

Benvenuti a Sion

Assemblea generale dell'aae
Venerdì 19 giugno 2026

Pagina 06 _ **«Next Level Fachhandel»**

Convegno ELITE Apparecchi 2026

Pagina 10 _ **Mercato FV svizzero**

Rilevante per il sistema e sulla buona strada

OTTIMIZZATO PER

GLI EXTRA PIÙ ELETTRIZZANTI



Metà ingombro,
doppie possibilità.

Il nuovo interruttore FI/LS Clario iC40,
compatto da 1 modulo, in combinazione
con il nuovo pettine Clario iC40 crea
spazio negli armadi elettrici esistenti.
Ciò consente ampliamenti futuri senza
interventi significativi.

Scoprite ora il
sistema Clario iC40

Indice

4

Ristorno sul fatturato 2025

6

«Next Level Fachhandel»

Convegno ELITE Apparecchi 2026

8

Forum ELITE Ticino 2026

Un crocevia di idee, dialogo e sapere

10

Mercato fotovoltaico svizzero

Rilevante per il sistema e sulla buona strada

35

Web-Shop Elettrodomestici

Il negozio online come strumento di supporto per il tecnico di assistenza

Impressum

Flash n° 05/2026, 2 giugno 2026

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, office@eev.ch

Redazione: Associazione svizzera d'acquisto elettrico aae società cooperativa, Céline Grob, c.grob@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. 07, settembre 2026:
il 17 luglio 2026.

Foto di copertina: Sion con la basilica di Valère, ©iStockphoto,
Leonid Andronov



Sulla buona strada

Il settore solare svizzero sta attraversando una fase di consolidamento. Dopo anni da record, la crescita sta subendo un lieve rallentamento, ma il mercato è ben lontano dall'essere in crisi. Il fotovoltaico copre oggi il 14% del consumo di energia elettrica in Svizzera, diventando così un pilastro fondamentale della transizione energetica. Nuove normative, la crescente complessità dei sistemi e i modelli di redditività modificati a partire dal 2026 pongono il settore di fronte a nuove sfide, ma contemporaneamente, aprono concrete opportunità per differenziarsi. Per saperne di più, leggete l'articolo Focus a partire da pagina 10.

Lo scorso 6 maggio si sono riuniti oltre 200 soci e oltre dieci partner convenzionati rinomati all'evento biennale Convegno ELITE Apparecchi. Il Convegno si è tenuto all'insegna del motto «Next Level Fachhandel» presso la sala eventi dell'Emil Frey Classics AG a Safenwil (AG). Presentazioni interessanti, un dialogo diretto con dieci partner convenzionati e una mostra settoriale integrata hanno fornito impulsi preziosi per il lavoro quotidiano. Un resoconto dell'evento è disponibile a pagina 6.

Quest'anno, in occasione della 106^a Assemblea generale dell'aae, vi invitiamo a Sion. Venerdì 19 giugno 2026 ci incontreremo presso il Noda BCVS, la nuova sala concerti e congressi della città. Il Vallese è una delle regioni più importanti della Svizzera in termini di energia: una vasta rete di centrali idroelettriche garantisce l'approvvigionamento energetico ben oltre i confini cantonali. Una regione, dunque, in cui l'infrastruttura e l'energia rivestono un ruolo importante e in cui il nostro settore può sentirsi a casa. Non vediamo l'ora di incontrarvi a Sion.

Claude Schreiber

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



Ristorno sul fatturato 2025

Siamo lieti di potervi versare il ristorno sul fatturato 2025. Il ristorno sul fatturato è un indennizzo dei nostri partner convenzionati basato sui risultati. Avvalendovi dei nostri partner convenzionati potete incrementare il vostro ristorno.



Il versamento del ristorno è possibile solo grazie a una forte comunità di piccole, medie e grandi imprese. Il ristorno vi sarà versato entro il 30 giugno 2026. Per poter effettuare il versamento, vi preghiamo di comunicarci eventuali cambiamenti relativi alle coordinate bancarie rispetto all'anno precedente. Il conteggio vi sarà inviato all'inizio di giugno e vi perverrà prima dell'Assemblea generale, che si terrà il 19 giugno 2026. Vi preghiamo di notare che il ristorno sul fatturato è soggetto a obblighi fiscali e all'imposta sul valore.



Una volta ricevuto il conteggio, verificate subito i seguenti punti:

■ I fatturati (solo valore merce) sono indicati completamente?

È determinante la data di fatturazione, che deve rientrare tra il 01.01.2025 e il 31.12.2025, oppure, per i nuovi soci, dalla data di adesione.

■ Sono riportati tutti i partner convenzionati dai quali avete effettuato acquisti?

In caso di difformità, vi preghiamo di compilare il formulario «Differenze sulla cifra d'affari 2025» e di trasmetterlo al reparto delle finanze a finanzen@eev.ch per i relativi chiarimenti. Il formulario può essere scaricato dal nostro sito all'indirizzo www.eev.ch/it/news.

Per la verifica utilizzate l'elenco dei partner convenzionati 2025 in vigore, anch'esso disponibile sul nostro sito all'indirizzo www.eev.ch/it/news.

Cambio al vertice dell'Unione dei Grossisti di materiale elettrico della Svizzera (VES)

La fine di un'era



All'assemblea generale dell'Unione dei Grossisti di materiale elettrico della Svizzera (VES), tenutasi il 1° aprile 2026, è stato congedato l'avvocato e notaio Jörg Reimer. All'età di 73 anni, ha annunciato le sue dimissioni dalla carica di presidente esecutivo.

Dal 1° luglio 1987, Jörg Reimer è stato amministratore delegato della VES. Nel 1993 è stato inoltre eletto presidente dell'Unione. Ha dedicato 39 anni alla VES, una presenza pluridecennale.

A fine 1997, Jörg Reimer ha inoltre fondato la Società cooperativa banca dati elettro svizzera (ELDAS), una cooperativa dei grossisti della VES, che gestisce i dati di prodotto. Sin dalla fondazione dell'ELDAS, Reimer è anche presidente del Consiglio d'amministrazione della cooperativa, carica che ancora detiene. Il nuovo presidente dell'Unione

per il mandato 2026-2029 è Roger Altenburger, CEO della Otto Fischer AG di Zurigo.

Insieme a Jörg Reimer, anche Andreas Saesseli della A. Saesseli & Co. AG di Winterthur si è dimesso in qualità di vicepresidente dell'Unione. Il nuovo vicepresidente della VES è Alec Saesseli, anche lui della A. Saesseli & Co. AG. Ingrid Knott, CEO della Elektro-Material AG, mantiene la carica di tesoriere. Già da fine settembre 2025, David von Ow di Sonepar Suisse AG è in pensione e si è dimesso dal Consiglio direttivo della VES. Da ottobre 2025, il suo posto è stato

preso da Raphael Maier, CEO di Sonepar Suisse AG. Jörg Reimer rimarrà amministratore delegato della VES fino alla fine di giugno 2026. A partire dal 1° luglio 2026, la sede dell'Unione si sposterà presso il Commercio Svizzera a Basilea, con Elias Welti nel ruolo di nuovo amministratore delegato VES. A partire da tale data, il nuovo indirizzo sarà il seguente:

Unione dei Grossisti di materiale elettrico della Svizzera (VES), Viaduktstrasse 9, casella postale, 4010 Basilea.



Roger Altenburger
CEO della Otto Fischer AG,
nuovo presidente della VES



Alec Saesseli
A. Saesseli & Co. AG, nuovo
vicepresidente della VES



Ingrid Knott
CEO della Elektro-Material AG,
tesoriere (riconfermato)



Raphael Maier
CEO di Sonepar Suisse AG,
nuovo membro della VES



Elias Welti
Nuovo amministratore delegato
VES dal 1° luglio 2026

Grazie di cuore cara VES, grazie di cuore caro Jörg Reimer

A nome del Consiglio d'amministrazione dell'aae, della sede e di tutti i soci, ringraziamo di cuore Jörg Reimer per i suoi 39 anni di collaborazione, contraddistinti da impegno e spirito di squadra. Gli auguriamo ogni bene per questa nuova fase della sua vita. Congratulazioni a Roger Altenburger per la sua elezione a presidente della VES e ad Alec Saesseli per la sua elezione a vicepresidente della VES. Auguriamo a Raphael Maier e a Elias Welti un ottimo inizio nelle loro nuove funzioni.





Mascha Santschi, conduttrice, e Claude Schreiber, direttore dell'aae

Convegno ELITE Apparecchi 2026

«Next Level Fachhandel»

Il 6 maggio si è tenuto il Convegno ELITE Apparecchi presso il locale eventi dell'Emil Frey Classics AG a Safenwil (AG). L'evento biennale ha offerto presentazioni informative, un momento di scambio tra professionisti e una mostra in cui sono state presentate delle novità.

Testo: Karin Hofbauer

Oltre 200 visitatori hanno accettato l'invito per il Convegno ELITE Apparecchi del 6 maggio 2026 presso il locale eventi dell'Emil Frey Classics AG a Safenwil (AG). All'evento settoriale organizzato dall'aae, erano presenti oltre dieci rinomati partner convenzionati in qualità di espositori. Il motto «Next Level Fachhandel» ha fornito un orientamento tematico e ha ispirato un'interazione vivace tra i partecipanti.

Commercio specializzato degli elettrodomestici in Svizzera: trasformare le sfide in opportunità

Il commercio specializzato degli elettrodomestici in Svizzera si trova di fronte a diverse sfide: la digitalizzazione e la crescente interconnessione degli apparecchi aumentano i requisiti richiesti ai professionisti e rendono indispensabile un know-how approfondito. Allo stesso tempo, si aprono nuove opportunità per distinguersi chiaramente grazie



Dani Arnold, alpinista estremo



Dr. Christian Bischof, mentalista ed economista



Mostra settoriale nella sala eventi

I soci dell'aae, in qualità di rappresentanti del commercio specializzato, guardano con fiducia al futuro e prevedono un ulteriore andamento positivo.

alla vicinanza al mercato, a una consulenza competente e a prestazioni di servizio affidabili. Negli ultimi anni, il settore degli elettrodomestici ha registrato una crescita positiva nel contesto di mercato dei soci aae e del commercio specializzato. A ciò hanno contribuito l'assortimento stabile e in continua espansione di modelli esclusivi ELITE e la differenziazione che ne consegue in un contesto di mercato altamente competitivo. Di conseguenza, i soci dell'aae, in qualità di rappresentanti del commercio specializzato, guardano con fiducia al futuro e prevedono un ulteriore andamento positivo.

Forza mentale: risolvere i problemi con il pensare positivo e la resilienza

Da oltre 20 anni, Dani Arnold vive la sua passione per l'alpinismo estremo. Le sue spedizioni lo hanno portato sulle vie più impegnative del mondo, dove si è fatto un nome grazie ai record di velocità sulle grandi pareti nord europee. Con un mix mozzafiato di immagini e filmati, ha fatto entrare il pubblico nel mondo della montagna, mostrando il successo e le sconfitte, le tattiche e le emozioni per le grandi pareti, i valori e gli obiettivi necessari per un alpinista. Perché non è la montagna che si conquista, ma sempre e

solo se stessi. Così, l'alpinismo è diventato la metafora della vita, aprendo nuove prospettive sulle sfide quotidiane. Dani Arnold è convinto che «la combinazione delle giuste persone, di una buona preparazione e del coraggio di fare il primo passo lascia avverare i sogni».

La magia del futuro: quando l'IA prende vita nel commercio specializzato degli elettrodomestici

Oltre a essere un mago e il «Best European Mentalist» (miglior mentalista d'Europa), il dottor Christian Bischof è anche un economista che ha svolto attività di ricerca e insegnamento in gestione aziendale strategica presso l'Università di Berna. Durante la sua presentazione, ha lasciato senza parole il pubblico, ispirandolo a compiere l'impossibile. Ciò è stato possibile collegando la magia dei pensieri con le opportunità offerte dall'intelligenza artificiale. Questa combinazione di arte innovativa e nuova tec-

nologia dell'intelligenza artificiale ha reso possibile un'esperienza unica, spingendo anche i rivenditori specializzati a ripensare le proprie potenzialità e a superare i propri limiti.

