AG conta su una stretta collaborazione con il cliente per garantire ottimi risultati ed evitare costosi rifacimenti. Un progettista di sistemi di illuminazione competente non si concentra soltanto sulla luminosità degli ambienti, ma tende anche a creare un'identità. In questo settore, la capacità di concepire i progetti e contemporaneamente di contribuire con una profonda competenza tecnica mette in risalto la professionalità. Il fulcro delle riflessioni è costituito da una valutazione mirata dell'effetto della luce sul benessere e dall'integrazione dei più recenti sviluppi tecnici. Funzioni dimmer e un'illuminazione mirata non sono solo efficienti dal punto di vista energetico, ma contribuiscono anche alla creazione di atmosfere piacevoli negli ambienti. La collaborazione con un progettista di sistemi di illuminazione competente è un investimento in termini di qualità. Gli ambienti illuminati in modo intelligente non solo sono di grande impatto estetico, ma possono anche aumentare il valore di un immobile. In tempi di pianificazione LED avanzata, esistono numerose possibilità a basso consumo energetico. Una consulenza personalizzata, dalla richie-



sta iniziale all'assistenza completa nel progetto, garantisce la creazione di soluzioni su misura. L'obiettivo è quello di creare in ogni stanza, edificio o spazio pubblico un'atmosfera che riveli l'ambiente in maniera concreta. Il miglioramento dell'atmosfera e della funzionalità di una stanza attraverso un design di luci viene preso in considerazione

come la promozione di progetti di illuminazione sostenibile. Per completare l'offerta, è disponibile una panoramica delle possibili sovvenzioni e dei programmi di assistenza. Su richiesta, il team esegue anche un calcolo dell'ammortamento, in modo che i clienti possano stimare meglio il periodo di investimento per il loro nuovo progetto di illuminazione.



Contatto:

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

verolight®

Una scelta per il cliente

HELUX NRH2, il più versatile tra i relè di emergenza

In Svizzera ci sono decine di migliaia di relè di emergenza ormai diventati obsoleti. Al successore del collaudato relè di emergenza HELUX NRH, l'NRH2, è stata dedicata particolare cura affinché potesse essere il più versatile possibile.

In caso di sostituzione, il cliente ha finalmente la possibilità di scegliere tra i prodotti di diversi produttori: ANR 9300 (ALMAT, BAWITECH), SL-3 (AWAG), APRO-MG e APRO-RE (aprotec), CX300.20 (LUMATEC) oppure NRH (HELUX). Questi relè di diversi produttori svolgono le seguenti importanti funzioni in un sistema di illuminazione di emergenza.

- Controllo delle fasi dell'illuminazione generale.
- Passaggio alla modalità di emergenza e quindi fornitura energetica dell'illuminazione di emergenza tramite il centro di illuminazione di emergenza in caso di interruzione di corrente.
- Alcuni modelli consentono di testare l'illuminazione di emergenza tramite un cavo di controllo di prova per gli impianti di illuminazione di emergenza a corrente alternata.
- Altri modelli permettono di testare l'illuminazione di emergenza con sistemi di batterie centrali a corrente continua.

HELUX NRH2 riconosce il test AC e DC

Grazie al design e alla disposizione intelligente di componenti di alta qualità, la struttura del relè NRH2 è molto compatta (3 unità di passo TE). Siamo riusciti a integrare tutte le funzioni necessarie per renderlo compatibile con i sistemi di illuminazione di emergenza di un'ampia gamma di produttori, sia in corrente alternata sia in corrente continua.



Il nuovo relè NRH2 per test AC e DC (a destra) accanto ad altri due relè con meno funzioni.

Il cliente ha finalmente un'alternativa

Finalmente è possibile offrire ai clienti un'alternativa di alta qualità ai relè esistenti, sviluppata e prodotta in Svizzera. Sul suo sito web (vedere codice QR), HELUX fornisce semplici istruzioni su come sostituire il relè esistente di vari produttori con l'NRH2.

Costi di gestione ridotti

HELUX ha fatto in modo di utilizzare componenti durevoli sia per l'elettronica che per l'involucro, come i robusti terminali e gli involucri Phoenix Contact. Il relè NRH2 ha inoltre una gestione termica nettamente migliore rispetto ad altri prodotti. Naturalmente, l'utente può sostituire facilmente i fusibili del relè NRH2.

Scansionare il codice QR per saperne di più.



Contatto:

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

Cucinare come veri professionisti

Il Profi Steamer Electrolux con funzione SousVide e Steamify®

Stufare, cuocere al forno, grigliare, cucinare a vapore e persino sottovuoto: il Profi Steamer di Electrolux riunisce tutte queste funzioni in un unico apparecchio.

Le origini del metodo di cottura sottovuoto sono radicate nella cucina francese, dove è conosciuto proprio con il nome sous-vide. Questo procedimento di preparazione prevede che l'alimento da cucinare venga sigillato sottovuoto insieme a tutti gli ingredienti e alle spezie in un sacchetto ermetico e resistente al calore, quindi cotto a bagnomaria.

