

Alles im Überblick

Mit Leichtigkeit ins Herbstquartal

01
Rückblick Ineltec 07



02
Produkte



03
Häufig gestellte Fragen



04
Personelles





Mit Schwung in den Herbst

Sehr geehrte Leserin
Sehr geehrter Leser

Die wichtigste Schweizer Fachmesse in unserer Branche, die Ineltec 2007, ist nun vorbei. Für uns war sie ein voller Erfolg. Ungezählte Messebesucher bestaunten unsere innovativen Produkte und liessen sich beim traditionellen „Spaghetti-Plausch“ gerne kulinarisch verwöhnen. Liebe geht bekanntlich durch den Magen. Vor Ihnen liegt nun die neu gestaltete Ausgabe unserer Kundenzeitschrift für den Herbst 2007. Gerade für jene, die uns am Messestand leider nicht besuchen konnten, bietet sie einen Überblick über unsere Produkt-Palette und informiert zudem über Personelles und vieles mehr. Oft werde ich gefragt, wieso wir in unseren Unterlagen eigentlich Gleitschirme abgebildet haben. Dies hat seinen Grund! Viel Spass beim Lesen wünscht Ihnen

Jürg Eichenberger
Geschäftsleitung und Inhaber



inhalt

Rückblick auf die Ineltec

Seiten 03-07

Häufig gestellte Fragen

Seiten 08-09

Persönliches

Seite 10

Sonderaktion PATLITE

Seite 11

Ineltec 07

Rundherum eine gelungene Messe



Das sympatische Frauenteam der Spälti AG

Der Spälti Messestand

Anziehungspunkt der besonderen Art

Wie erlebten Jürg Eichenberger, Geschäftsführer, und seine Mitarbeiter die Ineltec 2007?

Für die wichtigste Schweizer Fachmesse im Bereich Automation und Installationstechnik lohnt sich ein etwas gründlicherer Rückblick.

Wie haben Sie die Ineltec 2007 erlebt?

Jürg Eichenberger (JE): Die Ineltec habe ich seit jeher als positive Messe in Erinnerung. Dank dem Messeauftritt konnten wir den Bekanntheitsgrad der Spälti Schaltgeräte AG im Laufe der Jahre markant erhöhen. Eigentlich hätten wir angesichts unseres Geschäftsfeldes an die *go* gehen müssen. An der letzten Ausstellung an der *go* hatten wir zwar einen grossen Stand, jedoch wenig Besucher. Unser damals kleinerer Stand an der Ineltec fand zu unserer Überraschung viel grössere Beachtung. Dort ging jeweils richtiggehend die Post ab! Obwohl wir zu zwei Dritteln automationslastig sind, haben wir uns trotzdem entschlossen, an der Ineltec und nicht an der *go* teilzunehmen und werden dies auch in Zukunft so halten. Eindeutig eine richtige Entscheidung. Zwei Drittel der Anfragen kamen nämlich aus dem Bereich der Automation und lediglich ein Drittel aus dem Installationsbereich. Des Weiteren habe ich festgestellt, dass viele Firmen

aus dem Automationsbereich ihren Stand ebenfalls an der Ineltec hatten.

Welches Konzept lag Ihrem Messestand zu Grunde?

JE: Wir legten grossen Wert auf einen offenen Stand, denn die Besucher sollten leichten Zutritt finden. Im Zentrum unseres Stands befand sich ein Kubus, der uns als Bar diente. Wir nahmen eine Aufteilung in die Segmente Automation und Installationstechnik vor. Auf der Installationsseite befand sich unsere Bar. Gottseidank war die Bar im hinteren Teil, sonst wäre der Ansturm der Messebesucher um die Mittagszeit noch gewaltiger gewesen. Wir hatten traditionsgemäss wieder sehr viele Besucher, die von unserem heissgeliebten „Spaghetti-Plausch“ profitieren wollten. Meine Frau ist halb Italienerin und passionierte Spaghetti-Köchin mit viel Spass. Zusammen mit ihrem „Küchenteam“ verarbeitete sie während der ganzen Ausstellung insgesamt **55 Kilo Spaghetti**, was ungefähr 700 Portionen entspricht!

