

Sturmsichere Nachführsysteme

Von Degerenergie gibt es ein neues Auslegungs-Tool, mit dem sich die Planer und Betreiber von Solaranlagen gegen Sturmschäden absichern können. Das Programm berücksichtigt die Windlasten in den verschiedenen Regionen der Welt. Der Planer einer Solaranlage muss das Land, die Höhe über dem Meeresspiegel und den behördlich vorgeschriebenen Windlastbeiwert eingeben. Die Software liefert ihm als Ergebnis, welche Nachführanlage »Degertraker« in dieser Region mit wie vielen Solarmodulen belegt werden kann. Dabei kalkuliert das Programm eine Sicherheitsreserve ein, die dafür sorgt, dass selbst Spitzenböen der nach den Vorgaben installierten Anlage in aller Regel nichts anhaben können.

Als der Orkan Kyrill im Januar 2007 über Europa hinweg fegte, hinterließ er eine Spur der Verwüstung. Der Sturm erreichte in Böen Spitzengeschwindigkeiten von bis zu 225km/h, forderte 47 Todesopfer und verursachte allein in Deutschland Schäden von 4,3Mrd.€. Zerstört wurde damals auch eine 2-MW-Solaranlage im Wert von rund 10Mio.€. *Artur Deger*, Gründer und Geschäftsführer von Degerenergie sagt dazu: »Wir werden in den kommenden Jahren immer wieder mit solchen Stürmen zu rechnen haben. Deshalb ist es wichtig, dieses Thema aktiv anzugehen und nicht zu warten, bis Schlimmeres passiert. Schließlich entstehen derzeit überall neue Solaranlagen.«
www.degerenergie.com

Vermarktungspaket für Türkommunikation



Quelle: Gira

Bei Türsprechanlagen prognostizieren Experten eine signifikante Zunahme der bildgestützten Kommunikation und damit einen lukrativen Markt für das Elektrohandwerk. Um dem Elektromeister dieses Geschäftsfeld zu erschließen, hat Gira sein Türkommunikations-System um die Wohnungsstation »Video AP« erweitert. Im Frühjahr startet dazu eine umfangreiche Vermarktungsaktion, die sich gezielt an den Endverbraucher wendet, um dort den entsprechenden Bedarf zu wecken. Geplant sind

Anzeigen in der »Welt am Sonntag« und der »FAZ am Sonntag« sowie Riesenposter in einigen Städten.

Bei der regionalen Marktbearbeitung unterstützt Gira den Elektrohandwerker vor Ort.

Die Basis der Vermarktungsaktion bilden zwei Produktpakete »Video« zum Ein- und zum Zweifamilienhaus. Bei Abnahme eines der Familienhaus-Pakete werden die teilnehmenden Fachbetriebe in die zentralen Marketingmaßnahmen direkt mit eingebunden und z.B. namentlich in einem Prospekt mit Schwerpunkt Türkommunikation genannt, den Gira der »Welt am Sonntag« vom 10.5.2009 beilegt. Außerdem erscheinen sie als Spezialisten für Türkommunikation auf der Microsite zur Wohnungsstation »Video AP«, die Gira ab Mai dauerhaft im Internet platziert.
www.aktion.gira.de

Eltec mit Besucherplus



Quelle: NürnbergMesse

Der neue Messetermin im Januar hat sich bewährt: Die Messe »Eltec 2009« schloss am 23.1.2009 mit einem Besucherplus. Rund 11800 Besucher kamen zur Fachmesse für elektrische Gebäudetechnik, Informations- und Lichttechnik (2007: 11082). Die Messeverantwortlichen zeigten sich mit dem Ergebnis und dem Verlauf der Eltec