Il Profi Steamer con funzione SousVide di Electrolux sostituisce il bagnomaria con un bagno di vapore. Il vantaggio: nel forno la temperatura può essere impostata al grado esatto e mantenuta stabile per tutto il tempo di cottura. Questo metodo di preparazione delicato avviene a basse temperature, fino a 80 gradi: si conservano così le vitamine e le sostanze nutritive degli alimenti, si permette all'aroma di svilupparsi al meglio e si ottiene una carne succosa e tenera.

Apparecchio per sottovuoto professionale

Abbinato al Profi Steamer Electrolux propone un apparecchio per sottovuoto da incasso, da posizionare comodamente sotto il forno. Il sottovuoto non è solo una carta vincente per cucinare, ma è anche ideale per la confezione di cibi da surgelare e per la conservazione o la preservazione di alimenti in generale.

Grazie a Steamify® si ha sempre la giusta quantità di vapore

Da sondaggi condotti tra i clienti è emerso che, sebbene la cottura al vapore sia molto apprezzata, molti consumatori hanno difficoltà nel dosaggio del vapore. Con Steamify®, Electrolux ha reso i comandi così intuitivi da non lasciare più alcun dubbio: basta selezionare la temperatura desiderata



comodamente tramite l'apposito cursore e la funzione Steamify® aggiunge automaticamente la quantità di vapore ideale per ogni livello di temperatura.

Tutto sotto controllo grazie ai comandi intuitivi

Con le 25 funzioni del forno e un'ampia scelta di ricette memorizzate, un vano cottura particolarmente generoso e una navigazione chiara, utilizzare il Profi Steamer è un gioco da ragazzi. La visualizzazione del testo in chiaro offre una distinta visione d'insieme in qualsiasi momento: il sensore della temperatura interna del forno controlla il processo di cottura e mostra il momentaneo punto di cottura, la modalità di riscaldamento, la temperatura e la durata.

Consumo energetico inferiore del 20% con la cottura al vapore

La cottura a vapore è considerata un metodo di preparazione rispettoso anche in termini di risorse naturali, in quanto il consumo energetico è fino al 20% inferiore rispetto alla cottura ad alta temperatura. Inoltre, l'intera gamma di Profi Steamer Electrolux soddisfa la classe di efficienza energetica A++ ed è quindi particolarmente parsimoniosa dal punto di vista energetico.

Contatto:

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



La nuova gamma di frigoriferi e congelatori di FORS SA

Sapore grazie all'affidabile tecnologia

FORS apre nuove possibilità nel settore della refrigerazione e del congelamento con la sua nuova gamma. Con le soluzioni di prima classe di ASKO, FORS, De Dietrich e Brandt, la conservazione degli alimenti e del vino diventa una perfezione. Così, gusto e freschezza restano preservati e voi potete contare su un'affidabile tecnologia.



ASKO – Sobria eleganza in design scandinavo

Gli apparecchi di refrigerazione ASKO stabiliscono nuovi standard in termini di freschezza. Qualità e lavorazione di prima classe, facilità d'uso e funzioni innovative consentono di conservare gli alimenti in modo flessibile.

FORS – Tradizione attraverso i tempi

Durata, design, qualità, massimo comfort per l'utente, sicurezza e affidabilità sono solo alcuni dei numerosi vantaggi degli apparecchi FORS. Nella produzione degli apparecchi, priorità assoluta è conferita alla sostenibilità.

De Dietrich – Maestri dell'innovazione

De Dietrich, forte di 300 anni di esperienza, presenta una gamma caratterizzata da un design di alta qualità, prestazioni elevate e produzione ecologica. Anche i sistemi di raffreddamento convincono per le tecnologie innovative e lo spazio generoso per la massima efficienza e flessibilità.

Brandt – Al centro della vita di ogni giorno

Brandt offre una gamma completa di elettrodomestici con prodotti orientati alle esigenze e funzioni utili per una comodità ottimale dell'utente. Il marchio punta sulle tecnologie di ultimissima generazione, massima affidabilità ed efficienza ed energetica, con un ottimo rapporto qualità-prezzo.

Quando la tecnologia incontra la tradizione

La cantinetta per vini ASKO è dotata di un design e di una tecnologia moderna per la conservazione di preziose bottiglie di vino. Offre diverse zone di temperatura per diversi tipi di vini, le perfette condizioni di illuminazione, controlla l'umidità dell'aria ed è praticamente priva di vibrazioni.

FORS assicura 5 anni di garanzia sugli apparecchi domestici e professionali.



Contatto:

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



Una gamma di refrigerazione fresca



ASKO

I frigoriferi ASKO ridefiniscono in modo del tutto inedito i concetti di freschezza, flessibilità e stile. I prodotti convincono per la loro silenziosità, l'efficienza e l'utilizzo intuitivo e offrono funzioni innovative per la conservazione ottimale degli alimenti con un design elegante.

FORS

Gli elettrodomestici FORS soddisfano le richieste più esigenti. Robustezza dei materiali e una solida lavorazione sono qualità imprescindibili, così come l'integrazione di tecnologie moderne e intuitive al tempo stesso.