La mostra specializzata come fonte di ispirazione

La mostra specializzata allestita presso il locale eventi dell'Emil Frey Classics AG ha offerto ai partecipanti l'opportunità di scoprire le ultime novità, le tendenze e i modelli esclusivi ELITE. Ha così costituito una piattaforma stimolante per dialoghi interessanti tra i soci dell'aae e i partner convenzionati.



Scansionate il codice QR per vedere altre foto del Convegno ELITE Apparecchi 2026



Mostra settoriale al Convegno ELITE Apparecchi 2026

Forum ELITE Ticino 2026

Un crocevia di idee, dialogo e sapere

Anche quest'anno, il Forum ELITE Ticino si conferma un appuntamento di riferimento per i nostri soci della Svizzera italiana, un'occasione unica per aggiornarsi, confrontarsi e trascorrere una serata all'insegna della qualità dei contenuti e del networking.

Il Forum ELITE Ticino prenderà il via alle ore 16.00 con il saluto di benvenuto da parte dell'aae e della gerenza del Canvetto Luganese. In linea con il motto «Verso un mondo più smart – il ruolo chiave degli elettricisti», il programma propone un equilibrio stimolante tra approfondimento, intrattenimento e networking. La prima parte della serata è dedicata a due interventi di taglio tecnico e divulgativo, affidati a Silvia Santini e Paolo Attivissimo: due personalità di spicco che, con competenza e chiarezza, affronteranno temi attuali offrendo analisi, spunti concreti e nuove prospettive per orientarsi in un contesto sempre più complesso. Dopo questa parte più tecnica, lasciamo spazio alle emozioni e alle risate. Il Forum si concluderà con uno spettacolo di stand-up comedy di Mike Casa, un momento più leggero e informale che vi coinvolgerà con un umorismo unico.

Ma il Forum ELITE Ticino è anche, e soprattutto, un'occasione di incontro e scambio. Al termine del programma, i partecipanti sono invitati a proseguire la serata con un aperitivo e una cena conviviale, un contesto



ideale per fare del networking, approfondire le discussioni avviate, condividere idee ed esperienze e rafforzare le relazioni tra i soci. Preparatevi a partecipare a una serata che unisce competenze, ispirazione, divertimento e relazioni di valore.

Le iscrizioni al Forum ELITE Ticino 2026 sono aperte:



In linea con il motto «Verso un mondo più smart – il ruolo chiave degli elettricisti», il programma propone un equilibrio stimolante tra approfondimento, intrattenimento e networking.

Per maggiori informazioni, consultate la pagina web dedicata www.eev.ch | Organizzazione | Eventi | Forum ELITE Ticino

Con l'UGMES non si resta mai al buio.



Uno degli oltre 220 000 articoli dell'assortimento dei membri UGMES: pulsante INC SDUE CA nero di Feller.

Noi soci dell'aae operiamo in tutta la Svizzera. Per assicurarci che il lavoro sui cantieri proceda senza intoppi, facciamo affidamento su materiali di cui possiamo fidarci. I membri dell'UGMES ci garantiscono forniture tempestive con la loro gamma di articoli di marca di prima qualità. Ci portano il materiale ordinato direttamente sul posto di lavoro o lo preparano per il ritiro in uno dei loro 27 punti vendita. In questo modo possiamo continuare a lavorare senza interruzioni anche senza dover gestire in proprio un magazzino.



Mercato fotovoltaico svizzero

Rilevante per il sistema e sulla buona strada

Dopo anni di crescita record, nel 2025 il settore solare svizzero entra in una fase di consolidamento. Il mercato registra un lieve raffreddamento, ma è ben lontano da una crisi. Il fotovoltaico copre già il 14% del consumo di elettricità in Svizzera e le nuove normative creeranno nuovi incentivi a partire dal 2026, mentre la necessità di personale qualificato rimane elevata. Il Solarmonitor Svizzera 2025 di Swissolar fornisce la base dati e indica alle aziende elettriche dove risiedono le opportunità.

Testo: Urs Bitterli

Arriva un momento in cui una tecnologia non viene più considerata un'alternativa, bensì un pilastro portante dell'approvvigionamento energetico. Per l'energia solare svizzera, questo punto è stato raggiunto. Nel 2025, il fotovoltaico ha coperto il 14% del consumo svizzero di elettricità, con una produzione annua superiore a 8 terawattora (TWh). Questo dato corrisponde all'intera produzione annua della centrale nucleare di Gösgen e dimostra in

modo lampante l'importanza che l'energia solare riveste oggi per garantire l'approvvigionamento del Paese.

La potenza solare installata a livello nazionale cresce dinamicamente da anni: il 2024 è stato il settimo consecutivo di crescita del mercato. E sebbene nel 2025 si sia registrato per la prima volta un lieve calo delle nuove installazioni, il messaggio resta chiaro: il solare non è una delle tante opzioni, ma la colonna portante della transizione energeti-

ca elvetica. Per le aziende elettriche, questo mercato non è più un fenomeno di nicchia, ma rappresenta l'attività centrale di oggi e ancor più dei prossimi anni.

L'anno record 2024 e ciò che verrà

Il 2024 segna l'apice raggiunto finora dall'espansione del solare in Svizzera. Con circa 1,8 GW di nuova potenza installata, è stato stabilito un nuovo record. La potenza totale cumulata è salita a 8,2 GW, coprendo così oltre il 10% del fabbisogno elettrico nazionale. Tuttavia, dall'inizio del 2025, si avverte un rallentamento. L'incremento di nuovi impianti nel 2025 è diminuito di circa il 15%, scendendo a circa 1526 megawatt: un calo riconducibile principalmente alla riduzione delle remunerazioni per l'immissione in rete, scese nuovamente dopo l'impennata dei prezzi dell'elettricità del 2022. Le cifre definitive dell'UFE sono attese per luglio 2026.

Questo mercato non è più un fenomeno di nicchia, bensì l'attività centrale di oggi e ancor più dei prossimi anni.

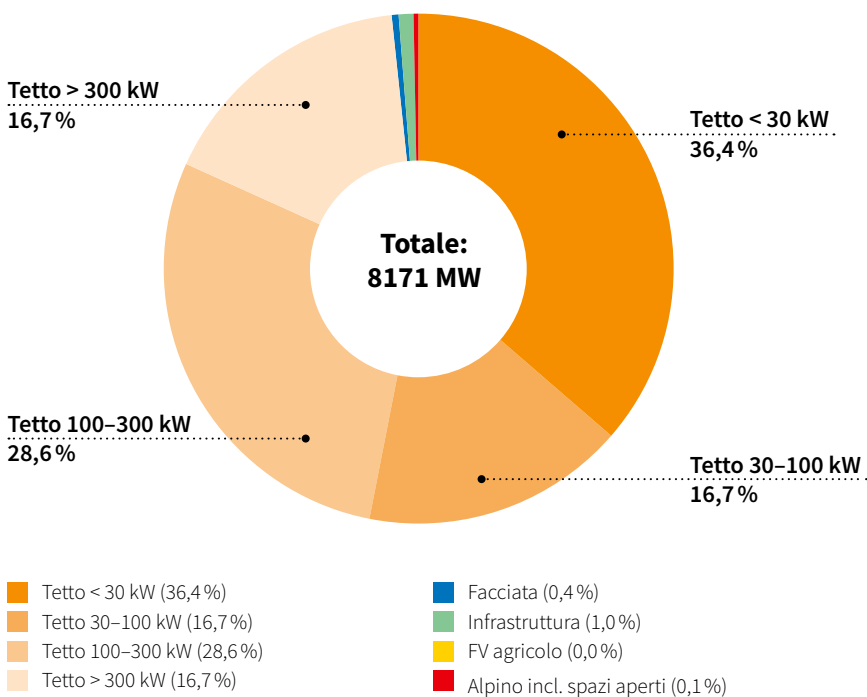
Il Solarmonitor Svizzera 2025 interpreta questo calo come strutturale. Molti investitori attendono che le nuove condizioni quadro della Legge sull'elettricità diano prova di efficacia nella pratica. Modelli di commercializzazione locale dell'energia elettrica come le CLE e i RCPv sono possibili dal 2026, ma la loro attuazione è ancora parzialmente incerta. Swissolar valuta questa fase come un sano consolidamento dopo anni di crescita record: non un crollo, ma una pausa benefica. Per le aziende del settore elettrico, questa fase è ambivalente: da un lato, rallenta il volume di mandati a breve termine, ma dall'altro, il raffreddamento offre l'opportunità di consolidare le competenze, formare personale specializzato e sviluppare modelli di business per la prossima ondata di crescita.

Foto: Centro delle collezioni del Museo nazionale, © swissolar/BE Netz AG



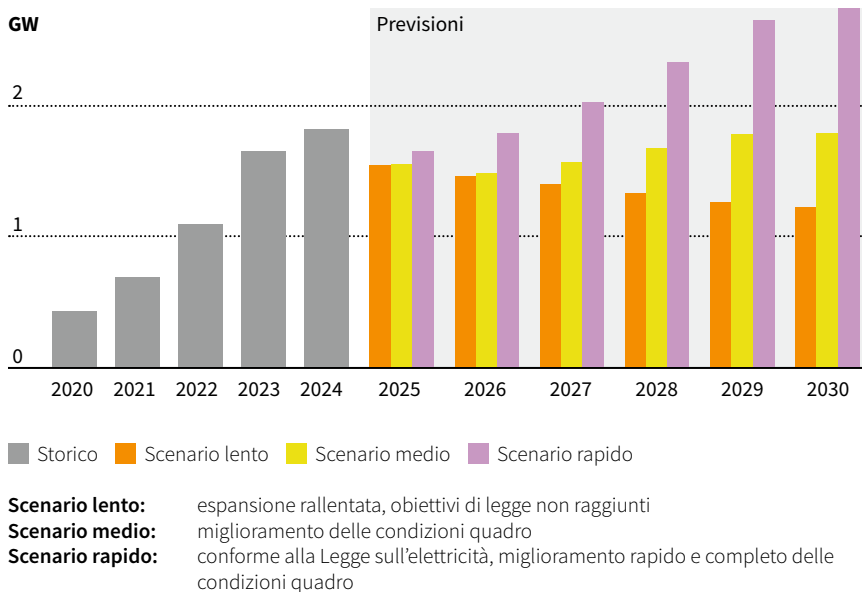
Il 2024 segna l'apice raggiunto finora dall'espansione del solare in Svizzera. Con circa 1,8 GW di nuova potenza installata, è stato stabilito un nuovo record.

Potenza installata cumulata per tipo di impianto nel 2024



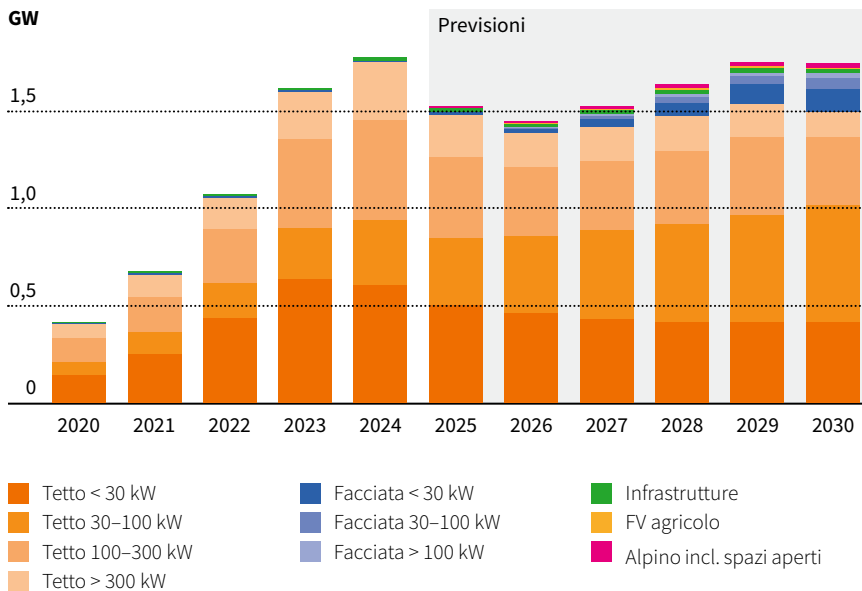
Fonti: Swissolar, SvizzeraEnergia, UFE: Statistica sull'energia solare 2024

Potenza di nuova installazione, tre scenari



Fonte: Swissolar sulla base di EnergiaSvizzera, UFE: Statistica sull'energia solare. Ulteriori calcoli di Swissolar fondati su interviste con esperti.