2009 hoch zufrieden: »Die Stimmung in den Hallen war von einer sehr positiven und familiären Grundstimmung geprägt. Die Branche blickt selbstbewusst in das kommende Jahr und bietet der angespannten wirtschaftlichen Lage die Stirn«, erklärten die Gesellschaft für Handwerksmessen München GHM, die NürnbergMesse, der Landesinnungsverband für das Bayerische Elektrohandwerk als ideeller Träger sowie der Fachbeirat einhellig. Die nächste Eltec findet vom 19.1. bis 21.1.2011 in Nürnberg statt.

www.eltec.info

Neuer Modulhersteller bei Frankensolar

Die FR-Frankensolar GmbH hat eine Vertriebsvereinbarung mit der Suntech Power Ltd., Wuxi/China, getroffen. Dank dieses Abkommens mit einem der größten Solarmodulhersteller weltweit hat der Solarstrom-Fachgroßhändler FR-Frankensolar die Möglichkeit, das Firmenwachstum auch im schwierigen Wirtschaftsjahr 2009 zu verdoppeln.

»Mit Suntech konnten wir erstmals einen chinesischen Modullieferanten als

Partner gewinnen, der unsere hohen Qualitätserwartungen erfüllt«, so *Thomas Hofmann*, Geschäftsführer bei Frankensolar. Die 2001 gegründete Suntech Power Ltd. war das erste Unternehmen aus dem Reich der Mitte, das an der US-Börse (Wall Street) notiert wurde.

Frankensolar kann nun seinen Kunden Qualitätsmodule in wesentlich größerer Menge als bisher anbieten.
www.solaranlagen.de
www.suntech-power.com

Rekordumsatz vor schwierigem Jahr

Trotz der im zweiten Halbjahr 2008 merklich schwächer werdenden Nachfrage haben die 13 deutschen Gesellschaften der Atlas Copco Holding GmbH ihren Umsatz mit Werkzeugen, Kompressoren und Baumaschinen im vergangenen Jahr auf rund 760Mio.€ gesteigert (2007: 735Mio.€). Dabei zeigen die drei Konzernbereiche sehr unterschiedliche Entwicklungen:

Während der Geschäftsbereich Bau- und Bergbautechnik 2008 klare Umsatz-

einbußen hinnehmen musste, vermeldeten die Bereiche Kompressor- und Industrietechnik jeweils gestiegene Umsätze.

Das Jahr 2009 werde schwierig, das wirtschaftliche Umfeld sei kaum vorhersehbar, wagte *Ulrich Schoene*, Geschäftsführer der Atlas Copco Holding, anlässlich der Vorstellung des Konzernberichts einen Ausblick. »Wir sind aber auf die verschiedenen Szenarien vorbereitet«, ist sich *U. Schoene* sicher.
www.atlascopco.de

Wettbewerb: Die Zukunft des Schalters

Im Herbst 2008 veranstaltete Jung einen Wettbewerb für Studierende der Architektur und Innenarchitektur: Aufgabe war die Gestaltung der Schaltoberfläche des Sensor-Moduls.

Das Sensor-Modul bietet die Möglichkeit, einen Schalter frei zu gestalten. Zwischen einer transparenten Abdeckung und dem Modul wird dazu ein Element eingelegt. Dies kann aus einer bedruckten Folie, Papier oder etwa einem Foto bestehen. Die Oberfläche selbst verfügt über 16 Sensor-Punkte, die zu acht aktiven Schaltungen gruppiert werden können. Leichtes Antippen der Sensorpunkte



Wohnzimmer

löst die gewünschte Raumfunktion aus.

Die Studierenden sollten die Oberflächen von drei Sensor-Modulen gestalten – für die Anwendungen Wohnzimmer, Büroraum und Hotelzimmer.

Die Jury wählte aus den Wettbewerbsbeiträgen folgende Gewinnerinnen: *Antonie Specht* von der RWTH Aachen für den Raum »Wohnzimmer«, *Myriam Prull* von der FH Köln für den Raum »Büro« und *Simone Salfner* von der FH Aachen für den Raum »Hotel«.