Per saperne di più, visitate il sito:
www.fors.ch/nuova-gamma-di-frigoriferi



Con il pratico sistema SpeedLock e un design moderno

Miele presenta l'aspirapolvere senza filo Duoflex HX1

Rapidamente pronto all'uso, potente, confortevole e igienico: quale specialista degli aspirapolvere, Miele stabilisce nuovi standard di praticità ed efficienza con il nuovo aspirapolvere senza filo Duoflex HX1 e il pratico sistema SpeedLock. Il tutto a un prezzo interessante.



In modalità MAX e con la spazzola elettrica, su pavimenti duri Duoflex HX1 raggiunge un'autonomia di 12 minuti.

La spazzola elettrica MultiFloor, larga 25 centimetri, riconosce automaticamente il tipo di rivestimento del pavimento e riduce la velocità sulle superfici dure, risparmiando energia e prolungando l'autonomia della batteria. Il sistema di filtri a due livelli trattiene in modo sicuro le polveri sottili con una capacità filtrante totale del 99,99 %. La collaudata funzione ComfortClean permette di pulire comodamente il filtro tra una passata e l'altra. Inoltre, grazie a Click2open, il contenitore della polvere si svuota in modo semplice e veloce e lo sporco cade direttamente nel cestino.

*a seconda del modello

Immediatamente pronto per l'uso con il sistema SpeedLock

Confortevole e innovativo: grazie alla funzione di sblocco SpeedLock, le utenti e gli utenti possono passare dall'apparecchio completo al pratico apparecchio portatile con un solo gesto. Con il supporto a parete SpeedLock* è ancora più facile: quando



la PowerUnit viene estratta verso l'alto dal supporto a parete, è immediatamente pronta per l'uso, mentre il tubo aspirante rimane nel supporto. Per utilizzare il tubo aspirante, basta che l'apparecchio venga estratto dal supporto a parete con un movimento in avanti.

Potenza pari a quella di un aspirapolvere tradizionale Miele

Grazie alla nuovissima tecnologia del motore Digital Efficiency, le utenti e gli utenti beneficiano di una notevole potenza aspirante con un ridotto consumo energetico. Il funzionamento autonomo con la PowerUnit senza la spazzola elettrica può raggiungere un'autonomia fino a 55 minuti a livello MIN.

Contatto:

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

Miele

Haier è la numero 1 nel mondo per il 15° anno consecutivo

Haier è stata designata per il 15° anno consecutivo da Euromonitor International come marchio leader mondiale nel settore degli elettrodomestici di grandi dimensioni.



Haier – numero 1 nel mondo

Haier Smart Home prosegue la sua storia di successo a livello globale ed è riconosciuta dagli utenti. L'azienda promuove il suo sviluppo attraverso una strategia di marchio a tre livelli (Candy, Hoover e Haier) oltre alla trasformazione digitale. L'8 gennaio, l'autorevole società di ricerca di mercato Euromonitor International ha confermato che Haier ha nuovamente conquistato il primo posto nel fatturato globale al dettaglio degli elettrodomestici di grandi dimensioni nel 2023. In questo modo, Haier è già in testa al settore a livello mondiale per il 15° anno consecutivo!

Haier ha raggiunto un notevole traguardo sul mercato mondiale degli elettrodomestici di grandi dimensioni, conquistando la prima posizione nelle vendite in volume di frigoriferi, lavatrici, congelatori e cantine refrigeranti.

Haier – Pioniere del futuro

Da oltre 30 anni, Haier è un marchio leader per gli elettrodomestici e sta guidando l'industria attraverso l'innovazione tecnologica. Nell'era dell'Internet of Things (IoT), Haier prosegue la sua missione di affermarsi come il marchio leader mondiale nei sistemi intelligenti e rendere la tecnologia Smart Home di alta qualità disponibile in tutto il mondo.

5 anni di garanzia

Come numero 1 nel mondo abbiamo fiducia nella nostra qualità e offriamo ai nostri clienti una garanzia aggiuntiva di 3 anni sull'intero prodotto.

Perché Haier è il numero 1:

- Tecnologie innovative grazie a forti investimenti
- Un portafoglio prodotti promettente
- Ricerca dell'eccellenza e miglioramento continuo

Contatto:

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

Elettrodomestici Liebherr: sostenibili, estetici e pratici

Gli elettrodomestici Liebherr combinano design e tecnologia ai massimi livelli. In qualità di specialista premium di frigoriferi e congelatori, Liebherr dimostra il suo impegno per soluzioni sostenibili e di alta qualità, sia in termini di efficienza energetica che di conservazione delle risorse.



Design elegante e soluzioni intelligenti

Nei moderni concetti abitativi, la cucina e il soggiorno si fondono quasi l'uno nell'altro. La cucina diventa un luogo dove si cucina e si mangia insieme, ma anche dove si trascorre il tempo con la famiglia e gli amici. I nuovi elettrodomestici da incasso con interni in BlackSteel stabiliscono standard sia visivi che acustici. La gamma di prodotti Liebherr offre un'ampia scelta di elettrodomestici estremamente silenziosi, contraddistinti dalla dicitura «UltraSilent». I frigoriferi Liebherr più silenziosi di tutti i tempi raggiungono solo 27 dB e garantiscono così una maggiore armonia in cucina.