Potenza supplementare installata, scenario medio



Fonte: Swissolar sulla base di EnergiaSvizzera, UFE: Statistica sull'energia solare. Ulteriori calcoli di Swissolar fondati su interviste con esperti.

Tre scenari, tre visioni del futuro

Per la prima volta, Swissolar presenta nel Solarmonitor 2025 tre scenari per lo sviluppo fino al 2030, mettendo in risalto quanto il risultato dipenda dalle decisioni politiche. Il ventaglio è ampio: tra il caso migliore e quello peggiore vi è una differenza di circa 4 TWh di produzione solare nel 2030.

Nello «scenario lento» non vengono adottate misure supplementari per migliorare le condizioni quadro. Le nuove installazioni si aggirano attorno ai 1,2 GW all'anno. Gli obiettivi di legge di 18,7 TWh entro il 2030 e 35 TWh entro il 2035 (approvati dal popolo svizzero nel giugno 2024 con il 69% di voti favorevoli) verrebbero chiaramente mancati.

Lo «scenario medio» è considerato da Swissolar come il più realistico. Dopo un ulteriore calo nel 2026, seguirà una ripresa graduale dal 2027. Entro il 2029 si dovrebbe tornare ai livelli record del 2024, raggiungendo 16 TWh entro il 2030 e 24 TWh entro il 2035. Anche questo non sarebbe del tutto sufficiente per gli obiettivi di legge, rendendo necessaria un'ulteriore espansione dell'eolico.

Lo «scenario rapido» si orienta direttamente agli obiettivi della Confederazione: 18,7 TWh entro il 2030 e 31 TWh entro il 2035, con un incremento di 2,7 GW nel 2030 (oltre il 50% in più rispetto al record del 2024). Tra-guardo raggiungibile, afferma Swissolar, ma solo con sistemi di incentivazione affidabili, strumenti di promozione efficienti e sicurezza degli investimenti.

Per le aziende elettriche, il messaggio che emerge dai tre scenari è chiaro. Nel caso più favorevole, il mercato annuale delle installazioni raddoppierà entro il 2030. Anche nello scenario medio, la domanda di base rimarrà costantemente elevata. È un mercato su cui si può costruire.

Il profilo del mercato sta mutando

Il segmento dei piccoli impianti sotto i 30 kW, per anni la spina dorsale del mercato, sta perdendo slancio. Nel 2024, per la prima volta, il numero di nuove installazioni è calato di ca. il 5%. Parallelamente, gli impianti su tetto di medie dimensioni con potenza tra 30 e 100 kW sono aumentati del 30% circa. Case plurifamiliari, commercio, industria

e agricoltura sono i segmenti in crescita, caratterizzati da requisiti di progettazione, dimensionamento e integrazione di sistemi diversi rispetto ai classici impianti per case monofamiliari. Lo spostamento verso impianti più grandi implica anche un potenziale crescente per i sistemi di accumulo a batteria, i sistemi di gestione dell'energia e le comunità energetiche locali: esattamente i servizi che le aziende elettriche possono offrire posizionandosi in modo corretto.

L'agricoltura è particolarmente interessante. Il potenziale delle superfici sui tetti delle aziende agricole si attesta a 7 TWh di produzione annua, ma finora ne viene sfruttato solo il 2%. La sfida è la tempistica: il consumo maggiore avviene spesso nelle ore mattutine e serali, mentre l'impianto produce sul mezzogiorno. Grazie a un sistema di accumulo a batteria, la quota di autoconsumo sale mediamente dal 18% al 45%. Difficilmente un argomento colpisce un agricoltore più di questo, e quasi nessun segmento offre più potenziale inutilizzato.

Nuove superfici, nuove opportunità: facciate e impianti alpini

La via svizzera per raggiungere il picco di potenza fotovoltaica, quasi esclusivamente sui tetti, merita attenzione, ma evidenzia anche il potenziale latente di altre superfici. Dal 2026 scatteranno procedure di notifica semplificate (invece dell'obbligo di autorizzazione edilizia) per gli impianti solari sulle facciate degli edifici al di fuori delle zone protette. Ciò riduce sensibilmente le barriere per nuovi progetti e apre un segmento di nicchia in crescita per gli installatori con il relativo know-how. Gli impianti sulle facciate hanno un vantaggio strategico perché producono circa il 45% della loro resa annua nel semestre invernale, proprio quando l'energia solare è più preziosa. Essi integrano in modo ideale i classici impianti sul tetto e contribuiscono alla sicurezza dell'approvvigionamento durante tutto l'anno. Un progetto su una facciata è più impegnativo in fase di pianificazione, ma permette anche una maggiore differenziazione sul mercato. Anche gli impianti alpini sono agli esordi della loro storia. Madrisa Solar (12 MW), Sedrun Solar (19 MW) e NalpSo-



Foto: swissolar / swiss solar solutions AG

Il segmento dei piccoli impianti sotto i 30 kW sta perdendo slancio. Nel 2024, per la prima volta, il numero di nuove installazioni è calato di ca. il 5%.



È particolarmente interessante il potenziale inutilizzato delle superfici dei tetti delle aziende agricole: quasi nessun altro segmento offre un'opportunità simile.

lar (8 MW) hanno avviato la messa in esercizio parziale e hanno in rete circa il 10% della potenza prevista. Grazie all'aria tersa, alla riflessione della neve e all'altitudine, gli impianti alpini producono quasi tre volte più energia per kilowatt rispetto a un impianto su facciata. Un elevato valore sistemico, pagato però con costi di realizzazione vicini ai 4000 CHF/kW.

Redditività in mutamento – nuove regole dal 2026

Le regole di gioco per la redditività degli impianti FV sono cambiate radicalmente. Da metà 2026, la remunerazione per l'immissione in rete dell'energia solare si

Il potenziale delle superfici sui tetti delle aziende agricole si attesta a 7 TWh di produzione annua, ma finora ne viene sfruttato solo il 2%.

baserà sul prezzo di mercato spot orario al momento dell'immissione, invece che su una tariffa fissa adeguata trimestralmente. Ciò crea forti incentivi a immagazzinare l'energia prodotta sul mezzogiorno invece che immetterla in rete, per poi consumarla la sera o in momenti di alta domanda. Chi ha un controllo intelligente del proprio sistema e integra lo stoccaggio può ridurre significativamente i costi energetici nonostante la volatilità dei mercati e contribuire attivamente alla stabilità della rete elettrica.

Lo scenario medio prevede, entro il 2030, un fatturato nettamente superiore ai 3 miliardi di franchi. Un mercato che continua a crescere per le aziende ben posizionate.

Per i piccoli impianti sotto i 30 kW è prevista una remunerazione minima di 6 ct./kWh come protezione in caso di prezzi di mercato bassi: un'importante sicurezza di pianificazione per i proprietari di case e un argomento di vendita concreto per gli installatori. Allo stesso tempo, da gennaio 2026, i gestori di rete possono limitare l'immissione fino al 3% della produzione annua senza indennizzo. Quello che inizialmente sembra uno svantaggio è, in pratica, un argomento convincente per l'accumulo a batteria: l'energia limitata fluisce nella batteria invece che nella rete, evitando gran parte della perdita economica. La limitazione dell'immissione diventa così la chiave per la successiva consulenza.

I costi calano in tutti i segmenti

I grandi impianti sul tetto con una potenza superiore a 300 kW sono stati realizzati nel 2024 a ca. 809 CHF/kW. Rispetto all'anno precedente (992 CHF/kW), si tratta di una riduzione di quasi il 20% in un solo anno. I costi per gli impianti medi sono scesi da 1721 a

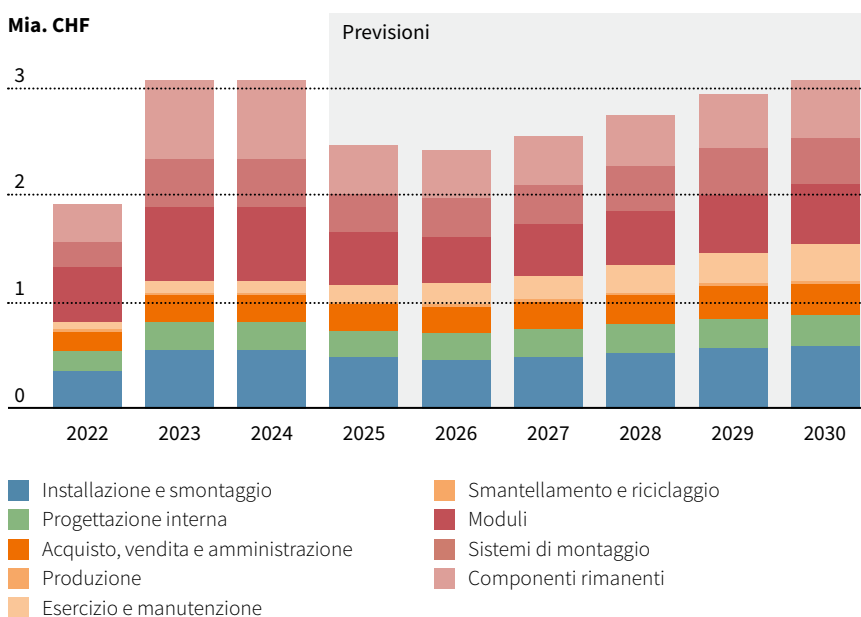
1445 CHF/kW, mentre quelli per i piccoli impianti sotto i 30 kW da 2571 a 2100 CHF/kW. Il calo dei prezzi dei materiali ne è la causa principale: oggi i moduli rappresentano solo una piccola parte dei costi totali. Ciò significa che montaggio, progettazione e messa in servizio acquistano proporzionalmente più peso. L'efficienza e la competenza nell'esecuzione, ossia l'attività centrale delle aziende elettriche, sono più rilevanti che mai dal punto di vista economico. Chi installa in modo rapido, pulito e senza errori gode di un reale vantaggio competitivo. Nel 2024, il fatturato del settore si è attestato intorno ai 2,8 miliardi di franchi. Nonostante il calo dei prezzi dei materiali, è rimasto stabile grazie all'aumento delle prestazioni lavorative. Lo scenario medio prevede, entro il 2030, un fatturato nettamente superiore ai 3 miliardi di franchi. Un mercato che continua a crescere per le aziende ben posizionate.

Il mercato elettrico locale si apre

Da gennaio 2026, gli associati all'interno di uno stesso Comune possono scambiare tra loro l'energia prodotta in proprio, beneficiando di uno sconto tra il 20 e il 40% sulla tariffa di utilizzazione della rete – è il modello della comunità locale di energia elettrica (CLE). In aggiunta, i raggruppamenti ai fini del consumo proprio virtuali (RCPv) consentono l'uso condiviso dell'energia solare oltre i confini degli edifici. Entrambi gli strumenti rafforzano il valore aggiunto locale e aumentano la redditività degli impianti. Per le aziende elettriche nascono nuovi compiti di pianificazione: i concetti di misurazione, i punti di allacciamento alla rete e l'architettura di controllo per le comunità energetiche locali devono essere noti e padroneggiati. Allo stesso tempo, i primi gestori di rete introducono tariffe dinamiche che ricompensano finanziariamente i comportamenti favorevoli alla rete. Accumulatori a batteria e sistemi di gestione dell'energia sono la base tecnica per tutto questo: chi può offrire entrambi diventa un partner di sistema ricercato, non un semplice installatore. Nel 2024, quasi la metà di tutti i nuovi impianti FV su case monofamiliari è stata dotata di un accumulatore a batteria. Nelle case plurifamiliari (17%) e nell'industria/

Fatturato del settore solare, scenario medio

Fatturato FV escl. fatturato batterie



Fonte: Swissolar sulla base di EnergiaSvizzera, UFE: Statistica sull'energia solare. EnergiaSvizzera, UFE: Mercato del fotovoltaico: Studio sull'osservazione dei prezzi. Ulteriori calcoli effettuati da Swissolar.