Gewinnerkonzept »Wohnzimmer«

Das zentrale Element des Sensormoduls ist der runde An/Aus-Schalter in der Mitte. Die Schaltfunktionen

Quelle: Jung

sind um diesen Mittelschalter angeordnet. Sie variieren von zwei bis sechs Schaltgruppen, die sich durch Verdopplung des Moduls um acht Gruppen erweitern lassen.

Gewinnerkonzept »Hotelzimmer«

Da im Gegensatz zu einer Wohnung in einem Hotel die Bewohner täglich wechseln und zum Teil auch unterschiedliche Sprachen sprechen, werden die Schaltfunktionen durch Piktogramme dargestellt. Das Tableau gibt es in Schwarz und in Weiß.

Gewinnerkonzept »Büro«

Bei diesem Entwurf werden die Funktionen des Sensor-Moduls nicht durch Icons, sondern anhand von Buchstaben und Wörtern dargestellt. Die Grundidee bestand



Hotelzimmer

Büro

Quelle: Jung

darin, die Oberfläche wie ein Scrabble-Spiel zu gestalten. Um das Licht anzuschalten, berührt man den weißen Anfangsbuchstaben des Wortes. Um die Funktion wieder zu deaktivieren, berührt man den roten, letzten Buchstaben des Wortes. Die Felder mit den grauen Buchstaben in der Mitte sind nicht mit Funktionen hinterlegt. Hintergrundfarbe und Format des Sensor-Moduls lassen sich bei diesem Konzept variabel gestalten.

www.sensor-modul.de
www.jung.de

Karten für's DFB-Pokalendspiel gewinnen

Exklusiv für das Elektrohandwerk veranstaltet Somfy ein Gewinnspiel. Hauptgewinn sind fünf mal zwei Karten für das Fußball-Pokalendspiel am 30.5.2009 inklusive Übernachtung in Berlin. Wer zwischen dem 1.3. und dem 12.5.2009 einen Rollladen- oder Garagentorantrieb des Unternehmens erwirbt, kann einen der Preise gewinnen. Insgesamt werden 100 Preise verlost – neben den Fußballtickets noch fünf Funkmoder-



Quelle: Somfy

nisierungskits zur Antriebsnachrüstung von Rollläden, zehn Garagentorantriebe »Dexxo Optimo«, 20 Funkmotorsteuergeräte »Centralis Uno RTS« sowie 60 Spiele »Original Tipp Kick Classic«.

Die Teilnahmekarte erhält der Kunde auf der Somfy-Website oder direkt beim Kauf eines Somfy-Antriebs im Elektrogroßhandel. Die Karte sendet er per Post oder lädt den eingescannten bzw. fotografierten Kaufbeleg ins Internet hoch.

Die Gewinner werden zwischen dem 13.5. und 15.5. ausgelost und zeitgleich auf der Somfy-Internetseite bekanntgegeben.

www.somfy.de/gewinnspiel

Wer bis zum 12.5.2009 Somfy-Antriebe zur Rollladen- oder Tormotorisierung kauft, kann Tickets zum Fußball-Pokalendspiel in Berlin gewinnen

Nachhaltigkeit auf Tour

Die Westfa GmbH geht vom 12. März bis zum 1. April 2009 auf Roadshow. In sieben Städten zeigt das Hagerener Unternehmen seine regenerativen Heizungssysteme. Im Fokus stehen dabei

für Kunden und Fachbesucher die Wärmepumpe Exthrotherma, die Komplettheizung Multitherma und das solare Wärmepumpensystem Therma.

www.westfa.de

IN EIGENER SACHE

T-BOXX geht nach Franken

Auf der Nürnberger ELTEC hat das Team von »de« eine Fahrzeugeinrichtung verlost. Der T-BOXX-Aktionsblock von Sortimo fand nun seinen glücklichen Gewinner.