AutoDoor è il modo ideale per combinare design e comodità: gli elettrodomestici da incasso dotati di questa funzione possono essere comodamente aperti e chiusi com-

pletamente utilizzando il relativo assistente vocale. Con l'app SmartDevice è possibile personalizzare l'angolo di apertura e la durata della chiusura automatica. Questa funzione è particolarmente utile quando si è impegnati in cucina. Allo stesso tempo, consente di perfezionare una cucina completamente priva di maniglie, particolarmente interessante per gli amanti dell'estetica. Se necessario, la porta può essere azionata tramite l'app, con un segnale di bussata o manualmente come di consueto.

Freschezza a qualsiasi ora del giorno

I frigoriferi Liebherr non convincono solo per il loro aspetto elegante, ma anche per le loro funzioni. La tecnologia BioFresh garantisce un clima perfetto per una freschezza eccezionale e duratura degli alimenti, ideale

per la conservazione di frutta e verdura. Con una temperatura appena superiore a 0°C e un'umidità ideale, frutta e verdura trovano un luogo di conservazione perfetto e si mantengono fresche più a lungo. Liebherr offre anche un cassetto BioFresh Plus, che può essere impostato a una temperatura di -2°C e fornisce così un clima ottimale per pesce e frutti di mare freschi. In questo modo si riducono efficacemente gli sprechi alimentari.

Programma completamente rinnovato: armadi di controllo della temperatura del vino

Chi ama stappare spontaneamente una buona bottiglia di vino, può contare sui nuovissimi armadi per il controllo della temperatura del vino di Vinidor. Qui è possibile conservare diversi tipi di vino alla temperatura di consumo ottimale. Come regola generale: i vini spumanti si bevono meglio al fresco (5–10°C), i vini bianchi e i rosati un po' più al caldo (7–12°C) e i vini rossi tra i 14 e i 18°C.

Come i nuovi armadi per la conservazione dei vini, anche gli armadi per il controllo della temperatura dei vini soddisfano le cinque condizioni per una perfetta conservazione dei vini in termini di temperatura, umidità, protezione dai raggi UV e dagli odori estranei, nonché conservazione senza vibrazioni.

Contatto:

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

LIEBHERR

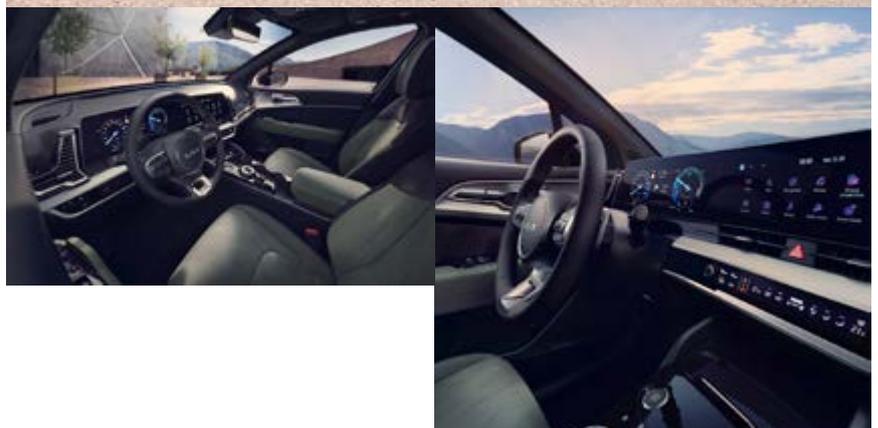
Kia Sportage 4x4

La perfetta simbiosi tra design e innovazione

Con la Sportage, Kia ha raggiunto la perfetta simbiosi tra design e innovazione. Il SUV urbano ispira grazie a un'esperienza di guida unica e alla possibilità di scegliere tra diversi sistemi di trazione elettrificata, da Mild-Hybrid, Hybrid fino a Plug-in Hybrid.

Che si tratti di forme ispirate alla natura o di sistemi di trazione elettrificati all'avanguardia, la ricerca della sostenibilità è un tema chiave anche per la Sportage. Inoltre, tutto nel SUV urbano è orientato verso un'esperienza di guida ottimale, dagli interni premium avanzati con display panoramico curvo ai numerosi sistemi di comfort e sicurezza. La prima generazione di Sportage è stata lanciata 30 anni fa. Per celebrare questo anniversario, l'attuale versione ultramoderna è stata dotata di un esclusivo pacchetto di equipaggiamenti:

- Coprisedili in pelle scamosciata/pelle verde scuro
- Sedile conducente e sedile passeggero regolabili elettricamente
- Sedile del passeggero regolabile in altezza
- Tettuccio dell'abitacolo nero
- Illuminazione ambientale (solo DCT)
- 12.3" Supervision Cluster digitale
- Cerchi in lega da 19" (HEV 18")
- Luci posteriori a LED
- Alloggiamenti retrovisori in nero
- Rifiniture finestrini laterali/montante C nero
- Elementi decorativi griglia/gonne laterali/paraurti posteriore in Dark Chrome
- Barre del tetto nere

**Contatto:**

Kia Schweiz AG, 5745 Safenwil
www.kia.ch



«Urban SUV Concept» e «Sport Crossover Concept»

Toyota annuncia l'ampliamento della gamma di veicoli puramente elettrici a batteria

Alla fine di novembre Toyota Motor Europe ha annunciato ulteriori dettagli sui prossimi prodotti e tecnologie che aiuteranno l'azienda a raggiungere le emissioni zero in Europa. Con la presentazione dell'Urban SUV Concept e dello Sport Crossover Concept, Toyota ha svelato maggiori dettagli sui sei modelli BEV che ha confermato di voler lanciare entro il 2026.