Wäre noch interessant zu wissen, wie viele Laufmeter dies ergäbe! Auf jeden Fall, keiner ging hungrig vom Stand, da die Portionen sehr grosszügig ausfielen. Kurzum: Spältis Stand war ein Treffpunkt ungezählter Messebesucher. Erfreulich: Der Spaghetti-Plausch hat sich in den vergangenen Jahren richtiggehend eingebürgert und viele der vor der Messe versandten Gutscheine wurden auch eingelöst. Den vorwiegend männlichen Messebesuchern gefielen zudem die attraktiven Damen des Spälti-Teams, welche die Spaghettis servierten. Ein zusätzlicher Augenschmaus! Die Besucher fühlten sich erwiesenermassen sehr wohl. Was will man noch mehr?

Welche Produkte stellten Sie aus?

JE: Wir verfügen bekanntlich über zwei umfangreiche Produkt-Kataloge und es war logischerweise nicht möglich, alles zu zeigen. Wir entschlossen uns deshalb, einen Querschnitt der interessantesten Produkte



oben: Unser Stand an der Ineltec 2007 mit über 150 m2 Fläche.

unserer Hersteller zu präsentieren. Uns war es jedenfalls wichtig, dass sich jeder Hersteller profilieren konnte. Vereinfacht gesagt, zeigten wir etwa 80 Prozent unseres Verkaufsprogramms am Messestand. Nicht schlecht, denke ich, da beispielsweise gerade **PATLITE** mit ihren Leuchten eine äusserst vielfältige Produktpalette aufweist, die der absolute Renner darstellte. Rund die Hälfte aller Standbesucher verlangten nämlich Unterlagen über die Produkte dieser Firma. Bei **PATLITE** handelt es sich um einen japanischen Hersteller,

welcher sehr flexibel und kurzfristig auf die Wünsche der Anwender eingeht und auch viele eigene kreative Ideen hat. Das innovative Unternehmen mit seinen 600 Angestellten ist zuvorderst mit dabei und bringt laufend interessante Neuigkeiten auf den Markt. Bemerkenswert sind beispielsweise die extra hellen LED – Blitz Module der **LU7-XE Serie** mit einem Durchmesser von 70 Millimeter, welche in den verschiedensten Farben erhältlich sind und wenig Strom verbrauchen. Die einzelnen Module können vor oder nach der Installati-

on auf Wunsch ausgetauscht werden. Des Weiteren sind besonders langlebige LED-Stangenleuchten mit niedrigerem Stromverbrauch und geringerer Wärmeentwicklung als herkömmliche Fluoreszenz-Lampen im Verkaufsprogramm. Wer an seinem Arbeitsort auf wetter-, wasser- und staubdichte LED-Lampen (**IP-67f**) angewiesen ist, liegt mit der **CLM-Serie** genau richtig.

In dieser Ausgabe finden Sie ein Sonderangebot für Qualitäts-LED Signalleuchten (LCS und LMS, 40/60 Millimeter Durchmesser). Siehe Seite 11.

Eine kleine Auswahl unseres Sortiments

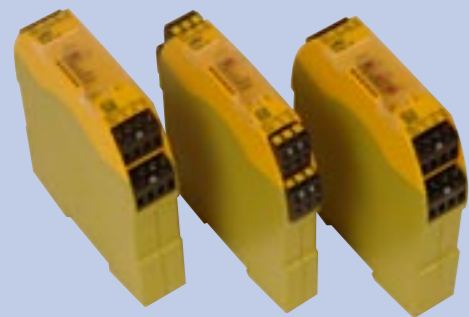


Merz präsentiert einen besonders kleinen Lasttrennschalter der MLO-Serie für Front-, Boden- und Verteilereinbau. Dabei handelt es sich um eine rundum gelungene Produktsreihe, die in diversen Baugrössen bis zu 125 Amp. lieferbar ist. →

