

NEXT



© Alexander Bürkle



Ab Seite 46

Vom Plan zum Schrank: Der Prozess von der ersten Planung bis zur finalen Schaltschrankmontage.



NEXT STARTS HERE!

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

NEXT – ein Wort, das Bewegung, Veränderung und Aufbruch signalisiert. Genau das erleben wir bei Alexander Bürkle. Wir blicken nach vorn: auf das, was kommt, auf das, was als Nächstes unsere Branche, unsere Gesellschaft und unser Unternehmen prägt.

Die **NEXT** Generation hat das Ruder übernommen: Zwei junge Frauen stehen mit an der Spitze der Alexander Bürkle-Gruppe und führen das Unternehmen mit frischem Blick und klarer Vision. Nach neun Monaten im Amt ziehen sie eine erste Bilanz. Gleichzeitig verabschieden wir Martin Ege, der das Unternehmen nachhaltig geprägt hat.

Aber **NEXT** steht auch für ein großes Jubiläum: **125 Jahre Alexander Bürkle** – unter dem Motto „**elektrisierend anders**“ feiern wir unsere langjährige Unternehmensgeschichte. Mit der **electra2025** blicken wir auf smarte Städte, **NEXT** Level-Technologien und unser Messeerlebnis der Zukunft. Smarte Lösungen wie IIoT, OT-Security und erneuerbare Energien prägen unsere Branche. Wie lassen sich Gebäude vernetzen? Welche Rolle spielt KI in der Produktion?

What's NEXT?

Diese und weitere spannende Fragen beleuchten wir in dieser Ausgabe. Unser Competence Center wächst, digitale Stellen verbessern den Service und nachhaltige Strategien wie alexgreen und der Test eines Elektro-LKWs treiben uns voran. Unsere neue Webseite entsteht, und auf LinkedIn zeigen Mitarbeitende, wie sie unser Unternehmen aktiv mitgestalten. Kurz gesagt: **Wir sind bereit für den NEXT Move.**

Doch **NEXT** ist mehr als ein Wort. Wir sehen nicht nur das Nächste, sondern denken weiter, um das Übernächste zu verwirklichen. **NEXT** steht für Fortschritt. **NEXT** steht für Transformation. **NEXT** steht für **Alexander Bürkle – elektrisierend anders, bereit für die Zukunft.**

Begleiten Sie uns auf dieser Reise.
Viel Freude beim Lesen!

Ihr

ANDREAS EGE
Geschäftsführender Gesellschafter
Alexander Bürkle

NEXT

Weitere interessante Beiträge rund um Technologien finden Sie im Web

alexander-buerkle.com



Elektrifizierend anders —

NEXT

ab Seite / **6**



ab Seite / **36**

Know-how für die Praxis —

TECHNOLOGIE



Ihr Wunsch, unsere Mission —

SERVICE

ab Seite / **66**



Einzel stark, zusammen unschlagbar —

WIR

ab Seite / **48**

ab Seite / **22**



Das bewegt uns —

NEWS

Schritt für Schritt —

VOM PLAN ZUM SCHRANK

ab Seite / **54**



ab Seite / **84**

Geht nur gemeinsam —

NACHHALTIGKEIT

Das Projektmagazin

ABsolut

ab Seite / **91**

smart industries —

RUND UM SMARTE INDUSTRIE-PROZESSE

smart buildings —

RUND UM VERNETZTE GEBÄUDE

NEXT



MARTIN EGE
ehem. Geschäftsführender
Gesellschafter



PROJEKTEAM
electra2025



ANDREAS EGE
Geschäftsführender Gesellschafter

JULIA EGE
Geschäftsführende Gesellschafterin

ALEXANDRA EGE
Geschäftsführende Gesellschafterin

NEXT GENERATION

Familie bleibt - der Weg in eine gesicherte Zukunft

Es war ein ruhiger Morgen im Frühsommer, als sich die Mitarbeitenden und Führungskräfte von Alexander Bürkle im großen Konferenzraum der Firmenzentrale versammelten. Auf der Einladung der Geschäftsführung stand nur: „Ein wichtiges Update zur Zukunft des Unternehmens.“ Niemand ahnte, was genau verkündet werden sollte – und so war das Staunen groß, als neben Andreas und Martin Ege auch Andreas' Töchter Julia und Alexandra sowie die Großmutter der beiden, die 90-jährige Mitgesellschafterin, im Raum waren. Die Überraschung war perfekt, als die Familie Ege bekanntgab, dass Alexandra und Julia als Gesellschafterinnen der Holding die Unternehmensnachfolge antreten und damit die Familientradition in vierter „Ege“-Generation fortsetzen würden.

Julia, 30 Jahre alt und mit einem Hintergrund in Marketing sowie einem Master in Betriebswirtschaft und Immobilienmanagement, und Alexandra, 28, studierte Betriebswirtin mit einem Master in Finance, kennen **Alexander Bürkle** seit ihrer Kindheit. Seit dem 1. Oktober 2024 haben sie nun ihre Rolle als Gesellschafterinnen der Holding übernommen. Ein Schritt, der der **AB Management & Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG (ABM&B)** als Rückhalt dient – als Beweis, dass die Familie den Kurs des Unternehmens auch weiterhin steuert.

„Es fühlt sich richtig an“, sagen die Schwestern, „schon deshalb, weil **Alexander Bürkle** in jeder Hinsicht Teil unseres Lebens war und bleibt.“ Der aktuell wirtschaftlich schwierigen Lage begegnen sie dabei mit dem Familienanspruch, Nahbarkeit und Weitsicht in den Mittelpunkt zu rücken. Sie blicken zuversichtlich auf die kommenden Aufgaben und sind überzeugt, dass der Zusammenhalt der **Alexander Bürkle-Gruppe** den Herausforderungen standhalten wird – gestützt von einer familiären Nähe, die das Unternehmen seit Generationen prägt. Mit Unterstützung der erfahrenen Alexander Bürkle Geschäftsführung und einer familiären Unternehmenskultur blicken **Julia und Alexandra** optimistisch auf die bevorstehenden Aufgaben. Auch ihr Vater Andreas Ege wird die beiden bei



diesem Übergang begleiten und mit seinem Wissen unterstützen. Indem die operative Leitung wie gewohnt in den Händen des langjährig erfahrenen Führungsteams bleibt, während die Schwestern im Hintergrund die strategische Ausrichtung mitgestalten, ist das Unternehmen für die Zukunft aufgestellt.

Die vierte „Ege“-Generation zeigt, dass es in unsicheren Zeiten durchaus möglich ist, aus dem Vertrauen in die eigenen Wurzeln Kraft für die Zukunft zu schöpfen. Ein harmonischer Übergang – in jeder Hinsicht.



ALEXANDRA EGE
Geschäftsführende Gesellschafterin

JULIA EGE
Geschäftsführende Gesellschafterin

EIN MANN, DER SPUREN HINTERLÄSST

Martin Ege im Spiegel seiner Wegbegleiter: Erinnerungen, Anekdoten und ein Blick auf das, was wirklich zählt.

Was bleibt, wenn jemand nach Jahrzehnten voller Tatendrang, Weitsicht und persönlichem Einsatz das Steuer übergibt, um ein neues Kapitel zu beginnen? Bei Martin Ege ist es vor allem eines: ein beeindruckendes Erbe an Geschichten, Erinnerungen und Inspiration, das er hinterlässt.

Ob in strategischen Bankgesprächen, wegweisenden Entscheidungen oder in den unzähligen Momenten, in denen er mit Offenheit und Humor anderen den Rücken stärkte – Martin Ege war nie nur ein Manager. Er war ein Sparringspartner, ein Mentor und ein Mensch, der Menschen bewegt.

Auf diesen Seiten kommen diejenigen zu Wort, die ihn auf seinem Weg begleitet haben. Sie erzählen von Begegnungen, Anekdoten und von dem, was bleibt: seine Werte, seine Haltung und die vielen Momente, die ihn unvergessen machen.

”



Manuel Maurer
Geschäftsführung der Alexander Bürkle Management & Beteiligungsgesellschaft mbH

Lieber Martin,

Du hast die finanzielle Strategie und Führung unserer Unternehmensgruppe wie kein anderer geprägt. Mit deinem zukunftsorientierten Blick und deinem Gespür für die globalen Zusammenhänge hast du Maßstäbe gesetzt, die auch mich nachhaltig beeinflusst haben. Deine Begeisterung für finanzielle Themen hat mich immer wieder motiviert, und dein unerschöpfliches Fachwissen kombiniert mit deiner Leidenschaft hat mich inspiriert – und das wird es auch weiterhin tun.

Deine Tür stand immer offen, und dein Rat war für mich von unschätzbarem Wert. Selbst in den stressigsten Zeiten hast du mit deinem Humor für Momente der Leichtigkeit gesorgt, und dafür bin ich dir unglaublich dankbar.

Was ich an dir besonders bewundere, ist dein Vertrauen in die Menschen um dich herum und die Wertschätzung, die du jedem entgegenbringst. Diese Werte und die „Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns“, wie du sie vorgelebt hast, werden uns auch in Zukunft leiten.

Ich erinnere mich noch genau an unsere gemeinsamen Bankgespräche – damals, als alle noch mit Krawatte am Tisch saßen. Deine klare Kommunikation, deine unmissverständliche Position und der respektvolle Umgang mit den Bankpartnern haben Eindruck hinterlassen – nicht nur bei ihnen, sondern auch bei mir.

Für deinen neuen Lebensabschnitt wünsche ich dir von Herzen alles Gute, vor allem Gesundheit und viele erfüllende Momente. Ich hoffe, du findest Zeit für all die Dinge, die dir Freude bereiten – sei es, neue Reiseziele zu entdecken oder einfach mit einem guten Glas Wein die schönen Seiten des Lebens zu genießen.

Martin, du wirst uns fehlen. Aber dein Einfluss und das, was du für uns geschaffen hast, werden immer spürbar bleiben. Vielen Dank für alles, was du für uns getan hast.



Hans-Jörg Henneberg
Mitgründer der Werbeagentur Maurer, Rapp & Henneberg GmbH

Martin Ege hat keine standardisierte Lobhudelei verdient. Diese wäre ihm auch zutiefst zuwider. Uns beide verbindet seit über 30 Jahren eine wunderbare Freundschaft, die bemerkenswert ist. Ich habe im Verlauf der 40 Jahre als Chef einer Werbeagentur viele Charaktere und Führungspersönlichkeiten kennengelernt. Aber keiner davon kann ihm auch nur annähernd das Wasser reichen. Die glückliche Verbindung von Charisma, Weitsicht und echter Herzenswärme ist einmalig. Seine Verdienste bei Alexander Bürkle, DEHA und IDEE sind unique. Was soll ich noch sagen?

Lieber Martin, thanks for all. Und halte weiter die Fahne des fairen Miteinanders hoch!



Eveline Weber und Lea Altner
Co-Direktorinnen PEAC Museum

Martins Engagement und Vision für das PEAC haben den Weg dafür geebnet, das Museum zu einem dynamischen Ort mit internationaler Sichtbarkeit zu machen. Seine Begeisterungsfähigkeit für die Kunst und seine Neugier auf Neues setzen immer wieder Impulse für die Weiterentwicklung der Paul Ege Art Collection und des Museums. Wir wünschen ihm (und dem PEAC), diese Eigenschaften beizubehalten und danken ihm für seine Offenheit und sein Vertrauen.

”



Ulrich Löffler
Mitglied der Geschäftsleitung
bei genio Immobiliengesellschaft
mbH & Co. KG

Lieber Martin,

wenn ich an unsere Zusammenarbeit denke, kommt mir sofort das Projekt in Malterdingen in den Sinn. Der Ankauf durch das ständige „Nachkarten“ der Verkäuferseite, und die darauffolgende Bebauung in einem schwierigen Marktumfeld waren eine Herausforderung, die uns einige Nerven gekostet hat. Doch in dieser komplizierten Situation hast du den Überblick bewahrt und mit deiner Kreativität stets passende Wege aufgezeigt.

Aus unserer Zusammenarbeit habe ich vor allem eines mitgenommen: Vertrauen ist der Schlüssel. Deine Art, Menschen auf Augenhöhe zu begegnen, mit Fairness und großer Wertschätzung, hat mich beeindruckt und geprägt. Wenn man dem Gegenüber Vertrauen schenkt, entsteht nicht nur ein positiver Teamspirit, sondern auch Freude an der gemeinsamen Arbeit. Diese Kombination sorgt dafür, dass man mit Motivation und Energie die gesteckten Ziele erreicht – eine Erfahrung, die mich auch in Zukunft begleiten wird.

Für Deinen weiteren Weg wünsche ich dir, dass du dir diese positive Energie und Lebensfreude bewahrst und sie in alles einbringst, was dir wichtig ist – sei es Altbewährtes oder ganz Neues.

Alles Gute und herzlichen Dank für die gemeinsame Zeit!



Thomas Kuhl
EULER & KUHL KG

Jeder Zukunft wohnt auch Vergangenheit inne ...

... schrieb einst Hermann Hesse – ein Gedanke, den ich auch für Martin Ege sehr passend finde, wenn er in die Zukunft blickt. Meine ersten Begegnungen mit ihm reichen in die 90er-Jahre zurück, in denen sein unternehmerisches Geschick bereits deutlich spürbar war.

Zahlreiche Gespräche, ob zu strategischen Themen oder unerwarteten Herausforderungen, wie die Aktivitäten der Gruppe in Frankreich, zeichneten ihn durch Weitsicht und Energie aus. Besonders beeindruckte mich sein Engagement bei der Fortentwicklung der Alexander Bürkle Gruppe – von Übernahmen wie der Labedz GmbH in Nürnberg bis hin zur Verschmelzung von Harder Elektro.

Seine besondere Fähigkeit, divergierende Interessen zu vermitteln, zeigte sich auch in seiner Rolle bei der DEHA Elektrohandels GmbH, wo er stets die Perspektive des Familienunternehmens einbrachte. Doch über die geschäftliche Ebene hinaus prägten ihn tiefgründige Gespräche, die von Philosophie bis zu alltäglichen Themen reichten – ein Arbeitsfondue während der Pandemie bleibt mir in besonderer Erinnerung.

In all diesen Dingen ist Herr Martin Ege geprägt von strategischer Weitsicht, erforderlicher Besonnenheit, innovativer Neugier auch für konträre Meinungen und Vorstellungen, absoluter Integrität und vollem Einsatz.

Ich freue mich für Herrn Martin Ege, dass sich für ihn nichts ändern MUSS, nur ändern KANN. Dabei wohnt dieser verheißungsvollen Zukunft ein schönes Stück Vergangenheit inne...



Ulrich Hofmann, Daniela Blickle
Geschäftsführung der DEHA

Der Weg mit Martin Ege.

Ein besonderer Moment: Wir sagen „Auf Wiedersehen“ zu Martin Ege. Nach vielen Jahren, in denen er uns als Aufsichtsrat und Sprecher der Gesellschaft begleitet hat, endet seine aktive Zeit innerhalb der DEHA-Gruppe. Mit ihm verabschieden wir nicht nur einen beeindruckenden Netzwerker und Visionär, sondern vor allem einen Menschen, der die DEHA mit seinen Ideen und seiner Leidenschaft geprägt hat.

Von Anfang an war Martin Ege ein fester Teil der DEHA-Gruppe. Als Geschäftsführer von Alexander Bürkle, eines der Gründungsmitglieder der DEHA, hat er den Spirit der DEHA nicht nur verstanden, sondern gelebt. Besonders in herausfordernden Zeiten.

Er war nie jemand, der stillstand. Mit frischen Ideen und einem klaren Blick nach vorn brachte er Schwung in die DEHA. Ein Beispiel dafür ist die Gründung der IDEE GmbH, bei der er entscheidend mitgewirkt hat.

Was uns aber besonders an Martin Ege beeindruckt hat, ist sein Umgang mit Menschen. Er hatte immer ein offenes Ohr, begegnete jedem auf Augenhöhe und schaffte eine Atmosphäre, in der sich jeder wertgeschätzt fühlte. Seine Fairness, seine Empathie und sein Respekt haben das Miteinander geprägt.

Nun beginnt ein neuer Lebensabschnitt – wir wünschen ihm ausreichend Zeit für den Genuss des Lebens.



Peter Spitzbauer (Vors.), Kerstin Wolff, Christoph Möltgen
Beirat der Alexander Bürkle Gruppe

Lieber Martin Ege, vielen Dank für eine wertschätzende Zusammenarbeit!

Wir hatten das Vergnügen mehr als 2 Jahre mit Martin Ege als Gesellschafter im Beirat zusammenzuarbeiten, den er nachhaltig geprägt hat. Als Mitinitiator dieses Gremiums hat er von Anfang an mit Klarheit, Weitblick und einem tiefen Verständnis für die Bedürfnisse der Belegschaft Maßstäbe gesetzt. Sein Ansatz, Verantwortung mit Entschlossenheit und Augenmaß zu übernehmen, hat die Zusammenarbeit bereichert und Standards geschaffen, die auch künftig Orientierung bieten.

Wir schätzen an Martin seine Offenheit für neue Perspektiven und seine Bereitschaft, Veränderungen aktiv zu gestalten, damit sind Werte geschaffen worden. Mit seiner Verlässlichkeit und seinem Humor schafft er es, selbst in schwierigen Diskussionen stets für einen konstruktiven Ton zu sorgen. Seine Werte – Transparenz, Teamgeist und nachhaltiges Handeln – bleiben auch über seinen operativen Rückzug hinaus ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur.

Mit dem Ende seiner aktiven Gesellschafterrolle geht eine Ära zu Ende. Gleichzeitig freuen wir uns, Martin weiterhin als geschätztes Mitglied des Beirats an unserer Seite zu wissen.

Für die Zukunft wünschen wir ihm Gesundheit, Erfolg und viele bereichernde Erlebnisse sowohl beruflich als auch privat.



Sylvia Isenmann
Leiterin Event-Management
bei Alexander Bürkle

Lieber Martin,

nach über 15 Jahren an deiner Seite und an Andreas' Seite fällt es mir schwer, die richtigen Worte zu finden. Der Verkauf deiner Anteile an Andreas markiert nicht nur einen geschäftlichen Meilenstein, sondern auch das Ende einer Ära, die von außergewöhnlicher Zusammenarbeit und tiefem Vertrauen geprägt war.

Für mich persönlich, als deine Assistentin über all die vielen Jahre, war es weit mehr als nur eine berufliche Beziehung. Du hast immer klare Strukturen geschaffen und hattest ein offenes Ohr für die Herausforderungen des Alltags. Mit deiner Weitsicht und deinem Gespür für das Wesentliche hast du das Unternehmen nicht nur geführt, sondern geprägt.

Es war ein echtes Privileg, für Euch beide tätig zu sein. Eure ergänzenden Persönlichkeiten und die wertschätzende Zusammenarbeit haben gezeigt, wie gut Familie und Geschäft harmonieren können.

Was mich besonders beeindruckt hat, war deine Fähigkeit, sowohl die großen Linien zu sehen als auch die Details nie aus den Augen zu verlieren. Deine Genauigkeit und dein menschliches Verständnis machten die Zusammenarbeit an deiner Seite besonders.

Ich werde die Zeit mit dir sehr vermissen. Du warst ein großartiger Chef und Mentor, der es verstand, Menschen zu fördern und dabei die Menschlichkeit nie aus den Augen zu verlieren.

Für deine neue Lebensphase wünsche ich dir von Herzen alles Gute. Deine Fußspuren sind groß – ebenso wie die Dankbarkeit, die du hinterlässt.



Heinz Keil
Ehemaliger kaufmännischer Leiter
der Unternehmensgruppe
Alexander Bürkle

Martin Ege war für mich über viele Jahre hinweg ein verlässlicher Begleiter, ein kluger Stratege und ein Mensch, der stets das Wohl des Unternehmens und der Menschen darin im Blick hatte. Sein beeindruckender Beitrag zum Generationswechsel in der Familie Ege und die Gründung der Holding-Struktur im Jahr 1997 waren Meilensteine, die das Unternehmen nachhaltig geprägt haben. Mit seiner klaren Vision, Alexander Bürkle als starke Marke zu etablieren, hat er den Weg für die heutige Unternehmensgruppe gebahnt.

Ich werde seine Fähigkeit, mit Umsicht und Fingerspitzengefühl auch in schwierigen Gesprächen ausgleichend zu wirken, ebenso in Erinnerung behalten wie die vielen tiefgründigen Diskussionen – sei es über Steuerfragen, Kennzahlen oder die perfekte Wortwahl in Berichten. Martin Ege ist eine außergewöhnliche Persönlichkeit, dessen Offenheit, Fachwissen und Menschlichkeit alle um ihn herum bereichern.

Ich wünsche ihm für seinen neuen Lebensabschnitt nur das Beste und bin sicher, dass er auch in Zukunft mit einem Lächeln auf die gemeinsame Zeit zurückblicken wird.

“

Die Messe als Bühne für Veränderung

→ Unsere Messe ist nicht nur eine Ausstellung von Produkten, Dienstleistungen und Lösungen, sondern auch eine Plattform für Gespräche, **Networking** und den Austausch von **Ideen**. Das Motto **„elektrifizierend anders“** bedeutet, dass wir die Erwartungen der Besucher herausfordern und ihnen eine Messe bieten, die in der Branche einzigartig ist – sei es durch **interaktive Präsentationen, spannende Vorträge, mit einer beeindruckenden Standgestaltung** oder auch der **Ausstellung zu 125 Jahre Alexander Bürkle Geschichte**.

7.000
BESUCHER

160
AUSSTELLER

3
TAGE

12.000
QUADRATMETER

electra2025

23.–25. Oktober Messe Freiburg

Eine Messe, die überrascht, inspiriert und Menschen zusammenbringt

Was macht die Messe so besonders Sylvia?

Wenn **Sylvia Isenmann** über die electra spricht, merkt man sofort: Diese Messe ist ihr Herzensprojekt. Als **Event-Managerin** von **Alexander Bürkle** hat sie eine klare Vision: „Das Motto ‚elektrifizierend anders‘ ist mehr als ein Slogan – es ist unser Anspruch, die Elektrobranche zu überraschen, zu inspirieren und Menschen zu begeistern.“ Für Sylvia ist die electra der Ort, an dem Innovation und Emotion zusammenkommen: „Wir zeigen nicht nur technische Neuerungen, wir schaffen Erlebnisse. Es geht darum, den Puls der Branche zu spüren, Vertrauen aufzubauen und Partnerschaften zu stärken – für eine nachhaltige, erfolgreiche Zukunft.“

Wie sie und ihr Team diese Vision in die Realität umsetzen und warum die electra so einzigartig ist, erfahren Sie hier.



Der Messestand

Beim Stand von Alexander Bürkle wird das Motto **„elektrifizierend anders“** spürbar. „Wir wollen, dass unsere Besucher erleben, wie diese Technologien nicht isoliert, sondern miteinander vernetzt funktionieren. Es geht darum, die Zukunft der Branche zu verstehen und zu fühlen“, betont Sylvia. Lösungen wie Energieüberwachung, Photovoltaik und IoT-gestützte Automationssysteme zeigen, wie Nachhaltigkeit und Effizienz Hand in Hand gehen können.