Questi due concept si aggiungono al Compact SUV Concept presentato lo scorso anno e al bZ4X, togliendo quindi il velo a quattro dei sei modelli previsti. Ha illustrato inoltre lo sviluppo delle tecnologie delle batterie di prossima generazione che saranno installate sui veicoli dopo il 2026.

In occasione dell'appuntamento annuale dell'azienda al Kenshiki Forum di Bruxelles, Andrea Carlucci, vicepresidente di Toyota Motor Europe, ha dichiarato: «Considerando in modo specifico il mercato europeo, il settore è oggi largamente eterogeneo. Ma l'obiettivo è raggiungere la neutralità carbonica totale entro il 2035, tra soli 12 anni. È un traguardo che ci impegniamo a raggiungere.»

6 BEV entro il 2026

A livello globale, Toyota ha sviluppato un approccio multi-percorso verso la neutralità carbonica, in linea con il suo impegno a fornire una gamma di gruppi propulsori che rispondano alle specifiche esigenze dei clienti, alle condizioni del mercato e all'infrastruttura locale in diverse regioni del mondo. Il programma include sistemi ibridi elettrici, ibridi elettrici plug-in, elettrici a batteria e a celle a combustibile, motori endotermici alimentati a idrogeno ed e-fuel.

La gamma di modelli che Toyota lancerà in Europa comprenderà sei veicoli completamente elettrici a batteria entro il 2026. Oltre al bZ4X già in vendita e al Compact SUV concept presentato al forum dello scorso

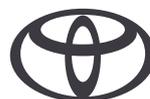
anno, Toyota presenta in anteprima altri due modelli che andranno ad arricchire la gamma: un Urban SUV Concept e uno Sport Crossover Concept.

L'Urban SUV Concept rappresenta lo studio di un modello il cui design si avvicina molto a quello che entrerà nella produzione di serie e che si inserirà in un segmento BEV che si prevede sarà tra i più affollati d'Europa. È caratterizzato da forme da SUV autentico e si basa sul successo della Toyota Yaris Cross ibrida elettrica, un best-seller della categoria. Oltre all'opzione con trazione integrale, elemento chiave dei prodotti Toyota, saranno proposte due varianti di batteria per rispondere alle diverse esigenze di budget o autonomia di guida.

Lo Sport Crossover Concept rappresenta un'alternativa ai SUV grazie al caratteristico profilo fastback, che lo renderà un modello stilisticamente molto accattivante della gamma BEV. L'introduzione in Europa è prevista nel 2025.

Contatto:

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



Gigaset DESK 800A allarga il successo della serie

La serie DESK sostituisce i modelli DA con quattro nuovi dispositivi

Con la nuova serie DESK, Gigaset lancia gradualmente sul mercato nuovi telefoni fissi con filo. Con il suo design di alta qualità, la serie DESK copre l'intero spettro della telefonia: dal dispositivo di base al modello di punta con display invertito in bianco e nero, superfici eleganti, navigazione a 5 vie e segreteria telefonica.

Tutto è iniziato con il DESK 400, compatibile con gli apparecchi acustici, seguito dal DESK 200, il modello base. Con il nuovo DESK 800A, Gigaset presenta il fiore all'occhiello della serie DESK.

DESK 800A unisce design e funzionalità

Il DESK 800A, parte della nuova serie DESK, combina design elegante e funzionalità avanzate. Le caratteristiche principali comprendono: segreteria telefonica integrata con possibilità di registrazione fino a

50 minuti, ampio display LC con retroilluminazione a LED per un'eccellente visibilità, facile navigazione e funzione vivavoce con controllo del volume regolabile a sette livelli e un attacco per cuffie RJ-9 per lunghe e comode telefonate.

Particolarmente degni di nota sono i sette tasti di selezione diretta a due cifre per un accesso rapido ai contatti importanti, che possono essere annotati su un inserto in carta allegato. La rubrica del DESK 800A può contenere fino a 200 voci, compresa una

funzione VIP per i contatti prioritari. Il dispositivo è compatibile con gli apparecchi acustici e offre una segnalazione di chiamata a LED con dieci diverse suonerie.

Inoltre, il DESK 800A supporta varie funzioni come la protezione da interruzioni di corrente, annunci per la segreteria telefonica e l'opzione di interrogazione remota. È adatto all'uso con i sistemi di telecomunicazione e offre grande facilità d'uso grazie al selettore di navigazione a 5 vie.

Il DESK 800A è adatto sia per il montaggio a parete che per l'uso da scrivania e rappresenta una soluzione versatile per qualsiasi ufficio o abitazione, anche grazie alla combinazione di estetica, facilità d'uso e innovazione tecnologica.

Passaggio riuscito dalla serie DA alla serie DESK

Gigaset ha investito molto tempo ed energie nello sviluppo della nuova serie DESK. La sfida era notevole, poiché la popolare e diffusa serie DA doveva essere sostituita da modelli contemporanei con un design moderno e nuove caratteristiche.