Siehe Verkaufsprogramm Automation, Seiten 24–25



SCHLEGEL hat vom Design und von der Technik her in letzter Zeit gewaltig aufgeholt. Ein Beispiel ist die Rontron-Exklusive Serie mit ihren extra flachen Drückern. Neu sind bei diesen Befehlsgebern Taktgeber, die schraubbar sind. Generell besteht zudem die Absicht, vermehrt in den Bereich Hausinstallation zu diversifizieren. Wir denken da beispielsweise an schöne Tableaux, die in Wintergärten, Hallen, Kursälen, Restaurants und Hotels einsetzbar sind. [Siehe Verkaufsprogramm Automation, Seiten 8–14](#)



pilz

Sicherheit ist ein Gebot der Stunde. Pilz ist ein renommierter Hersteller der Not-Aus-Schaltgeräte PNOZ und anderen Systemen. Bei Einbindung des Pilz-Programmes benötigt der Anwender weniger Geräte und diese weisen erst noch mehr Funktionen auf. Dadurch kann die Lagerhaltung markant reduziert werden. Gerade beim Schaltschrank sind Platzersparnisse von grossem Vorteil. Das wohldurchdachte Konzept der Pilz-Produkte wird vom Markt sehr positiv aufgenommen, was sich auch in unseren Umsatzzahlen widerspiegelt.

[Siehe Verkaufsprogramm Automation, Seiten 4](#)

PCE

PCE kaufte letztes Jahr die Firma MERZ. Letztere Produkte führen wir ja schon seit langem in unserem Sortiment. PCE ist erfahrungsgemäss ein äusserst innovativer Betrieb mit jährlichen Wachstumsraten im zweistelligen Prozentbereich. Das Unternehmen sorgt mit der neuen Generation von Industriesteckgeräten (Turbo Twist) mit schraubloser Anschlusstechnik für Aufsehen. Die Kabelverschraubung ist direkt im Stecker oder in der Kuppelung integriert. Das Produkt verfügt über eine exzellente Zugentlastung, welche ihrerseits patentiert ist. Die Anschlusstechnik der neuen Turbo Twist Industriesteckgeräte ist ohne Einsatz von Werkzeugen verwendbar. Die Kontaktklemmen können per Fingerdruck geöffnet oder geschlossen werden. Zeitersparnis wie man es sich wünscht. Einfacher geht es nicht mehr! Bekanntlich stellt die Spälti Schaltgeräte AG auch eigene Stromverteiler her. So ist es klar, dass wir auch diese an der Ineltec ausstellen. Ansprechpartner sind Elektriker, welche diese Produkte vermehrt für den Maschinenbau oder als Ersatz in ihren eigenen Maschinen einsetzen. [Siehe Verkaufsprogramm Automation, Seiten 26–27](#)



Spälti Eigenprodukte

Kundenspezifische Gesamt-Lösungen

SPÄLTI

SPÄLTI EIGENPRODUKTE: STROMVERTEILER

Gesamtlösungen sind in unserer hektischen Zeit immer mehr der Renner. Wir stellen in unserer eigenen Werkstatt ein ausgeklügeltes und nachhaltiges Stromverteiler-Programm her. Von unserer Kundschaft beachtet und geschätzt, führen wir daher vermehrt Spezialaufträge aus. Beispiel: Wir rüsten ein Bedienpult mit Befehlsgebern aus und stellen den entsprechenden Print her, so dass der Kunde am Schluss eine anschlussfähige Lösung hat. Er braucht also nur noch den Stecker einzustecken und seine Tastatur in Betrieb zu nehmen. So einfach geht das. Für unsere Gesamtlösungen kaufen wir wenn immer möglich keine Fremdprodukte ein. Zudem achten wir darauf, dass wir für die Steuerungsbauer keine Konkurrenz darstellen, da wir diese als Kunden ja nicht verlieren möchten. Anders die Lage bei den Maschinenbauern: Dort gibt es zahlreiche, die gerne outsourcen, und gerade diese Firmen schätzen unser spezifisches Know-how bei den von uns hergestellten und vertriebenen Produktlösungen. Wir bieten kundenspezifische Gesamt-Lösungen für Anwender im Maschinenbau und helfen ihnen somit, Zeit und Geld zu sparen.