L'efficienza e la competenza nell'esecuzione, ossia l'attività centrale delle aziende elettriche, sono più rilevanti che mai dal punto di vista economico.

commercio (6%), il potenziale di installazione successiva (retrofit) è ancora ampiamente inutilizzato. La combinazione di fotovoltaico e accumulatore sta diventando lo standard, con una crescente forza di attrazione economica grazie a nuovi modelli tariffari e al calo dei costi di installazione. Il mercato dei sistemi di accumulo a batteria, le sue tecnologie, i prezzi e il quadro normativo sono stati illustrati nel dettaglio nell'ultima edizione del Flash. Per approfondimenti, vi rimandiamo al relativo articolo.

Formare oggi i professionisti per la prossima ondata

Nel settore fotovoltaico svizzero vi sono attualmente oltre 10000 posti di lavoro a tempo pieno, che, secondo lo scenario medio, saliranno a circa 12500 entro il 2030. La necessità di personale per i sistemi di accumulo non è ancora inclusa nel calcolo.



Da agosto 2024 sono disponibili due nuovi apprendistati professionali: la formazione triennale come Installatore/trice di impianti solari AFC e quella biennale come Montatore/trice di impianti solari CFP. Nell'estate del 2025, i primi apprendisti hanno concluso il percorso di formazione più breve. Oltre 220 giovani sono già impegnati in uno dei due percorsi di formazione: una base che deve ancora espandersi per soddisfare la doman-

da prevista. L'attuale raffreddamento del mercato offre l'opportunità strategica di formare personale, qualificare ulteriormente i collaboratori e ottimizzare i processi prima che la prossima ondata di crescita saturi nuovamente le capacità.

Non un crollo, ma un punto di svolta

Il Solarmonitor Svizzera 2025 indica che il settore è forte, rilevante per il sistema e strutturalmente integro. Il calo temporaneo delle nuove installazioni non è una crisi, ma una tipica fase di assestamento dopo una grande modifica del sistema regolatorio. Ciò che cambia è la qualità del mercato. L'era del semplice «ricoprire il tetto e immettere in rete» sta per finire. Chi saprà integrare fotovoltaico, stoccaggio, gestione dell'energia e comunità locali in un sistema complessivo funzionante, trarrà il massimo valore economico. È più impegnativo, ma di conseguenza anche più prezioso. Per le aziende elettriche, qui vi è una reale e duratura opportunità per differenziarsi sul mercato.

Energia solare in Svizzera nel 2026

14 % Quota di energia solare sul totale del consumo di elettricità in Svizzera nel 2025; oltre 8 TWh di produzione annua, equivalente alla capacità annua della centrale nucleare di Gösgen.

1,8 GW Nuova potenza FV installata nel 2024, un record; a fine 2024 la potenza cumulata era di 8,2GW. Per la prima volta, nel 2025 si è registrato un lieve calo di circa il 15%.

+30 % L'aumento dal 2023 al 2024 degli impianti su tetto di dimensioni medio-grandi 30-100 kW; condomini, commercio e agricoltura sono i nuovi segmenti in crescita.

47 % Nuovi impianti FV su tetti case unifamiliari con accumulatore a batteria nel 2024; grande potenziale di retrofit in case unifamiliari (17%) e nell'industria (6%).

10 000+ Posti di lavoro a tempo pieno nel settore solare svizzero (2024), in aumento a circa 12500 entro il 2030. La necessità di personale per i sistemi di accumulo non è ancora inclusa.

Fonti: Swissolar, Solarmonitor Svizzera 2025 (novembre 2025); UFE, Statistica sull'energia solare 2024/2025; Swissolar, Piano d'azione 2030; SolarPower Europe, Global Market Outlook 2025-2029; photovoltaik.sh, aprile 2026; IEA, Global Energy Review 2025; modual.ch, Principali tendenze solari del 2026 (gennaio 2026)

Energia locale

Ogni chilowattora conta di più

Dal 2025 e 2026, la nuova legge sull'energia introduce interessanti modelli per la commercializzazione locale dell'energia elettrica, che vanno dal semplice raggruppamento di edifici fino alle comunità di energia elettrica a livello comunale. Per le aziende elettriche si aprono nuove opportunità nella pianificazione e nella consulenza.

Testo: Urs Bitterli

L'energia solare non usata direttamente e immessa in rete a tariffe basse è spesso sprecata. La commercializzazione locale dell'energia autoprodotta è quindi centrale per i progetti fotovoltaici economicamente attrattivi. Dal 2018 esiste uno strumento consolidato a tal fine: i raggruppamenti ai fini del consumo proprio (RCP). La nuova Legge sull'energia ha ampliato notevolmente la gamma di strumenti disponibili per il 2025 e il 2026: i raggruppamenti ai fini del consumo proprio virtuali, il modello pratico dei gestori di rete di distribuzione e le comunità locali di energia elettrica, ciascuno con requisiti e applicazioni propri.

Raggruppamento ai fini del consumo proprio (RCP)

Il modello di base, collaudato dal 2018, consente di vendere l'energia elettrica prodotta localmente a tutti i consumatori dello stesso allacciamento alla rete, di solito in condomini. Il gestore del RCP diventa il fornitore interno di corrente e fattura direttamente ai partecipanti. La tariffa non deve superare l'80% del prezzo standard del gestore di rete. È importante per le aziende elettriche che ogni RCP abbia un'infrastruttura di misurazione adeguata. La progettazione e l'installazione dei contatori secondari sono compiti fondamentali.

Raggruppamento ai fini del consumo proprio virtuale (RCPv)

Dal 2025, il RCPv compie un ulteriore passo avanti: si basa sui dati dei contatori intelligenti del gestore della rete di distribuzione, senza che sia strettamente necessaria un'infrastruttura di misurazione propria. In questo

modo, l'energia solare può essere venduta anche agli edifici vicini collegati alla stessa sottostazione. Questo aspetto è rilevante per le aziende elettriche, in quanto il RCPv riduce le barriere all'organizzazione di collegamenti più grandi nei quartieri con più immobili.

Comunità locale di energia elettrica (CLE)

Il modello più esteso è in vigore da gennaio 2026 e consente lo scambio di energia elettrica all'interno di un Comune, con limiti dettati dalla topologia della rete fino al livello 5. I partecipanti beneficiano di uno sconto dal 20 al 40% sulla tariffa di utilizzo della rete. La tariffa elettrica può essere concordata liberamente. Per le aziende elettriche è importante che la CLE sia adatta a progetti di grandi dimensioni che coinvolgono più edifici o aziende e che richiedono conoscenze della topologia di rete e dei requisiti di misurazione.

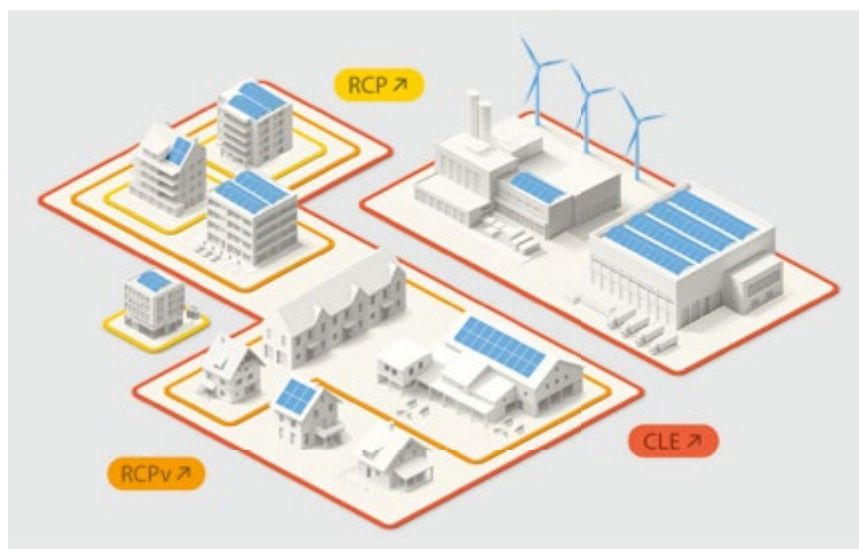


Illustrazione: Swissolar, AES e SvizzeraEnergia, © 2025

Modello di applicazione GRD

Si tratta di un servizio offerto su base volontaria da alcuni gestori di reti di distribuzione (GRD): i clienti utilizzano l'energia elettrica prodotta localmente senza assumere il ruolo di gestori; il gestore della rete rimane il fornitore di energia elettrica e si occupa della fatturazione. Non tutti i gestori di reti di distribuzione offrono questo modello e le condizioni variano. È importante che le aziende elettriche verifichino tempestivamente presso il gestore di rete competente se e a quali condizioni questo modello è disponibile.

Elettricitàlocale.ch è una piattaforma informativa imparziale dedicata all'energia elettrica prodotta localmente che offre una documentazione completa, modelli di contratto e un elenco di fornitori di servizi di fatturazione. La piattaforma è gestita congiuntamente da Swissolar, dall'AES e da SvizzeraEnergia.

Fonte: elettricitàlocale.ch (stato: maggio 2026)



Efficienti.
Sostenibili.
Sonepar.

Logistica smart e transizione energetica in movimento –
a bordo di veicoli aziendali elettrici alimentati dal nostro tetto fotovoltaico.

WAGO Home Automation: sicuro, veloce e facilmente integrabile nella casa smart

I moduli radio compatibili con Matter e certificati VDE garantiscono la massima sicurezza e flessibilità

Grazie a WAGO Home Automation, è possibile controllare l'illuminazione, le persiane e le prese. I professionisti del settore elettrico possono contare su una gamma di prodotti all'avanguardia che unisce qualità, flessibilità e facilità di installazione.



Gli otto moduli radio, disponibili nelle varianti «Matter® over Thread®» e Matter® over Wi-Fi®, funzionano con i più diffusi sistemi di Home Automation grazie allo standard indipendente dal produttore. In questo modo, la Home Automation diventa semplice, flessibile e a prova di futuro sia per gli installatori che per gli utenti. Grazie alla certificazione VDE e allo sviluppo conforme alla norma IEC 62443, i prodotti WAGO per

la Home Automation soddisfano i più elevati standard di sicurezza e qualità previsti dalle normative nazionali e internazionali. L'installazione è rapida e non richiede l'uso di attrezzi, grazie ai sistemi Push-in CAGE CLAMP® e a leva WAGO. A ciò si aggiunge l'app WAGO con la nuova funzione «Home Setup»: grazie a questa, gli installatori elettrici possono preparare i progetti prima dell'installazione, impostare parametri quali

le curve di regolazione dell'intensità luminosa o i tempi di funzionamento delle persiane e trasferire la configurazione ai propri clienti in modo semplice. I clienti, invece, utilizzano la nuova app WAGO Home Setup, di recente sviluppo, che consente loro di importare in modo semplice e veloce la configurazione esistente del proprio elettricista nella centrale Smart Home desiderata.