Il DESK 800A convince per la sua forma elegante, i menù organizzati e l'ampio display.

Ordinate ora senza spese di spedizione!

Troverete informazioni dettagliate e i prezzi degli articoli su shop.eev.ch

Gigaset



Abbonamento Webadmin

Aggiornamento gratuito della versione da Joomla 4 a Joomla 5

L'hanno fatto di nuovo. Gli sviluppatori dell'apprezzato CMS (Content Management System) Joomla hanno rilasciato una nuova versione. È un'ottima notizia per tutti i nostri soci con un abbonamento Webadmin che lo scorso anno hanno effettuato la migrazione a Joomla 4.

Testo: Karin Hofbauer

Il vostro sito web utilizza il CMS Joomla? Lo scorso anno ci avete richiesto la migrazione da Joomla 3 a Joomla 4? Allora vi abbiamo fatto un regalo: per chi lavorava su Joomla 4, non solo abbiamo effettuato l'aggiornamento all'interno della versione, ma siamo addirittura passati direttamente a Joomla 5.

Webadmin – perennemente aggiornato

Un sito web è valido solo se in buono stato. È necessario gestirlo e tenerlo aggiornato sia in termini di contenuti che di tecnologia. Per farlo, vi offriamo il nostro servizio di Webadmin, l'abbonamento per il supporto tecnico e l'aggiornamento del vostro sito

web. Vi basta comunicarci quali contenuti desiderate aggiornare e noi provvediamo immediatamente a farlo per voi. Vi offriamo anche un supporto tecnico affinché il vostro sito web rimanga sempre raggiungibile e non perdiate alcun aggiornamento.

Non permettete che vi siano lacune nella sicurezza

Per garantire la cybersicurezza del vostro sito web, è necessario che sia sempre aggiornato. Altrimenti può succedere che, all'improvviso, non funzioni più nulla. Se avete un abbonamento Webadmin, ci occupiamo noi proattivamente degli aggiornamenti in arrivo, prevenendo le lacune nella

sicurezza. Rilassatevi e dedicate il tempo così risparmiato alla vostra attività principale.

Safety first

Non avete ancora un abbonamento Webadmin? Volete far installare una versione aggiornata del CMS? Contattateci subito. Dopo una valutazione approfondita del vostro sito web, vi forniremo un'offerta personalizzata e vi proporremo la soluzione migliore per la manutenzione regolare del vostro biglietto da visita sul World Wide Web. Il vostro referente:

Massimiliano Messina, +41 31 380 10 34, m.messina@eev.ch

Ulteriori informazioni

www.eev.ch [Login] | Pubblicità | Online | Siti Internet

Modelli esclusivi ELITE 2024

Sfruttate il pacchetto marketing gratuito

Approfittate della nuova campagna e del pacchetto marketing completo per promuovere i vostri modelli esclusivi ELITE. Con il materiale pubblicitario personalizzato, avrete la garanzia di attirare l'attenzione dei clienti sulla vostra azienda. Perché: siete sempre nelle loro vicinanze.

Testo: Karin Hofbauer

La gamma di modelli esclusivi ELITE comprende un'ampia varietà di marchi di produttori rinomati, è disponibile esclusivamente per i nostri soci e per i vostri clienti e convince per l'eccellente rapporto qualità-prezzo. Grazie all'esclusività e alle condizioni d'acquisto estremamente interessanti, potrete senz'altro affrontare la concorrenza. In combinazione con i vostri servizi aggiuntivi, offrite ai vostri clienti un interessante pacchetto completo di apparecchi esclusivi e assistenza competente. Per convincere i vostri clienti dei modelli esclusivi ELITE, sono disponibili gratuitamente diversi strumenti pubblicitari.

Prospetto di vendita A4

Per consentire ai vostri clienti di prendere una decisione d'acquisto sulla base di informazioni chiare, vi forniamo un interessante strumento sotto forma di prospetto di vendita per i modelli esclusivi ELITE. Esso è disponibile nel generoso formato A4.



Manifesti per cavalletti pubblicitari

I manifesti gratuiti per i vostri cavalletti pubblicitari sono disponibili in vari motivi accattivanti e vivaci e attirano l'attenzione dei clienti sulle vostre offerte in modo simpatico. In questo modo, garantiscono la frequenza nel vostro negozio specializzato. In qualità di professionisti del settore elettrico della regione, siete nelle vicinanze dei vostri clienti. Giocate questa carta vincente con la nuova campagna e ordinate subito il vostro materiale di vendita gratuito!

Maggiori informazioni

www.eev.ch [Login] | Elettrodomestici | Modelli esclusivi ELITE



Iscrizione all'affissione primaverile 2024

Publicità su manifesti – sempre nelle vostre vicinanze

Con la campagna di affissioni, potete contare sulla presenza su larga scala dei modelli esclusivi ELITE e della vostra azienda nei luoghi più frequentati. Le condizioni interessanti e il design gratuito dei cartelloni fanno della pubblicità su manifesti uno strumento prezioso per voi. Iscrivetevi alla campagna primaverile e siate tra i primi a fare pubblicità con i nuovi motivi.