Elektromeister *Friedrich Großkopf* aus Vestenbergsgreuth freute sich riesig über den Gewinn. Seinen Elektrohandwerksbetrieb führt Herr *Großkopf* seit 2001. Mit seinen sieben Mitarbeitern ist er u. a. im Wohnungsbau tätig. Für Gewerbekunden werden Serviceeinsätze gefahren. Eine vernünftige Fahrzeugeinrichtung zahlt sich hier natürlich voll aus.



Eine weitere Chance für unsere Leser, einen T-BOXX-Aktionsblock zu gewinnen, bietet sich auf der Stuttgarter Fachmesse Eltefa vom 25. bis 27. März 2008.

PERSONALIEN

Neue Leitung für Vertriebszentren

Die Vertriebszentren Hamburg und Leipzig von Stiebel-Eltron stehen unter neuer Leitung. **Jörg Beduhn** (46) führt ab sofort die Dependance in Hamburg, während **Arend Leers** (40) die Verantwortung in Leipzig übernommen hat.

Beduhn ist seit über 20 Jahren in der Elektro-Installationsbranche tätig. Unter seiner Regie stehen nun in Hamburg, im flächenmäßig größten Vertriebszentrum der Stiebel-Eltron-Organisation, 25 Ansprechpartner in Sachen erneuerbare Energie, Klima und Haustechnik zur Verfügung.

Leers ist seit 15 Jahren in der Heizungs-, Lüftungs- und Sanitär-Branche tätig – davon viele Jahre als Führungskraft im Vertrieb. Zusammen mit über 20 Mitarbeitern betreut er die Kunden von Berlin bis Leipzig. www.stiebel-eltron.de



Jörg Beduhn



Arend Leers

Quelle: Stiebel-Eltron

Aus Alt mach Neu

Seit den 1950er Jahren wurden viele Millionen 6+n-Anlagen installiert – und bis heute oft nicht modernisiert. Siedle bringt dafür das neue Austauschtelefon »HTA 811« auf den Markt, das acht Gerätegenerationen im 6+n-System ersetzt.



Quelle: Siedle

Modernisierung alter 6+n-Anlagen – jetzt startet die Markteinführung des neuen Austauschmodells »HTA 811«

verschiedenen Geräteoberflächen wählen.

Den Elektrohandwerksbetrieben stellt Siedle außerdem Anzeigenvorlagen und Presstexte zur Verfügung und jüngeren Elektroinstallateuren bietet der Hersteller bei Bedarf eine Kurzeinweisung in die 6+n-Technik an. www.siedle.de

50 Jahre ISH

Die ISH, Messe für die Erlebniswelten Bad, Gebäude-, Energie-, Klimatechnik und erneuerbare Energien, findet vom 10.3. bis 14.3.2009 in Frankfurt am Main statt – und zwar in diesem Jahr schon zum 50. Mal. Rund 2400 Hersteller werden ihre Produkte präsentieren. Nicht alle, doch ein immer größerer Teil davon ist auch für das Elektrohandwerk von Interesse.

So stellt die Industrie in der Energie-, Gebäude- und Klimatechnik »Green Building Technologies« vor – ressourcenschonende Lösungen, die eine Kombination

aus Energieeffizienz, also moderner Heiz- und Klimatechnik, und erneuerbaren Energien nutzen. Dabei spielen die erneuerbaren Energien eine immer wichtigere Rolle, was sich im umfangreichen Angebotsbereich der ISH widerspiegelt: von Solarthermie, Photovoltaik, Biomasse, Wärmepumpen, Holz- und Pelletsfeuerung bis hin zu solargestützten Klimasystemen.

Die Messe ist täglich von 9.00 Uhr bis 18.00 Uhr geöffnet (am letzten Messetag bis 17.00 Uhr).

Eintrittskarten kosten an der Tageskasse 28€, im Vorverkauf 15€.