I vostri vantaggi:

- **Certificazione VDE e sviluppo conforme alla norma IEC 62443-4-1:** massima qualità elettrotecnica, sicurezza e sicurezza informatica secondo gli standard industriali
- **Matter®- per Wi-Fi® o Thread®:** massima compatibilità, flessibilità e garanzia di durata nel tempo
- **Contatto sicuro dei conduttori, installazione semplice:** sistema di morsetti a molla che non richiede manutenzione, tecnologia a leva senza attrezzi, design ergonomico
- **Messa in servizio semplice tramite l'app WAGO:** è possibile creare in anticipo la configurazione del progetto e trasferire e documentare accuratamente le impostazioni

Contatto:

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



L'interruttore compatto FI/LS aumenta lo spazio disponibile all'interno dei quadri di distribuzione

Lo spazio nei quadri di distribuzione sta diventando sempre più scarso, mentre la necessità di circuiti aggiuntivi protetti è in costante aumento. Con il nuovo interruttore FI/LS Clario iC40 da un modulo, è ora disponibile un dispositivo compatto che combina protezione da correnti di guasto e protezione di linea in un solo modulo, creando così nuove possibilità, in particolare nelle ristrutturazioni e nelle situazioni di installazione più difficili.

Chiunque abbia oggi l'esigenza di ampliare i quadri di distribuzione in edifici residenziali o funzionali conosce il problema: la necessità di circuiti protetti è in crescita, mentre lo spazio disponibile nei quadri di distribuzione piccoli e secondari si sta riducendo. Ulteriori funzioni di protezione, ad esempio per le infrastrutture di ricarica, le pompe di calore o i sistemi di comunicazione, spesso possono essere implementate solo con trasformazioni complesse. Questo avviene in particolar modo nelle ristrutturazioni, dove raramente è possibile aumentare lo spazio esistente.

È proprio qui che trova impiego il nuovo interruttore FI/LS Clario iC40 da 1 modulo, disponibile tramite Schneider Electric e Feller SA. Il dispositivo combina le funzioni di un interruttore differenziale (RCD) e di un interruttore magnetotermico (MCB) in una larghezza di soli 18 mm e richiede quindi solo la metà dello spazio rispetto alle soluzioni RCBO tradizionali, con un livello di protezione comparabile. Grazie al design compatto, è possibile integrare ulteriori circuiti o aggiungere nuove funzioni senza modificare le dimensioni del quadro esistente né dover eseguire interventi edili. In questo modo si riducono la manodopera, i tempi e i costi di installazione, soprattutto nei progetti di ristrutturazione.



Per l'installazione è disponibile anche un pettine Clario iC40 compatto, più basso di 4 mm rispetto al pettine Clario iC40 classico. In questo modo si crea più spazio tra le guide DIN, facilitando il cablaggio. Inoltre, il software DispoSuite basato sul web supporta la pianificazione di quadri di distribuzione secondari, quadri per contatori e quadri di distribuzione dell'energia. Il software offre una configurazione chiara e facilita una gestione strutturata dei progetti. Gli aggiornamenti automatici cloud e il nuovo Dispo-

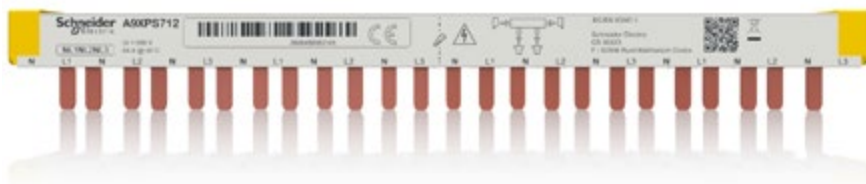
Suite Wizard integrato, che dopo la selezione dei gruppi e dei circuiti elettrici aggiunge automaticamente i dispositivi di protezione e suggerisce simboli e descrizioni, contribuiscono a ridurre gli errori di pianificazione e a rendere i processi più efficienti.

Ulteriori informazioni sono disponibili su feller.ch/fi-ls-compacto

Contatto:

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

Feller
by Schneider Electric



Efficiente, continuo, rapido

Revisioni dei progetti con Siresca e TinLine

Le revisioni dei progetti richiedono tempo, possono generare errori e interrompere il flusso di lavoro. Grazie alla nuova interfaccia tra Siresca e TinLine, le modifiche possono essere inserite direttamente in cantiere e trasferite immediatamente in TinLine CAD, senza duplicazioni o interruzioni, garantendo così processi continui e più efficienti.

Revisione diretta dal cantiere al CAD

Le modifiche fanno parte della routine quotidiana: adeguamenti in cantiere, integrazioni durante l'esecuzione, sopralluoghi con i committenti o correzioni dopo i controlli. Di norma, gli appunti vengono trascritti manualmente nel CAD, un processo lungo e soggetto a errori. Con Siresca, gli elettricisti registrano le modifiche direttamente sul posto, utilizzando simboli elettrici, cavi e annotazioni standardizzati. I responsabili di progetto ricevono subito queste informazioni, pronte per essere elaborate in modo mirato. Il vantaggio principale: la revisione resta digitale, completa e tracciabile, senza cambiare media o doppie registrazioni dei dati.

Interfaccia con TinLine: trasferimento semplice e veloce

Grazie alla nuova interfaccia, le revisioni possono essere esportate in TinLine tramite il modello «Esportazione dati revisione progetti TinLine (JSON)». Un punto di riferimento assicura il corretto posizionamento nel CAD, mentre tutte le modifiche vengono importate in un colpo solo.

Non è più necessario ridisegnare manualmente, risparmiando così tempo ed evitando errori, anche nei progetti di grandi dimensioni o che richiedono numerosi ade-



guamenti. Questo flusso continuo consente di ottimizzare la produttività e mantenere la qualità dei dati.

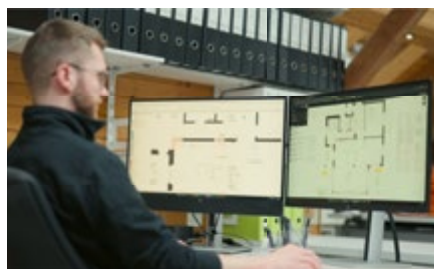
Maggiore chiarezza per i responsabili di progetto, meno lavoro in cantiere

Per i responsabili significa avere sempre a disposizione uno stato aggiornato dei progetti, facilitando il coordinamento con le altre parti coinvolte e garantendo una documentazione accurata anche per il cliente finale. Gli installatori beneficiano della registrazione diretta delle modifiche sul posto: meno lavoro in ufficio, minori richieste di

chiarimenti e meno errori. La revisione digitale diventa parte integrante della routine quotidiana, semplificando notevolmente il processo. «Con l'interfaccia con TinLine creiamo un processo continuo dal cantiere al CAD. Le revisioni diventano più semplici, rapide ed efficienti», afferma Julien Reutimann, CEO di Siresca.

Le revisioni non sono più un'attività aggiuntiva e dispendiosa, ma un elemento centrale della gestione digitale dei progetti.

Provatelo gratuitamente per 30 giorni:
www.siresca.ch



Contatto:

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

SIRESCA

50 anni di esperienza nella citofonia in Svizzera – connessa e intelligente

CLASSE 300X: videocitofono connesso

Scoprite la nuova Classe 300X di BTicino: un posto interno videocitofonico connesso con schermo touch e tecnologia bus a 2 fili, ideale sia per le nuove costruzioni sia per la ristrutturazione e la modernizzazione di edifici residenziali.

Smart, intuitivo, sicuro

È dotato di un display touch da 7" (1024x600) che offre un'immagine nitida e dettagliata dell'area della porta, oltre a Wi-Fi 6 dual band (2,4/5 GHz) per una connessione rapida, stabile e affidabile. La memoria integrata consente di registrare fino a 16 chiamate video perse, garantendo così maggiore comodità e sicurezza nella vita quotidiana. Inoltre, la dotazione per l'interno è realizzata con oltre l'80% di plastica riciclata, un aspetto che unisce innovazione tecnologica e attenzione alla sostenibilità.

Connessione intelligente con l'app Home + Security

Grazie all'app Home + Security, l'utente riceve una notifica quando qualcuno suona alla porta, può rispondere alla chiamata video, parlare con il visitatore, aprire la porta e, a seconda della configurazione dell'impianto, controllare anche l'illuminazione. Tutte queste funzioni sono accessibili sia da casa tramite Wi-Fi sia da remoto tramite rete mobile 4G/5G. La Classe 300X combina quindi design moderno, semplicità d'uso e funzioni connesse per migliorare comfort, sicurezza e flessibilità nell'abitare quotidiano.



Contatto:

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

Convincente tecnicamente, interessante economicamente

Protezione anticalcare

Le imprese di installazione elettrica che desiderano ampliare il proprio portafoglio clienti trovano con l'ENK Quattro Power di Tratson un prodotto che si integra perfettamente nell'attività esistente – con un margine commerciale interessante e argomentazioni solide per il colloquio con il cliente.

Chi esegue installazioni elettriche è a stretto contatto con gli impianti tecnici dei propri clienti. Boiler, pompe di calore, scaldacqua istantanei – tutti questi apparecchi soffrono dei depositi di calcare. Il danno si sviluppa progressivamente, mentre i costi sono sostenuti dal proprietario. Una soluzione che previene questi effetti può essere proposta proprio dove il problema diventa evidente: presso l'installatore. L'ENK Quattro Power di TRATSON AG è un sistema di protezione anticalcare senza sale e senza prodotti chimici, installato direttamente all'ingresso dell'acqua dell'edificio. Protegge l'intero sistema – dal piano interrato fino al tetto, in tutti i punti di utilizzo. L'installazione è semplice e non richiede conoscenze specialistiche.



Tecnologicamente convincente nel dialogo con il cliente

La Physical Inductive Technology (PIT) agisce sulla struttura cristallina del calcare mediante campi elettromagnetici, impedendo che si depositi sotto forma di incrostazioni dure. Calcio e magnesio rimangono completamente nell'acqua – senza sale, senza prodotti chimici e senza costi di esercizio. Un vantaggio decisivo rispetto ai sistemi passivi: l'ENK Quattro Power funziona anche con acqua stagnante – la fase in cui l'acqua resta ferma nelle tubazioni per la maggior parte del tempo. I sistemi che agiscono solo con flusso non coprono questa fase. Il principio di funzionamento è stato

oggetto di una tesi elaborata in oltre quattro anni e presentata al Politecnico federale di Zurigo (ETH). I risultati sono stati confermati dall'Ufficio federale dell'ambiente (BUWAL). Argomenti solidi per il confronto con il cliente.

Economicamente interessante per l'installatore

Tratson offre alle imprese di installazione elettrica uno sconto partner del 35% sul prezzo finale. Tratson offre una garanzia di soddisfazione di 365 giorni e una garanzia del produttore di dieci anni. Swiss Made, senza manutenzione, affidabile nel lungo periodo.

Un sistema per tutta la casa

L'ENK Quattro Power viene installato centralmente all'ingresso dell'acqua e protegge attivamente tutte le tubazioni e tutti i punti di utilizzo dai depositi di calcare – senza sale né prodotti chimici. Swiss Made, senza manutenzione, con garanzia di soddisfazione di 365 giorni e garanzia del produttore di dieci anni. Sconto partner del 35% per le imprese di installazione elettrica.

Per richieste di partnership e ulteriori informazioni: www.tratson.ch



Contatto:

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



ecoQ DryAir 20L Energy Saver: il vincitore del test TCS per ambienti asciutti e sani

L'ecoQ DryAir 20L Energy Saver è la nuova stella tra i deumidificatori. Nell'ultimo test del Touring Club Svizzero (TCS), è stato incoronato vincitore del test e ha ottenuto un punteggio elevato nelle categorie di prestazioni di deumidificazione, efficienza energetica, livello di rumorosità e facilità d'uso.



Massima efficienza, funzionamento silenzioso

Questo deumidificatore combina prestazioni di deumidificazione impressionanti con un consumo energetico particolarmente basso, ideale per i clienti attenti all'ambiente e ai costi. Grazie al suo peso ridotto e al design facile da usare, è facile da trasportare e flessibile da utilizzare. I filtri dell'aria opzionali ampliano la funzionalità con una pratica opzione di purificazione dell'aria.