Testo: Karin Hofbauer

Vicino ai vostri clienti

La Svizzera è un paese piccolo. Di conseguenza, la regionalità svolge un ruolo importante. Ed è proprio questo che vogliamo sottolineare nella nuova campagna. In qualità di rivenditori specializzati, siete radicati nella vostra regione e sempre vicini ai vostri clienti. Così vicino, infatti, che si

potrebbe facilmente consegnare una lavatrice con i pattini in linea o con lo stand up paddle. Infine, per servire i vostri clienti nessuna distanza è troppo lontana e nessuna montagna troppo alta.

Pubblicità a basso costo – grazie al supporto dei partner convenzionati aae

Grazie al supporto dei nostri partner convenzionati Electrolux e V-ZUG, potrete beneficiare di un'offerta estremamente interessante: con la promozione «4 per 2», copriremo i costi proporzionali di due superfici di affissione per ogni quattro superfici prenotate (vale esclusivamente per le prenotazioni primaverili e autunnali). Creiamo gratuitamente il layout e copriamo anche i costi di stampa dei manifesti*.

*Fino a cinque cartelloni inclusi



Con la promozione «4 per 2», copriremo i costi proporzionali di due superfici di affissione per ogni quattro superfici prenotate.

(vale esclusivamente per le prenotazioni primaverili e autunnali)



Sconto aae del 20 percento

Su tutte le superfici di affissione F12 prenotate tramite l'aae la SDA offre uno sconto del 20 percento che sarà dedotto direttamente sull'offerta.

Come partecipare

Inviateci la vostra iscrizione utilizzando il modulo sul nostro sito web o rivolgetevi direttamente a Sarah Wenger (s.wenger@eev.ch o tel. +41 31 380 10 31). Noi faremo il resto per voi. Prenotate oggi stesso e fate esporre i vostri cartelloni personalizzati nella vostra zona.

Date importanti

Termine d'iscrizione: 28 marzo 2024

Affissione: dal 13 maggio 2024, per due settimane



Iscrizione

www.eev.ch [Login] | Elettrodomestici | Modelli esclusivi ELITE | Campagna di affissioni

Iscrizione a elitec ed e-tec

Aumentate vendite e fatturato con la pubblicità su carta stampata e online

Publicizzate i vostri servizi con l'elitec e l'e-tec. Grazie all'interazione tra la rivista stampata e quella online, raggiungerete i clienti interessati attraverso il loro canale preferenziale. Potete inoltre beneficiare di più di 100 000 lettori online, del regolare aggiornamento dei contenuti e dell'interessante sconto combinato.

Testo: Karin Hofbauer

elitec: posta dai professionisti dell'installazione

Personalizzata con il logo della vostra azienda sulla copertina, l'elitec rende la vostra impresa più visibile a livello regionale. Con questa conveniente distribuzione pubblicitaria raggiungerete i potenziali clienti e rafforzerete la notorietà della vostra azienda tra i clienti esistenti. Nell'ambito del abbonamento combinato, ogni numero offre un interessante concorso a cui i lettori possono partecipare in modo semplice e rapido compilando un modulo online tramite e-tec.swiss.

e-tec: contenuto per il vostro sito e i vostri canali social

Il vostro sito personalizzato su e-tec.swiss, con gli argomenti più attuali, è perfetto per informare i clienti sulle molteplici opportunità della tecnologia di installazione. La rivista online, che vanta oltre 100000 lettori, fornisce informazioni utili, conoscenze aggregate e interessanti esempi di soluzioni di automazione degli edifici, impianti fotovoltaici e altro ancora. Abbonarsi è utile: alla pubblicazione di un nuovo articolo il widget



notizie sul vostro sito aziendale si aggiornano automaticamente e divulga nuovi contenuti ogni mese. Con l'abbonamento otterrete anche il diritto esclusivo di usare gli articoli dell'e-tec per i vostri canali social: i post interessanti sono quindi già garantiti.

Risparmiare con lo sconto combinato

Grazie alla combinazione dell'elitec e dell'e-tec, la presenza online e su carta vi permetterà di raggiungere una vasta platea di persone. Un ulteriore vantaggio è lo sconto combinato e lo speciale avviso e-tec che stampiamo sulla vostra elitec come promozione aggiuntiva. Abbonatevi subito all'elitec e all'e-tec, e migliorate vendite e fatturato con una pubblicità intelligente.

Volete saperne di più? Contattateci:

Massimiliano Messina: +41 31 380 10 34, m.messina@eev.ch

elitec 1/2024 – Iscrivetevi subito alla prossima edizione

- Termine d'iscrizione:** 24 aprile 2024
- Data di distribuzione:** 10 giugno 2024
- Focus:** Fotovoltaico, stazioni di ricarica, apprendisti, protezione antifulmine
- e-tec:** è possibile iscriversi in qualsiasi momento.



I veicoli espositivi Technik Info-Mobil ed e-Mobil

Mettete in mostra la vostra esperienza

Con la primavera alle porte, le nostre esposizioni mobili sono state rinnovate e saranno di nuovo a disposizione con temi emozionanti per i vostri eventi aziendali o scolastici, per la vostra giornata delle porte aperte o per una fiera commerciale.