[Siehe Verkaufsprogramm Automation, Seiten 32–35](#)



Häufig gestellte Fragen

Wer etwas nicht genau weiss, fragt! Nachstehend Fragen, die Jürg Eichenberger immer wieder beantworten muss:



Wie sieht es mit den generellen Lieferfristen aus?

Vielmals werden wir gefragt, ob wir das Material des Produkt-Katalogs am Lager führen. Dazu möchte ich wie folgt Stellung nehmen: Die meisten unserer grossen Konkurrenten führen heute kein Warenlager mehr. Wir unsererseits sind stolz auf unser sehr umfangreiches Warenlager, welches mehrere Millionen Franken wert beinhaltet. Dies versetzt uns in die vorteilhafte Lage, in den allermeisten Fällen speditiv liefern zu können. Der Kunde wird also nicht unnötig durch ärgerliche Importwartezeiten gelangweilt.



Offene Stellen:

Unser Aussendienstteam braucht noch Unterstützung von zwei tatkräftigen Personen. Melden Sie sich unter **044 938 80 90**



Aussendienst
Ostschweiz



Aussendienst
Zentral-Schweiz



Bernhard Wernli

Wie ist Ihre Verkaufsorganisation aufgebaut?

Wir verwalten ein umfangreiches Sortiment an Produkten. Für eine einzelne Person unmöglich, dieses noch professionell zu betreuen. Unsere Verkäufer sehen sich nicht nur als reine Verkaufspersonen, nein, sie managen aktiv die ihnen zugeteilten Produkte, bilden sich laufend entsprechend weiter und beraten ihre Kundschaft mit dem neuesten erworbenen Know-how. Dadurch sind sie genau der kompetente Gesprächspartner, den sich unsere Käuferschaft wünscht. Mit ein Grund, dass wir erfolgreich im Markt tätig sind.

Wieso verlegen Sie den Automations-Teil in Ihr neues Firmengebäude in Laupen bei Wald?

Der jetzige eigene Standort an der Wässeristrasse 25 in Hinwil verwandelt sich langsam aber sicher in eine zu stark frequentierte Einkaufsmeile. In weiser Voraussicht habe ich vor fünf Jahren in Laupen bei Wald Land gekauft. In Hinwil platzen wir aus allen Nähten. So wie es momentan aussieht, werden unsere Büros in Laupen ab 1. Dezember 2007 operativ sein. Nächstes Jahr ist dann eine Einweihungsfeier geplant.



Was tun Sie für den beruflichen Nachwuchs?



Bereits heute ist es nicht einfach, gute Fachleute zu finden. Die Zeiten sind allmählich vorbei, wo sich auf Stelleninserate unzählige Bewerber meldeten. Hinzu kommt nun, dass sich die demografische Entwicklung immer mehr bemerkbar macht. Im übertragenen Sinn kann man vereinfacht sagen: *Was man nicht sät, kann man nicht ernten!* Das gilt besonders für den beruflichen Nachwuchs. Hier haben wir ein sehr gutes Gewissen. Bei uns absolvieren zurzeit sechs Lehrlinge ihre Ausbildung. Dies bedeutet zwar einen gewissen zeitlichen Mehraufwand, aber der lohnt sich aus meiner Sicht zu hundert Prozent. Wir zählen auf das Verständnis unserer Kunden, wenn ein Lehrling mal etwas falsch macht.

Können Sie auf Kundenwunsch anfertigen?