Durevole e pratico nell'uso quotidiano

Grazie all'ampio serbatoio dell'acqua, ecoQ DryAir 20L Energy Saver consente lunghi tempi di funzionamento senza frequenti svuotamenti. Il funzionamento intuitivo e la semplice manutenzione ne fanno un

compagno affidabile per l'uso quotidiano. Se necessario, è disponibile anche il tubo di scarico: una decisione che consente di risparmiare risorse, visto che solo pochi clienti ne hanno bisogno.

Perfetto per soggiorni, cantine e bagni

L'ecoQ DryAir 20L Energy Saver garantisce un clima interno ottimale evitando la formazione di muffa e di muri umidi. Contribuisce quindi in modo significativo a preservare il tessuto edilizio: un argomento di vendita convincente per gli elettricisti che si affidano a soluzioni durevoli ed efficienti.

ecofort: qualità convincente

La vittoria di questo test è un doppio successo per ecofort, poiché anche il Meaco Are-

te® One 20L ha ottenuto risultati eccellenti. Entrambi i modelli sottolineano la forza innovativa del marchio e offrono agli elettricisti una selezione di prodotti affidabili.

Approfittate subito!

In qualità di soci aae, godete di condizioni interessanti. Affidatevi a una qualità comprovata e rendete i vostri clienti totalmente soddisfatti!

Contatto:

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

ecofort

OTIN: l'efficienza incontra la brillantezza

La serie di downlight OTIN, realizzata dallo specialista austriaco dell'illuminazione MOLTO LUCE, coniuga un'elevata efficienza con una grande flessibilità progettuale. È la soluzione ideale sia per nuovi progetti che per interventi di riqualificazione.



Con un'efficienza luminosa fino a 175 lm/W, definisce nuovi standard nella sua categoria, permettendo un'illuminazione potente e al contempo a basso consumo energetico per svariate applicazioni – dagli uffici moderni fino ai più esigenti concept nel settore hospitality. Grazie alla varietà di dimensioni, ottiche e coperture, nonché a un sistema di montaggio ottimizzato, il downlight può essere integrato in pochi semplice passaggi in quasi ogni foro a soffitto.

Sostenibilità grazie a una tecnologia innovativa

Un elemento centrale della serie è l'innovativa tecnologia X-Change, che consente la sostituzione del modulo LED senza l'utilizzo

di attrezzi. Questa soluzione non solo riduce i tempi e i costi di manutenzione, ma contribuisce anche in modo significativo alla sostenibilità, preservando le risorse e prolungando il ciclo di vita degli apparecchi. In generale, OTIN è sinonimo di un uso responsabile dei materiali senza compromettere le prestazioni.

Installazione semplice e veloce

Anche l'installazione è volutamente progettata per essere estremamente semplice e segue una procedura chiara: una volta inserito il dissipatore nel foro a soffitto, si colle-

ga l'alimentatore alla piastra LED; infine, si aggancia il corpo lampada completo di ottica e riflettore. Questo processo in tre fasi – inserimento, collegamento, aggancio – non richiede alcun attrezzo e consente di risparmiare tempo prezioso durante il montaggio.



Configuratore per soluzioni su misura

Un configuratore intuitivo offre la possibilità di adattare le singole varianti di apparecchi alle specifiche esigenze di progetto, facilitando ulteriormente la pianificazione e la scelta del prodotto.

Ampliamento della famiglia di prodotti: OTIN SOL

La famiglia di prodotti si arricchisce con OTIN SOL, un'elegante lampada a plafone e a sospensione che combina illuminazione diretta e indiretta, creando un effetto luminoso equilibrato e d'atmosfera. Con la sua forma rotonda, un diametro di 200 mm e un'ottica a lente che garantisce un indice di abbagliamento inferiore a UGR 19, è particolarmente indicata per ambienti in cui il comfort visivo gioca un ruolo fondamentale.



Contatto:

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

MOLTO LUCE®



PRODOTTO: OTIN R

PROGETTO: CAPERA LINKED LIVING STUDIOS

VIENNA/AT

OTIN



Serie di downlight con
numerose varianti

- eccellente efficienza di 175 lm/W
- ideale per ogni foro a soffitto
- installazione rapida e senza attrezzi
- perfetta per progetti di ristrutturazione
- sostituzione dei moduli LED manualmente e senza attrezzi

X CHANGE 



Converti oggi,
risparmia domani.



RIQUALIFICAZIONE

I sistemi di illuminazione obsoleti sono dei veri divoratori di energia. Questo è il momento ideale per passare a soluzioni di illuminazione moderne.

Con una riqualificazione illuminotecnica professionale, inclusa la sostituzione con apparecchi a LED di Molto Luce, riduci drasticamente i costi energetici – fino al 91 %. Passando alla tecnologia LED ad alta efficienza energetica, non solo benefici di minori costi dell'energia elettrica e migliori condizioni di illuminazione, ma migliori anche l'impatto ambientale della tua azienda.

WEBSHOP
Ordina in modo rapido
e semplice. Risparmi
tempo.

MOLTO LUCE®

MOLTOLUCE.COM

Catene luminose da esterno per ambienti esterni suggestivi

Un'illuminazione d'atmosfera svolge un ruolo fondamentale nella progettazione di giardini, terrazze e aree per eventi. Con catene luminose da esterno di alta qualità, gli spazi esterni possono essere valorizzati sia dal punto di vista decorativo che funzionale. Che si tratti di uso privato o professionale, queste catene luminose versatili creano un'atmosfera piacevole garantendo al contempo un'elevata affidabilità.



Grazie alla struttura robusta e ai materiali resistenti alle intemperie, le catene luminose sono ideali per un utilizzo prolungato all'aperto. Combinano un design moderno con una gestione pratica e offrono una soluzione flessibile per diversi concetti di illuminazione.

Soluzione facile da installare per l'esterno

Le catene luminose da esterno sono state sviluppate appositamente per un'installazione semplice e veloce. Sono adatte sia per utilizzi temporanei – ad esempio durante eventi o feste – sia per applicazioni permanenti in giardini o terrazze. La struttura robusta garantisce un funzionamento affidabile anche in condizioni meteorologiche difficili.

Molteplici possibilità di utilizzo

Le catene luminose da esterno offrono un'ampia gamma di applicazioni. Grazie a diverse sorgenti luminose, dal bianco caldo ai colori, è possibile creare atmosfere luminose personalizzate.

- Illuminazione d'atmosfera per terrazze e balconi
- Illuminazione decorativa per giardini e vialetti
- Illuminazione per eventi, ristorazione e manifestazioni
- Illuminazione d'accento per alberi, pergole o facciate

Tecnologia robusta e qualità duratura

I materiali utilizzati sono progettati specificamente per l'uso esterno. Cavi di alta qualità e portalampade resistenti garantiscono una lunga durata e un'elevata sicurezza. L'impiego della moderna tecnologia LED consente inoltre un funzionamento efficiente dal punto di vista energetico con un'elevata qualità della luce.

Catene luminose da esterno – i principali vantaggi

- Installazione semplice grazie al pratico sistema a innesto
- Struttura robusta e resistente alle intemperie (adatta per esterni)
- Espandibilità flessibile e molteplici possibilità di utilizzo
- Tecnologia LED a risparmio energetico
- Ampia scelta di lampadine e colori di luce
- Ideale per uso privato e professionale

Maggiori informazioni online

Scansionate il codice QR per accedere direttamente all'intera gamma.



Contatto:

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



schönenberger



Faretto Vyro: la luce che fa la differenza

Il nuovo faretto Vyro è sinonimo di illuminazione precisa ai massimi livelli. Sviluppato per applicazioni esigenti, Vyro unisce raffinatezza tecnica e design elegante, creando così allestimenti perfetti per negozi, musei, gallerie e progetti residenziali di alto livello.

La funzione principale di Vyro è lo zoom continuo, che permette di adattare l'angolo di diffusione in modo flessibile, passando dallo spot accentuato all'illuminazione uniforme di una superficie. In questo modo, ogni oggetto può essere messo in scena in base alle esigenze della stanza e del contesto. Vyro definisce nuovi standard anche per quanto riguarda la qualità della luce: con un indice di resa cromatica CRI > 90 e un valore R9 particolarmente alto di 88, i colori vengono rappresentati in modo vivido, naturale e dettagliato. Il risultato è una luce che, oltre

a illuminare, crea atmosfera. Il dimmer integrato V 1-10 garantisce un controllo ottimale. Consente una regolazione precisa della luminosità, permettendo di creare atmosfere luminose di ogni tipo, dalle più discrete a quelle più intense.

Grazie alla sua elevata manovrabilità, con una rotazione di 355° e un'inclinazione di 90°, il Vyro offre una flessibilità eccezionale nell'orientamento. Allo stesso tempo, il suo design senza tempo si integra armoniosamente in qualsiasi ambiente, valorizzando l'architettura senza mai imporsi.

Vyro è più di un semplice faretto: è uno strumento versatile per concetti di illuminazione professionale che unisce precisione, qualità e design. Scansionate il codice QR qui sotto per scoprire di più su Vyro e le sue possibili applicazioni.



Dimmer integrato da 1-10 volt per una regolazione personalizzata della luminosità



Con funzione di zoom continuo per regolare l'angolo di emissione



Contatto:

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

verolight®

La nuova generazione di apparecchi ASKO presso FORS SA

Curati con intelligenza, costruiti per durare

Le nuove lavatrici e asciugatrici di ASKO uniscono sostenibilità, tecnologia all'avanguardia e cura delicata dei tessuti. Sviluppate con l'obiettivo di mantenere i capi puliti in modo affidabile e, allo stesso tempo, proteggerli nel miglior modo possibile, convincono grazie a funzioni innovative, programmi che fanno risparmiare energia e tempo e all'impiego di materiali di alta qualità. Il loro design elegante si integra perfettamente in qualsiasi ambiente e rappresenta al meglio l'amore di ASKO per il design scandinavo.



Meno gomma, più igiene

Con l'oblò Steel Seal™, ASKO compie un passo deciso verso una maggiore igiene e una durata superiore. Essendo l'unica lavatrice domestica senza il classico soffietto in gomma, rinuncia proprio a quell'elemento in cui di solito tendono ad accumularsi residui, umidità e tutto ciò che è indesiderato. Meno gomma, meno sporco e una soluzione pulita e durevole. Questo non offre soltanto vantaggi dal punto di vista igienico, ma rende anche la quotidianità più piacevole. Grazie alla guarnizione Steel Seal™, il bucato scivola particolarmente facilmente nel cestello

durante il carico e lo scarico. E poiché anche le buone idee dovrebbero durare nel tempo, FORS offre una garanzia di 20 anni sulla guarnizione della porta Steel Seal™. È quasi una piccola dichiarazione d'amore alla resistenza nel tempo.

Il bucato nell'app

Anche in termini di comfort d'uso, ASKO si dimostra al passo con i tempi: con l'app ConnectLife, i programmi di lavaggio possono essere gestiti, monitorati e ottimizzati comodamente tramite smartphone. Così la routine del bucato diventa decisamente più



smart e non è più necessario restare accanto alla macchina come davanti al finale di una serie particolarmente avvincente.

Silenzio nel cestello

Per quanto riguarda le asciugatrici, ASKO punta su una costruzione particolarmente robusta con numerosi componenti in acciaio e cinque cuscinetti a sfera. Questi garantiscono una maggiore stabilità, riducono le vibrazioni e favoriscono un funzionamento affidabile per molti anni. Il risultato: elevate prestazioni di asciugatura, lunga durata e un apparecchio che rimane silenzioso anche quando la quotidianità gira di nuovo a pieno regime.

ASKO dimostra così che anche gli elettrodomestici possono avere personalità: silenziosi, intelligenti e convincenti.