Testo: Claudia Bützberger-Haberkorn



L'anno scorso, le prenotazioni dei nostri veicoli espositivi sono state numerose. Così anche Elektro Degen AG di Bubendorf

ha approfittato del TIM e del e-Mobil per la festa dei suoi 60 anni. All'evento sono state invitate, tra l'altro, quattro classi della scuola secondaria, che tramite i veicoli espositivi hanno potuto conoscere la professione dell'installatore elettricista. La professione e i due veicoli espositivi hanno suscitato un grande interesse non solo presso gli allievi, ma anche presso gli altri ospiti dell'evento. Di conseguenza, sono stati numerosi gli ospiti incuriositi a fare il giro degli argomenti presentati.

Un grande vantaggio per i vostri visitatori

I visitatori interessati hanno l'opportunità di ottenere consigli dettagliati da specialisti come voi sulla tecnica impiantistica, l'illuminazione, la domotica e la mobilità elettrica sperimentandole in prima persona.

Mettete in mostra la vostra esperienza

Il Technik Info-Mobil e l'e-Mobil vi offrono l'opportunità di presentarvi sul mercato. Saremo lieti di rendere il vostro evento un'esperienza indimenticabile!

Per saperne di più:

www.eev.ch | Servizi | Veicoli espositivi

Obbligo d'informazione come da art. 45 LSA

Il 1° gennaio 2024 è entrata in vigore la legge sulla sorveglianza degli assicuratori rivista, con ripercussioni sulla consulenza fornita ai soci aae in materia di assicurazioni.

Questa revisione ci impone di informarvi come segue, quando vi avvarrete di consulenza assicurativa in futuro:

La Schweizerische Elektro Elite Consulting AG eec è registrata presso la FINMA come intermediario non vincolato con il numero F01085551

intermediari non vincolati e relativa formazione

Bach Andreas, registro n. F01043753

- Economista assicurativo SSS

Egeli Christian, registro n. F01085557

- Esame professionale superiore per il conseguimento del diploma federale nell'assicurazione privata
- Master of Advanced Studies FHNW (MAS) in Insurance Management
- Responsabile delle operazioni assicurative DVA
- Gerente di cassa pensione diplomato

Kalantzopoulos Angelos, registro n. F01163098

- Bachelor of Arts in Scienze economiche e sociali

Formazione continua

La formazione continua viene fornita almeno nell'ambito del quadro normativo previsto

Definizione di «non vincolato» come da art. 40 LSA

Gli intermediari e le intermediarie assicurativi/e non vincolati/e hanno un rapporto fiduciario con gli assicurati e le assicurate e agiscono nel loro interesse

Prevenzione dei conflitti di interesse (art. 45a LSA) e comunicazione dell'indennità come da art. 45b LSA

Con Allianz Suisse (contratto agevolato ELITE) e Visana (contratto quadro 041196) sono in essere contratti a favore dei soci aae, che consentono di beneficiare di condizioni preferenziali. Ogni socio aae può scegliere liberamente come utilizzare queste offerte. L'aae riceve un'indennità di servizio ricorrente annuale sia da Allianz Suisse che da Visana sull'importo netto del premio (escluse le commissioni e le spese varie) di un contratto stipulato.

Responsabilità

In caso di negligenza, errore o informazioni errate, rivolgetevi al sig. Claude Schreiber, delegato del Consiglio d'amministrazione della Schweizerische Elektro Elite Consulting AG eec. L'assicurazione di responsabilità civile professionale prevista per legge è stipulata con Allianz Suisse.

Trattamento dei dati personali

Il trattamento e la trasmissione dei dati personali sensibili avvengono nel quadro della Legge federale sulla protezione dei dati e della relativa ordinanza. In conformità alla legislazione sulla protezione dei dati, il committente ha il diritto di richiedere informazioni su quali dati sono disponibili e sulle finalità del loro trattamento. Il committente ha il diritto di vietarne la trasmissione a terzi.

Contatto:

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



Per maggiori informazioni sui partner dei nostri contratti quadro, sulle condizioni speciali e sulle offerte gratuite per voi, consultate il sito www.eev.ch | Servizi | Assicurazioni

Installazione



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



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



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



Sonepar Suisse SA
 via Boschina 21a, 6963 Pregassona
 Tel. +41 91 973 22 64
 info@sonepar.ch, www.sonepar.ch



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



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

illuminazione



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



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



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

Elettrodomestici



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



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



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



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



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

Fresco come la rugiada
del mattino, in qualsiasi
momento della giornata

+9 giorni*

Bio
Fresh
Professional

Hydro
Breeze

Vivete ogni giorno momenti di freschezza – direttamente dal vostro frigorifero. Il BioFresh Professional-Safe con HydroBreeze di Liebherr mantiene frutta e verdura più fresca per più tempo con una nebbia rinfrescante e un'umidità ottimale. Godetevi il pieno sapore e tutti i nutrienti essenziali, ogni giorno.

Godetevi una freschezza senza tempo. Grazie a BioFresh Professional con HydroBreeze.



Per saperne di più:
home.liebherr.com/biofresh

LIEBHERR

*I dati giornalieri si riferiscono al confronto con il vano frigorifero normale.