Online-Tickets zum Vorverkaufspreis und weitere Informationen zur Messe gibt es unter:

www.ish.messefrankfurt.com



Umfirmierung zum Jubiläum

Die Kaco Gerätetechnik GmbH heißt jetzt Kaco new energy GmbH. Der neue Name ist Ausdruck für die zunehmende Internationalisierung der Geschäftsbeziehungen seit der Unternehmensgründung im Jahr 1999. Im Ausland erzielt der Neckarsulmer Wechselrichterhersteller inzwischen etwa ein Drittel seines Jahresumsatzes, der innerhalb von zehn Jahren von 1,5 Mio.€ auf zuletzt 250 Mio.€ angewachsen ist.

Mit der Umfirmierung will Kaco auch seine vielfältigen Kompetenzen bei den erneuerbaren Energien besser gerecht werden. Ein Beispiel ist die hybride Energieversorgungseinheit »Energy Cube« für netzferne Gebiete. Ein Wind- und Solargenerator mit batteriegekoppeltem Kaco-Inselwechselrichter garantieren eine durchgehende Stromversorgung.

Neben netz- und batteriegekoppelten Solarwechselrichtern umfasst die techno-

logische Bandbreite von Kaco new energy Wechselrichter für Blockheizkraftwerke, Brennstoffzellen und Konzentratoren-Module, Entwicklungen zur solaren Wasseraufbereitung und zur Stromversorgung von Elektrofahrzeugen. Das zweite Standbein bilden Stromversorgungen für Bahn und Industrie.

Ausführliche Informationen liefert die pünktlich zum 10-jährigen Firmenjubiläum neu gestaltete Firmenwebsite. www.kaco-newenergy.de

INFO

Metallnotierungen

Datum	Kupfer (DEL-Notierungen)
9.2.2009	279,07 – 287,43
6.2.2009	275,75 – 284,21
5.2.2009	267,30 – 275,71
4.2.2009	264,90 – 273,32
3.2.2009	255,73 – 264,15
2.2.2009	252,80 – 261,27
30.1.2009	249,12 – 257,57

Blei in Kabeln 104,37 – 110,65

täglich die aktuellen Daten im Internet!

VERANSTALTUNGEN, KONGRESSE, ROADSHOWS

Spezialseminare zur Photovoltaik

Ab März bietet die Kundenakademie der AS Solar GmbH, Hannover, eine neue Reihe an Seminaren an. Die Spezialseminare zur Photovoltaik behandeln häufig nachgefragte Inhalte über die technischen Grundlagen hinaus. Aktuelle Themen wie Blitzschutz, Sicherheit oder Verkaufsstrategien werden hier jeweils mit dem Schwerpunkt Photovoltaik aufbereitet.

Diese Seminare eignen sich sowohl für Fachhandwerker und Planer mit langjähriger Erfahrung als auch für Neueinsteiger. Die nächsten Themen und Termine:

- Recht und Versicherung in der Photovoltaik: 16.3.2009
- Blitzschutz bei Photovoltaikanlagen: 17.3.2009
- Sicherheit auf dem Dach: 18.3.2009

- Erfolgspotenziale erkennen und nutzen mit der Biostrukturanalyse: 27.4.2009
- Solaranlagen – Das erfolgreiche Verkaufsgespräch: 28.4.2009
- Die erfolgreiche Kundengewinnung im Solarbereich: 29.4.2009

www.as-solar.com

Schulungen zu LCN

Viele Innungen und Berufsschulen bieten bundesweit LCN-Kurse an. Die Website www.lcn.de gibt eine Übersicht über die Angebote. Zusätzlich können sich Elektroinstallateure auch direkt beim Hersteller schulen lassen.

Die Issendorff KG beispielsweise veranstaltet Ein- oder Zwei-Tageskurse, um Elektrofachkräfte zu LCN-Spezialisten fortzubilden. Für Lehrkräfte und Großhandel sind spezielle Seminare mit technischem

Hintergrundwissen bzw. zur Systemberatung im Angebot.