Praxisnahe Showcases – vom **intelligenten Schaltschrankbau** über **KI-basierte Qualitätssicherung** bis hin zu **optimierten Arbeitsplätzen** – laden dazu ein, Innovation direkt auszuprobieren. **Haptische Elemente, 3D-Visualisierungen** und **digitale Zwillinge** machen die Lösungen greifbar und inspirieren zu neuen Ideen. „Wir schaffen eine Umgebung, die inspiriert und gleichzeitig konkrete Ansätze für die Praxis vermittelt“, erklärt Sylvia.

Gemeinsam für Großes: Das Team hinter der electra

Hinter der electra steht nicht nur Sylvia. Sie betont: „Die electra wäre ohne unser fantastisches Team nicht möglich. Wir sind ein **11-köpfiges Team**, und jeder bringt seine einzigartigen Fähigkeiten ein. Es ist diese Diversität und der kreative Austausch, die es uns ermöglichen, eine so komplexe Messe auf die Beine zu stellen.“ Viele der Teammitglieder stemmen ihre Aufgaben zusätzlich zu ihrer regulären Arbeit, was das Engagement und die Leidenschaft für das Projekt noch beeindruckender macht. „Sylvias Begeisterung ist ansteckend, und genau das macht die Zusammenarbeit rund um die Messe so besonders“, sagt **Patrick Driemel, Marketingleiter** bei Alexander Bürkle.

Der Blick nach vorne

„Die Zukunft passiert nicht irgendwann – sie passiert hier, auf der electra“, betont Sylvia. In fünf bis zehn Jahren wird die electra weiterhin als eine der bedeutendsten Plattformen für die Elektrobranche eine zentrale Rolle spielen. Sie wird sich stetig weiterentwickeln und über aktuelle Themen hinaus auch zukünftige Entwicklungen wie smarte Energienetze, nachhaltige Gebäudetechnik, digitale Transformation und vernetzte Industrie aufgreifen. Damit wird sie nicht nur ein Forum für Elektromobilität, erneuerbare Energien und künstliche Intelligenz bleiben, sondern auch neue Impulse für die gesamte Branche setzen.

Trotz der fortschreitenden Digitalisierung bleibt der persönliche Kontakt für uns unverzichtbar. Bei Alexander Bürkle setzen wir auf den direkten Austausch – von Mensch zu Mensch – weil wahre Innovation und nachhaltige Partnerschaften nur durch echte Begegnungen entstehen. Deshalb halten wir an der electra fest und freuen uns darauf, mit unseren Partnern und Kunden unvergessliche Momente zu schaffen, die Vertrauen und eine erfolgreiche Zukunft ermöglichen.

„Was uns von anderen unterscheidet?
Wir denken anders, wir handeln anders,
und wir bringen Menschen zusammen,
die das genauso sehen.“

Sylvia Isenmann

Highlights, die begeistern



→ **Inspirierende Vorträge:** Ob es um die Zukunft im Handwerk, digitale Geschäftsprozesse, Unternehmensnachfolge oder Themen wie Arbeitssicherheit, Management im Handwerk und IT-Sicherheit geht: Die Vielfalt der Formate macht die Inhalte lebendig und die Zukunft greifbar. „Unsere Vorträge sollen nicht nur informieren, sondern die Besucher wirklich bewegen. Es geht darum, Impulse zu geben, die in den Arbeitsalltag getragen werden können“, erklärt Sylvia.

→ **125 Jahre Ausstellung:** Die Besucher erwartet eine faszinierende Reise durch 125 Jahre Unternehmensgeschichte – erlebbar, spürbar und voller eindrucksvoller Momente! In einem eigens dafür aufgebauten Raum entfaltet sich die Innovationsgeschichte von Alexander Bürkle auf einzigartige Weise: Durch verschiedene Epochen hindurch, mit haptischen Erlebnissen, visuellen Highlights und interaktiven Elementen. Hier gibt es keine trockene Historie, sondern eine lebendige Zeitreise, die begeistert und inspiriert!

SYLVIA ISENMANN

Leiterin
Event-Management
Telefon +49 (0)761 5106-248
s.isenmann@alexander-buerkle.de



FUNKEN IN DIE ZUKUNFT

125 Jahre voller elektrisierender Energie

In unserem Jubiläumsjahr blicken wir nicht nur zurück, sondern auch nach vorn – elektrisierend anders, wie es unser Motto verspricht. Das Zebra und der zebraähnliche Elefant, verbunden durch einen leuchtenden, "elektrisierenden" Funken, stehen sinnbildlich für das, was uns seit 125 Jahren antreibt: die Fähigkeit, Veränderungen mitzugestalten, Innovationen voranzutreiben und immer wieder neue Wege zu gehen.

Natürlich können wir hier nur einen kurzen Blick auf unsere 125-jährige Geschichte werfen – für eine ausführliche Zeitreise durch unsere Meilensteine laden wir Sie herzlich ein, unsere Jubiläumsseite zu besuchen.

125 Jahre
Elektrisiert anders.

Elektrisiert anders

Im 21. Jahrhundert begann eine neue Ära: Durch Innovation, Nachhaltigkeit und eine enge Zusammenarbeit mit Partnern entwickelte sich Alexander Bürkle vom Elektrogroßhandel zu einem führenden Technologiedienstleister. Heute gestalten wir ganzheitliche Lösungen, die den Unterschied machen – von der Planung bis zur Umsetzung.

1900

Der erste Funke

Im Jahr 1900 begann unsere Geschichte: Der Kaufmann Alexander Bürkle eröffnete in Freiburg eine Handelsvertretung für Hütten- und Walzwerkprodukte und ergänzte das Sortiment schon bald um elektrotechnische Produkte. Er versorgte Handwerker und Betriebe mit Kabeln, Schaltern, Lampen, Armaturen und Instrumenten und war somit ein Pionier der Elektrifizierung in der Region.

1930 - 1950

Das Leuchten wird heller

Während des Zweiten Weltkriegs wurde der Firmensitz von Alexander Bürkle in Freiburg im Breisgau vollständig zerstört. Trotz dieser schweren Verluste zeigte das Unternehmen bemerkenswerte Resilienz und begann unmittelbar nach Kriegsende mit dem Wiederaufbau.

1970 - 1990

Spannung steigt

In den 1970er- bis 1990er-Jahren festigte Alexander Bürkle seine Position im Elektrogroßhandel, indem das Unternehmen bereits 1968 die elektronische Datenverarbeitung (EDV) einführte und so die Effizienz steigerte. Zudem expandierte das Unternehmen durch strategische Übernahmen und die Eröffnung von Abholniederlassungen. Ein bedeutender Schritt war die Gründung der DEHA-Gruppe im Jahr 1973, einem Systemverbund unabhängiger Elektrogroßhändler, zu dem auch Alexander Bürkle gehört.

2000 bis heute

2025 bis heute

Unsere nächste Energiequelle

125 Jahre stehen für Tradition und Aufbruch zugleich. Es ist Zeit für einen Neustart. Unsere Mission ist es, elektrische Energie in intelligente, nachhaltige und zukunftsweisende Lösungen zu transformieren – mit Ihnen an unserer Seite.



Wie gut kennen Sie unsere Geschichte?
Ein detaillierter Zeitstrahl, spannende Geschichten und viele Highlights erwarten Sie auf unserer Jubiläumsseite.



ANDREAS EGE
Geschäftsführender Gesellschafter

SASCHA LIESE
Geschäftsführer smart industries

KLEMENS ISENMANN
Geschäftsführer Produktions- und
Dienstleistungsgesellschaften & seit März 2025
Geschäftsführer smart buildings

SIMON STRAUB
Geschäftsführer smart services

125 Jahre JUBILÄUMS AKTION %

125 Jahre - Eine Aktion, die verbindet!

2025 feiern wir unser großes Jubiläum – und alle können mitmachen! Mit unserer Jubiläumsaktion sammeln Kunden Punkte, lösen sie für attraktive Prämien ein oder spenden sie für einen guten Zweck. Mit unserer Charity-Aktion unterstützen wir das neue Elternhaus in Tübingen, direkt neben der Universitäts-Kinderklinik.

Eine Aktion, die nicht nur feiert, sondern auch gemeinsam etwas bewegt!

Mehr erfahren: <https://web.alexander-buerkle.com/de/jubilaeumsaktion>



125 Jahre Elektrisiert anders.



DANKE AN UNSERE STARKEN PARTNER

→ Unser 125-jähriges Jubiläum feiern wir nicht allein – sondern mit starken Partnern. Wer steckt hinter den Produkten und Lösungen, die unseren Kunden echten Mehrwert bieten? Lernen Sie die Partner kennen, die 2025 mit uns Großes bewegen!

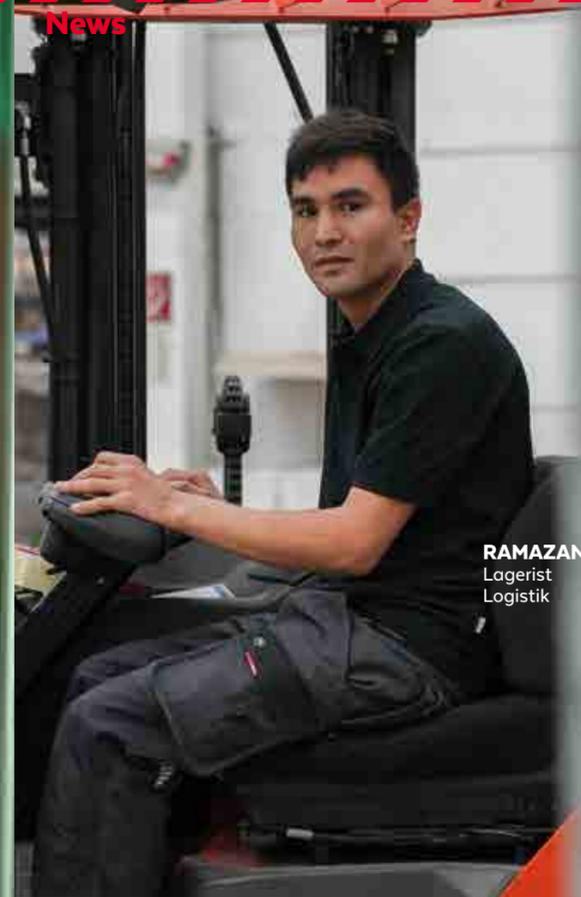
Mehr erfahren: <https://web.alexander-buerkle.com/de/125-jahre-alexander-buerkle>



NEWS



DIRK BORGGRÄFE
Kundenmanager Innendienst
Gebäudesystemtechnik



RAMAZAN ALI NAZARI
Lagerist
Logistik



ELKE UNMÜSSIG
Kundenmanagerin Innendienst
Technisches Licht



ROMAN VÖGTLIN
Kundenmanager Innendienst
Gebäudetechnik



VIKTORIA BIANCHI
Teamleiterin
Gebäudetechnik

IWONA WILKOWSKI
Kalkulation
Projekte



MICHAEL STEIERT
Kundenmanager Innendienst
Multimedia

BEWEGENDES AUS 2024



NEUE PARTNERSCHAFT

ib company GmbH wurde Teil der Alexander Bürkle Gruppe. Die Alexander Bürkle Gruppe wuchs weiter und begrüßte die ib company GmbH aus Pforzheim als neuen strategischen Partner. Seit dem 31. Juli 2024 ergänzt das auf Digitalisierung spezialisierte Unternehmen das Portfolio der Gruppe.

Mit Fokus auf Beratung, Planung und Umsetzung in der Elektro- und Gebäudetechnik verstärkte die ib company die Kompetenzen von Alexander Bürkle – insbesondere im Bereich der **Gebäudeautomation und -vernetzung**. Für die Kunden bedeutet das noch umfassendere Lösungen aus einer Hand.



HOCHWASSER IN OFFINGEN

Das Hochwasser Anfang Juni 2024 hatte auch das Werk der **Alexander Bürkle cable solutions GmbH in Offingen** schwer getroffen. Das Gebäude war zeitweise nicht begehbar, die Stromversorgung wurde eingestellt, und die Produktion musste vorübergehend ausgesetzt werden. Nach der Wiederherstellung des Stromnetzes am 7. Juni 2024 konnten die Reinigungs- und Instandsetzungsarbeiten dank des schnellen und engagierten Einsatzes der Mitarbeitenden schnell voranschreiten. Bereits wenige Tage später wurde die Produktion schrittweise wieder aufgenommen und kehrte bald auf reguläres Niveau zurück.



FORTSCHRITT IN OHRID

Alexander Bürkle cable solutions wächst weiter:

Im vergangenen Zukunftsmagazin berichteten wir über die Eröffnung des zweiten Produktionsstandorts von Alexander Bürkle cable solutions in **Ohrid, Nordmazedonien**. Nun gibt es erste Erfolge: Seit Juli 2023 läuft die Produktion, und das erste Geschäftsjahr wurde planmäßig abgeschlossen. In Ohrid werden nun preis-sensitive Kabelkonfektionen in hoher Stückzahl gefertigt – mit der Verlagerung des ersten **vollautomatischen Kabelverarbeitungssystems** ein entscheidender Schritt in der Automatisierung.

Die gute Erreichbarkeit des Standorts sorgt für schnelle Reaktionszeiten und stabile Lieferketten, während Schulungen die Qualität auf gewohnt hohem Niveau sichern. Für das laufende Geschäftsjahr steht ein weiteres Ziel an: die **Zertifizierung nach ISO 9001**, um Prozesse weiter zu optimieren und höchste Standards zu gewährleisten.



**Alexander Bürkle cable solutions
Produktionsstandort in Ohrid
Nordmazedonien**



Scan mich! →

Erfahren Sie mehr über unser
neues Lager in unserem Video!



NEUES PV-LAGER IN PHILIPPSBURG

Mehr Power für künftige Projekte: Zum Jahreswechsel 2023/2024 erreichten wir ein großes Ziel: Das neue PV-Lager in Philippsburg ging erfolgreich in Betrieb. Mit 11.500 Quadratmetern Fläche – das Vierfache unseres bisherigen Lagers – bietet der Standort erweiterte Möglichkeiten zur effizienten Umsetzung von Photovoltaik-Projekten.

Das steckt hinter dem neuen Powerhouse:

- **Mehr Sicherheit:** Verbesserte Sicherheitsmaßnahmen garantieren die optimale Lagerung und den zuverlässigen Schutz sensibler Komponenten.
- **Mehr Platz:** Ein erweitertes Sortiment eröffnet zusätzliche Auswahl- und Kombinationsmöglichkeiten in der Projektplanung.
- **Mehr Effizienz:** Dank eigener Kommissionierung werden Bestellungen präzise zusammengestellt und zügig versendet – ein wichtiger Beitrag zu reibungslosen Projektabläufen.

Mit dem strategisch günstig gelegenen Standort zwischen Karlsruhe und Heidelberg ist eine zuverlässige und pünktliche Belieferung sichergestellt. Das neue Lager steht für Fortschritt und Effizienz – ein entscheidender Meilenstein auf unserem Weg, die Zukunft der Energieversorgung mitzugestalten.



NEUE LEITUNG BEI „WIR HELFEN KINDERN E.V.“

Zum 15. Oktober 2024 hat **Yvonne Kromer-Willaredt** die Leitung der Geschäftsstelle für Öffentlichkeits- und Sozialarbeit bei Wir helfen Kindern e.V. übernommen. Sie folgt auf **Daniela Wack**, die nach langjährigem Engagement verabschiedet wurde. Mit ihrer Erfahrung und ihrem Herz für soziale Projekte wird Yvonne Kromer-Willaredt die wichtige Arbeit des Vereins weiterführen und neue Impulse setzen. Wir wünschen ihr viel Erfolg in ihrer neuen Rolle!

Wir helfen Kindern 
Eine Initiative von Alexander Bürkle

**INDUSTRIE
FORUM** FÜR
WÄRTSCHENWÄRME
IN PHILIPPSBURG
Gemeinsam automatisieren,
intelligent produzieren

20. Juni 2024 | Malterdingen

INDUSTRIEFORUM 2024

Am 20. Juni 2024 bot das IndustrieForum in Malterdingen spannende Einblicke in Trends und Innovationen der Industrie. 16 namhafte Hersteller und Partner präsentierten neue Technologien, während Fachvorträge aktuelle Themen wie KI, CO₂-Neutralität und Maschinerverordnung beleuchteten.

An der selbstkonstruierten Messeanlage konnten Besucher innovative Lösungen live erleben – darunter das Zugangssystem PITmode von PILZ und die CO₂-Fußabdruckmessung pro Flasche.

Der Tag endete mit einem gemeinsamen Barbecue – eine perfekte Gelegenheit, um sich auszutauschen und neue Projekte anzustoßen.

VOM TECHNOLOGIE-DIENSTLEISTER ZUM STRATEGISCHEN PARTNER



SEBASTIAN DILGER
Geschäftsführer
die digitalwandler

CHRISTOPHER SIEGEL
Entwickler
die digitalwandler

JANNIK SCHÄTZLE
Key Account Management
die digitalwandler

MARVIN BILHARZ
Entwickler
die digitalwandler

Elektrogroßhandel wird es immer geben, doch er muss sich weiterentwickeln – mit diesem Gedanken begann 2021 unser **Strategieprozess** bei **Alexander Bürkle**. Unser Ziel: „Lösungen schaffen, die über die reine Warenlieferung hinausgehen.“ Aber das sollte nicht theoretisch bleiben. Unsere Teams haben die Strategie konkretisiert, praktisch erprobt und umsetzungsreif gemacht. Und jetzt? Wir befinden uns in der Phase, in der wir die neuen Ansätze testen, weiterentwickeln und Schritt für Schritt in das Unternehmen integrieren. So entsteht ein starkes Netzwerk, das nicht nur Kompetenzen vermittelt, sondern sie gezielt stärkt und dort ausbaut, wo sie künftig gebraucht werden.

Partnerschaft mit dem Handwerk im gewerblichen Immobiliensektor

Eins unserer zentralen Anliegen ist die enge Zusammenarbeit mit dem Elektrohandwerk im Bereich der gewerblichen Immobilien. Hier sind wir Ansprechpartner, Vermittler und aktiver Partner, wo ausführende Betriebe an ihre Grenzen kommen – unsere **Competence-Center** unterstützen das Handwerk mit praxisrelevantem Know-how zu smarten Gebäuden und ermöglichen Lösungen, die den heutigen Anforderungen an energieeffiziente und technologiegetriebene Projekte gerecht werden. So stärken wir die Umsetzungskompetenz des Elektrohandwerks und tragen zur erfolgreichen Realisierung komplexer Projekte bei.

Intelligentes Dienstleistungsnetzwerk für die Industrie

Auch die Bedürfnisse unserer **Industriekunden** entwickeln sich weiter. Reine Warenlieferungen sind auch hier nicht genug. So übernehmen wir heute komplexe Prozesse wie **Elektrokonstruktion** und Automation – und handeln nicht mehr nur als Lieferant, sondern als vertrauenswürdiger Partner auf Augenhöhe. Unsere Kunden vertrauen uns ganze Prozessbereiche an. Das stärkt unser gemeinsames Branchenwissen und schafft eine engere Bindung ausgewählter Unternehmen. Strategisch gilt es, immer am Ball zu bleiben. Wie verändert sich der Markt, welche Bedürfnisse schafft das und wie stellen wir uns auf, um unsere Partnerbetriebe zu ergänzen und zu stärken?

Gestalten, stärken, voranbringen

Wir haben diesen Prozess so gestaltet, dass er gut zu Alexander Bürkle passt, und wissen, dass er langfristig funktioniert. Auch in schwierigen Zeiten denken wir immer an die nächsten Schritte. Unser Ziel für 2025 ist es, gestärkt aus den Herausforderungen der letzten Monate hervorzugehen. Wir sehen, wie unsere **Weiterentwicklung** allen nutzt – uns und unseren Partnern. „Weiterentwicklung“ bedeutet für uns nicht, das Alte abzulegen, sondern gemeinsam besser zu werden und eine positive Veränderung für alle zu schaffen.

SEBASTIAN DILGER
Geschäftsführung
die digitalwandler
Gesellschaft für digitale Beratung mbH
Telefon +49 (0)761 5106-1016
s.dilger@alexander-buerkle.de



Herr Oesterle, welche Fragen haben Ihre Kunden zur EU-Maschinenverordnung? **Michael Oesterle:** „Für unsere Kunden besteht eine Unsicherheit, was alles an Änderungen auf sie zukommt. Erst einmal bringt die neue **EU-Maschinenverordnung** gar nicht so viele Neuerungen. Viele haben aber nicht die Zeit, sich alles anzulesen, und suchen Unterstützung von Experten.“

Können Sie ein Beispiel nennen? **Michael Oesterle:** „In produzierenden Betrieben werden Maschinen oft erweitert und umgebaut. Sie wachsen nach und nach, so wie es in der Produktion benötigt wird. Auch wenn die ursprüngliche Maschine oder einzelne Baugruppen geprüft sind, müssen Erweiterungen und auch das Gesamtsystem nach den gültigen Normen bewertet und entsprechend zertifiziert werden. In größeren Betrieben gibt es meist Sicherheitsbeauftragte, die das überwachen, aber gerade Startups oder kleinere Betriebe konzentrieren sich in erster Linie auf die Herstellung und Produktion. Ihnen fehlt manchmal der kontinuierliche Blick auf die **Maschinensicherheit**. Hier setzen wir mit unserer Beratung an.“

Haben Sie einen Leitsatz oder gibt es etwas, das Sie in fast jedem Kundengespräch zur Maschinensicherheit wiederholen? **Michael Oesterle:** „Maschinensicherheit ist eine Investition in die Rechtssicherheit.“ Ich höre oft Vergleiche wie: „Man muss halt aufpassen, dass man nicht den Finger in die Maschine hält; ich könnte mir ja auch die Finger in der Autotür einklemmen“. Für Maschinensysteme ist dieser Vergleich schlicht falsch. Der Maschinenbetreiber trägt die Verantwortung und darf es nicht dem Maschinenbediener überlassen, ob er sicher arbeitet oder nicht. Wir können da nicht vom gesunden Menschenverstand ausgehen. Dabei gibt es immer auch eine emotionale Seite. Für Maschinenbetreiber ist es ein gutes Gefühl, zu wissen: „Ich habe mein Bestes dafür gegeben, dass meine Mitarbeiter sicher arbeiten können.“

Ist Maschinensicherheit etwas, das oft vor sich hergeschoben wird? **Michael Oesterle:** „Schutzmaßnahmen wirken anfangs oft umständlich. Zum Beispiel verschließen wir Maschinenöffnungen, damit niemand bei laufendem Betrieb von außen eingreifen kann. Dann müssen Mitarbeiter die Maschine erst ausschalten, bevor sie die Türen öffnen und nachsehen können, warum ein bestimmter Prozess unterbrochen wurde oder die Maschine nicht ordnungsgemäß funktioniert. Die **EU-Maschinenverordnung** ist aber eine überfällige Anpassung, um die technologischen Entwicklungen der letzten dreißig Jahre zu berücksichtigen.“



MICHAEL OESTERLE
Field Application Engineer Safety
Systemlösungen Automation

Was ist neu durch die EU-Maschinenverordnung (MVO)?