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



ASKO



Laundry Care 2.0

Ci sono elettrodomestici per il bucato che semplicemente fanno il loro lavoro – e altri che migliorano davvero la quotidianità. La nuova generazione ASKO Laundry Care 2.0 appartiene senza dubbio alla seconda categoria. Con ASKO, il giorno del bucato diventa un momento piacevolmente silenzioso: apparecchi silenziosi, programmi studiati nei dettagli, cura delicata dei tessuti e un design che convince – per chi vuole più di «un semplice lavaggio».



Per saperne di più:
www.fors.ch/it/laundry-care-2-0





AutoDose

Aspirateur sans fil Well Q6, Q7 & Q8

Basic Waschtechnik Geschirrspüler

Cooling 360°

ProfiSteam

Ratgeber Unterhalt Backen&Garen

Purificatore d'aria Pure A9

Sèche-linge 3DScan

Electrolux ProfiSteam con Steamify®

Basic Installation Geschirrspüler

Erklärvideo TotalFlex

Calltaker Erste Hilfe CSP Lüften

Vidéo explicative Steamify®

Guida alla manutenzione: refrigerazione e congelamento

Schlittenstaubsauger Pure D82

E-Lucid: le nostre ultimissime novità in dettaglio per voi: sempre e ovunque

La nostra piattaforma di formazione digitale E-Lucid vi propone tutto ciò di cui avete bisogno per una consulenza competente e convincente sui nostri più recenti apparecchi. Sia che vi troviate nel vostro showroom, in un colloquio di vendita o fuori sede, con E-Lucid avete sempre a disposizione informazioni in un formato conciso, chiaro e pratico che vanno dritte al punto su ciò che interessa davvero ai clienti.

Ogni modulo vi consente di ampliare le vostre conoscenze in merito a funzionalità, tecnologie e vantaggi di applicazione e assimilare così argomenti convincenti per promuovere con successo le nostre novità. Ora più che mai vale la pena dare un'occhiata ai nostri corsi aggiornati, poiché tutti i contenuti sono stati completamente rivisti e completati con i modelli di quest'anno.

Nuovi apparecchi, nuovi contenuti per essere sempre al passo con i tempi

Quest'anno abbiamo lanciato numerose innovazioni per semplificare la vita quotidiana dei vostri clienti e definire nuovi standard di comfort. E-Lucid li riassume in modo chiaro e comprensibile. Vi trovate la tecnologia che racchiude un apparecchio, ma anche i vantaggi che esso offre nella vita quotidiana e vi svela come promuovere queste caratteristiche in modo convincente. In questo modo siete sempre perfettamente informati fin nei minimi dettagli, spesso decisivi durante il colloquio di consulenza.

Moduli aggiornati per i partner aae e modelli esclusivi ELITE

Per i nostri partner aae sono ora disponibili moduli completamente rivisti e ampliati. Vi trovate tutti i contenuti significativi relativi ai modelli speciali, nonché descrizioni approfondite dei prodotti degli ambiti Cottura al forno e sul fornello, Lavastoviglie, Refrigerazione e congelamento e Cura del bucato. Sia che si tratti di caratteristiche collaudate o di tecnologie all'avanguardia, i moduli consentono di acquisire conoscenze che generano un immediato valore aggiunto durante il colloquio di vendita.

Il vostro strumento di consultazione digitale sempre a vostra disposizione

Anche a corsi ultimati, tutti i contenuti restano a vostra disposizione come riferimento affidabile per la vostra attività di tutti i giorni. Potete così informarvi in modo rapido sulle nuove funzionalità o rinfrescarvi la memoria su una funzione; E-Lucid vi fornisce le informazioni quando vi servono.

Non avete ancora un account? Registratevi subito!

Bastano pochi click su:

www.elucidbyelectrolux.com/customer

Utilizzate E-Lucid per portare la vostra esperienza e le vostre competenze di consulenza a un livello superiore e raggiungere una maggiore soddisfazione dei clienti e risultati di vendita più elevati.



Per registrarvi subito su E-Lucid.

Contatto:

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



Una promessa di qualità che genera fiducia

Dal 1° maggio al 31 ottobre 2026, i clienti beneficiano di 10 anni di garanzia del produttore su tutti gli elettrodomestici Liebherr.

Da oltre 70 anni Liebherr è sinonimo di ingegneria tedesca, materiali durevoli e tecnologie che si percepiscono nella vita quotidiana. Nel 2026 Liebherr esprime questo impegno in modo chiaro: 10 anni di garanzia del produttore su tutti gli elettrodomestici, validi dal 1° maggio al 31 ottobre 2026.* Un segnale forte di qualità, affidabilità e orientamento al lungo termine. Gli apparecchi Liebherr soddisfano i più elevati standard in termini di design, comfort e sostenibilità. Si distinguono per il funzionamento particolarmente silenzioso, l'elevata efficienza energetica, concept di prodotto sostenibili e una disponibilità dei ricambi di almeno 15 anni. I frigoriferi, congelatori e cantine per vini rappresentano quindi un investimento sicuro e duraturo – sia per i clienti finali sia per il commercio specializzato. Valori che rafforzano la fiducia e riducono le barriere all'acquisto, soprattutto nel segmento premium.



Un argomento di vendita che convince

Per i soci aae, la campagna offre un valore aggiunto: la garanzia del produttore di 10 anni si applica naturalmente anche ai 19 apparecchi esclusivi ELITE di Liebherr. Questi modelli combinano tecnologie innovative per la freschezza, design moderno e massimo comfort d'uso con condizioni di acquisto particolarmente interessanti. In combinazione con l'elevata disponibilità dei prodotti e la registrazione della garanzia



semplice e veloce online, nasce un potente argomento di vendita – emozionale, credibile e utilizzabile con continuità per sei mesi.

Registrazione semplice e comoda

Dopo l'acquisto, l'apparecchio deve essere registrato presso Liebherr con il numero di serie entro un anno dalla data di acquisto, affinché la garanzia del produttore di 10 anni sia pienamente valida

- tramite l'app Liebherr SmartDevice: i clienti ricevono immediatamente una conferma nell'app dopo la registrazione
- oppure online su home.liebherr.com: con e-mail di conferma e certificato di garanzia

*Sono esclusi gli apparecchi ad uso professionale. Si applicano le condizioni di garanzia Liebherr.



Contatto:

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

LIEBHERR

Haier Couture Care Collection 11

La cura del bucato come concetto di design e lifestyle

Con la Couture Care Collection 11, Haier sviluppa un approccio olistico alla cura del bucato che va oltre la semplice funzione dei singoli elettrodomestici. Al centro vi è un sistema modulare progettato per adattarsi con flessibilità a diversi stili di vita e spazi abitativi – dalle soluzioni compatte all-in-one alle unità specializzate per il lavaggio e la cura dei tessuti.

Intelligenza connessa invece di apparecchi isolati

La gamma non si basa su dispositivi separati, ma su un sistema completamente interconnesso. I vari moduli sono coordinati tra loro e seguono una logica comune di utilizzo e design. Ne deriva un'esperienza continua e fluida, in cui i processi si integrano in modo intelligente e semplificano la vita quotidiana.

Cura intelligente dei tessuti e design essenziale

Il riconoscimento intelligente dei tessuti analizza automaticamente i materiali e adatta i cicli di lavaggio di conseguenza. L'obiettivo



non è solo la pulizia, ma anche la conservazione a lungo termine di struttura, colore e qualità dei tessuti delicati. Il design si distingue per linee pulite, materiali di alta qualità e interfacce intuitive, integrandosi perfettamente negli ambienti abitativi moderni.



L'efficienza come principio guida

La collezione si basa inoltre su un approccio orientato all'efficienza: ottimizzazione delle risorse, processi semplificati e costruzione durevole sono al centro dello sviluppo.

Conclusioni

La Haier Couture Care Collection 11 unisce design, intelligenza e visione sistemica, ridefinendo la cura del bucato come parte integrante di uno stile di vita moderno e consapevole.



Contatto:

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

Haier

La nuova Opel Astra: più pulita, più audace, più moderna

Con la nuova Opel Astra, il marchio tedesco di Rüsselsheim lancia un segnale forte nel segmento delle vetture compatte. Il modello unisce un design deciso, tecnologie moderne e un'ampia gamma di motorizzazioni elettrificate, rispondendo alle esigenze di un'epoca in cui efficienza e flessibilità sono sempre più importanti.

All'esterno, l'Astra si presenta con linee pulite e il caratteristico Opel Vizor. All'interno, il Pure Panel Cockpit, dal design essenziale, convince grazie ai display digitali, al funzionamento intuitivo e alla grande attenzione all'ergonomia. Da segnalare in particolare i sedili ergonomici opzionali certificati e l'impiego coerente di materiali sostenibili.

Dal punto di vista delle motorizzazioni, la nuova Astra è versatile come pochi altri modelli della sua categoria. Dall'efficiente ibrido a benzina, all'ibrido plug-in, fino alla versione completamente elettrica – senza dimenticare il diesel per chi percorre lunghe distanze – copre un ampio spettro di possibilità. Opel Astra Electric consente una guida senza emissioni locali fino a 454 km di autonomia (WLTP) ed è adatta anche a tragitti pendolari più lunghi. L'ibrido plug-in combina la guida elettrica quotidiana con la flessibilità di un motore a combustione interna, offrendo fino a 82 km di autonomia elettrica (WLTP).

I moderni sistemi di assistenza, i fari IntelliLux HD LED® di nuova generazione e le numerose soluzioni di connettività aumentano comfort e sicurezza. Allo stesso tempo,



l'Astra rimane un'auto perfettamente adatta all'uso quotidiano: pratica, funzionale e con un pacchetto di dotazioni completo e interessante sia per i clienti privati sia per le flotte. La nuova Opel Astra dimostra come oggi

elettromobilità ed efficienza possano essere interpretate in modo concreto e orientato alla pratica quotidiana, senza compromessi su design e comfort di guida.

Contatto:

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



Leapmotor B10 Hybrid EV

La libertà offerta da un'autonomia in modalità elettrica di 900 km

Con il nuovo B10 Hybrid EV, Leapmotor amplia la propria gamma con una motorizzazione particolarmente versatile. Questo SUV intelligente unisce la guida silenziosa e potente di un'auto elettrica alla flessibilità illimitata di un sistema di estensione dell'autonomia altamente efficiente: la soluzione su misura per la Svizzera.

Mobilità elettrica senza compromessi

La Leapmotor B10 Hybrid EV segna una nuova tappa importante per il marchio nel segmento altamente competitivo dei SUV di categoria C. Mentre la B10 convince già per la sua efficienza nella versione completamente elettrica, la variante ibrida si rivolge ai conducenti alla ricerca della massima autonomia. Grazie all'innovativa tecnologia del range extender, il modello raggiunge un'autonomia totale combinata che può arrivare fino a 900 chilometri secondo lo standard WLTP.

Il meglio di due mondi

Il cuore della B10 Hybrid EV è costituito da una trazione posteriore completamente elettrica con una potenza di 160 kW (218 CV). Il veicolo viaggia in modalità elettrica in quasi tutte le situazioni, garantendo una guida fluida e silenziosa. Il motore a combustione



integrato funge esclusivamente da generatore per ricaricare la batteria durante la guida. Con un serbatoio da 50 litri e modalità di guida intelligenti, la B10 Hybrid EV offre una flessibilità che permette di dimenticare definitivamente l'ansia da autonomia. Oltre il 60% dei componenti del veicolo proviene dal nostro sviluppo interno, il che sottolinea l'indipendenza tecnologica del marchio.

Priorità alla tecnologia e al comfort

La B10 Hybrid EV offre una dotazione com-



pleta, che comprende in particolare una telecamera a 360 gradi e una pompa di calore. Basata sull'architettura ultramoderna LEAP, la B10 Hybrid EV propone una dotazione tecnica di riferimento. Gli interni conquistano con un design dell'abitacolo essenziale e inondato di luce. Un grande schermo tattile HD costituisce l'interfaccia centrale per l'infotainment, mentre sistemi di assistenza all'avanguardia garantiscono un'esperienza di guida sicura.