Teil der Seminare ist der Schulungskoffer LCN-MKO. Er enthält zwei LCN-Busmodule, einen PC-Koppler, IR-Sender und -Empfänger, eine Tasterchnittstelle sowie die Programmiersoftware LCN-Pro. Damit ist der LCN-Neuling eigenständig in der Lage, sich mit der Technik vertraut zu machen. Der subventionierte Schulungskoffer wird einmal pro Unternehmen abgegeben.

Folgende LCN-Kurse bietet die Issendorff KG an:

- Grundkurs (1 Tag): Grundlagen LCN-Installation und Parametrierung, praktische Aufgaben
- Aufbaukurs (2 Tage): Erweiterte LCN-Funktionen, LCN im Detail, praktische Aufgaben
- Visualisierungskurs (1 Tag): Visualisierung, Extra-Table-

Der LCN-Schulungskoffer

aus, Zugangskontrolle, Zeitschaltuhr der Visualisierung, praktische Aufgaben

- Großhandelsschulung (2 Tage): Grundlagen zu Installation, Planung, LCN-Modulen und -Komponenten, zu Parametrierung, Visualisierung
- Lehrerfortbildung (2 Tage): Grundlagen zu Installationstechnik, Installationsrichtlinien, Grundwissen Planung, Grundwissen über LCN-Module und LCN-Komponenten, Grundlagen Parametrierung, praktische Aufgaben, Visualisierung

Die LCN-Kurse finden am Firmenstammsitz in Rethen (südlich von Hannover) statt. Termine und Anmeldung unter: www.lcn.de

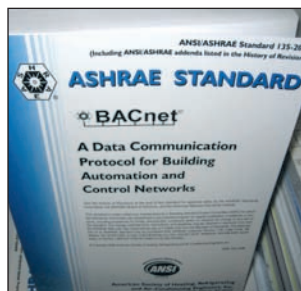


Quelle: Issendorff

BACnet-Standard erweitert

Pünktlich zum Jahreswechsel 2008/2009 publiziert, löst »BACnet 2008« die alte Standardversion von 2004 ab. Die neue Version unterstützt die Vernetzung von Gebäuden mit Energieversorgern durch die Integration der Laststeuerung. Sie ermöglicht es, den Energieverbrauch bei Bedarf zu steuern. In der Folge können Lastspitzen in den Versorgungsnetzen abgefangen werden.

Um insgesamt sieben Punkte wurde der BACnet-Standard ergänzt – darunter sind neue Wege der Internetnutzung, der Zutrittskontrolle und der Anbindung von BACnet-Geräten.



Der neue »BACnet 2008«-Standard wurde zunächst als ANSI/ASHRAE Standard 135-2008 veröffentlicht. Dass die Neuerungen auch in die Norm DIN EN ISO 16484-5 aufgenommen werden, gilt in einschlägigen Fachkreisen als sicher.

www.big-eu.org

Online zum Endkunden

Auf der Online-Service-Plattform www.elektrotreff.de können private Bauherren ihren Elektrofachbetrieb vor Ort mit wenigen Mausklicks finden und sich darüber hinaus über Trends und Produkte in der Elektrotechnik informieren.

Nun hat die Deha Elektrohandels-gesellschaft GmbH & Co. KG das Angebot der Webseite noch erweitert: Neu sind der Schalterkonfigurator und ein Modul für das Abonnement der Premium-Homepage.

Mit dem Schalterkonfigurator kann der Bauherr die komplette Schalterausstattung für sein Projekt online zusammenstellen und die Stückliste anschließend auf Wunsch an den lokalen Fachhandel übermitteln. Zwar erhält der Nutzer direkt nach der Schalterauswahl eine grobe Kostenaufstellung pro Raum auf dem Bildschirm, doch die Ausarbeitung des exakten Angebots liegt beim zuständigen Elektrohändler.