Michael Oesterle: „Neu ist, dass die **MVO Gesetzescharakter** hat und in jedem Land der EU ab dem Stichtag sofort rechtsverbindlich ist. Sicherheits-Software fällt zukünftig zu den ‚zugehörigen Produkten‘. Auch die Themen ‚wesentliche Veränderung von Maschinen‘, **‚künstliche Intelligenz‘** und **‚Industrial Security‘** werden behandelt. Für Maschinen mit höherem Risiko muss in Zukunft immer eine ‚benannte Stelle‘ hinzugezogen werden. Sprach gebräuchlich spricht man hier von ‚Hoch-Risiko-Maschinen‘.“

Was ist das Spannendste am Job? **Michael Oesterle:** „Sicherheitslücken zu finden und zu schließen. Dabei Lösungen zu entwickeln, die sowohl sicher als auch praxisnah sind, ist eine Herausforderung. Es geht darum, ein gutes Verhältnis zwischen **Sicherheit, Produktion und Wirtschaftlichkeit** zu finden. Wichtig ist, die Maßnahmen so zu gestalten, dass sie von den Bedienern akzeptiert werden. Nur so können Sicherheit und Effizienz gleichzeitig gewährleistet werden.“

SAFETY MASCHINENVERORDNUNG

Spätestens am 20. Januar 2027 muss die EU-Maschinenverordnung in allen Betrieben umgesetzt werden, die Maschinen herstellen, in Verkehr bringen oder in Betrieb nehmen. Michael Oesterle ist bei Alexander Bürkle smart industries für Maschinensicherheit zuständig, besitzt eine jahrzehntelange Erfahrung im Bereich Safety und unterstützt Unternehmen durch Dokumentation, Beratung und Schulungen.

MICHAEL OESTERLE
Field Application Engineer Safety
Systemlösungen Automation
Alexander Bürkle panel solutions
Telefon +49 (0)761 55929-33
m.oesterle@alexander-buerkle.de



NEUER SUPPORT FÜR ELEKTROFACHBETRIEBE

Mit Systemintegration bietet Alexander Bürkle einen weiteren Service, den Kunden und Partner als Wettbewerbsvorteil nutzen können

Die Intelligent Building Company, kurz **ib company**, hat sich seit ihrer Gründung 2006 als führender Gebäudesystemintegrator etabliert. Seit letztem Jahr gehört das Unternehmen zur Alexander Bürkle-Gruppe.

„Damit schließt Alexander Bürkle eine Lücke im Bereich hochwertiger **Gebäudemanagement** und **Systemintegrationen**“, erklärt **Ralf Glink**, der das Business Development bei Alexander Bürkle smart buildings leitet. Denn immer öfter fordern Ausschreibungen von Kommunen oder großen Unternehmen, dass Dienstleister unter anderem als Wago Solution Partner oder Gira Systemintegrator qualifiziert sind. Beides trifft auf die **ib company** zu, die jetzt dem Kunden- und Partnernetzwerk von Alexander Bürkle als ausführendes und unterstützendes Unternehmen zur Verfügung steht.



RALF GLINK
Leiter
Business Development
smart buildings

„Wir möchten Elektrofachbetriebe mit einem 360-Grad-Blick unterstützen und Ihnen – wie einen Baukasten – die richtigen Services zum erforderlichen Zeitpunkt bieten“, fasst **Ralf Glink** zusammen. „Der Elektriker entscheidet welche Expertise er von Alexander Bürkle benötigt. Wir sind bereit.“

„Ein Elektrofachbetrieb aus unserem Partnernetzwerk hat so den Zuschlag für eine öffentliche Ausschreibung mit einer Projektsomme von 1,5 Millionen Euro bekommen“, berichtet **Ralf Glink**. Dem Auftraggeber war wichtig, dass der ausführende Betrieb berechnungsfähig ist, Änderungen an der **Gebäudeautomation** vorzunehmen. Für einen Bankenverbund erneuert und vernetzt die **ib company** gemeinsam mit einem anderen Elektrofachbetrieb die Lade- und Energiedateninfrastruktur von sechs Standorten, die zentral administriert werden soll. „Verteilerbau, Elektroplanung und Ladeinfrastruktur konnte Alexander Bürkle schon vorher anbieten – und mit der **ib company** ist nun auch die Systemintegration hinzugekommen“, sagt **Bernard Kaminski**, der Prokurist bei **ib company** ist. Diese fokussiert sich rein auf Programmierung und Elektroplanung, während Elektrofachbetriebe die Installation übernehmen.

Das mittlerweile zehnköpfige Team der **ib company** wächst: unter anderem, weil Industriebetriebe durch die Pflicht zur Nachhaltigkeitsberichterstattung ihre Energieverbräuche offenlegen müssen und dafür kluge **Energiemanagementsysteme** benötigen. Und auch der Ausbau der **E-Mobilität** erfordert weiterhin durchdachte Elektroplanung und intelligente Systemintegration. Gemeinsam mit dem **Competence Center** bei **Alexander Bürkle** kann die **ib company** bei aktuellen Planungsprojekten nun auch Photovoltaik- und Speicherlösungen abdecken.

Ein Beispiel dafür ist das Projekt „**Fitter Living**“ in Landau: Hier dreht sich alles rund um gesundes Wohnen, Bewegung und Gemeinschaft, unterstützt durch intelligente Gebäudetechnik. Ein spiralförmiges Parkhaus für Fahrräder führt bis zu jeder Wohnungstür, wo sich Fahrradboxen mit Lademöglichkeiten befinden. Ein besonderes Highlight: Auf dem Dach befindet sich eine Begegnungszone mit Fitnessgeräten und einer Yoga-Lounge. Auch Co-Working-Spaces mit entsprechenden Strom- und USB-Anschlüssen sind vorgesehen – sogar windgeschützt im Freien. Die Gebäudeautomatisierung ist die Basis der Umsetzung. Und als i-Tüpfelchen bietet der **Lebensräume-Showroom** in **Flörsheim** den zukünftigen Nutzern die Möglichkeit, die technische Ausstattung ihrer künftigen Wohnungen zu erleben und Funktionen und Oberflächen auszuwählen.

RALF GLINK
Leiter
Business Development
smart buildings
Telefon +49 (0)761 5106-1255
r.glink@abmb.de



MICHAEL STEIERT
Kundenmanager Innendienst
Multimedia

FERNSEHER, DIE MITDENKEN

Wie Smart-TVs den Alltag erleichtern und was Fachhändler darüber wissen sollten

Heutzutage sind fast alle Fernseher Smart-TVs. „Nur noch ein Gerät von 300 Modellen in unserem Sortiment ist nicht internetfähig – und selbst das kann mit einem Streaming-Stick nachgerüstet werden“, erklärt **Michael Steiert**, Kundenmanager für Multimedia bei **Alexander Bürkle**. Doch was bedeutet „smart“ eigentlich genau, welche Rolle spielt Künstliche Intelligenz (KI) dabei, und wie verändert sie unser Fernseherlebnis?

Bild- und Tonoptimierung

KI im TV analysiert Bilder und passt die Helligkeit an das Umgebungslicht an, um die Augen zu schonen: Ist der Raum hell, wird der Bildschirmkontrast erhöht, ist der Raum dunkel, wird die Helligkeit reduziert. **HDR-Inhalte** können automatisch abgedimmt werden, um Blendungen zu vermeiden. Bildsignale mit niedriger Auflösung werden hochgerechnet (Upscaling), sodass auch **nicht-HD-Inhalte** in besserer Qualität dargestellt werden. Szenen mit schnellen Bewegungen – wie Verfolgungsjagden – werden von der KI analysiert, um Verzerrungen zu vermeiden und die Bewegungsschärfe zu optimieren. „Das gleiche gilt für den Ton“, sagt **Michael Steiert**. „Bei einem Actionfilm wird beispielsweise der Bass verstärkt. Wenn es viele Dialoge gibt, passt die KI den Klang an, sodass die gesprochene Sprache klarer verständlich ist.“

Sprachsteuerung erleichtert die Bedienung

KI kann die Lautstärke ändern, den Kanal wechseln oder bestimmte Apps öffnen und selbst spezifische Suchanfragen umsetzen wie: „Zeige mir alle Filme von Bruce Willis“. Wenn die Fernbedienung mit einem Mikrofon ausgestattet ist, geht das direkt vom Sofa aus. „Das ist besonders praktisch für Menschen, die in ihrer Bewegung eingeschränkt sind“, erklärt **Michael Steiert**.

Individuelle Programmvorschlüge

Was viele Nutzer kennen ist, dass die KI das Fernsehverhalten analysiert und dem Nutzer ähnliche Inhalte vorschlägt. Beispiel: Schaut jemand oft Dokumentationen, werden entsprechende Sendungen empfohlen. Manche Kunden sind dem gegenüber aus Datenschutzgründen skeptisch oder wollen wissen, ob man die **KI-Funktionen** ausschalten kann. „Das geht natürlich, man kann smarte Funktionen einfach deaktivieren oder auch bei der Installation gar nicht erst zulassen“, sagt er. Gleichzeitig wächst das Interesse an smarten Funktionen: Immer mehr Kunden fragen gezielt danach oder sind zumindest neugierig, welche Möglichkeiten die KI heute bietet. Ist der Smart-TV im Elektrofachgeschäft mit dem Internet verbunden, lassen sich diese Funktionen direkt vorführen.

„Alles in allem wird Fernsehen vielfältiger und individueller auf einzelne Endkonsumenten zugeschnitten“, sagt **Michael Steiert**. „Das erspart mir zukünftig den Blick ins Programmheft, weil der Fernseher mich kennenlernt und daraus lernt. Das bedeutet für mich: mehr Komfort, weniger Aufwand – und ein Fernseher, der genau weiß, was ich will.“

MICHAEL STEIERT
Kundenmanager Innendienst
Multimedia
Telefon +49 (0)761 5106-281
m.steiert@alexander-buerkle.de



Lebensräume

SmartHome erleben!

VOM ERSTEN KLICK BIS ZUR GUTEN-MORGEN-SZENE

Smart geplant, professionell umgesetzt – für ein vernetztes Zuhause

Lebensräume - SmartHome erleben bei Alexander Bürkle hilft Elektrofachbetrieben, neue Kunden zu gewinnen – ohne selbst lange Beratungen leisten müssen. Immer öfter entsteht der erste Kontakt digital.

So wie bei B. Hartmann, frisch gebackener Besitzer eines sanierungsbedürftigen Vierseitenhofes. Eines Abends sitzt er auf der Couch und sucht online nach Möglichkeiten, sein Sanierungsprojekt zu planen. Auf www.lebensraeume.info wird er fündig. Mit dem **Lebensräume-Konfigurator** kalkuliert er, welche **SmartHome-Funktionen** er in welchen Räumen möchte, bekommt eine erste Preisauskunft – und einen Anruf von Oliver Schwingel – Kundenmanager Lebensräume.

„Der Kunde war noch in der Planungsphase“, erzählt der Kundenmanager von Lebensräume, „es war ein erstes Herantasten.“

Es vergeht einige Zeit, bis er sein Projekt konkret angeht. Als er sich erneut meldet, wird schnell klar: Aufgrund der Größe und Komplexität des Vorhabens ist ein **KNX-System** die beste Lösung. B. Hartmann, der sich bereits gut auskennt, fachsimpelt mit Oliver Schwingel und entscheidet sich schließlich für das **Rundum-Sorglos-Paket** von **Alexander Bürkle**. „Zu wissen, dass Profis aus unserer Planungsabteilung die Kalkulation sauber ausarbeiten und in ein funktionierendes Netzwerk umsetzen, hat ihm die Sicherheit gegeben“, sagt Oliver Schwingel. Ein weiterer Pluspunkt war, dass es in der firmeninternen Planungsabteilung auch einen Energieberater gibt. So konnte das Team auf Förderanträgen aufbauen, die B. Hartmann schon gestellt hatte. Heute steht sein Projekt auf stabilen Beinen.



GÜNTER MECHLER
Elektrofachplaner

Günter Mechler, Elektrofachplaner, hat den Kostenrahmen ausgearbeitet. „Das Angebot lag bei 120.000 Euro – für **Elektroteile, PV-Anlage, E-Mobilität, Beleuchtung und Wärmepumpen**“, sagt er. „Für die Beleuchtung haben wir einen Mittelwert angesetzt, weil die Kosten hier stark variieren können.“ 12.500 Euro wurden für die Planung veranschlagt, rund 5.000 Euro für die Programmierung. Die Installation übernimmt ein Elektrofachbetrieb, aus dem Fachpartner Netzwerk von Lebensräume. „Unser Ziel ist es, dass der Kunde von der Planung bis zur Umsetzung rundum zufrieden ist“, sagt Günter Mechler.

Lebensräume

SmartHome erleben!

Entdecken Sie jetzt den Lebensräume-Konfigurator und planen Sie Ihr Zuhause.



www.lebensraeume.info



OLIVER SCHWINGEL
Kundenmanager Außendienst
Lebensräume

Das Lebensräume Netzwerk gibt es schon lange:

Rund 300 Elektrofachbetriebe sind Teil davon, 70 haben ein eigenes Showroom Konzept in ihrem Betrieb, bei denen Kunden SmartHome hautnah erleben können.

Die digitale Welt verändert zunehmend die Art und Weise, wie Kunden auf das Netzwerk aufmerksam werden. Statt den Handwerksbetrieb vor Ort aufzusuchen, beginnt die Suche immer häufiger online – ein Wandel, der den aktuellen Herausforderungen entspricht. „Viele Elektrofachbetriebe haben weniger Kapazitäten für eine umfassende Beratung“, erklärt **Oliver Schwingel**. „Da springen wir ein: Wir informieren und beraten Kunden, arbeiten das gewünschte Vorhaben ganzheitlich aus – und machen es den Fachbetrieben leichter, direkt mit der Umsetzung zu starten.“ Bis zur Umsetzung wird es bei B. Hartmann zwar noch ein paar Monate dauern.

Er kann es kaum erwarten, den ersten Morgen im neuen Haus zu erleben! Der Wecker klingelt, und beim Drücken des Tasters wird die Guten-Morgen-Szene gestartet. Das Licht im Obergeschoss und auf der Treppe wird eingeschaltet. Gleichzeitig startet die Spiegelheizung im Bad. Musik beginnt leise zu spielen und die Rollläden fahren nach oben. Alles smart, funktional und durchdacht. Ein guter Start!

OLIVER SCHWINGEL
Kundenmanager Außendienst
Lebensräume
Telefon +49 (0)177 8798-537
o.schwingel@alexander-buerkle.de



WECHSEL- STROM

→ Für alle
die Elektrotechnik lieben

125 Jahre

JUBILÄUMS AKTION



Wechselstrom - ein Medium gegen die Reizüberflutung

Klarheit, Fokus, Mehrwert – das sind die Schlagworte, die hinter dem Kunden-Magazin „Wechselstrom“ stehen. Die Angebotspalette eines Großhändlers ist so vielfältig wie die Bedürfnisse seiner Kunden. Hinzu kommen Kampagnen, die eigene Schwerpunkte setzen: Hier eine Werkzeugaktion, dort der Fokus auf Leitungen, dazwischen die „RED Wochen“.



„Die Folge war eine Flut an Flyern, E-Mails, Bannern und PDFs, die weder unser Außendienst noch die Kunden vollständig erfassen konnten“, sagt **Nicola Fischer**, die **Marketingmanagerin** bei Alexander Bürkle ist. „Allein im Februar 2024 hatten wir **20 Verkaufsfaktionen** in unserem internen System erfasst.“ Das Problem: Auch wenn die Kunden die Botschaften grundsätzlich positiv aufnehmen, sind die Angebote nicht mehr präsent, wenn es darauf ankommt. Die „Wechselstrom“ bündelt deshalb alle Aktionen an einem zentralen Ort – übersichtlich, klar strukturiert und ansprechend aufbereitet.



Warum „Wechselstrom“?

Der Name „Wechselstrom“ ist ebenso einprägsam wie symbolisch. Strom ist der Bezug zur Elektrotechnik und damit zur Kernkompetenz des Unternehmens. Der „Wechsel“ steht für die regelmäßige Erneuerung, den Wandel: Jede Ausgabe erscheint im festgelegten Turnus von drei Monaten.

- **Der Inhalt:** Mehr als nur Angebote
- Auf **16 bis 20 Seiten** bietet „Wechselstrom“ eine klug kuratierte Auswahl.
- **Exklusive Angebote und Aktionen:** Kunden finden rabattierte Produkte und Sonderangebote, die über mehrere Monate gültig sind – ideal für langfristige Planungen.
- **Themenschwerpunkte:** Jede Ausgabe hat einen klaren Fokus, wie etwa die „RED Wochen“. So bleibt der Überblick erhalten, ohne die Kunden mit einer Vielzahl von Informationen zu überfrachten.
- **Zusätzliche Dienstleistungen:** Neben Produktangeboten werden auch Dienstleistungen wie Schulungssysteme oder E-Mobilitätslösungen vorgestellt – wertvolle Ergänzungen, die oft übersehen werden.
- **Direkte Verknüpfung mit dem Onlineshop:** Der digitale Blätterkatalog ermöglicht einen schnellen Zugang zu den jeweiligen Produkten, die sofort bestellt werden können. Digital oder gedruckt? Beides!

Obwohl die ersten Ausgaben nur digital veröffentlicht wurden, war es dem Vertrieb wichtig, auch eine gedruckte Version zu testen. Eine Pilotaktion zeigte, dass gedruckte Materialien länger im Gedächtnis bleiben. Während digitale Gutscheine schnell verfallen, wurden gedruckte Angebote über Wochen hinweg genutzt. „Ein gedrucktes Heft liegt zwei bis drei Monate auf dem Schreibtisch und bleibt präsent“, so Nicola Fischer. Deshalb wird „Wechselstrom“ 2025 als gedruckte Kundenzeitung erscheinen – ebenfalls als Testlauf.

Der Fokus liegt dabei immer auf dem Kundennutzen. Durch die klare Struktur und die intelligente Verknüpfung von Print und Digital lässt sich schnell erkennen, welche Angebote relevant sind – ohne sich durch ein unübersichtliches Informationsangebot kämpfen zu müssen.

NICOLA FISCHER
Marketing-Managerin
smart buildings
Telefon +49 (0)761 5106-545
n.fischer@alexander-buerkle.de





ALEXANDER BÜRKLE IST SIEMENS SOLUTION PARTNER

Ein Qualitätssiegel für maßgeschneiderte Lösungen in der Automatisierung

Der entscheidende Impuls funkte bereits auf der SPS 2022: Mit unserer selbstkonstruierten Produktionsanlage überzeugte Alexander Bürkle Siemens, dass der nächste Schritt in der Partnerschaft mehr als logisch war. Heute dürfen wir stolz verkünden: Wir sind offizieller Siemens Solution Partner.

Einzigartige Kombination: Großhandel trifft auf Lösungen

„Als einziger Großhändler in Deutschland verbinden wir klassische Großhandelslösungen mit technischem Know-how, das weit über den Marktstandard hinausgeht“, erklärt Klemens Isenmann, Geschäftsführer

der Produktions- und Dienstleistungsgesellschaften bei Alexander Bürkle. „Von der Elektrokonstruktion über den Schaltschrankbau und die Kabelkonfektion bis hin zu komplexen Automationslösungen decken wir die gesamte elektrotechnische Wertschöpfungskette ab – diese Kombination hat Siemens dazu bewogen, uns als **Solution Partner** zu zertifizieren.“

Im Vergleich zur früheren Rolle als **Siemens Value Added Reseller (VAR)** hat Alexander Bürkle nun einen erweiterten Handlungsspielraum. Während VARs primär auf den Vertrieb und die Beratung zu Siemens-Produkten fokussiert sind, dokumentiert der Solution Partner Status das technische Know-how, um kundenspezifische Automatisierungs- und Digitalisierungslösungen zu entwickeln und umzusetzen.



KLEMENS ISENMANN
Geschäftsführer Produktions- und
Dienstleistungsgesellschaften & seit März 2025
Geschäftsführer smart buildings

Ein Qualitätssiegel für Kunden

Der neue Partnerstatus bedeutet vor allem eines: Vorteile für die Kunden. Durch eine noch engere Zusammenarbeit mit Siemens profitieren sie von maßgeschneiderten Lösungen, technischem Support auf höchstem Niveau und dem Zugang zu innovativen Technologien.

„Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass wir Siemens-Technologien mit einer sehr hohen technischen Expertise vertreiben“, betont Klemens Isenmann. „Gemeinsam mit **Siemens** entwickeln wir Lösungen, die exakt auf die Anforderungen der Maschinen- und Anlagenbauer zugeschnitten sind.“

Ein konkretes Beispiel für diese technische Expertise ist das **Inspekto-System „Simatic Visual Quality Inspection Siemens S70“**. Diese **KI-gestützte** Lösung zur visuellen Qualitätsprüfung ermöglicht eine effiziente Erkennung von Defekten an Bauteilen. Seit März dieses Jahres vermarktet Alexander Bürkle das System mit eigenen **FAEs (field application engineers)**. Das Kamerasystem sowie weitere Technologien wurden auf der **all about automation** in Friedrichshafen auf unserem Messestand präsentiert.

Langfristige Perspektiven & neue Chancen

Der **Solution Partner-Status** ist auch ein strategischer Schritt für die Zukunft. Mit der zunehmenden Digitalisierung und den steigenden Anforderungen an moderne **Automatisierungslösungen** spielt Alexander Bürkle eine Schlüsselrolle, um Siemens-Produkte effizient und flächendeckend am Markt zu platzieren. „Für uns ist dieser Status ein **Qualitätssiegel**. Er öffnet uns neue Türen zu Kunden und Projekten und stärkt gleichzeitig unsere Marktposition“, so **Klemens Isenmann**.

Die Zusammenarbeit mit Siemens wird dabei kontinuierlich intensiviert – durch regelmäßige Abstimmungen und gemeinsame Projekte. Das Ziel ist klar: als verlässlicher Partner auf Augenhöhe mit Siemens die besten Lösungen für den Markt zu entwickeln.

Ein Blick in die Zukunft

„Diese Auszeichnung ist nicht nur ein Titel, sondern auch eine Verpflichtung“, resümiert Klemens Isenmann. „Es ist unser Anspruch, stets am Puls der Zeit zu bleiben, neue Technologien zu integrieren und gemeinsam mit Siemens und unseren Kunden die Automatisierung der Zukunft zu gestalten.“ Besonders stolz ist das Unternehmen auf das Engagement des gesamten Teams:

„Wir fühlen uns geehrt, diese Anerkennung erhalten zu haben. Viel Fleiß und Hingabe unserer Mannschaft stecken in diesem Erfolg. Nun wollen wir dieser Auszeichnung gerecht werden, indem wir weiterhin an innovativen Lösungen arbeiten und uns kontinuierlich weiterentwickeln.“

– **Sascha Liese**, Geschäftsführer smart industries

Mit dem **Siemens Solution Partner-Status** hat **Alexander Bürkle** nicht nur eine weitere Stufe der Partnerschaft erreicht, sondern auch ein klares Signal an die Branche gesendet: Das Unternehmen steht für **Innovation, Expertise** und eine **starke Verbindung** zu seinen Partnern – heute und in Zukunft.