Ja. Denn unsere eigene Werkstatt in Hinwil macht es möglich, auch kundenspezifische Baugruppen in kürzester Zeit zusammenzustellen. Dazu setzen wir unsere Eigenfabrikate (Stromverteiler) sowie unsere gesamte Produktpalette ein, die wir natürlich bestens kennen. So ist sichergestellt, dass das System reibungslos funktioniert. Bei den *PATLITE LED-Leuchten* führen wir den Grundkörper und diverse Module samt Zubehör an Lager, so dass wir sofort auf Kundenanfragen reagieren können. Mir kommt immer wieder folgender Spruch in den Sinn: „Nicht die Grösseren fressen die Kleineren, sondern die Schnelleren die Langsameren!“ Und wir wollen unbedingt zu den Schnelleren gehören.



Wieso hat es Gleitschirmbilder auf Ihren Prospekten?

Gute Frage. Man findet das Gleitschirm-Motto seit 2003 auf unseren Unterlagen. Dies hat triftige Gründe. Wir Schweizer sind bekanntlich ein Bergvolk. Nicht nur als Skifahrer-Nation sind wir weltbekannt, sondern ebenfalls im Bereich Gleitschirm-Fliegen, wo wir gar zur Weltspitze zählen. Diese Tatsache ist vielen nicht bekannt. Auch gibt es für diese neue Sportart noch nicht genügend kapitalkräftige Sponsoren. Infolge dessen ist das Sponsoring (noch) relativ günstig. In einigen Jahren wird sich das wohl ändern. Ich unterstütze diese Sportart, umso mehr als ich sie selber mit Begeiste-

rung pflege. Ich kaufte einige Gleitschirme und liess sie mit unserem Firmenlogo beschriften. Und das zeigt Wirkung. Da sich an schönen Tagen viele Leute in den Bergen tummeln, erhalte ich immer wieder Mitteilungen, dass man unsere Spälti-Gleitschirme gesehen habe. Also Aufmerksamkeit pur! Auch sponsere ich ein eigenes Gleitschirm-Team mit vier Piloten (darunter eine Pilotin) die im Weltcup mitfliegen. Im Weltcup sind 40 Nationen vertreten mit Einzel- und Teamwertung. Kürzlich absolvierten wir in der Türkei diverse Läufe, wobei das Spälti-Team auf den ers-

ten Platz flog. Grundsätzlich ist es so, dass unsere Piloten sich an solchen Anlässen immer unter den ersten zehn platzieren. Keine schlechte Ausbeute, würde ich sagen. Das Gleitschirm-Logo auf unseren Unterlagen bedeutet im übertragenen Sinn: „Mit Spälti den kompletten Überblick!“ Das soll für unser Unternehmen und unsere Produktpalette gelten. Nicht zuletzt machen wir auch deshalb regelmässig diese Kundenzeitschrift. Wir legen grossen Wert auf gut informierte Kunden. Dies erleichtert die Zusammenarbeit enorm.

GIANNI GUATIERI *Product Manager Automation*

„Man nennt mich auch liebevoll Herr der Fische“

Gianni Guatieri ist seit einem Jahr Product Manager für den Bereich Automation. Während 2,5 Jahren war er als Elektromonteur in der Installationstechnik-Abteilung bei Spälti tätig. Laut eigenen Aussagen gefällt ihm der neue Arbeitsbereich sehr. Er kann dort seine Sprachkenntnisse in Italienisch und Französisch besser einsetzen. Seine Arbeit findet er kurzweilig: Jeder Telefonanruf eines Kunden oder

Interessenten ist für ihn jeweils eine neue Herausforderung. Seit kurzem ist er nochmals Vater eines Bubens geworden. Sein dreieinhalb-jähriger Sohn freut sich ebenfalls auf seinen zukünftigen Spielkameraden. Seine Hobbys sind Töfffahren und Meerwasser-Aquaristik. Und hier ist er genau am richtigen Ort. Im Spälti-Firmengebäude staunt der Besucher nämlich jeweils über die perfekt gepflegten Meerwasser-