Auf www.elektrotreff.de steht auch ein Homepage-

2008: Rekordjahr für Solarheizungen

Die Anzahl neu installierter Solarwärmeanlagen hat sich 2008 nach Angaben des Bundesverbandes Solarwirtschaft (BSW-Solar) gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt.

Insgesamt sind in Deutschland nach Verbandsangaben bereits 1,25 Mio. Solarwärmeanlagen in Betrieb. Allein im letzten Jahr kamen 210000 Anlagen dazu.

Die Anzahl neu installierter Solarheizungen und Solarkollektoren wuchs gegenüber 2007 um 120%. »Auf jede dritte in Deutschland verkaufte Heizung kommt inzwischen eine Solarwärmeanlage«, erklärt Carsten Kör-

nig, Geschäftsführer des BSW-Solar.

Auf deutschen Dächern wurden 2008 2,1 Mio. m² Solarkollektorfläche neu montiert. 60% der neu installierten Solaranlagen werden zur Heizungsunterstützung eingesetzt, 40% dienen ausschließlich der Warmwasserbereitung.

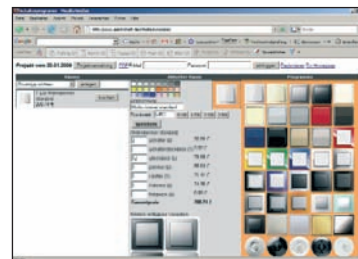
Auch für dieses Jahr rechnet der Verband mit einer anhaltend hohen Nachfrage. Einer aktuellen Forsa-Umfrage zufolge plant jeder fünfte Eigenheimbesitzer den Kauf einer regenerativen Heizungsanlage in den nächsten fünf Jahren.

www.solarfoerderung.de

Mit dem Schalterkonfigurator kann der Bauherr seine komplette Schalterausstattung online zusammenstellen

Baukasten zur Verfügung: Mit ihm kann der Fachhändler seine eigene Webseite erstellen.

Alternativ zum Standard-Angebot gibt es seit Anfang 2009 nun neu das Modul »Premium-Homepage«: Hier stehen Komfort-Funktionen bereit, wie mehrsprachige Homepage, bessere Treffer-



Quelle: Deha

platzierung durch Suchmaschinen-Optimierung oder die Möglichkeit, bis zu zwölf selbstlaufende Bildergalerien zu erstellen.

www.deha.de

PERSONALIEN

Erweiterte Führungsriege
Ralph Bertelt verstärkt als Mitglied der Geschäftsleitung die Führungsebene bei Siedle. Zugleich erhält er Prokura. Sein Verantwortungsbereich umfasst Marketing und Vertriebsstrategie.

Nachdem Siedle im vergangenen Jahr die gesamte Marktkommunikation neu aufgestellt hat, soll nun mit Hilfe

des Branchenkenners *R. Bertelt* das Zusammenwirken von Marketing und Vertrieb optimiert werden.

Siedle hat die Stelle des Vertriebs- und Marketingstrategen eigens für das neue Geschäftsleitungsmitglied eingerichtet. Die operative Vertriebsleitung bleibt unverändert in den Händen von *Joachim Beyer*.

Vor seinem Eintritt bei Siedle hatte *R. Bertelt* das Unternehmen seit Mai 2008 in den Bereichen beraten, für die er jetzt Führungsverantwortung übernimmt. »Dabei hat sich gezeigt, dass er eine wertvolle Unterstützung für uns ist«, so *Gabriele Siedle*. »Ich freue mich über die Verstärkung durch einen exzellenten Fachmann.«



Ralph Bertelt

Quelle: Siedle

Schaltgeräte online ordern

Für eilige Kleinbestellungen, Ersatzteile oder auch Zubehör aus den Bereichen Steuerungstechnik und Explosionsschutz hat Steute einen Online-Shop geschaffen, der

eine besonders schnelle Belieferung gewährleistet.