SASCHA LIESE
Geschäftsführer smart industries

TECHNOLOGIE



BERND WALTER
Field Application Engineer
Systemlösungen Automation

MELANIE SELINGER
Software & Automatisierung
Systemlösungen Automation



MARTIN ROMBACH
Produktmanager
Technisches Licht



RAPHAEL RÜCKER
Leitung IT



MELANIE SBIKOWSKI
Schichtführerin
Logistik

INTELLIGENTE AUTOMATION



Aus Maschinendaten fundierte Entscheidungen treffen

Ein falscher Deckel auf einer Milchflasche während des Abfüllprozesses oder ein pneumatischer Zylinder, der in einer Produktionsmaschine plötzlich kürzere Bewegungen ausführt – solche Abweichungen erscheinen zunächst als kleine, unvermeidbare Makel in der Industrie. Doch Unregelmäßigkeiten führen zu Produktionsstillständen, erhöhtem Ausschuss und können die gesamte Lieferkette beeinträchtigen.

„Hier kommt das Industrial Internet of Things (IIoT) ins Spiel“, erklärt Walid Majid, der Application Manager bei Alexander Bürkle ist. Für Neueinsteiger beschreibt er IIoT gern als Parallelentwicklung zur Automatisierung. Denn während Automatisierungssysteme hauptsächlich darauf ausgelegt sind, Maschinen effizient zu steuern, geht IIoT noch einen Schritt weiter: Es nutzt die gesammelten Maschinendaten, um Entscheidungen zu treffen, die Abläufe optimieren, Energie sparen oder neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen.

In den letzten zwei Jahren haben mehrere Unternehmen gemeinsam mit Alexander Bürkle intensiv an der Entwicklung von IIoT gearbeitet. Der Technologiedienstleister bietet umfassendes Know-how zu Steuerungen und Sensoren mit IoT-Funktionalitäten von Weidmüller und Siemens. Eine Cloud-Plattform erfasst, analysiert und visualisiert Daten und ermöglicht so eine Echtzeitüberwachung.

Ergänzt wird das Angebot durch Dienstleistungen wie die Entwicklung, Installation und Integration von IIoT-Lösungen in bestehende Systeme sowie umfassenden Support. „Der gemeinsame Prozess beginnt oft

damit, dass ein Kunde die Anzahl der Geräte in der Feldebene erhöht oder seine Steuerungssysteme anpasst und optimiert“, so Walid Majid, „und er reicht bis zur Weiterentwicklung neuer Geschäftsmodelle.“

Dabei stellt der Softwareentwickler seinen Partnern meist zwei Fragen: „Was machen Sie aktuell mit Ihren Maschinendaten?“ und „Welche neuen Geschäftsmodelle könnten Sie daraus entwickeln?“ So könnte ein Maschinenbauer mit intelligenten Sensoren in seinen Geräten beispielsweise erkennen, wann bei einem Kunden ein Serviceeinsatz erforderlich ist – etwa, wenn ein Motor übermäßig vibriert oder überhitzt. Solche Informationen werden im Dashboard der IIoT-Cloud angezeigt. „Doch bevor Maschinendaten genau analysiert werden, braucht es überhaupt erstmal ein Bewusstsein dafür, wie wertvoll sie sind“, sagt Walid Majid. „Oft zeigt sich, dass Kunden zwar schon Maschinendaten aufzeichnen, sich aber noch nie intensiv damit beschäftigt haben.“

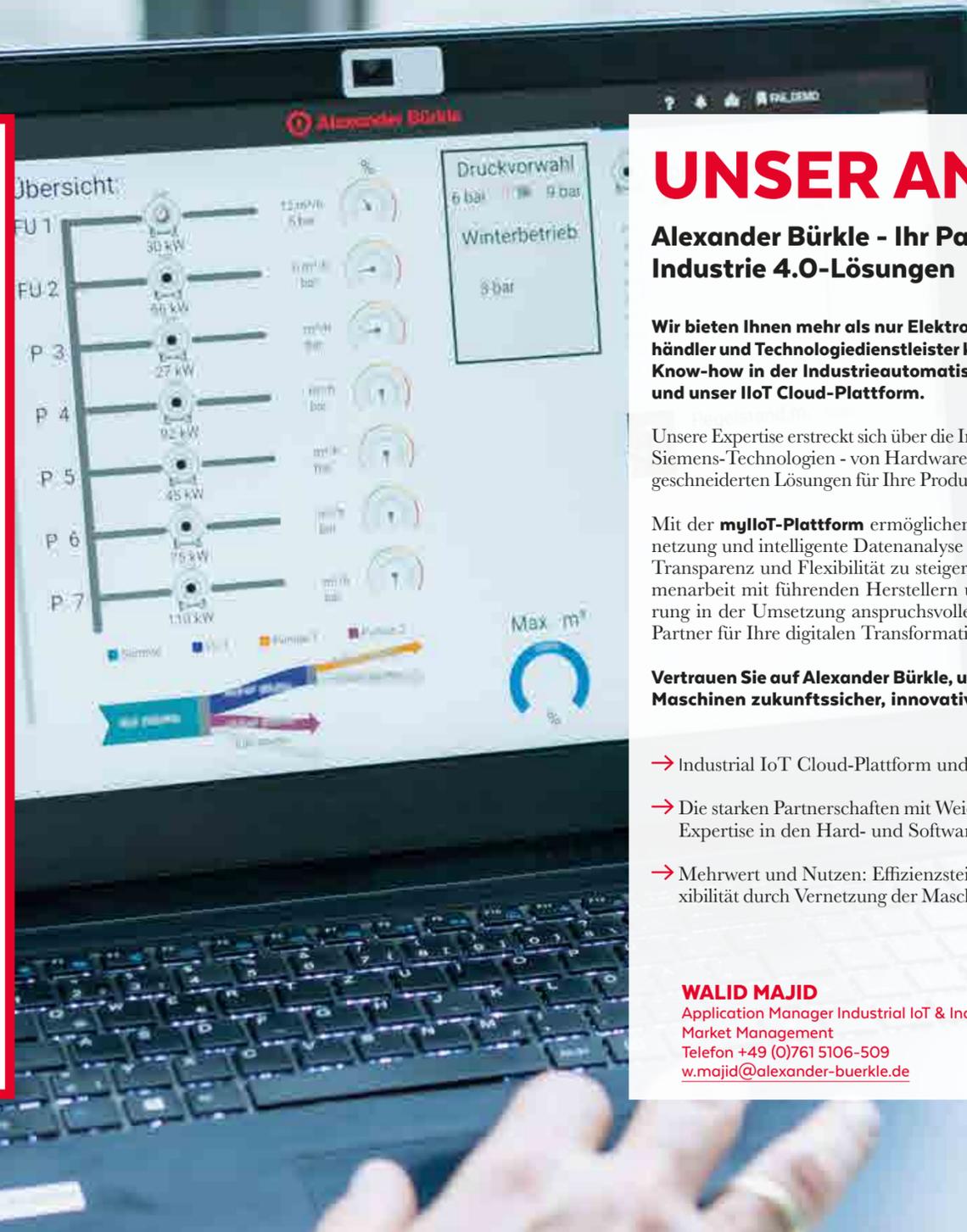
Horn GmbH:

„Nachdem wir mit dem Einsatz des myIIOT Portals von Alexander Bürkle deutlich an Prozesssicherheit gewonnen haben und dazu noch erheblich Energie sparen, haben wir schon die nächste Anlage in Aussicht. Wir prüfen gerade, wie wir die Druckluftversorgung sowie Produktionsmaschinen mit hohem Energiebedarf mit dem myIIOT Portal optimieren können.“



Das Team von Walid Majid hat sechs Applikationen für die Digitalisierung der Produktion entwickelt, die für jeden Kunden individuell angepasst werden:

1. Automatisierte Qualitätskontrolle mit Kamera und Sensor
2. Überwachung pneumatischer Anwendungen
3. Qualitätskontrolle und Fehlererkennung
4. Echtzeitüberwachung von Umweltbedingungen
5. Verfolgung von Produktionsdurchlaufzeiten
6. Echtzeitüberwachung der Produktionslinie



UNSER ANGEBOT

Alexander Bürkle - Ihr Partner für intelligente Industrie 4.0-Lösungen

Wir bieten Ihnen mehr als nur Elektrotechnik: Als führender Großhändler und Technologiedienstleister kombinieren wir umfassendes Know-how in der Industrieautomatisierung mit unseren Partnern und unser IIoT Cloud-Plattform.

Unsere Expertise erstreckt sich über die Integration von Weidmüller- und Siemens-Technologien - von Hardware über Software bis hin zu maßgeschneiderten Lösungen für Ihre Produktionsprozesse und Maschinen.

Mit der myIIOT-Plattform ermöglichen wir Ihnen eine nahtlose Vernetzung und intelligente Datenanalyse in Echtzeit, um Ihre Effizienz, Transparenz und Flexibilität zu steigern. Durch unsere enge Zusammenarbeit mit führenden Herstellern und unsere langjährige Erfahrung in der Umsetzung anspruchsvoller Projekte sind wir der ideale Partner für Ihre digitalen Transformationsprozesse.

Vertrauen Sie auf Alexander Bürkle, um Ihre Industrieprozesse und Maschinen zukunftssicher, innovativ und effizient zu gestalten.

- Industrial IoT Cloud-Plattform und technologisches Know-how
- Die starken Partnerschaften mit Weidmüller und Siemens sowie die Expertise in den Hard- und Softwarelösungen
- Mehrwert und Nutzen: Effizienzsteigerung, Transparenz und Flexibilität durch Vernetzung der Maschinen und Produktionsprozesse

WALID MAJID

Application Manager Industrial IoT & Industry 4.0
Market Management
Telefon +49 (0)761 5106-509
w.majid@alexander-buerkle.de



OT-SECURITY

Wie fühlt es sich an, wenn ein Unternehmen mit Milliardenumsätzen plötzlich handlungsunfähig wird? „Man kommt ins Büro, öffnet den Laptop – und nichts funktioniert mehr“, beschreibt die IT-Verantwortliche eines mittelständischen Unternehmens, wie sie einen Hackerangriff an ihrem Arbeitsplatz erlebte.

Über einen einzigen ungeschützten Raspberry Pi war die Produktion zwei Wochen lang lahmgelegt. Das Unternehmen zahlte ein hohes Lösegeld, um die Kontrolle zurückzugewinnen.

Solche Erlebnisse sind bittere Lektionen für betroffene Unternehmen – und dringende Weckrufe für die gesamte Branche. „Die Frage ist heute nicht mehr, ob ein Cyberangriff kommt, sondern wann“, sagt **Walid Majid**, der als Experte bei **Alexander Bürkle** Unternehmen dabei unterstützt, sich gegen digitale Bedrohungen abzusichern. Der erste Schritt ist oft der schwierigste: Mitarbeiter und Führungskräfte müssen verstehen, dass **OT-Security** im digitalen Zeitalter keine optionale Maßnahme mehr ist.

Denn Hackerangriffe gefährden nicht nur Daten, sondern können auch Maschinen zu unkontrollierbaren Akteuren machen – Roboter, die plötzlich durch die Fabrikhalle „tanzen“ oder Maschinen, die

eigenständig arbeiten, während ihre Bediener nichts davon wissen. Während **IT** (Information Technology) die Welt der Laptops, Server und Büronetze umfasst, betrifft **OT** (Operational Technology) die Steuerung und Überwachung physischer Prozesse in Industrien wie Fertigung, Robotik oder Kraftwerken.

Doch während in der IT-Welt Sicherheitsmaßnahmen wie Firewalls und Virens Scanner meist etabliert sind, galt OT lange als „vergessene Sicherheitszone“. „Ein zentraler Unterschied liegt in den Prioritäten“, erklärt Majid. In der IT steht Vertraulichkeit im Vordergrund, es geht darum, sensible Daten zu schützen. Der Ausfall einer Produktionsmaschine kann schnell Verluste im fünf- bis sechsstelligen Bereich verursachen. „Es geht bei OT also um die Verfügbarkeit von Maschinen“.

Mit der zunehmenden digitalen Vernetzung von Elektroautos über Smart Homes bis hin zu Industrieanlagen wird **OT-Security** immer wichtiger. Walid Majid schätzt, dass OT-Security spätestens 2027 zum Standard gehören wird. Die Frage ist nicht mehr, ob – sondern wie umfassend Sicherheitsmaßnahmen umgesetzt werden.

Was können wir Unternehmen tun?

- **Risikobewertung:** Schwachstellen im System identifizieren
- **Schulungen:** Mitarbeiter für Sicherheitsrisiken sensibilisieren
- **Investitionen in Sicherheit:** Systeme robust machen und Zugänge kontrollieren
- **Zusammenarbeit mit Experten:** Partner einbeziehen, die im Ernstfall schnell helfen können



WALID MAJID
Application Manager Industrial IoT & Industry 4.0
Market Management
Telefon +49 (0)761 5106-509
w.majid@alexander-buerkle.de



TECHNIK ZUM STAUNEN - UND REICHLICH NETZWERKEN

170 Menschen sind letztes Jahr zusammen nach Berlin gefahren: „Technikprofis“, also Elektrofachhändler aus der Telering-Kooperation, und Alexander Bürkle Mitarbeiter aus dem Vertrieb. Was auf den ersten Blick aussah wie ein weiteres Messe-Get-together, war allerdings ein klares Statement. Die Telering-Kooperation hatte sich dazu entschieden, ihre Jahreshauptversammlung auf der Tech-Messe IFA stattfinden zu lassen. Auch Leif Lindner, Geschäftsführer der IFA, war bei der Tagung dabei. Alles in allem ein Schritt, um den Austausch zwischen Fachhändlern, Herstellern und Endkunden zu fördern und gemeinsam neue Wege zu gehen.

→ **Resümee des Messebesuchs - IFA Berlin:** Der Besuch der IFA Berlin war für mich als Kunde wieder äußerst lohnenswert. Besonders beeindruckt haben mich die neuesten Entwicklungen und Zukunftsthemen im Bereich Consumer electronics. Es war spannend, viele Produkte direkt ausprobieren zu können und mit Fachleuten ins Gespräch zu kommen. Der direkte Vergleich verschiedener Hersteller sowie der Einblick in zukünftige Technikrends waren besonders wertvoll. Insgesamt ein gelungener Messebesuch, der mir viele neue Impulse gegeben hat.

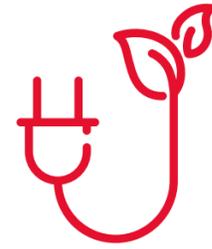
→ **Rückmeldung eines Alexander Bürkle Kollegen:** Ein Wochenende voller Highlights, von Produktführungen über exklusive Hersteller-Einblicke bis hin zu einem gemeinsamen Showabend im Wintergarten Berlin. Das Event war ein klarer Beweis für die Stärke der Kooperationen, die Alexander Bürkle über Jahre aufgebaut hat.



MSGANA MICHAEL
Kundenmanagerin Außen- und Innendienst
Kooperation Telering
Telefon +49 (0)177 8798-464
m.michael@alexander-buerkle.de



VOM HYPERCHARGER ZUR FREIFLÄCHENANLAGE



Wie Vernetzung die Energiezukunft bestimmt

Erneuerbare Energien sind kein Nischenthema mehr. Sie sind die Zukunft – und verlangen Weitsicht. Denn eine Photovoltaikanlage auf dem Dach reicht längst nicht mehr aus. Wer heute nachhaltig wirtschaften will, muss grüner Stromerzeuger, intelligenter Verbraucher und geschickter Verwalter in einem sein.

„Zahlreiche Kunden aus dem Bereich der Gebäudetechnik sind schon bestens für diese Zukunftsthemen aufgestellt. Mit ihnen tauschen wir uns rege aus“, berichtet Kai Richter, der die **Competence Center bei Alexander Bürkle smart buildings** leitet. Andere Handwerksunternehmen stehen noch am Anfang. Und weil die Anforderungen rasant wachsen, brauchen sie gezielte Unterstützung.

Das **Competence Center Erneuerbare Energien** hat mittlerweile einige Photovoltaik-Großanlagen geplant und schlüsselfertig errichtet. Auch große Industriedachanlagen und **Carpport-Agri-PV-Anlagen** in Kombination mit Gewerbespeichern gehören zu den umgesetzten Projekten. „Wir planen von der Trafostation bis zur Ladestation, liefern die Produkte und bieten die Anlagenzertifikate A und B direkt an, während viele Solarteure diese Leistung extern zukaufen müssen“, so Kai Richter. „Unsere Elektrotechniker erhalten fertige Stromlaufpläne, die ihnen die Arbeit erheblich erleichtern.“

Ladeinfrastruktur: mehr als nur eine Säule

Auch Ladeinfrastruktur im Kontext des Hypercharger-Ladens hat sich als zentrales Zukunftsthema für das **Competence Center Erneuerbare Energien** herauskristallisiert. Dabei betrachtet es die Energiebilanz einer Liegenschaft immer ganzheitlich. Ist eine Photovoltaikanlage vorhanden? Gibt es einen Batteriespeicher? Wie lässt sich das Lastmanagement optimieren?



„Während andere Anbieter einfach Ladesäulen errichten, stellen wir die Frage, wie diese Systeme intelligent miteinander vernetzt werden können. Wer die richtigen Schnittstellen schafft, kann Strom nicht nur erzeugen und speichern, sondern auch bedarfsgerecht nutzen und über dynamische Stromtarife verkaufen.“

– Kai Richter, Leitung Competence Center smart buildings

Einige Logistikfirmen sind aufgrund von Kundenvorgaben darauf angewiesen, CO₂-Emissionen einzusparen. Manche Konzerne schreiben ihre Logistikaufträge nur noch für E-LKW aus. Wenn ein Logistiker mit Alexander Bürkle eine Ladeinfrastruktur plant, machen die Experten des **Competence Centers** vor Ort eine Bestandsaufnahme: Welcher Standort ist für die Installation der Ladesäulen am besten geeignet? Welche Energieerzeuger gibt es auf dem Gelände, und müssen gegebenenfalls Transformatoren umgebaut oder angepasst werden? Zudem wird geprüft, ob es Anlagen gibt, deren Lastspitzen der **E-LKW-Ladevorgang** beeinflussen könnte. „Wenn das der Fall ist, installieren wir natürlich eine Lastmanagement, so dass der LKW entweder nicht mit der vollen Leistung geladen wird oder Anlagen sich ausschalten.“

Ladepunkte für alle: Vom Supermarkt bis zur Mietergemeinschaft

Im gewerblichen Bereich müssen Unternehmen zunehmend Ladeinfrastruktur für ihre Elektrofahrzeuge bereitstellen, sei es für Mitarbeiter oder für eigene Flotten.



In **Baden-Württemberg** etwa sind Supermärkte mit mehr als 30 Parkplätzen, die saniert werden, verpflichtet, **Ladepunkte** und **Photovoltaikcarports** zu installieren. Gleichzeitig stehen Eigentümergemeinschaften großer Mietshäuser vor der Herausforderung, Ladeinfrastruktur zu integrieren. Um E-Mobilität wirtschaftlich umzusetzen, müssen nicht nur geeignete Ladepunkte geschaffen werden, sondern auch faire Abrechnungssysteme für die Nutzung durch Mitarbeiter und Unternehmen.

Die Abrechnungsplattform **voltfox** wurde für das Monitoring und die Verwaltung von **Ladeinfrastrukturen** entwickelt. Unternehmen können laden Ladepunkte effizient verwalten und unterschiedliche Tarife für Nutzergruppen festlegen – egal, ob Mitarbeiter, Kunden oder Lieferanten. Die Plattform ermöglicht eine nahtlose Integration von Abrechnungssystemen und sorgt dafür, dass Ladeinfrastruktur optimal genutzt und gleichzeitig die Kosten im Blick behalten werden.



Mehr erfahren:
<https://web.alexander-buerkle.com/de/energiekonzepte/elektro-mobilitaet>

ENERGIE SPAREN, CO₂ REDUZIEREN, EFFIZIENZ STEIGERN

Wie intelligent vernetzte Gebäude den Unterschied machen

Wird es 2030 noch Personal mit Schlüsselbund geben, die täglich von Raum zu Raum gehen, morgens die Klimaanlage überprüfen und abends den Beamer? Vielleicht wird der Facility Manager dann eher ein „Schnittstellenmanager“ sein. Statt Räume von Hand zu öffnen, wird er Fehleranfragen lesen, Wartungsanfragen überwachen und Systeme anpassen, die mit Künstlicher Intelligenz arbeiten. Der Facility Manager von morgen kennt zwar immer noch jedes Detail eines Gebäudes – aber vielleicht, ohne es je betreten zu haben. Sein Schlüsselbund ist die Fernwartung, sein Wissen digital und die Klimaanlage überwacht er über ein **Gebäude-Management-System**, das in Echtzeit funktioniert.

Das **Competence Center Gebäudeautomation** bei Alexander Bürkle arbeitet an dieser Zukunft. Mit Lösungen, die verschiedene Gebäudetechnologien integrieren, kann eine zentrale Steuerung für alle Systemkomponenten geschaffen werden – sei es vor Ort oder remote. Beleuchtung, Lüftung, Heizung und Sicherheitssysteme können nahtlos miteinander kommunizieren und lassen sich über ein einziges Gebäude-Management-System steuern. Das ermöglicht eine effiziente und nachhaltige Betriebsführung.



1

CO₂-Bilanz im Blick

Mit zunehmenden Anforderungen an die Nachhaltigkeit müssen Unternehmen ihre CO₂-Bilanz dokumentieren, was durch moderne Gebäudeautomation und Energiemonitoring-Systeme unterstützt wird. Der Trend zu nachhaltigeren Betriebsführungen erfordert die Erhebung von Energiedaten, deren Analyse und das Erkennen von Regelabweichungen. Künstliche Intelligenz kann helfen, Auffälligkeiten zu identifizieren, bevor sie zu Problemen werden, indem sie automatisch den zuständigen Facility Manager benachrichtigt, wenn ein System nicht wie gewohnt funktioniert. Diese proaktive Herangehensweise spart nicht nur Energie, sondern auch Kosten.

2

WLAN-Ausleuchtung und Netzwerkinfrastruktur

Mit der steigenden Nachfrage nach schnellen und stabilen Internetverbindungen wird auch die Netzwerkinfrastruktur in Gebäuden immer wichtiger. Ob Glasfaser oder 5G, die Ansprüche an stabile Verbindungen wachsen – besonders in großen Hallen, Hotels oder Industrieanlagen. Die Experten des Competence Centers Gebäudeautomation erstellen vor Ort eine WLAN-Heatmap, um die optimale Platzierung von Repeatern zu ermitteln. Alexander Bürkle bietet Glasfaser-Spleißen als Dienstleistung an.

3

Energieberatung für die Lichtsanierung

Mit einem eigens ausgebildeten Energieberater im Team erhalten Kunden des Competence Centers Gebäudeautomation auch Unterstützung bei Bauvorhaben und Sanierungsmaßnahmen. Ein Energieberater bewertet das Projekt in Bezug auf seine Energieeffizienz und unterstützt zudem bei der Beantragung von Fördermitteln. Besonders bei der Beleuchtung ist die Wahl der richtigen Technik für eine nachhaltige und energieeffiziente Umsetzung entscheidend.



KAI RICHTER
 Leiter
 Competence Center
 Telefon +49 (0)761 5106-1032
k.richter@alexander-buerkle.de



DONNERSCHLAG IM LAMPENLICHT

Die EU verbietet Leuchtstofflampen - was nun?