Aquarien verteilt im ganzen Hause. Im Kino gibt es den „Herr der Ringe“, bei Spälti den „Herr der Fische“, Gianni Guatieri. Passt perfekt! Auch Firmeninhaber Jürg Eichenberger liebt die Fische sehr. Sagte er doch spasseshalber als er bei der Fütterung zusah: „Ich schätze die Fische als diejenigen ruhigen Wesen, die nicht jedes Mal, wenn sie den Mund aufmachen, eine Gehalterhöhung fordern!“



HASRET AKMAN *Product Manager Automation*

„Mir gefällt es, wenn etwas läuft!“

Hasret Akman ist schon seit langem dabei, hat sie doch bei Spälti die kaufmännische Lehre absolviert und im Juli 2007 erfolgreich die Abschlussprüfung bestanden. Da sie sich in der Firma wohl fühlt, hat sie anschliessend die Stelle als Product Manager Innendienst Automation übernommen. In diesem Bereich überwacht

sie das Bestellwesen, erledigt Administratives und berät die Kundschaft über die neuesten Produkte von Schlegel, di-soric, Pilz, Minilux, Id-Systems. Damit sie ihre Kunden auch technisch beraten kann, besucht sie regelmässig die entsprechenden Lieferwerke und bildet sich weiter. Für die Kunden ist es toll, wenn sie

als Ansprechpartnerin auch technisch über ihre Produkte Bescheid weiss. Kurzum: Eine Frau mit Köpfchen. Privat liebt die attraktive Hasret das fröhliche Zusammensein mit Freundinnen im Ausgang. Tanzen und Kinobesuche sind dann angesagt! Aber nicht nur, auch Malen (Aquarell, Öl) macht ihr viel Spass.

PATLITE

AKTION

Qualitäts LED Signalleuchten zu brennenden Preisen

Aktion gültig bis Ende Dezember 2007



LCS
Ø 40mm

Säulenmontage
Dauerlicht mit LED 24V AC/DC
3 Farben (rot/gelb/grün)

Preis
LCS-302-RYG **CHF. 91.60**
Netto / Stk., exkl. MwSt.



LMS
Ø 60mm

Säulenmontage
Dauerlicht mit LED 24V AC/DC
3 Farben (rot/gelb/grün)

Preis
CHF. 108.80 LMS-302-RYG
Netto / Stk., exkl. MwSt.

Genug von langen Maschinenstillständen?
Keine Lust mehr Glühlampen zu wechseln?
Möchten Sie den Energieverbrauch reduzieren?

Vorteile von LED gegenüber Glühlampen

- 1 Leuchtstarke LED's haben eine durchschnittliche Lebensdauer von 100 000 Stunden (über 11 Jahre).
- 2 Dank wartungsfreierem Betrieb werden Kosten für häufiges Auswechseln der Glühlampen, wartende Arbeitskräfte und Stillstandzeiten reduziert.
- 3 LED verbrauchen 1/8 vom Strom den Glühlampen benötigen!
- 4 Bedenken Sie die langfristigen Einsparungen gegenüber Anzeigelampen mit Glühbirnen.

SPÄLTI

SPÄLTI

Spälti Schaltgeräte AG
Elektro- und Industrieprodukte

Installation:

Wässerstrasse 25
Postfach 342
8340 Hinwil

Tel 044 938 80 90

Fax 044 938 80 91/92

info@spaelti-ag.ch

www.spaelti-ag.ch

Automation: (ab 1. Dez. 07)

Chefholzstrasse 15
8637 Laupen

Tel 055 256 80 90

Fax 044 938 80 91/92

info@spaelti-ag.ch

www.spaelti-ag.ch

Karte



SPÄLTIssimo

Spältissimo, anzeigenfreie Zeitschrift für Kunden,
Lieferanten der Spälti Schaltgeräte AG.
Erscheint 4 mal pro Jahr in deutscher Sprache.

Herausgeber

Spälti Schaltgeräte AG

Redaktion

Spälti AG / Jürg Eichenberger

Pressebüro easytext

Gestaltung

Kreativatelier Fehlbaum

Druck

Effingerhof AG, Brugg