La visione di una mobilità sostenibile e accessibile è già stata implementata da 30 concessionari impegnati in tutta la Svizzera. Chi è interessato può scoprire il veicolo e provarlo presso i partner del marchio in tutto il Paese. Con un prezzo di partenza interessante di 29900 CHF, Leapmotor rimane fedele alla sua filosofia di «mobilità elettrica accessibile a tutti». I soci dell'aae beneficiano inoltre delle condizioni speciali vantaggiose dell'accordo quadro, il che rende l'acquisto particolarmente interessante.

Contatto:

Leapmotor Switzerland, 8050 Zürich
www.leapmotor.net

 LEAPMOTOR



Il negozio online come strumento di supporto per il tecnico di assistenza

Quando si parla di negozio online, si pensa subito alla vendita online, alla visibilità o ai nuovi clienti. Ed è corretto. Ma nella pratica, si rivela anche un ottimo strumento di lavoro, spesso sottovalutato, per il tecnico di assistenza. Oggi, infatti, il tecnico è anche un consulente e la persona di fiducia più importante per il cliente.

Una situazione che conosciamo tutti: il tecnico è in cucina, l'elettrodomestico è vecchio e il cliente chiede quanto costerebbe un nuovo apparecchio. In passato, ciò significava creare un'offerta, ricontattare il cliente e sperare che nel frattempo non si rivolgesse alla concorrenza.

Grazie al Web-Shop è possibile un'assistenza in loco

Il tecnico può accedere al negozio online direttamente dal tablet o dal telefono e ricevere subito la seguente assistenza:

- selezione dall'assortimento attuale di apparecchi adatti
- prezzo, scheda tecnica, classe energetica e dimensioni
- confronti tra prodotti e modelli consigliati
- servizi di consegna e servizi aggiuntivi

Il cliente non vede una stima, bensì l'assortimento ufficiale del suo rivenditore specializzato. Ciò che conta è il risultato: il cliente può selezionare l'apparecchio desiderato, ricevere il link per il negozio e pagare in tutta autonomia in un secondo momento. Oppure la comanda viene attivata immediatamente. Senza carta e senza perdite di tempo. Il cliente rimane dunque presso il rivenditore specializzato e non ripiega su una piattaforma online.

Per la ditta non si crea lavoro in più. Il Web-Shop mette a disposizione un assortimento attuale e con una presentazione professionale. Il tecnico lavora con un catalogo dei prodotti digitale e sempre attuale, senza dover gestire i dati internamente. Un ul-



riore vantaggio è che i propri servizi, quali la consegna, il montaggio o lo smaltimento, sono integrati in maniera visibile. Il discorso con il cliente, dunque, non verte soltanto sull'apparecchio, ma su una soluzione completa, che è la competenza chiave dei rivenditori specializzati. Il cliente riceve una consulenza competente, trasparenza e una presenza professionale. Questo rafforza la fiducia e il legame con il cliente sul lungo termine.

Il negozio online, quindi, non è solo un canale di vendita, ma anche un pratico strumento di servizio. Il tecnico di assistenza può così cogliere immediatamente le opportunità di vendita, fornire una consulenza professionale e mantenere il cliente fedele al proprio canale proprio dove conta: sul posto, dal cliente.

Maggiori informazioni sul negozio online:

www.eev.ch | Pubblicità | Online | Web-Shop Elettrodomestici

Essere visibili e acquisire collaboratori

Come l'aae vi sostiene nella comunicazione

Da qualche tempo, la carenza di personale qualificato e di manodopera pone il settore elettrico di fronte a sfide importanti. La richiesta di personale qualificato è molto alta, ed è per questo che è ancora più importante che le aziende mantengano la propria visibilità sul mercato e si posizionino come datori di lavoro attraenti. Ed è qui che entra in gioco l'aae, che sostiene i propri soci con prestazioni di comunicazione mirate.

Testo: Pascal Bürki



La presenza fisica continua a svolgere un ruolo centrale: teloni, adesivi per l'auto e inserzioni in giornali locali e regionali garantiscono visibilità nella vita quotidiana e rafforzano l'immagine dell'azienda a livello locale. Inoltre, l'aae accompagna i propri soci nella realizzazione o sviluppo dei propri siti web, comprese sezioni dedicate alle offerte di lavoro integrate, che consentono un'acquisizione del personale semplice e al passo con i tempi.

Oltre alla visibilità e alla portata, anche i contenuti sono importanti. Oggi, condizioni di lavoro attraenti, la possibilità di seguire formazioni o modelli di lavoro flessibili sono argomenti decisivi per acquisire nuovi collaboratori. L'aae vi aiuta a comunicare in maniera chiara questi valori aggiunti, sia online che su prodotti stampati, a fiere o eventi di networking.

Pertanto, chi oggi vuole acquisire nuovi collaboratori deve essere presente in modo visibile, credibile e professionale. In un contesto di mercato competitivo, l'aae sostiene i propri soci con la sua ampia offerta di servizi di comunicazione.

Siamo a vostra completa disposizione e saremo lieti di sostenervi.

Al centro c'è una presenza chiara e professionale. L'aae fornisce consulenze ai propri soci in materia di pianificazione e attuazione delle misure di comunicazione e marketing, dalla pubblicità classica alla presenza online fino alle campagne online di grande impatto. L'obiettivo è quello di rendere visibili i punti di forza delle aziende.

Uno strumento è costituito dagli annunci sui media cartacei e online, nonché dalle campagne mirate sui social media. Canali come Facebook o Instagram offrono oggi eccellenti opportunità per rivolgersi direttamente a potenziali collaboratori. Per completare il quadro, l'aae sostiene i propri soci nella loro presenza su piattaforme professionali come LinkedIn o Xing.

Mehr Informationen

www.eev.ch | Pubblicità | Pubblicità individuale

Sicurezza per le aziende in caso di assenze

Che cosa succede in un'azienda quando un specialista rimane assente per diverse settimane o diversi mesi? Soprattutto nel settore elettrico, le assenze dovute a malattia o infortunio hanno ripercussioni immediate e percepibili. Spesso il lavoro è fisicamente impegnativo e comporta rischi elevati. Allo stesso tempo, è difficile sostituire il personale specializzato e qualificato. Se una figura chiave viene a mancare, i processi ne risentono e si creano costi aggiuntivi.

«A fronte dell'attuale carenza di personale specializzato e qualificato, ogni assenza rappresenta una grande sfida dal punto di vista organizzativo. I mandati devono essere ridefiniti in base alle priorità, in modo che l'azienda possa continuare a funzionare», dichiara Christian Egeli, Responsabile Assicurazioni dell'aae. Quindi, è ancora più importante confrontarsi con questi rischi per tempo. Le assicurazioni di persone, come l'assicurazione d'indennità giornaliera per malattia o l'assicurazione complementare contro gli infortuni, offrono alle aziende una rete di sicurezza affidabile, offrendo stabilità finanziaria e sicurezza nella pianificazione. «Soprattutto nel caso di figure chiave, un'assenza può avere conseguenze molto serie per l'esistenza dell'azienda. Pertanto, è fondamentale analizzare le esigenze individuali e definire soluzioni adeguate», sostiene Egeli. Oltre alla sicurezza finanziaria, anche l'aiuto nell'affrontare le incombenze quotidiane riveste un ruolo centrale: processi chiari e un supporto affidabile in caso di prestazione aiutano a ridurre gli oneri amministrativi. «In caso di prestazione è possibile contattare direttamente un referente personale. Ciò



semplifica la gestione, alleggerendo notevolmente il carico di lavoro delle aziende», aggiunge Egeli. Le soluzioni ben coordinate considerano le esigenze del settore e possono essere adattate in modo flessibile. Soprattutto per le piccole e medie imprese, è fondamentale poter contare su partner

affidabili: Visana sostiene le aziende con assicurazioni di persone su misura per la loro situazione specifica, il che riduce la loro mole di lavoro in caso di emergenza. I referenti personali garantiscono una gestione efficiente.

Volete sapere come proteggere concretamente la vostra azienda? Richiedete una consulenza senza alcun impegno o scoprite di più sul nostro sito web www.visana.ch/it/aae



Il vostro referente presso Visana:

Antonio D'Agostino, responsabile Distribuzione Clienti aziendali, Weltpoststrasse 19, 3000 Bern 16
Tel. +41 31 357 93 59, antonio.dagostino@visana.ch
visana.ch/business

Il vostro contatto presso l'aae:

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



Il caso favorevole

Una multa apparentemente chiara, che però merita di essere approfondita. Un caso recente che ha coinvolto uno dei nostri soci ha dimostrato quanto possa essere prezioso un sostegno legale competente e che, a volte, è meglio fare qualche domanda in più.

Di recente, un responsabile decisionale di un'azienda associata ci ha contattato per chiederci un consiglio su come gestire la situazione relativa alla multa ricevuta con il veicolo aziendale. L'accaduto riguardava una situazione in cui lui, svoltando a destra, si era posizionato troppo a sinistra, attivando così il semaforo rosso con il radar per la velocità della corsia che proseguiva dritta. La (considerevole) decisione in materia di spese era stata emessa nei confronti dell'azienda, che l'aveva poi trasmessa a lui in qualità di conducente del veicolo. Egli non era d'accordo con la multa, in quanto non era consapevole di aver commesso alcuna infrazione. Dato che lui era assicurato presso CAP Assicurazione di protezione giuridica, lo abbiamo inoltrato al portale online per denunciare un sinistro e lo abbiamo pregato di tenerci informati, quando possibile, riguardo all'esito della discussione. Alcuni giorni dopo la telefonata, siamo stati informati che, dopo essersi annunciato per iscritto e aver inoltrato la multa, è stato contattato da una giurista della CAP che gli ha comunicato quanto segue:

per questa multa non sussiste una copertura assicurativa per la sua polizza di protezione giuridica, in quanto questa è intestata all'azienda; ora sussiste la possibilità di richiedere alla polizia una multa a suo



nome come persona privata e poi di contestarla tramite CAP. Tuttavia, non è possibile prevedere l'esito di questa opzione. Con sua grande sorpresa, gli è stato comunicato che la CAP, in alternativa e senza riconoscere alcuna pregiudiziale, può rimborsargli le spese. Una cortesia che ha fatto molto piacere all'assicurato. Il caso è stato trattato in modo spedito, competente, simpatico e non complicato. La CAP è una delle tre più grandi assicurazioni di protezione giuridica della Svizzera e offre servizi legali in tutto il Paese tramite le sue sedi di Berna, Basilea,

Ginevra, Losanna, Lugano, Wallisellen, San Gallo e Lucerna. In questo modo, gli avvocati specializzati in tutela legale, come le ditte associate all'aae, sono sempre vicini ai propri clienti.

Come soci dell'aae approfittate voi e i vostri collaboratori di condizioni vantaggiose e un servizio impeccabile, valutato dalla persona citata con una recensione di cinque stelle.

Avete domande? Contattateci.



Contatto:

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

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

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



SIRESCA

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

TRATSON

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

sonepar
 Powered by Difference

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

WAGO

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

Illuminazione

MOLTO LUCE®

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

S
schönenberger

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

Verolight AG
 Kreuzmatte 1
 6260 Mehliessen

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



Elettrodomestici

Electrolux

Electrolux AG
 Buckhauserstrasse 40
 8048 Zürich

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

FORS

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

LIEBHERR

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

Haier

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



RIPENSARE LA SOSTENIBILITÀ

IL PRIMO MORSETTO WAGO IN PLASTICA BIOCIROLORE PARZIALMENTE RICICLATA

Installazione elettrica e sostenibilità: è possibile? È possibile – con i morsetti di giunzione Green Range di WAGO con leve! Il nuovo morsetto di WAGO getta una base più sostenibile per l'installazione base, in quanto è costituito da plastiche parzialmente riciclate e biocircolari e quindi mantiene le risorse esistenti nel ciclo – con la stessa qualità e le stesse certificazioni della qualità e le stesse certificazioni del prodotto classico.

Nothing is too small to have an impact!



www.wago.com/221-green