Am 25. August 2023 tobten schwere Gewitter über Europa. In Deutschland traf es Baden-Württemberg und Bayern besonders hart.

Still und unspektakulär, aber mit weitreichenden Folgen: Die EU hat mit der letzten Stufe ihrer Verordnung endgültig den Stecker für Leuchtstofflampen gezogen. Was auf den ersten Blick wie eine rein technische Änderung wirkt, betrifft in Wahrheit Millionen von Unternehmen, Kommunen und Gebäudebetreiber. Ganze Beleuchtungssysteme in Büros, Lagerhallen und Industrieanlagen stehen vor einer not-

wendigen Modernisierung – mit erheblichen Kosten, aber auch großen Einsparpotenzialen. Welche Möglichkeiten gibt es, alte Anlagen zukunftssicher zu machen? Ein Überblick über die besten Strategien für eine nachhaltige Beleuchtung. „Je nach Sanierungsmaßnahme kann der Energieverbrauch um bis zu **80 %** gesenkt werden“, erklärt **Martin Rombach**, Produktmanager für Technisches Licht bei Alexander Bürkle. Doch trotz finanzieller Hilfen – etwa aus der **Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG)** oder speziellen Programmen für Kommunen – kommt der Umbau nur schleppend voran. Die Gründe? Eine angespannte Wirtschaftslage, hohe Einstiegskosten und oft mangelnde Information. „Es fehlt das Bewusstsein für die Vorteile“, sagt Martin Rombach. „Dabei ist die Umrüstung unvermeidlich. Leuchtstofflampen werden nicht mehr produziert, und jede Anlage hat Verschleißteile, die früher oder später den Betrieb lahmlegen.“

Berechnungsbeispiel für eine neue Beleuchtungsanlage in Deutschland

	alte Anlage	neue Anlage
Leuchtentyp	4 x 58W, EVG	LED-Lichtbandsystem, 9.000lm
Anzahl Leuchten	153	162
Energieverbrauch pro Jahr in kWh	138.753	37.066
Reduktion Energieverbrauch pro Jahr in kWh		-101.687 ← -73 %
CO₂-Ausstoß pro Jahr in t	59,2	15,8
Reduktion CO ₂ -Ausstoß pro Jahr in t		-43,4 ← -74 %
Betriebskosten pro Jahr in €	42.624	10.771
Einsparung pro Jahr in €		-31.853 ← -75 %
Kosten Beleuchtung und Installation in €	Payback:	60.129
Investition abzüglich 15 % BEG-Förderung in €	1,5 Jahre	51.110
Investition als monatliche Rate über 5 Jahre in €	ab Tag 1	1.202

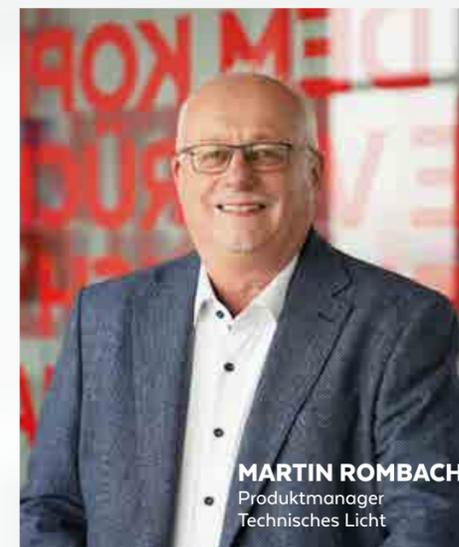
Kalkulation basiert auf einem Energiepreis von 26 Cent/kWh. Quelle: SITECO, Berechnung für Licross Lichtbandsystem

Drei Wege zur neuen Beleuchtung

Wie modernisiert man sinnvoll? Die Möglichkeiten reichen vom schnellen Austausch bis zur Komplettanpassung.

LED-Retrofit: schnell, aber mit Grenzen

Die einfachste Lösung ist der Austausch alter Röhren gegen LED-Leuchtmittel – „Retrofit“ genannt. Die LEDs passen in vorhandene Fassungen, allerdings oft nur mit Anpassungen wie einer Umverdrahtung. Diese Lösung ist preiswert, reduziert den Energieverbrauch um rund 50 Prozent, hat jedoch klare Grenzen. Für moderne Steuerungen wie DALI ist Retrofit ungeeignet, ebenso für anspruchsvolle Anwendungen wie Notbeleuchtung. Außerdem gelten bei Eingriffen in alte Anlagen automatisch die aktuellen DIN-Normen.



MARTIN ROMBACH
Produktmanager
Technisches Licht

Leuchte-in-Leuchte: Maßarbeit für Sonderfälle

Manchmal soll die Optik erhalten bleiben, während die Technik erneuert wird. Beim „Leuchte-in-Leuchte“-Ansatz wird das Innenleben alter **LED-Sanierungs Kits** ersetzt. Diese Methode eignet sich ideal für denkmalgeschützte Gebäude oder für Einbauleuchten in aufwendigen Deckenkonstruktionen – etwa bei integrierten Klimaleuchten. Der Aufwand ist jedoch hoch und maßgeschneiderte Lösungen können teuer werden.

Neuinstallation: umfassend, aber zukunftssicher

Die effizienteste Option ist der Austausch des gesamten Systems. Das kostet zunächst mehr, bietet jedoch das größte **Einsparpotenzial** – bis zu 80 Prozent Energie. Moderne Steuerungen wie Tageslicht- und Präsenzsensoren sorgen dafür, dass nur dann Licht leuchtet, wenn es wirklich gebraucht wird. Neue Fertigungstechniken wie der **3D-Druck** ermöglichen zudem individuelle Anpassungen, ohne die Kosten explodieren zu lassen.

Moderne Lichtsteuerung: Intelligente Anpassung für mehr Komfort und Effizienz

Die Fortschritte in der Beleuchtungstechnik zeigen sich besonders im Bereich der Steuerungssysteme. Während herkömmliche Bewegungsmelder und Sensoren in der Vergangenheit sofort abrupt reagierten – etwa beim Vorüberziehen einer Wolke – und Lichtquellen plötzlich und mit unangenehmer Intensität ein- oder ausschalteten, ermöglichen moderne Systeme eine wesentlich feinfühlere Anpassung über die **DALI Dimmkurve**. Diese sorgt nicht nur für eine angenehme Lichtatmosphäre, sondern unterstützt auch die Konzentration der Mitarbeitenden. Heute sorgt **DALI** für sanfte Übergänge und regelt das Licht nach Bedarf, fast unmerklich. Wolken ziehen vorbei, das Licht passt sich stufenlos an. „Im Idealfall merkt niemand, dass überhaupt gesteuert wird“, erklärt Martin Rombach.



Aktuell liegt die Effizienz bei LED Beleuchtungssystem bei über 200 Lumen pro Watt, das physikalische Maximum von 250 bis 270 Lumen rückt in greifbare Nähe. Bahnbrechende neue Technologien sind nicht in Sicht. Aber die Optimierung bestehender Systeme eröffnet weitere Potenziale. Denn intelligente Steuerungen, die Tageslicht klug nutzen, **senken auch die Kühlkosten** – weniger Licht bedeutet weniger Abwärme. „Für jedes Watt, das bei der Beleuchtung eingespart wird, **sinkt die Energie** die aufgewendet wird, um den Raum zu kühlen, um das Doppelte“, betont **Martin Rombach**. Das Ende der Leuchtstofflampe ist für ihn eine Chance. Wer modernisiert, spart Energie, Kosten und schafft ein besseres Arbeitsumfeld. Und das alles mit einem einfachen Ziel: Licht, das funktioniert – und zwar so, dass wir es intuitiv wahrnehmen und uns wohlfühlen.

MARTIN ROMBACH

Produktmanager
Technisches Licht
Telefon +49 (0)761 5106-268
m.rombach@alexander-buerkle.de



WIR

JESSICA DOLD
Auszubildende
Kauffrau Groß- u.
Außenhandelsmanagement



ANNA WASIELEWSKI
Auszubildende
Kauffrau E-Commerce



MAREK SCHAUB
Auszubildender
Kaufmann Groß- u.
Außenhandelsmanagement



MAXIMILIAN DISCH
IT-Trainee
Salesforce



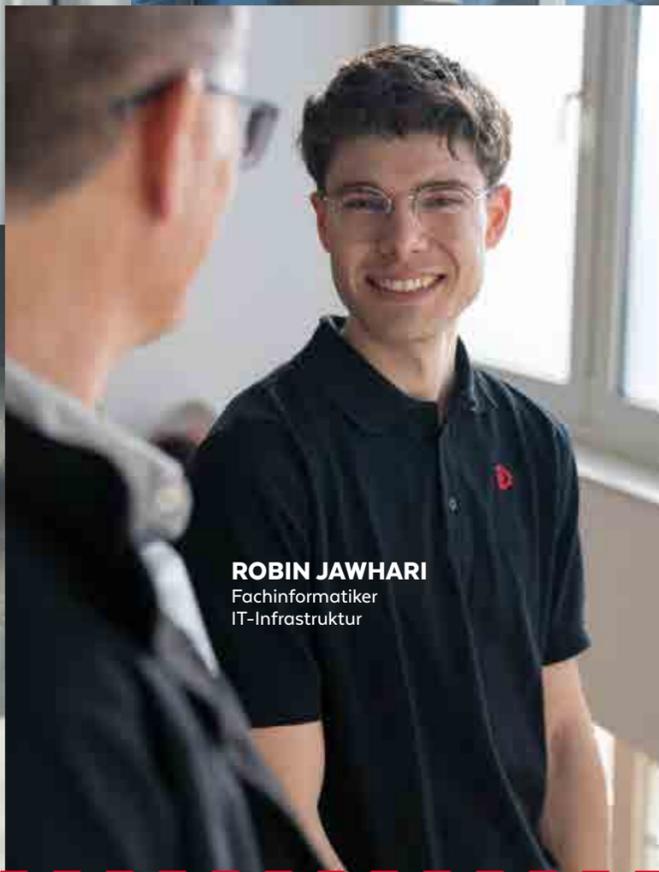
BIRGIT KEMPTER
Leiterin
Finanzbuchhaltung



CAROLA HOFFMANN
Leiterin
Personal



ROBIN JAWHARI
Fachinformatiker
IT-Infrastruktur



LENA BUDERER
Kundenmanagerin Innendienst
smart consumers





Wir helfen Kindern 
Eine Initiative von Alexander Bürkle

HELFEN, SO WIE ES GEBRAUCHT WIRD

Gewalt, Missbrauch, Armut - das sind Dinge, über die man nicht gern offen spricht. Vielleicht auch nicht so gerne in Betracht zieht. Doch für viele Kinder sind sie Realität. Genau hier setzt der Verein *Wir helfen Kindern e.V.* an.

„Es ist erschreckend, wie oft Gewalt und Missbrauch im engsten Umfeld passiert“, sagt Frank Schweizer, der erste Vorsitzende. „Statistisch gesehen sind in jeder Schulklasse ein bis zwei Kinder davon betroffen. Um etwas zu bewirken, braucht es konkrete Unterstützung, praktische Lösungen und Menschen, die handeln.“ Deshalb vermittelt der Verein nicht nur Spenden an die entsprechenden Projekte, sondern regt mit Plakatkampagnen öffentlich zum Hinschauen und Sensibilisieren an, arbeitet mit Lehrern und Theaterpädagogen Schutzkonzepte aus und übernimmt manchmal auch bürokratische Aufgaben, für die es an Schulen nur wenig Kapazitäten gibt. „Ich behaupte mal, dass 20 Prozent der öffentlichen Fördermöglichkeiten nicht genutzt werden, wenn die komplexe Antragsstellung auf einzelnen Lehrern oder Rektoren lasten“, erklärt der

erste Vorsitzende des Vereins. „Sie haben mit ihrem Tagesgeschäft schließlich genug zu tun.“

Anpacken, mitmachen und Dinge weiterdenken – das gehört fest zum Wesen des Vereins. Zum Beispiel, wenn die ehrenamtlichen Botschafter und das Vorstandsteam von *Wir helfen Kindern e.V.* die geförderten Projekte besuchen und davon Bilder machen, um Sponsoren und Spendern von den Erfolgen berichten zu können. Im Intranet von Alexander Bürkle ist für alle Mitarbeiter regelmäßig einsehbar, welche Spende wohin ging und was daraus wurde. Viele Mitarbeiter sind eng mit dem Verein verbunden und die Tombola oder der Kuchenverkauf für *Wir helfen Kindern e.V.* sind ein fester Bestandteil bei Firmen-events.



GEMEINSAM FÜR EINE FAMILIENGERECHTE KLINIK



Im Herbst 2024 wurde der Neubau der **Freiburger Kinderklinik von Ministerpräsident Winfried Kretschmann** eröffnet. Sie gilt als eine der patientenorientiertesten Kliniken in Deutschland. Dazu tragen viele kleine Dinge bei, wie ein Anti-Warteraum: hier können Kinder spielen, bevor sie behandelt werden, es gibt eine Bibliothek und die Lichtstimmung kann so angepasst werden, dass es sich nicht anfühlt wie in einem Krankenhaus. „Man spürt, dass es hier um Menschen geht, nicht um Formalitäten“, sagt Yvonne Kromer-Willaredt. *Wir helfen Kindern e.V.* hat seit seinem Bestehen rund zwei Millionen Euro gespendet. Auch für das dazu gehörige Elternhaus hat der Verein gespendet. Hier übernachteten Familien krebskranker Kinder kostenfrei. Sie werden psychologisch begleitet und können sich in der Gemeinschaftsküche austauschen oder sich auf ihre Zimmer zurückziehen, wo sie alles finden, was sie brauchen. Dazu hat *Wir helfen Kindern e.V.* mit einer Radfahraktion 2004 beigetragen, bei der Lieferanten, Kunden und Alexander Bürkle selbst 55.000 Euro spendeten. Alexander Bürkle Kollegen, Freunde und Bekannte haben dafür in drei Tagen 600 Kilometer zurückgelegt.



Fünf Schwerpunkte, um gezielt zu helfen

Die **Förderschwerpunkte von *Wir helfen Kindern e.V.* sind Kinderkrebshilfe, Projekte gegen Gewalt und Missbrauch, Leben in Armut, Integration und Bildung.** Durch seine Satzung ist der Verein daran gebunden. Manchmal zum Bedauern seiner Mitglieder, denn es gibt immer wieder Einzelschicksale, bei denen man gern helfen würde. So oder so muss der Verein Anfragen ablehnen, denn in manchen Wochen kommen fünf neue herein. Oft ergibt sich aber im Netzwerk des Vereins eine Lösung. Im regionalen Stiftungsverbund können Förderanträge besprochen und manchmal weitergereicht werden. Und bei manchen Anliegen reicht es aus, Tipps zu geben oder Kontakte zu vermitteln, zum Beispiel zu Politikern. Kein Wunder also, dass Frank Schweizer in der Freiburger Öffentlichkeit so ziemlich jeden kennt. Ein schönes Beispiel für gelungenes Netzwerken: Eine Schule, die *Wir helfen Kindern e.V.* fördert, hat eine Fahrradwerkstatt gegründet. Hier lernen Kinder, Räder zu reparieren und verkaufen sie – zugunsten der Kinderkrebshilfe.

Charity-Aktion zum 125-jährigen Jubiläum



Mehr erfahren:
<https://web.alexander-buerkle.com/de/125-jahre-charity-aktion>



Gemeinsam Gutes tun - Prämienpunkte spenden

Im Rahmen unseres 125-jährigen Jubiläums möchten wir nicht nur feiern, sondern auch etwas zurückgeben. Mit unserer Charity-Aktion haben Sie die Möglichkeit, zusammen mit Alexander Bürkle und unseren Herstellern ein wohltätiges Projekt zu unterstützen und nachhaltig Gutes zu tun.

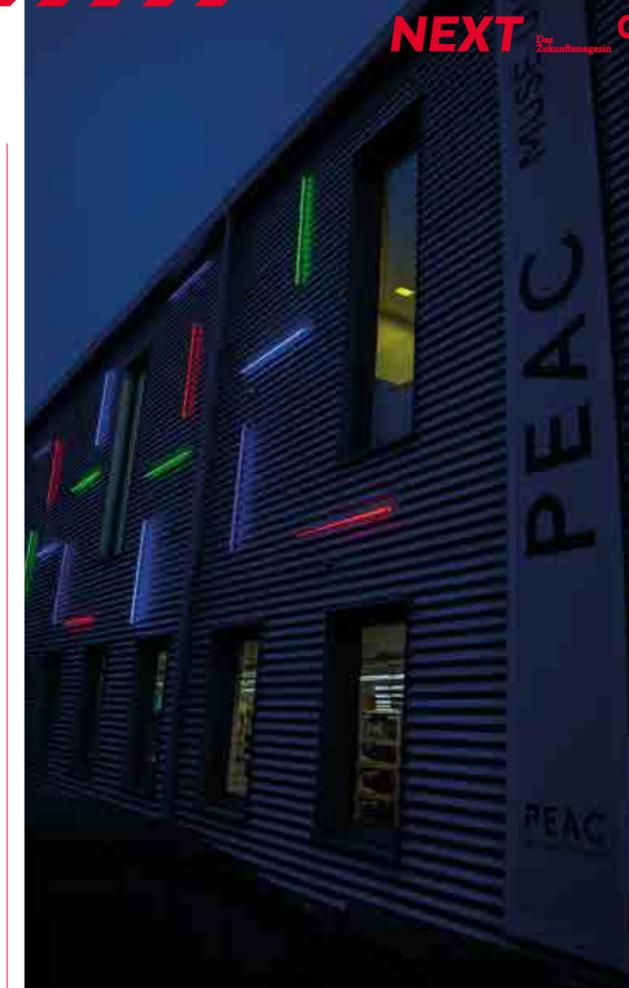
Schenken Sie Mut, Hilfe und Hoffnung

Die Diagnose Krebs bei einem Kind stellt Familien vor eine enorme Herausforderung und verändert ihren Alltag schlagartig. **Mit unserer Charity-Aktion unterstützen wir das neue Elternhaus in Tübingen, direkt neben der Universitäts-Kinderklinik.** Wir möchten Eltern und Geschwistern schwer kranker Kinder während der stationären Behandlung ein zweites Zuhause bieten. Wir schaffen einen Ort der Unterstützung und des Zusammenhalts, an dem Familien Kraft schöpfen können, um ihre jungen Patientinnen und Patienten bestmöglich zu begleiten und die Zeit der Behandlung gemeinsam zu meistern.

Machen Sie mit und schenken Sie betroffenen Familien ein Stück Normalität und Zusammenhalt. Gemeinsam können wir nachhaltig Gutes tun!

YVONNE KROMER-WILLAREDT
Öffentlichkeits- und Sozialarbeit
Wir helfen Kindern e.V.
Telefon +49 (0)761 5106-298
y.kromer-willaredt@alexander-buerkle.de





WAS VERRÄT UNS DIE FARBE?

Ab April 2025 widmet sich das PEAC Museum auf dem Firmengelände von Alexander Bürkle in einer neuen Ausstellung dem Thema „Farbe im Fokus“ – eine Sammlung von Werken aus der Paul Ege Art Collection. Sie zeigt, wie Künstlerinnen und Künstler seit den 1970er Jahren bis heute die Farbe an sich untersuchen.

Wie verändert sich die Wirkung von Rot, wenn es mit braunen oder gelben Flächen kombiniert wird? Zieht uns eine Farbe in die Tiefe oder springt sie uns entgegen? Und wie beeinflussen verschiedene Techniken, Materialien oder mehrere Farbschichten unsere Farbempfindung?

„Man sollte sich Zeit nehmen“, empfiehlt Kuratorin **Isabella Wild**. „Viele Werke erschließen sich erst durch längeres Betrachten – aus der Ferne oder aus verschiedenen Blickwinkeln.“ Bei einem Gemälde, das vielleicht auf den ersten Blick nur als eine einfarbige blaugrüne Fläche erscheint, lässt sich bei genauerem Hinsehen entdecken, dass die Pinselstriche entweder präzise und symmetrisch oder eher spontan und wild gesetzt wurden. Oder dass unter dem Blaugrün sogar noch eine andere Farbe verborgen ist.

Farbmalerie bezeichnet eine Malweise, die sich explizit von traditionellen Kunststilen abhebt und bei der die Farbe nicht nur dekorativen Zwecken dient, sondern ein Eigenleben entfaltet. Die **Paul Ege Art Collection (PEAC)** stellt heute europaweit eine der umfangreichsten Sammlungen im Bereich der Farbmalerie dar, ergänzt durch Arbeiten der Minimal Art und der Konzeptkunst. **Paul Ege**, der 2019 verstorbene Unternehmer und frühere Geschäftsführer von **Alexander Bürkle**, interessierte sich als junger Mann besonders für die meditative Wirkung dieser Kunst. Er begann zu verstehen, warum Künstlerinnen und Künstler Farbe an sich untersuchen: weil Farben Gefühle auslösen, die unabhängig von den Absichten des Malers sind.



Die Ausstellung geht noch einen Schritt weiter und beleuchtet, welches Material zur Herstellung von Farben verwendet wird. Manche Künstlerinnen und Künstler nutzen natürliche Materialien wie Erde, andere sammeln grünes Glas in der Stadt, um neue Werke zu schaffen. So wird der Materialprozess selbst zu einem kreativen Akt, der neue Perspektiven auf das Thema eröffnet. „Die Entstehungsgeschichte eines Werks ist fast immer spannend“, sagt **Isabella Wild**. „Oft sieht man dem fertigen Werk nicht an, wie es gemacht wurde.“ In jedem Raum gibt es Texte, die den Entstehungsprozess erklären, und das Museumsteam freut sich darauf, Fragen zu beantworten.