Alle Lagerartikel des Steute-Programms werden schnellstens kommissioniert und versandt, so dass sie zeitnah beim Besteller eintreffen – ohne Aufpreis und auf Rechnung. Damit kann man nun rund um die Uhr sichere Schaltgeräte bestellen.

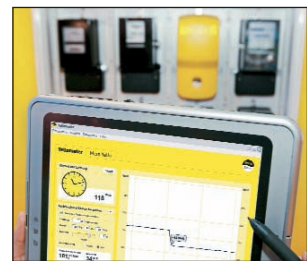
Wer seine Bestellungen lieber telefonisch durchgibt, erreicht den Online-Shop zu den üblichen Bürozeiten unter Telefon (057 31) 745-505. Unter dieser Nummer erhält der Kunde auch technische Beratung.

www.steute-sos.de

Intelligente Stromzähler

Das Thema Smart Metering wird in der Elektrobranche heftig diskutiert, nun gibt es die ersten Angebote am Markt: Yello offeriert bundesweit den »Yello Sparzähler online«. Mit dem heimischen PC verbunden, schickt der Sparzähler sekundlich die Verbrauchsdaten an den Rechner. Alle 15 min werden sie von hier aus verschlüsselt zu Yello geschickt. Dort hat der Kunde in einem Online-Portal Zugriff auf die Werte.

Der Sparzähler lässt sich mit oder ohne Energiebezug von Yello ordern. Yello lockt allerdings mit einem »Spartarif« in Verbindung mit dem Zähler: Zu bestimmten, re-



Verbrauchswerte auf dem heimischen PC

gional unterschiedlichen Zeiten wird die kWh günstiger. Die Einrichtung des Zählers kostet einmalig 79€. Für den Zähler selbst wird eine monatliche Gebühr fällig, die ebenfalls regional unterschiedlich hoch ist. www.yellostrom.de

Quelle: Yellostrom

Quelle: Steute



Vertragsvolumen in Europa erhöht

Die aleo solar AG hat im Januar mit Fachhändlern, Installateuren und Solarteuren in den europäischen Kernmärkten erneut Verträge über die Lieferung von aleo-

Modulen unterzeichnet. Mit den bereits im Dezember 2008 gemeldeten Abschlüssen erhöht sich das Volumen für 2009 damit auf mehr als 50MW in Europa.

Heiner Willers, Mitglied des Vorstands, sieht die aleo solar AG im Käufermarkt gut aufgestellt: »Mit den bereits unterzeichneten Verträgen erreichen wir eine gute Visi-

bilität für das Jahr 2009.« Die aleo solar AG sieht europaweit einen Trend zu Aufdachanlagen und ist auf dieses Segment spezialisiert. www.aleo-solar.de

VERANSTALTUNGEN, KONGRESSE, ROADSHOWS

Seminare zur PV-Netzeinspeisung

Kostenlose Schulungen für Elektroinstallateure veranstaltet Steca, Anbieter von Solar Elektronik aus Memmingen. Interessierte Fachbetriebe erhalten auf Anfrage eine de-

taillierte Einführung in alle Produkte für die Photovoltaik-Netzeinspeisung. Die Schulungen informieren über die Anlagenkonfiguration, die Datenkommunikation, die Installation und die Wartung der Steca-Wechselrichter.

Die Produkte »Steca Grid« bieten Lösungen für die Netzeinspeisung – von Konzepten für kleine Einfamilienhäuser bis zu komplexen, kombinierten Systemen auf Industriedächern. Der modulare Aufbau der Produktfamilie eröffnet

mehr als 100 Möglichkeiten für maßgeschneiderte Lösungen zur Netzeinspeisung in gekoppelte Solarstromanlagen. Schulungstermine für Fachbetriebe gibt es auf der Homepage unter »Seminare«. www.stecasolar.com