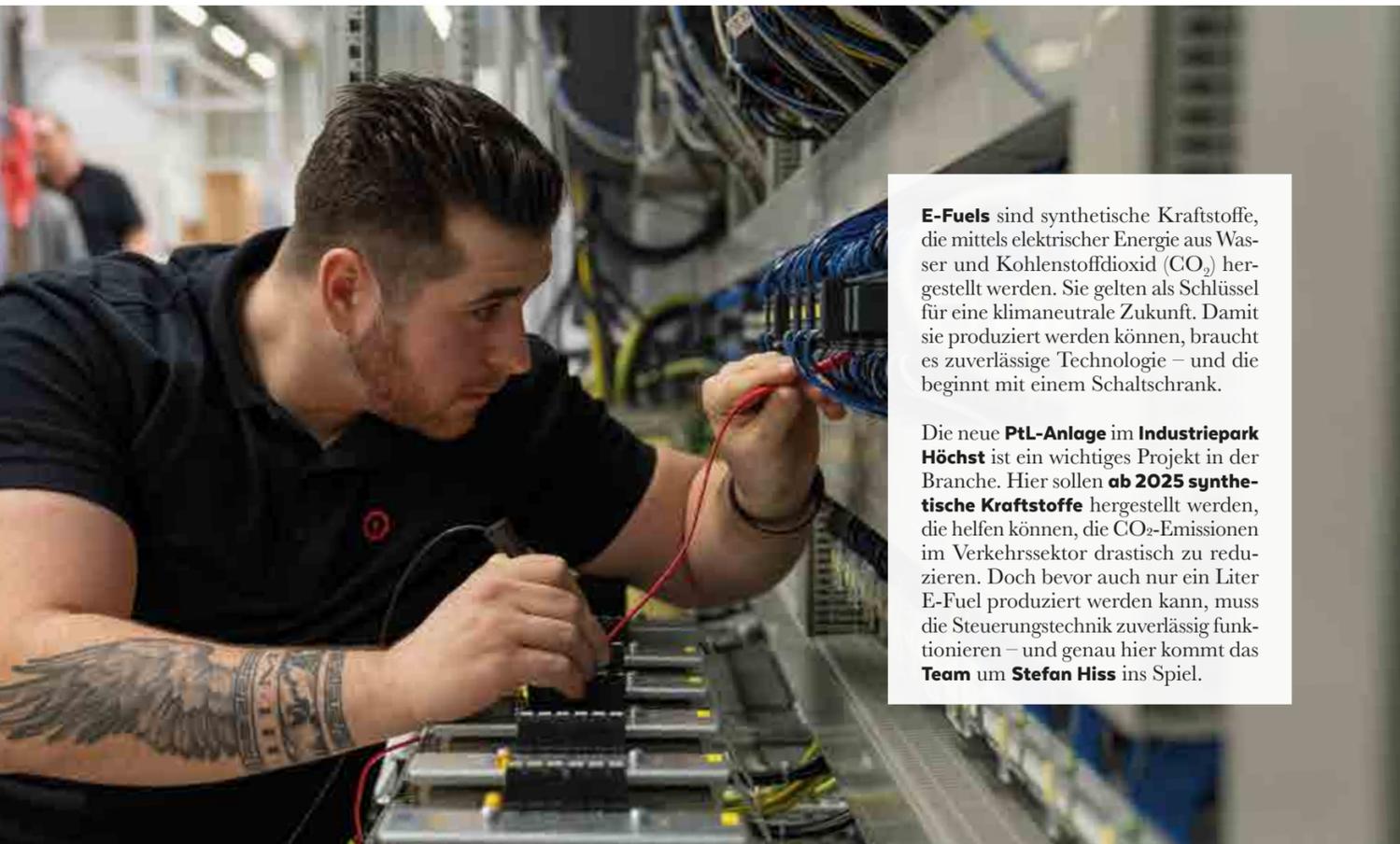
Was würde Paul Ege zur neuen Ausstellung sagen? „Ich glaube, er hätte sich sehr darüber gefreut“, vermutet Isabella Wild. „Wir zeigen Werke, die er von Anfang an mitbetreut hat, in Kombination mit neuen Arbeiten zum Beispiel von jungen Künstlerinnen und Künstlern aus der Region. So entsteht ein interessanter Austausch, der immer wieder neue Seiten über die Werke aus der Sammlung eröffnet.“



VOM PLAN ZUM SCHRANK

Ein 38-seitiges Anfragedokument, eine Signalliste mit 1.400 Messstellen und lediglich ein Single Line Diagram – das war die Ausgangslage für das anspruchsvolle PtL*-Projekt von Ineratec. Stefan Hiss, Elektrokonstrukteur und Projektverantwortlicher, schilderte dem Zukunftsmagazin den gesamten Prozess vom ersten Plan bis zur finalen Schaltschrankmontage.

*PtL steht für Power-to-Liquid, ein Verfahren zur Herstellung synthetischer flüssiger Kraftstoffe aus erneuerbarem Strom, Wasser und CO₂.



Dominik Boos, Auszubildener Elektroniker für Betriebstechnik, panel solutions

E-Fuels sind synthetische Kraftstoffe, die mittels elektrischer Energie aus Wasser und Kohlenstoffdioxid (CO₂) hergestellt werden. Sie gelten als Schlüssel für eine klimaneutrale Zukunft. Damit sie produziert werden können, braucht es zuverlässige Technologie – und die beginnt mit einem Schaltschrank.

Die neue **PtL-Anlage im Industriepark Höchst** ist ein wichtiges Projekt in der Branche. Hier sollen **ab 2025 synthetische Kraftstoffe** hergestellt werden, die helfen können, die CO₂-Emissionen im Verkehrssektor drastisch zu reduzieren. Doch bevor auch nur ein Liter E-Fuel produziert werden kann, muss die Steuerungstechnik zuverlässig funktionieren – und genau hier kommt das **Team um Stefan Hiss** ins Spiel.



Stefan Hiss, Teamleiter Systemlösungen Elektrokonstruktion, panel solutions

2. Phase: Anspruchsvolles Aufgabenprojekt – Die Elektrokonstruktion

Bereits in der Planungsphase wartete ein anspruchsvolles Aufgabenpaket: Die Anlage musste enorme Ströme bewältigen, über **2.000 Prozesssignale** verarbeiten und zukunftsfähig skalierbar bleiben. Das Team entwickelte gemeinsam mit **INERATEC** eine klare Struktur, darunter die Trennung von Leistung und Signal – entscheidend für Übersicht und Sicherheit.

Doch kaum steht ein Plan, kommt die nächste Änderung. „**Change Requests** haben uns ordentlich auf Trab gehalten“, sagt Stefan Hiss und lacht. „Manchmal hatten wir eine Lösung fertig, und dann wurde alles wieder umgeworfen. **Flexibilität wurde zur wichtigsten Ressource**“.

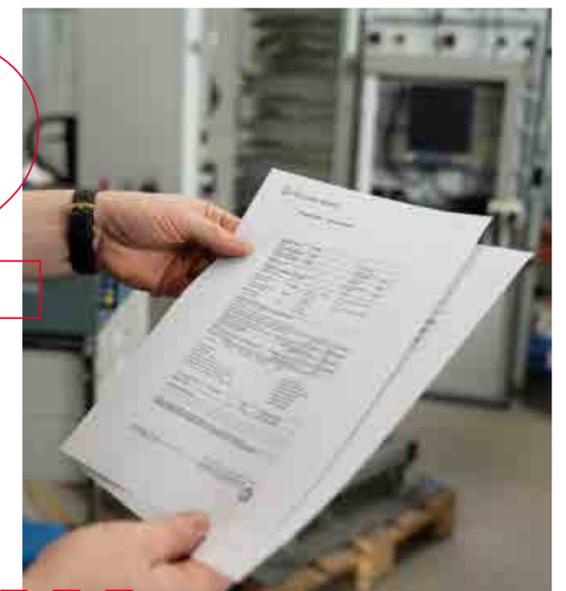
Besonders knifflig: Die Integration kritischer Überwachungssysteme. Temperaturen in Rohrleitungen, Gaswarnungen, Heizelemente – alles musste erfasst und gesteuert werden. Die Sicherheitsstruktur? Redundant aufgebaut mit **S7-1500-Steuerungen**. Ein Ausfall? Keine Option. Insgesamt summierte sich der Aufwand auf ein Mannjahr – ein klares Zeichen für die **Projektkomplexität**.



Alexander Bürkle

1. Phase: Kein Standardprojekt sondern eine Herausforderung – Die Anfrage

„Als wir die Anfrage bekommen haben, war mir sofort klar: Das wird kein Standardauftrag“, erinnert sich **Stefan Hiss**. Ein **38-seitiges Dokument**, **1.400 Messstellen**, ein einziges „**Single Line Diagram**“ – das war alles, was zur Verfügung stand. Die Vorbereitungen begannen mit einer dreiwöchigen Vorprojektion. **Stefan Hiss** und sein Team erstellten ein Angebot mit über **1.000 Einzelpositionen** – ein Einsatz, der sich erst mit Auftragserteilung auszahlen würde. Neben den **Steuerschranken** umfasste die Anfrage auch eine **3.200 Ampere** starke Niederspannungshauptverteilung (**NSHV**) – ein Leistungsumfang, den nur wenige Schaltschrankbauer realisieren können. Alexander Bürkle entwickelte daraufhin klare Standards, etwa Betriebsmittelvorgaben und eine funktionsbezogene Darstellung des Schaltplans, die später übernommen wurden. Auch schlug das Team vor, Materialien auf Produkte eines Herstellers zu vereinheitlichen – eine technische wie wirtschaftliche Verbesserung. **Preislich war nicht die günstigste Option entscheidend, sondern vielmehr der innovative Ansatz und die durchdachte Herangehensweise, die letztlich den Ausschlag gaben.**



055

3

Sven Morgenthal, Lagerist Logistik, panel solutions

Klaus Eberenz, Perforex Werkstatt, panel solutions

3. Phase: Aus Plänen wird Realität - Der Schaltschrankbau

3.1 Effiziente Arbeitsvorbereitung

Jetzt wird aus Plänen Realität. „Als wir in die Umsetzung gingen, wussten wir: Jeder Schritt muss sitzen“, sagt **Stefan Hiss**. Er erklärt, wie entscheidend die präzise mechanische Bearbeitung war, die von **Ruben Schemel** (Prozessautomatisierung und Arbeitsvorbereitung) und seinem Team aus der Arbeitsvorbereitung geleitet wurde.

„Daten aus **EPLAN** wurden ins **Lasercenter Perforex LC 3030** übertragen, damit jede Bohrung, jede Fräsung auf den Zehntelmillimeter genau sitzt“, beschreibt Stefan Hiss. „Diese Präzision ist entscheidend, damit später alles perfekt passt.“

Ein weiteres Highlight war die **digitale Planung**. „Wir haben die gesamte Verdrahtung virtuell geroutet, Anschlusspunkte definiert und daraus exakte Verlegepläne erstellt“, berichtet Stefan Hiss. „Diese Daten gingen zu **Alexander Bürkle cable solutions**, wo passgenaue **Drahtsätze** vorgefertigt wurden.“

Doch nicht alles lief automatisiert ab. „Manche Leitungen mussten **von Hand** geschnitten, Kupferschienen für Hochstromleitungen individuell angepasst werden“, erklärt Stefan Hiss weiter. „Hier hat **Rubens Team** großartige Arbeit geleistet – inklusive Berührungsschutz für die Verkupferung.“



Cassandra Schmauder, Auszubildende Elektronikerin für Betriebstechnik, panel solutions

3.2 Montage und Verdrahtung

Verdrahtungsleitungen bis **6 mm²** wurden vorkonfektioniert angeliefert, doch größere Leitungen mussten von Hand zugeschnitten und eingebaut werden. „Das ist bei der Größe der Anlage normal“, erklärt ein **Monteur**.

Gleichzeitig wurde darauf geachtet, dass die Feldverkabelung schon weitgehend vorbereitet war, damit die Schaltschränke vor Ort einfach und schnell angeschlossen werden konnten.

Besonders bei der Verdrahtung der **Signalschränke** zeigte sich die Dynamik des Projekts. „Die Leitungswegekisten, die wir bekommen haben, ändern sich laufend“, berichtet **Thomas Vettori**, Mess- und Servicetechniker im Bereich Steuerungstechnik. Diese ständigen Anpassungen verlangten eine **hohe Flexibilität** von den **Monteuren**, die teils selbst Updates der Schränke übernehmen mussten.

3.3 Prüfung

Bevor die Schaltschränke das Werk verlassen, durchlaufen sie einen intensiven Testlauf. „**Jeder Schaltschrank wird komplett durchgeprüft**“, erklärt **Thomas Heim**, verantwortlich für die Qualitätskontrolle. Funktionsprüfungen, Belastungstests, Sicherheitschecks – kein Detail bleibt unbemerkt.

Erst wenn alles stimmt, geht es auf die Reise. „Das ist der Punkt, an dem wir wissen, dass wir ein **sicheres und zuverlässiges Produkt** liefern“, betont Stefan Hiss. Kleinere Schränke fahren mit der firmeneigenen Logistik, die großen Einheiten werden per Spedition transportiert.

(v.l.n.r.) Thomas Heim, Teamleiter Werkstatt, Steuerungstechnik, panel solutions
Thomas Basler, Geschäftsführer panel solutions

4. Phase: - Ein Meilenstein

Dieses Projekt ist ein Meilenstein. Nicht nur für Alexander Bürkle, sondern auch für die Weiterentwicklung der **PtL-Technologie**. „Die Anlagen werden größer, komplexer – und wir wachsen mit ihnen“, sagt Stefan Hiss. Die nächste Anlage soll elektrisch um das Fünf- bis Sechsfache größer sein.

Der nächste Schritt? Noch mehr **Digitalisierung**. Der konsequente Einsatz von **Digital Twins**, ein **digitaler Arbeitsplatz** für **Monteure** und **Handscanner**, die präzise Anweisungen geben, wo jedes Bauteil hingehört. „Unsere Prozesse sind schon jetzt hochmodern, aber wir gehen weiter“, betont **Ruben Schemel**.

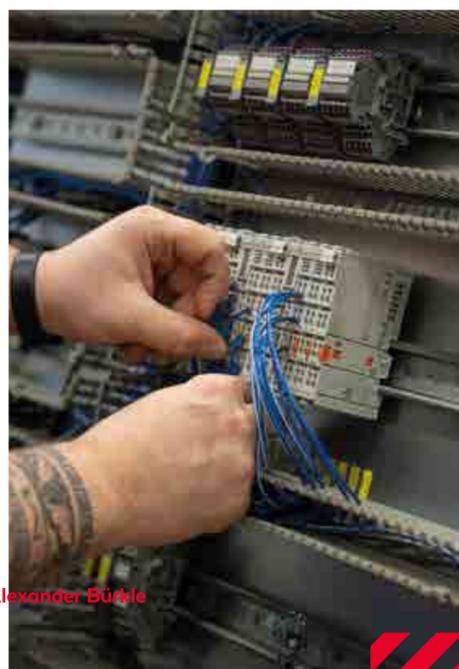
Ein Projekt mit Bedeutung. Ein Schaltschrank, der nicht nur Maschinen steuert, sondern auch ein Stück **Zukunft**. Denn mit jedem installierten Kabel wächst die Hoffnung auf **klimaneutrale Mobilität**.

Am Ende sind es nicht nur Kabel, Klemmen und Pläne - es ist das Zusammenspiel vieler Menschen, das zählt. Für Stefan Hiss ist genau das der Antrieb hinter jedem Projekt. „Mich begeistert, wenn aus tausend Details am Ende ein Ganzes wird, das funktioniert“, sagt er. „Dann weiß ich: Alles davor hat sich gelohnt.“

Franco Rizzo,
Lagerist Logistik, panel solutions

Hinter diesem Projekt steht die **INERATEC GmbH**, ein **Pionierunternehmen**, das sich auf die Umwandlung erneuerbarer Energien und CO₂ in nachhaltige Kraftstoffe (e-Fuels) spezialisiert hat. Seit ihrer Gründung 2016 hat die Firma aus **Karlsruhe** eine beeindruckende Entwicklung durchlaufen – von ersten Pilotprojekten bis hin zur weltweit größten **E-FUEL Pionieranlage mit einer Leistung von 5 Megawatt**.

4



Alexander Bürkle



Dominik Boos, Auszubildender Elektroniker für Betriebstechnik, panel solutions

056



Alexander Bürkle

057





1/3 ELEKTRO IN KÜRZESTER ZEIT



Wie gelingt der Umstieg auf E-Mobilität in der Firmenflotte? Mit Anreizen und Kommunikation! Diesen Weg geht der Technologiedienstleister Alexander Bürkle mit Erfolg. Der Schlüssel ist ein durchdachtes Drei-Säulen-Prinzip: 1. Bewegungsprofile analysieren, 2. E-Mobilität für die Mitarbeiter erlebbar machen und 3. mit gezielten Förderungen unterstützen.

„Wir profitieren natürlich davon, dass E-Mobilität Teil unseres Portfolios ist – von der Installation der Ladesäulen bis hin zur Abrechnung über unser Abrechnungssystem **voltfox**“, erklärt **Rolf Winterhalter**, der für die **Alexander Bürkle-Gruppe** im Bereich Mobilität verantwortlich ist. Wer einen E-Dienstwagen hat, kann ihn im Betrieb, öffentlich oder zu Hause laden.

Die Investition in die Ladeinfrastruktur zuhause wird vom Unternehmen bezuschusst. So war innerhalb kurzer Zeit ein Drittel der PKW in der Firmenflotte auf **Elektromobilität** umgestellt, was den Vorteil günstiger Stromtarife mit sich brachte.



ROLF WINTERHALTER
Mobility Management
Logistik

3 SCHRITTE ZUR NACHHALTIGEN FIRMENFLOTTE



Auch im Bereich der Elektro-Nutzfahrzeuge gibt es Fortschritte: In einer Kooperation mit der Daimler Truck AG hat Alexander Bürkle im vergangenen Jahr den Prototypen des neuen Mercedes-Benz eACTROS 600 getestet. E-LKW brauchen andere Lademöglichkeiten als PKW und diese ist seit 2019 im Zuge eines Forschungsprojektes mit dem Freiburger Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme (ISE) auf dem Firmengelände von Alexander Bürkle in Freiburg vorhanden. Solche Tests und Kooperationen sind uns wichtig, weil wir die Entwicklung der Branche aktiv mitgestalten“, sagt Rolf Winterhalter. „So können wir unseren Kunden nicht nur Produkte anbieten, sondern Lösungen rund um Elektromobilität.“

01 VERSTEHEN

Zuerst wurden die Bewegungsprofile der Mitarbeitenden analysiert. „Sind sie eher in Ballungsräumen oder ländlichen Gebieten unterwegs?“ Diese Analyse half, mögliche Hürden für sie in der Nutzung von **E-Mobilität** zu erkennen, mit Einzelnen ins Gespräch zu gehen und gezielt über E-Mobilität aufzuklären.

02 ERLEBEN

Elektroautos sind auf langen Strecken mittlerweile genauso zuverlässig wie konventionelle Fahrzeuge. Doch das weiß nicht jeder. Deshalb muss E-Mobilität greifbar werden: Was bedeutet es im Alltag, elektrisch zu fahren? Mitarbeitende hatten die Möglichkeit, Elektrofahrzeuge zu testen, ihre **Vorteile** zu entdecken und mögliche Vorurteile abzubauen.

03 FÖRDERN

Wer seinen Firmenwagen zu Hause laden kann, erhält einen einmaligen **Zuschuss** für den Erwerb und die Inbetriebnahme einer Ladeeinrichtung (**Wallbox**), die auch getrennt privat genutzt werden kann. Die betrieblich veranlasste Abrechnung erfolgt fair und transparent nach tatsächlichem Stromverbrauch – keine Pauschalen, keine Kompromisse.



Voltfox, die mobile Ladeapp

Das herstellerunabhängige **Abrechnungsbackend** für **Ladestationen** ermöglicht die einfache Verwaltung, Abrechnung und Anpassung von Preisen für unterschiedliche Nutzergruppen, z. B. Mitarbeiter, Kunden oder Lieferanten. Sie behalten die Auslastung im Blick und können Ihre **Ladeinfrastruktur** flexibel erweitern.

TIMO COMES
Technical Consultant erneuerbare Energien
Competence Center
Telefon +49 (0)69 300 6430-13
t.comes@alexander-buerkle.de



SOCIAL MEDIA POWER AUS DEM UNTERNEHMEN HERAUS

Wie Mitarbeitende die Sichtbarkeit mitgestalten

Corporate Influencer – ein Begriff, der immer häufiger fällt. Aber was steckt dahinter? Unternehmen sind auf Social Media präsent, doch echte Sichtbarkeit entsteht erst, wenn auch Mitarbeitende aktiv werden. Durch ihre Beiträge können sie nicht nur ihr persönliches Netzwerk stärken, sondern auch das ihres Arbeitgebers. Wie funktioniert das in der Praxis? Welche Inhalte kommen gut an, und welche Fehler sollte man vermeiden? Das Zukunftsmagazin hat mit Jarno Quade, Elektrokonstrukteur und Corporate Influencer bei Alexander Bürkle, gesprochen. Er erklärt, warum LinkedIn dafür die perfekte Plattform ist – und wie jeder sein Unternehmen erfolgreich unterstützen kann.

Redaktion: Wie können Privatpersonen ihr eigenes Social Media Profil nutzen, um das Unternehmen zu unterstützen? Und warum ist LinkedIn besonders geeignet dafür?

Jarno Quade: Das ist eigentlich ganz einfach: Beiträge vom Unternehmensprofil zu liken, zu teilen und zu kommentieren, ist schon ein großer Schritt, um die Sichtbarkeit zu erhöhen. Noch besser ist es, wenn Mitarbeitende auch eigene Beiträge verfassen, zum Beispiel über ihren Arbeitsalltag, besondere Projekte oder Erfolge. Dabei können sie das Unternehmen markieren und so direkt mit ihrem Netzwerk verbinden. Das sorgt nicht nur für Reichweite, sondern zeigt auch authentisch, wie sie hinter ihrem Arbeitgeber stehen. LinkedIn eignet sich dafür besonders gut, weil es derzeit das einzige Social-Media-Business-Netzwerk auf dem Markt ist.

Redaktion: Welche Inhalte oder Formate würdest du empfehlen, wenn Privatpersonen ihr Unternehmen auf LinkedIn unterstützen möchten?

Jarno Quade: Besonders wertvoll sind Inhalte, die eine Mischung aus verschiedenen Formaten bieten. Videos performen in der Regel am besten, aber auch Bilder, Karussells, Dokumente oder reine Textbeiträge können sehr gut funktionieren – der Mix macht's am Ende aus.

Redaktion: Gibt es bestimmte Do's und Don'ts für private Social-Media-Profile, die du empfehlen kannst?

Jarno Quade: Auf jeden Fall! Bei den Don'ts würde ich sagen: Bitte nicht einfach den Inhalt der Unternehmensseite 1:1 kopieren – das wirkt unpersönlich. Auch zu sehr gestellte Bilder oder Videos kommen oft nicht gut an. Fachbegriffe sollten nur sparsam und kurz erklärt genutzt werden. Bei den Do's empfehle ich, ruhig etwas Humor einzubringen und auch mal eine Anekdote oder einen Spaß zu teilen. Memes werden immer beliebter und können die Interaktion enorm steigern, weil sie User anziehen und das Profil lockerer wirken lassen. Die perfekte Mischung aus Professionalität und Leichtigkeit macht ein Profil attraktiv und ansprechend.



Redaktion: Wie lässt sich Fachwissen oder eine Erfolgsgeschichte teilen, ohne dass es werblich wirkt?

Jarno Quade: Das Wichtigste ist, regelmäßig Inhalte zu posten, die durch Bilder oder Videos unterstützt werden. So werden die Beiträge greifbarer und wirken authentischer. Eine lockere, zugängliche Schreibweise hilft ebenfalls, das Wissen klar und verständlich zu vermitteln, ohne dass es wie eine reine Werbebotschaft wirkt. Besonders hilfreich sind konkrete Anwendungsbeispiele – diese zeigen direkt, wie das Fachwissen in der Praxis umgesetzt wird und schaffen gleichzeitig Mehrwert für die Zielgruppe.

Redaktion: Wie wichtig ist Authentizität bei privaten Profilen, und wie kann man dabei einen persönlichen Stil entwickeln, der sowohl die Privatperson als auch das Unternehmen positiv darstellt?

Jarno Quade: Authentizität ist bei privaten Profilen unverzichtbar, denn sie macht die Inhalte glaubwürdig und sympathisch. Menschen folgen eher Personen, die echt und nahbar wirken, als solchen, die nur perfekte Hochglanzbilder oder Marketingbotschaften teilen. Gleichzeitig sollte Authentizität nicht mit Unprofessionalität verwechselt werden. Eine Balance aus Ehrlichkeit, persönlichen Einblicken und einem gewissen Maß an Professionalität – wie korrektem Schreiben und respektvollen Interaktionen – macht ein Profil glaubwürdig und seriös.

Der persönliche Stil entsteht vor allem durch Authentizität: Inhalte teilen, hinter denen man wirklich steht, und Experimente wagen, um herauszufinden, was die Zielgruppe anspricht. Mit der Zeit entwickelt sich so eine individuelle Handschrift, die sowohl die eigene Persönlichkeit als auch das Unternehmen in einem positiven Licht zeigt.

Redaktion: Welche KPIs (Key Performance Indicators) würdest du Privatpersonen empfehlen, um den Erfolg ihrer Social-Media-Aktivitäten zu messen?

Jarno Quade: Es gibt eine Reihe von KPIs, die Privatpersonen nutzen können. Besonders wichtig sind dabei Impressionen und Reichweite, um zu sehen, wie viele Menschen die Beiträge tatsächlich erreicht haben. Auch Interaktionen wie Likes, Kommentare und Teilungen sind aussagekräftig, da sie zeigen, wie gut der Inhalt bei der Zielgruppe ankommt.

Redaktion: Was ist dein wichtigster Tipp für Privatpersonen, die ihr Unternehmen auf LinkedIn sichtbarer machen möchten?

Jarno Quade: Es ist wichtig, sich klarzumachen, dass hinter den Profilen echte Menschen stecken – keine KI. Ich versuche, sie genauso anzusprechen, wie ich es im normalen Leben tun würde. Soziale Netzwerke funktionieren letztendlich wie das echte Leben: Wenn man freundlich auf Leute zugeht, kommt oft etwas Positives zurück.

Diese persönlichen Verbindungen gehen über LinkedIn hinaus. Ich habe beispielsweise bei WAGO vorgesprochen und gemerkt, wie wertvoll es ist, Kontakte auch außerhalb der Plattform zu treffen. Auf Messen begegnet man oft Menschen, mit denen man vorher nur digital vernetzt war – und genau das macht den Unterschied. Es kommt nicht darauf an, möglichst viele Follower zu haben, sondern die richtigen. Schon mit einer vergleichsweise kleinen, aber relevanten Community kann man viel bewirken. Es sind die echten, aktiven Kontakte, die einem weiterhelfen – nicht die reine Anzahl an Verbindungen.

JARNO QUADE
Elektrokonstrukteur
Systemlösungen
Telefon +49 (0)761 5106-578
j.quade@alexander-buerkle.de



Unser persönlicher best practice: Wie ein Schaltschrankrucksack LinkedIn eroberte



Ein kreativer Einfall kann auf Social Media große Wellen schlagen – das zeigt unser Schaltschrankrucksack. Auf Messen sorgt er regelmäßig für Aufmerksamkeit: Ein kompakter Schaltschrank, gebaut von Alexander Bürkle panel solutions, wird als Rucksack getragen. Was als Hingucker begann, wurde ein Viral-Erfolg auf LinkedIn. Besonders auf der SPS zeigte sich, wie Social Media Sichtbarkeit schafft: Viele Messebesucher erkannten ihn sofort – und einige Unternehmen entwickelten eigene Versionen. Das Beispiel zeigt, was Corporate Influencer bewirken: Durch authentische Beiträge machen sie sich und ihr Unternehmen sichtbar, geben der Marke ein Gesicht und fördern den Austausch – ohne klassische Werbung.

18 Millionen

Anzahl der LinkedIn-Nutzer in der DACH-Region: In Deutschland, Österreich und der Schweiz nutzen über 18 Millionen Menschen LinkedIn. (Quelle: Statista)

8 x mehr Engagement

Mitarbeiter-Engagement: Beiträge von Mitarbeitenden erzielen auf LinkedIn 8-mal mehr Engagement als Inhalte von Unternehmensseiten. (Quelle: The People Branding Company)

30 %

Recruiting durch Empfehlungen: 30 % der Bewerbungen auf LinkedIn kommen durch Empfehlungen bestehender Mitarbeitender zustande. (Quelle: Haufe)

96 %

B2B-Marketing auf LinkedIn: 96 % der B2B-Marketer nutzen LinkedIn als primären Kanal für Content-Marketing. (Quelle: BeginDot)

3-5 #hashtags

Hashtag-Optimierung: Beiträge mit 3-5 Hashtags erhalten auf LinkedIn 2-fach mehr Interaktionen. (Quelle: Thomas Hutter)

GEMEINSAM NÄHER AM KUNDEN

Markt verstehen, Lösungen gestalten



STEFAN BIRK
Vertriebsleiter
OEM

SVENJA LITZ
Leiterin
Market Management

Frau Litz, Sie leiten seit knapp einem Jahr das Market Management bei Alexander Bürkle smart industries. Welche Strukturen hat Ihr Vorgänger Stefan Birk an Sie übergeben?

Svenja Litz: „Mein Vorgänger, Stefan Birk, hat gemeinsam mit dem Team großartige Arbeit geleistet und eine starke Basis für zukünftige Erfolge geschaffen. Unter seiner Führung wurden die zentralen Bereiche unseres Market Managements nicht nur definiert, sondern strategisch ausgerichtet und konsequent weiterentwickelt. Ich möchte Ihnen folgend die Bereiche kurz vorstellen:

Das Produktmanagement überwacht und betreut das breite und tiefe Produktsortiment, um sicherzustellen, dass die angebotenen Produkte stets den Bedürfnissen unserer Kunden sowie den Marktanforderungen entsprechen. Die partnerschaftliche Kooperation mit strategischen Lieferanten ist in diesem Kontext ein zentraler Bestandteil unserer Geschäftsstrategie und von großer Bedeutung.

Das Vertriebsmarketing beherrscht die gesamtheitliche Klaviatur des Marketing-Mixes. Von der Bereitstellung themenspezifischer Vertriebsunterlagen über die Organisation von Messen und Kundenveranstaltungen bis hin zu Social Media Beiträgen werden die Mehrwerte von Alexander Bürkle permanent im passenden

Format aufbereitet. Auch Schwerpunkte des Bereichs smart industries z.B. in Bezug auf verschiedenen Zielbranchen wie die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie werden durch diesen Bereich sichtbar gemacht.

Mit den technischen Experten in unseren Fachabteilungen sowie mit dem Bereich **Business Development** arbeiten wir in enger Abstimmung kontinuierlich daran, neue attraktive Geschäftsmöglichkeiten und Technologiethemata zu identifizieren, um den Bereich smart industries auf nachhaltiges Wachstum auszurichten und Wettbewerbsvorteile zu schaffen.

Und wie tun Sie das?

Svenja Litz: „Market Management ist ein kontinuierlicher, unternehmerischer Prozess, durch den wir gezielt Marktchancen identifizieren, innovative Lösungen entwickeln und **Go-to-Market-Strategien** gemeinsam mit dem Vertrieb Realität werden lassen. Auf diese Weise positionieren wir uns optimal im Markt und genießen das Vertrauen unserer Kunden als zuverlässiger und zukunftsorientierter Partner. Das gelingt uns durch unsere ausgezeichnete Kompetenz, den nötigen Pioniergeist sowie unsere Leidenschaft, stets die beste Lösung für unsere Kunden zu finden und Alexander Bürkle

als Vorreiter in unserer Branche zu positionieren. Dabei steht die aktive Gestaltung des Marktes durch die Schaffung von neuen Maßstäben im **Handels- und Technologiegeschäft** im Vordergrund. Wir investieren dabei in strategische Allianzen mit namhaften Industrieherstellern, die uns dabei helfen, unsere Kunden ganzheitlich zu beliefern.

Der Bereich Market Management arbeitet außerdem sehr eng mit unseren Vertriebseinheiten **MRO, OEM und Export** zusammen, damit wir den Markt und unseren Kunden verstehen, kurzfristig Marktchancen z.B. durch **Sortimentserweiterungen** nutzen und langfristig die richtigen Kompetenzen aufbauen, um unsere Kunden auf dem Weg zur digitalen Transformation nachhaltig zu begleiten.

Herr Birk, welche Herausforderung haben Sie an Ihre Nachfolgerin übergeben?

Stefan Birk: „Das Market Management-Team ist hervorragend aufgestellt, um den Herausforderungen der aktuellen Zeit zu begegnen. Die Aufgabe besteht nun darin, die enge Verbindung innerhalb des Teams aufrecht zu erhalten und die Zusammensetzung flexibel an neue Marktanforderungen anzupassen. Die Vernetzung mit dem Vertrieb, zu unseren Partnern sowie weiterer Schnittstellen im Markt ist ein Schlüsselfaktor, um angemessen auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren und **Marktchancen** gemeinsam zum Erfolg zu führen.“

Frau Litz, warum ist Stefan Birk der Richtige, um ein Vertriebsteam zu leiten?

Svenja Litz: „Stefan ist die ideale Besetzung für diese Position, da er nicht nur über umfangreiche, langjährige Erfahrung im Vertrieb verfügt, sondern auch ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Kunden und die Dynamik des Marktes besitzt. Neben seiner nachgewiesenen Fähigkeit, Teams zu führen, **komplexe Verkaufsstrategien** zu entwickeln und enge Beziehungen zu Partnern und Kunden zu pflegen, bringt er sowohl strategisches Denken als auch praktische Umsetzungskompetenz für unser Technologie- und Handelsgeschäft mit. Ich schätze den Austausch mit Stefan sehr, um z.B. neue Ideen und Ansätze intensiv zu diskutieren und deren **Marktreife** zu bewerten. Dabei ist er zu jeder Zeit stets lösungsorientiert, was ihn zu einem sehr wertvollen Akteur in einem sich ständig verändernden **Marktumfeld** macht und wodurch er mit jedem Schritt den Weg des Unternehmens weiter nach vorne lenkt.“

Und was haben Ihre Kunden davon?

Stefan Birk: „In einer zunehmend komplexen und dynamischen Marktwelt ist es von zentraler Bedeutung, über ein Vertriebsteam zu verfügen, das nicht nur auf den aktuellen Bedarf reagiert, sondern auch proaktiv zukünftige Trends und Kundenbedürfnisse erfasst und dazu optimal berät und unterstützt.“

Wir setzen dabei auf einen differenzierten Ansatz, bei dem wir die spezifischen Bedürfnisse einzelner Kundensegmente aus der **produzierenden Industrie (MRO)** sowie dem **Maschinenbau und Anlagenbau (OEM)** adressieren, anstatt eine pauschale Lösung anzubieten.

Dank dieser Struktur, die sowohl langjährige Erfahrung, technisches Know-how, sowie innovativen Weitblick vereint, sind wir in der Lage, unseren Kunden stets maßgeschneiderte Lösungen zur Verfügung zu stellen. Ein weiterer Vorteil für unsere Kunden sind

unsere engen Partnerschaften zu namhaften Industrieunternehmen, wodurch wir ein sehr breites und tiefes Sortiment anbieten können und dieses durch passende Dienstleistungen und Logistikservices ergänzen.“

Was braucht Ihr Vertriebsteam, um Kunden vorausschauend zu beraten?

Stefan Birk: „Im Vertrieb ist es entscheidend, auf die individuellen Kundensituationen zielgerichtet zu reagieren. Als Technologiedienstleister ist es unser Anspruch, die herstellerunabhängig beste Lösung für die Anforderung des Kunden im Portfolio zu haben. Dazu brauchen wir die richtigen Partner und Werkzeuge, um diese Lösungen gemeinsam mit dem Kunden zu entwickeln und umsetzen zu können. Hierzu ist ein enger Austausch mit dem **Market Management** unerlässlich, damit wir zum einen die heutigen Anforderungen des Kunden bedienen können, jedoch auch für die zukünftigen Herausforderungen ein wertvoller Partner für unsere Kunden darstellen. Das Market Management stellt uns dazu nicht nur die notwendigen Informationen bereit, sondern liefert ergänzend wertvolle, fundierte **Marktanalysen**. Unsere Mitarbeiter im Vertrieb beraten daher intensiv im Hinblick auf jegliche Produktthemen sind aber parallel genauso in der Lage über einzelne Dienstleistungen, ganzheitliche Lösungen, Prozessoptimierungen oder spezifische Logistikkonzepte mit ihren Kunden zu sprechen.“

Frau Litz, und was brauchen Ihre Mitarbeiter?

Svenja Litz: „Das richtige Know-how, viel Leidenschaft, die richtigen Werkzeuge, ein bisschen Mut zur kontinuierlichen Veränderung – und vor allen Dingen partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren zahlreichen internen und externen Stakeholdern. Denn ein wesentlicher Bestandteil des Fundament im Market Management ist unsere Exzellenz in der teamübergreifenden, **interdisziplinären Zusammenarbeit**.“

Wie hat sich die Zusammenarbeit mit Lieferanten und Kunden in den letzten Jahren verändert?

Stefan Birk: „Der Markt ist seit Corona deutlich volatiler geworden, was für unsere Kunden unsere Lieferantenpartner als auch für uns neue Herausforderungen mit sich bringt. Daher fokussieren wir uns noch stärker auf Partnerschaften, Kundenbedürfnisse und auf geänderte Marktgegebenheiten. Durch den engen Austausch aller Parteien zu Logistikprozessen, Produktgeschäft und Technologieanwendungen entstehen spannende, zukunftsorientierte Projekte, die uns in der vertrauensvollen Zusammenarbeit eine ideale Grundlage für den weiteren gemeinsamen Erfolg bieten.“

STEFAN BIRK

Vertriebsleiter
OEM

Telefon +49 (0)761 5106-1024
s.birk@alexander-buerkle.de



SVENJA LITZ

Leiterin
Market Management

Telefon +49 (0)761 5106-559
s.litz@alexander-buerkle.de



SERVICE



CHRISTINE VETTER
Projekte smart industries



STEFAN HISS
Teamleiter
Systemlösungen Elektrokonstruktion

FELIX JENDRITZKI
Monteur Steuerungstechnik
Werkstatt
panel solutions



BERND WALTER
Field Application Engineer
Systemlösungen Automation

MELANIE SELINGER
Software & Automatisierung
Systemlösungen Autmation



TIZIANA LIGOURI-SCHLICHTING
Leiterin Akademie
Personalentwicklung



SVEN MORGENTHAL
Lagerist Logistik
panel solutions



KOMPLEXE PROJEKTE? GEBÜNDELTES KNOW-HOW!

Seit 2022 hat Alexander Bürkle smart buildings ein eigenes Competence Center – eine spezialisierte Einheit innerhalb des Unternehmens, die Fachwissen bündelt, Innovationen vorantreibt und strategische Ziele unterstützt. Das Ziel: Elektrohandwerker bei komplexen Projekten zu unterstützen und gemeinsam neue Aufträge zu akquirieren. Zwei Jahre nach der Gründung zeigt sich, wie sich die Initiative strategisch weiterentwickelt hat – und warum das für Handwerksbetriebe spannend ist.

Das Competence Center gliedert sich in fünf Bereiche: **Technisches Licht, Erneuerbare Energien, Gebäudeautomation, Systemlösungen und Projektvertrieb**. Hinter den Systemlösungen steht das Inbetriebnahme-Team, das es bei Alexander Bürkle schon seit neun Jahren gibt. Im Projektvertrieb wiederum geht das Unternehmen proaktiv auf Kunden mit größeren Bauvorhaben wie Hotels oder Industrieanlagen zu. Ziel ist es, möglichst früh in die Wertschöpfungskette einzusteigen – etwa durch die Elektroplanung.

„Der Vorteil für unsere Endkunden ist klar: Sie haben einen zentralen Ansprechpartner, der alles koordiniert“, sagt Kai Richter, **Leiter des Competence Centers**. „Für Elektrohandwerker ergeben sich daraus zwei Optionen: Entweder sie beauftragen uns gezielt, oder sie werden selbst Nachunternehmer in unseren Projekten.“

Ganzheitliche Lösungen statt Insellösungen

„Alles, was förderfähig ist, interessiert unsere Partner im Elektrohandwerk“, berichtet Kai Richter. Ein besonders wichtiges Thema ist die **Ladeinfrastruktur**, besonders in Mehrfamilienhäusern und gewerblichen Liegenschaften. Hier geht es nicht nur um die Installation von Ladepunkten, sondern auch um korrekte Abrechnung des Stromverbrauchs. Die **Voltfox-App** von Alexander Bürkle (siehe Seite 57) ermöglicht eine transparente Verrechnung des Stroms, den Mieter oder Mitarbeiter an den Ladepunkten verbrauchen.

Das **Competence Center Erneuerbare Energien** denkt dabei ganzheitlich: Vom **Photovoltaik-System** über **Lastmanagement** bis hin zur **Abrechnung der Ladekosten**. Es analysiert die komplette Energieinfrastruktur des Kunden, einschließlich Netzkapazitäten und Energieerzeugung vor Ort. Wo nötig, wird ein übergreifendes Lastmanagement installiert, das alle Bereiche des Gebäudes berücksichtigt. „Ein Beispiel: Wenn ein Logistik-Unternehmen zwei E-LKW bestellt, prüfen wir die Netzinfrastruktur, den Platzbedarf und die Energiequellen vor Ort und entwickeln eine maßgeschneiderte Lösung“, so Kai Richter.



Gebäudeautomation: Smarte Systeme für intelligente Gebäude

Das **Competence Center Gebäudeautomation** hat sich auf den Bereich **Gebäudeautomation, Energiemonitoring und Videoüberwachung** spezialisiert. „Bei der Videoüberwachung haben wir in neue Technik investiert und uns auf bestimmte Produkte fokussiert“, so Kai Richter. Besonders mit **Thermalüberwachung, Zutrittskontrolle und Kennzeichenerkennung** unterstützt sein Team Handwerksbetriebe bei der Planung und Umsetzung anspruchsvoller Projekte. Zudem bietet es auch Lösungen für Mess-, Steuer- und Regeltechnik sowie für Visualisierung und Programmierung an. „Unsere Fachkompetenz hilft Elektrohandwerkern dabei, diese Systeme effizient in ihre Projekte zu integrieren – vom ersten Entwurf über die Materiallieferung bis hin zur finalen Inbetriebnahme. Dies spart Zeit und minimiert Fehlerquellen“, so Kai Richter.

WLAN-Ausleuchtung: Optimale Netzabdeckung für jedes Gebäude

Ein neuer Bereich im **Competence Center** ist die **WLAN-Ausleuchtung**. Besonders wichtig ist diese Dienstleistung, wenn große Gebäude wie Lagerhallen, Hotels oder Bürogebäude flächendeckend mit **stabilem WLAN** versorgt werden müssen. „Jeder kennt das: Im Hotelzimmer funktioniert das WLAN gut, aber zwei Türen weiter kaum noch. Das liegt oft an einer schlechten Ausleuchtung“, erklärt Kai Richter.

Für eine präzise Planung erstellen die Experten des Competence Centers eine **Heatmap**, um zu ermitteln, wie viele Repeater notwendig sind und wo sie am besten platziert werden, um das WLAN optimal zu verteilen. „Auf Basis dieser Messung erstellen wir ein Angebot, das die benötigten Produkte und Installationskosten umfasst.“ Diese Dienstleistung ist besonders in großen **Industrie- und Logistikhallen** gefragt, wo eine zuverlässige Netzabdeckung für den reibungslosen Betrieb unerlässlich ist.

Glasfaserspleißen als wachsender Service

Elektrohandwerker haben häufig Spleißarbeiten in ihren Aufträgen, aber nicht immer das nötige Know-how. „Hier unterstützen wir mit unserem spezialisierten Team, das präzise und zuverlässig arbeitet“, so Kai Richter. Besonders in der Region **Karlsruhe** ist eine Mitarbeiterin ausschließlich für das **Glasfaserspleißen** zuständig – eine anspruchsvolle Aufgabe, bei der sehr dünne Glasfaserkabel verbunden werden. Dies erfordert sowohl spezielles Wissen als auch viel Übung. Da die Nachfrage steigt, werden derzeit zwei weitere Mitarbeiter in Freiburg ausgebildet, um den Service weiter auszubauen. Besonders Industrieunternehmen, bei denen schnelles Internet und **5G** eine Schlüsselrolle spielen, profitieren von diesem Angebot.



„Die Arbeit bei Alexander Bürkle bietet mir die Freiheit, schnell Entscheidungen zu treffen und Projekte flexibel zu gestalten. Wir sind ein dynamisches Team, das Handwerksbetriebe in zukunftsweisenden Bereichen wie **Gebäudetechnik, Ladeinfrastruktur und Videoüberwachung** unterstützt. Hier bekommt ihr nicht nur Lösungen, sondern auch echtes Know-how für die Umsetzung. Wenn ihr auf spannende Projekte Lust habt und euch weiterentwickeln wollt, lasst uns zusammenarbeiten – es lohnt sich!“

KAI RICHTER

Leiter
Competence Center
Telefon +49 (0)761 5106-1032
k.richter@alexander-buerkle.de



EINFÜHRUNG DIGITALE STELLEN

Herzlich willkommen

Schon gemerkt? In den Eingangsbereichen der **19 Kundencentern von Alexander Bürkle** gibt es keine Fernseher mehr, die Herstellerinformationen ausspielen, sondern digitale Stelen. Die sind interaktiv. Das heißt, dass Kunden per Touch-Screen zusätzliche Informationen abfragen können. Beispiel: Es läuft ein Spot und wenn man darauf tippt, erscheint ein **QR-Code**, der weitere Produktinformationen bereitstellt.

Ein Vorteil ist, dass sich die Werbung stärker am Nutzen der Betrachtenden ausrichtet. Die können sich selbst aussuchen, welche Information sie vertiefen: aktuelle Aktionen der großen Hersteller, Schulungen bei Alexander Bürkle oder regionale Events wie das Grillfest vor Ort?

Wenn Sie also das nächste Mal in einem Kundencenter sind, probieren Sie's einfach mal aus!

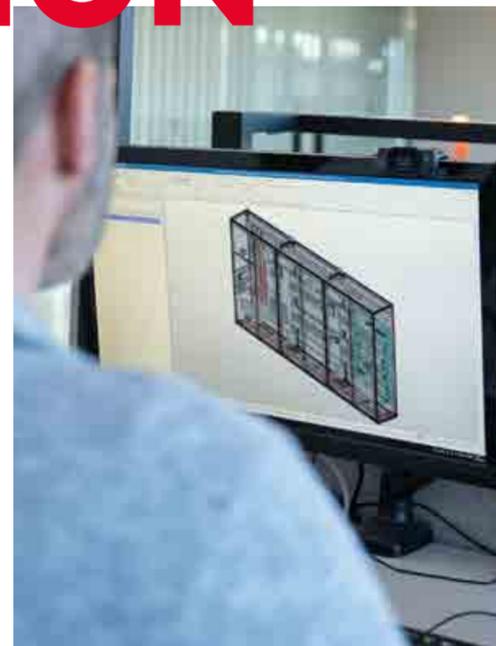
INTERA
INTERA
INTERA
INTERAKTIV
INTERAKTIV
INTERAKTIV



APPLICATION CENTER

Der digitale Zwilling hat im Steuerungs- und Schaltschrankbau bei Alexander Bürkle eine zentrale Rolle übernommen. „Früher war er nur bei Eigenkonstruktionen im Einsatz, heute auch in Kundenprojekten“, sagt Fabian Cemek, strategischer Leiter für Systemlösungen in der Elektrokonstruktion bei Alexander Bürkle smart industries.

Möglich wird das, indem sein Team die oft rudimentären 2D-Rohdaten unserer Kunden mit notwendigen technischen Informationen anreichert, um daraus einen vollwertigen **digitalen Zwilling in 3D** zu erstellen. Der steuert dann sämtliche automatisierte Prozesse, von der präzisen **CNC-gefertigten Montageplatte** und den laserbearbeiteten Gehäuseteilen bis hin zur PC-gestützten Verdrahtung mit vorgefertigten, beschrifteten Drahtsätzen. Ergebnis: exakte, fehlerfreie und effiziente Produktionsabläufe. „Das reduziert nicht nur die Arbeitszeit im Schaltschrankbau erheblich, sondern sorgt ebenso für durchgängige Prozesse“, so **Fabian Cemek**.



FABIAN CEMEK
Strategischer Leiter
Systemlösungen Elektrokonstruktion



SVEN MORGENTHAL
Lagerist Logistik
panel solutions

Zukunft des Schaltschrankbaus - digital und effizient

Ein entscheidender Treiber dieser Entwicklung ist die enge Partnerschaft zwischen Rittal, EPLAN und Alexander Bürkle panel solutions, die 2023 auf ein neues Level gehoben wurde und neue Maßstäbe im digitalen Schaltschrankbau setzt. **Alexander Bürkle panel solutions ist seit Juli 2023 erster externer Application Center Partner von Rittal/Eplan.** Das heißt, wer sich als Unternehmen für den digitalen Schaltschrankbau interessiert, kann bei Alexander Bürkle panel solutions in **Malterdingen** den digitalen Workflow live miterleben. Die Kunden sehen hier teils an ihren eigenen Projekten, wie die Bearbeitungsmaschinen den digitalen Zwilling nutzen, um die passenden Ausbrüche im Schaltschrankgehäuse zu erstellen, oder wie die Verdrahtung und Bestückung softwaregestützt funktioniert. Im Rahmen des Industrieforums (Seite 025) konnten wir viele interessierte Kunden begrüßen. Wir hatten aber auch schon Delegationen aus Südafrika zu Besuch“, berichtet **Fabian Cemek**.

Rittal selbst, als weltweit führender Anbieter für Schaltschranksysteme, bietet seinen Kunden zwar die mechanische Bearbeitung von Schaltschrankgehäusen durch **Laser- und CNC-Maschinen** an, benötigt für die Verdrahtung, Bestückung und Prüfung aber Partner wie Alexander Bürkle panel solutions. Dass hier durchgängig Produkte und Maschinen von Rittal sowie Software von EPLAN zum Einsatz kommen, macht den **Schaltschrankbau** nicht nur sehr leistungsfähig, sondern ermöglicht es allen drei Partnern, den Automatisierungsprozess voranzutreiben.

„Es gibt Firmen, die besitzen EPLAN, und es gibt Firmen, die können EPLAN. Das ist ein Riesenunterschied!“, sagte **Uwe Scharf, Geschäftsführer und Vertriebsleiter bei Rittal**, bei der öffentlichen Bekanntgabe der „Application Center Partnerschaft“. Dieser Unterschied sei entscheidend, um die volle Leistungsfähigkeit der Plattform auszuschöpfen. **Thomas Basler, Geschäftsführer bei Alexander Bürkle panel solutions**, hob hervor, wie wichtig es ist, die Perspektive der Kunden aktiv in die Partnerschaft mit EPLAN und Rittal einzubringen. „Wir sind stolz auf die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern auf Herstellerseite, doch entscheidend ist, dass auch unsere Kunden verstehen, wie die zukünftige Produktion gestaltet werden muss und welche Arbeitsweisen die Zukunft bestimmen werden“, betont **Thomas Basler**. Nur durch dieses gemeinsame Verständnis und durchgängig effiziente Prozesse kann die Wettbewerbsfähigkeit des Produktionsstandorts Deutschland langfristig gesichert werden.

FABIAN CEMEK
Strategischer Leiter
Systemlösungen Elektrokonstruktion
Telefon +49 (0)761 5106-1057
f.cemek@alexander-buerkle.de





PARTNER FÜRS GRÜNE BAUEN

Was passiert, wenn man Nachhaltigkeit nicht nur baut, sondern auch elektrisch denkt?

Früher wurde nachhaltiges Bauen an Ziegeln, Dämmstoffen und Klebstoffen gemessen. Heute geht es längst auch um andere Komponenten – um Energieeffizienz, CO₂-Fußabdruck, Ressourcenschonung und verlässliche Produktdaten. Ein Bereich, der dabei bisher oft unterschätzt wurde: die Elektrotechnik. Das wollen Alexander Bürkle und das Sentinel Holding Institut jetzt ändern – mit einer Partnerschaft, die weit über das Übliche hinausgeht.

„Ursprünglich war es nur als Austausch gedacht“, erinnert sich Sebastian Dilger, der das Thema Nachhaltigkeit im elektrotechnischen Kontext innerhalb der Alexander Bürkle-Gruppe begleitet – angestoßen wurde es von Ralf Glink und seinem Team.

„Ich kannte Sentinel noch aus früheren Projekten – ihre datengetriebene Herangehensweise, ihr Wissen rund um Wohngesundheit und Zertifizierungen. Im Gespräch haben wir schnell gemerkt: Da geht mehr.“

Und das ging es tatsächlich. Inzwischen arbeiten beide Unternehmen auf zwei Ebenen eng zusammen: Erstens technologisch – durch eine Schnittstelle zwischen der Produktdatenbank von Sentinel und dem PIM-System von Alexander Bürkle. So erhalten Fachpartner wie Handwerksbetriebe gebündelten Zugriff auf relevante Nachhaltigkeitsnachweise, automatisch aktuell gehalten und ergänzt durch Sentinel-eigene Informationen (siehe auch alexgreen auf Seite 086). Der sogenannte Produktpass bündelt verschiedene Zertifikate wie beispielsweise den Blauen Engel und wird in Kürze direkt im Alexander Bürkle Onlineshop abrufbar sein.



SEBASTIAN DILGER
Geschäftsführer
die digitalwandler
Gesellschaft für digitale Beratung mbH

RALF GLINK
Leiter
Business Development
smart buildings

Die zweite Ebene ist strategisch. Sentinel bringt jahrzehntelange Erfahrung mit in der Beratung und Begleitung von Bauprojekten – bislang vor allem mit Fokus auf klassische Baustoffe. Alexander Bürkle hingegen öffnet als Partner den Zugang zur Elektrotechnik: „Energie- und Gebäudekonzepte sind heute zentrale Pfeiler nachhaltiger Architektur“, so Sebastian Dilger. „Wir schließen eine Lücke, die in der bisherigen Nachhaltigkeitsbetrachtung oft unterrepräsentiert war.“

Diese strategische Ebene gewinnt zunehmend an Bedeutung – denn die Anforderungen am Markt verändern sich. Besonders bei öffentlichen Ausschreibungen wird immer häufiger ein klarer Nachweis über die Nachhaltigkeit eingesetzter Produkte verlangt. Was bislang für viele Akteure noch schwer greifbar war, soll durch die Zusammenarbeit von Alexander Bürkle und Sentinel einfacher werden.

Die Kooperation ist dabei kein eigenständiger Weg, sondern eine gezielte Ergänzung zu alexgreen. Sie macht die Initiative inhaltlich belastbarer und liefert wichtige Bausteine für die nächste Entwicklungsstufe: alexgreen bildet den Ausgangspunkt für einen offenen Branchenstandard, der künftig unter neuem Namen etabliert werden soll. Sentinel bringt dafür das nötige Daten-Know-how, die Erfahrung mit Zertifizierungen und die neutrale Perspektive mit ein – eine Kombination, die Ver-

trauen schafft und den Anspruch unterstreicht, nicht nur intern zu wirken, sondern ganze Marktstrukturen mitzugestalten.

Und wie funktioniert die Zusammenarbeit ganz konkret? „Sehr gut“, sagt Sebastian Dilger. „Unsere Ansätze waren von Anfang an überraschend nah beieinander – methodisch, inhaltlich, sogar sprachlich. Das hat vieles erleichtert.“ Die regelmäßigen Abstimmungen finden auf beiden Seiten mit festen Ansprechpartnern statt, gemeinsame Projekte sind bereits in Arbeit.

Wenn also auf der einen Seite Daten, Standards und Erfahrung stehen – und auf der anderen Technik, Energie und Praxisnähe – dann entsteht daraus mehr als eine Lieferkette. Es entsteht ein Netzwerk für die Zukunft. Oder, wie Sebastian Dilger es formuliert: „Sentinel ist einer der renommiertesten Player für nachhaltiges Bauen – und wir bringen die Elektrotechnik dazu. Gemeinsam denken wir Nachhaltigkeit weiter.“

Um die Sichtbarkeit nachhaltiger Produkte im Markt weiter zu stärken, engagiert sich Alexander Bürkle auch aktiv gegenüber Herstellern: Sie werden gezielt eingeladen, ihre Sortimente analysieren zu lassen – und damit Teil eines offenen Standards zu werden, der die Branche nachhaltig verändern könnte.



SEBASTIAN DILGER
Geschäftsführung
die digitalwandler
Gesellschaft für digitale Beratung mbH
Telefon +49 (0)761 5106-1016
s.dilger@alexander-buerkle.de





C-TEILE MANAGEMENT LEICHT GEMACHT

Minimaler Aufwand, maximale Effizienz: C-Teile einfach bestellen und verwalten

Die Verwaltung von C-Teilen ist bei vielen Unternehmen ein aufwendiger Prozess. Deshalb bietet Alexander Bürkle seinen Kunden seit vielen Jahren entsprechende Services an, um den Aufwand für das Bestellen und Verwalten von C-Teilen auf ein Minimum zu reduzieren. In der Vergangenheit wurde dabei auf ein System gesetzt, bei dem mit Hilfe eines einfachen Barcode-scanners Bestellpositionen in den Onlineshop übertragen werden konnten. Hier konnte die Bestellung dann bearbeitet und final abgeschlossen werden. Im Anschluss erhielt der Kunde - wie gewohnt - seine Ware.

Am Ergebnis wird sich auch in Zukunft nichts ändern. Kanban-Kunden von Alexander Bürkle werden auch zukünftig ihr Verbrauchsmaterial bedarfsgesteuert und rechtzeitig erhalten. Das in die Jahre gekommene System wurde jedoch ab Anfang 2023 schrittweise bei den Bestandskunden durch die **Kanban-App** abgelöst, die sowohl auf einem herkömmlichen Smartphone als auch von Scannerlösungen unterstützt wird. „Damit konnten wir Störungen und Ausfallzeiten für die Kunden erheblich reduzieren“, sagt **Sebastian Wiekenberg**, Leiter des **Business Development** bei Alexander Bürkle smart industries, der die Kanban-App entwickelt hat.

Seither sind auch einige Neukunden dazugekommen. Denn das Kanban-System ist eine Chance, Prozesskosten zu sparen - besonders, wenn es um C-Teile mit geringem Warenwert geht, die häufig nachbestellt werden müssen. Kabelbinder, Klemmen, Aderendhülsen, alles das, was man täglich in der Produktion, der Werkstatt oder auch auf einer Baustelle braucht. Hinter dem Erfolg der Kanban-App steht also eine einfache Rechnung: je geringer der Artikelwert, desto mehr fallen die Prozess- und Lagerkosten im Verhältnis ins Gewicht. „Hier kann man ansetzen und die Prozesskosten in den Fokus nehmen, um **Optimierungspotenziale** zu erschließen“, so Sebastian Wiekenberg. „Häufig lassen sich die Prozesskosten mit dem Einsatz des Kanban-Systems um bis zu 50 % reduzieren.“ Durch die einfache Bedienung ist die Kanban-App auch für Handwerksunternehmen interessant.

Mit der Kanban-App geht der Baustellenauftrag direkt ins **ERP-System** von Alexander Bürkle und wird dort umgehend verarbeitet. Im Zuge der Neuentwicklung der App wurde auch viel Wert auf einen gesteigerten Bedienkomfort gelegt. So kann beispielsweise die Behältermenge in der App voreingestellt werden: Ist eine Schütte mit Aderendhülsen oder Kabelbindern leer, wird der Artikel umgehend in der richtigen Stückzahl nachbestellt. Selbst wenn die Internetverbindung im Lager instabil ist, können die Daten offline erfasst und die Bestellung später übermittelt werden.



Aktuell arbeiten wir an einer Erweiterung unserer Kanban-Lösungen“, berichtet Sebastian Wiekenberg.“

„Unser Ziel ist es, Bedarfe nicht nur per Scan zu erfassen, sondern beispielsweise auch durch RFID-Technologie oder einen Push-Button direkt am Behälter.“ Dadurch lassen sich die Prozesse beim Kunden noch weiter optimieren.

DAS OPTILOG® KANBAN-SYSTEM BEI ALEXANDER BÜRKLE

Service-Level-Modelle



→ Level 1

(kostenfrei)
Eigenbewirtschaftung



→ Level 2

4-tägiger Lieferzyklus
Bedarfserfassung, Bestellung,
Lieferung und Regalbefüllung
durch Alexander Bürkle



→ Level 3

Wöchentlicher Lieferzyklus
Bedarfserfassung, Bestellung,
Lieferung und Regalbefüllung
durch Alexander Bürkle



„Gerade bei C-Teilen mit geringem Warenwert lohnt sich die Optimierung der eigenen Logistikprozesse durch Kanban-Systeme.“

Sebastian Wiekenberg

SEBASTIAN WIEKENBERG

Leiter Business Development
Alexander Bürkle smart industries
Telefon +49 (0)761 5106-1053
s.wiekenberg@alexander-buerkle.de



ALLES BEGINNT ZUHAUSE

Qualität, Langlebigkeit und Verantwortung im Fokus



STEFAN PAESKA
Kundenmanager
Außendienst

Nachhaltigkeit ist längst mehr als ein Trend – sie ist eine gemeinsame Verantwortung. Als Alexander Bürkle setzen wir auf Elektrogeräte, die mit Qualität und Reparaturfreundlichkeit überzeugen und gleichzeitig die Umwelt schonen. Marken wie Grundig, Miele und Siemens tragen mit innovativen, langlebigen Produkten zur Ressourcenschonung bei.

Nachhaltigkeit heißt: reparieren statt wegwerfen

Ein nachhaltiges Produkt zu kaufen, bedeutet heute mehr denn je, auf Langlebigkeit und Reparierbarkeit zu achten. Grundig zeigt mit Innovationen wie **recyclten Materialien** oder der weltweit ersten Waschmaschine mit **Mikroplastikfilter**, dass nachhaltige Technologien keine Zukunftsvision mehr sind, sondern bereits Realität.

Unsere Rolle als Partner für Nachhaltigkeit

Als Elektrogroßhandel und Technologiedienstleister nehmen wir eine Schlüsselrolle ein, um nachhaltige Technologien für Fachhändler und Endkunden zugänglich zu machen. Wir bieten gezielte Schulungen an, um unseren Partnern die Reparaturtechniken der neuesten Geräte näherzubringen. Gleichzeitig unterstützen wir sie mit Verkaufsargumenten, die auf Langlebigkeit, Ressourcenschonung und Energieeffizienz abzielen.

Unsere **5-Jahres-Garantie-Produkte** und das **Premium-Sortiment** stehen ebenfalls im Einklang mit dieser Strategie. Nachhaltige Geräte sind nicht nur ein Verkaufsargument, sie sind eine Investition in die Zukunft – für Händler, Endkunden und unsere Umwelt.



**„Made in Germany“:
Ein Qualitätssiegel, das zählt**

Die Nachfrage nach Produkten „Made in Germany“ bleibt konstant hoch. Kunden schätzen die Verbindung aus **Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit**. Modelle von Marken wie **Bosch** und **Siemens** werden gezielt nachgefragt – sei es wegen ihrer energieeffizienten Technologien oder ihrer Reparaturfreundlichkeit.

Herausforderungen und Chancen

„Die Vorteile nachhaltiger Produkte am Markt zu positionieren, bleibt eine Herausforderung“, erklärt **Christoph Lange** aus dem **Verkaufsinendienst**. „Vor allem die höheren Preise, die oft mit ressourcenschonenden Herstellungsverfahren einhergehen, erfordern überzeugende Argumente.“

Hier setzen wir an: Mit gezielten Schulungen und Informationsmaterialien schärfen wir das Bewusstsein unserer Kunden für die langfristigen Vorteile von Qualität und Nachhaltigkeit und zeigen, dass sich diese Investition auszahlt – für den Geldbeutel und die Umwelt.

Ein Blick in die Zukunft

Die Entwicklung ist eindeutig: Nachhaltigkeit wird zum festen Bestandteil der Elektronikbranche. Hersteller wie Miele, die verschiedene ihrer Produkte auf eine 20-jährige Lebensdauer testen und ab 2025 die Preise für Ersatzteile senken, setzen Standards, die andere Hersteller adaptieren. Reparaturfreundlichkeit, langlebige Materialien und ressourcenschonende Technologien sind die Zukunft.

Als Alexander Bürkle sind wir stolz darauf, diese Entwicklungen aktiv mitzugestalten. Gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden möchten wir nachhaltigen Konsum fördern und eine lebenswerte Zukunft sichern – denn Nachhaltigkeit beginnt zuhause.

CHRISTOPH LANGE
Kundenmanager Innendienst
Elektrohauseräte



ANJA WAGNER
Assistentin
Produktmanagement
Telefon +49 (0)761 5106-316
a.wagner@alexander-buerkle.de





NEU IM IT-SHOP

Mehr Services, mehr Möglichkeiten, mehr für Sie

Der IT-Shop von Alexander Bürkle ist Ihre zentrale Plattform für IT-Beschaffung. Mit über 850.000 Produkten bieten wir eine riesige Auswahl für jeden Bedarf – von Monitoren und Druckern über IT-Zubehör bis hin zu Komplettlösungen für Ihre Infrastruktur.

Ganz gleich, ob Sie Ihre Büroausstattung modernisieren, Home-Office-Arbeitsplätze einrichten oder größere Projekte umsetzen möchten. Auch unsere bewährten Services überzeugen.

gen. Mit persönlicher Beratung, einem intuitiven Warenkorb-System und einer klaren, übersichtlichen Struktur sparen Sie wertvolle Zeit und können Ihre IT-Beschaffung effizient organisieren. Ob regelmäßige Bedarfe oder komplexe Projekte – der IT-Shop steht Ihnen als verlässlicher Partner zur Seite.

Doch jetzt geht der IT-Shop noch einen Schritt weiter. Hier erfahren Sie alles über die neuen Funktionen und Services, die Ihnen die Arbeit noch einfacher und flexibler machen!

Mit diesen neuen Features wird der IT-Shop zur All-in-One-Lösung für IT-Beschaffung und darüber hinaus

1
Direkte Terminbuchung für Dienstleistungen

Planen Sie Beratungen, Serviceanfragen oder Projektgespräche einfach online über unser Terminbuchungssystem.

2
IT-Shop-Onboarding

Eine Einführung speziell für neue Nutzer: Lernen Sie die Funktionen und die optimale Nutzung des IT-Shops Schritt für Schritt kennen.

3
Virtuelle Beratungsgespräche

Individuelle Produktberatung und Unterstützung bei der Produktauswahl – zugeschnitten auf Ihre Anforderungen und bequem von überall aus.

4
Hardwarekonfiguration nach Kundenwunsch

PCs, Notebooks oder Serverclients – lassen Sie Ihre Hardware exakt nach Ihren Vorgaben zusammenstellen.

5
Konferenzraumplanung

Unterstützung bei der Konzeption und Ausstattung moderner Konferenzräume, perfekt abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse.

6
Digitales Klassenzimmer

Spezielle Angebote und Zusammenstellungen für Bildungseinrichtungen, um digitale Lernumgebungen effizient umzusetzen.

7
Verbesserte Anfragefunktion

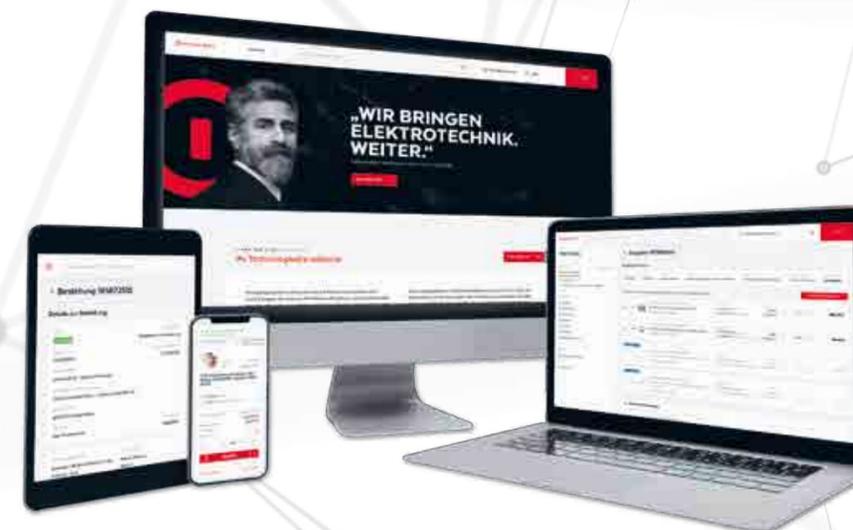
Für größere Projekte, regelmäßigen Bedarf oder Ausschreibungen können Sie direkt aus dem Warenkorb Anfragen starten – unkompliziert und schnell.

8
Partnerschaften mit führenden Herstellern

Neue Kooperationen mit namhaften Herstellern ermöglichen Ihnen exklusiven Zugang zu besonderen Konditionen und Produkten.



Mehr erfahren:
<https://itshop.alexander-buerkle.de>



DER ONLINESHOP VON ALEXANDER BÜRKLE

Kontinuierliche Verbesserung durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit

Der Onlineshop von Alexander Bürkle wird kontinuierlich verbessert. Grundlage ist eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Kunde und Entwicklerteam. Drei Beispiele zeigen, wie das in der Praxis gelingt.

Neue Suche

Artikel schneller finden und Bestellprozesse abkürzen – die Suchfunktion im Onlineshop wurde aufgrund von Kundenwünschen überarbeitet. Das Entwicklerteam fragte bei Testkunden nach, welche Informationen sie in die Suche eingeben möchten. Ziel war es, die Prozessabwicklung zu verkürzen. Ergebnis: durchaus komfortabel!

Projektleistungsverzeichnis

Kontingente vereinbaren, Stücklisten hinterlegen, direkt aufs Projekt bestellen – und Projektfortschritte online im Blick behalten. Durch engen Kontakt zum Vertrieb bekommt das Onlineshopteam sehr direkt vermittelt, wo Kundenbedürfnisse liegen. So entstand diese Erweiterung, die Materialbestellungen für größere Projekte deutlich erleichtert.

Feature: abgehakt

Materialeingang prüfen, im Onlineshop abhaken oder Reklamation digital übermitteln – das neue Feature „abgehakt“ entstand durch Vor-Ort-Besuche des Onlineshopteams. Die Entwickler schauten ihren Kunden über die Schulter, die frühmorgens mit Zettel und Stift Wareneingänge prüften – und bemerkten, dass diese Prozesse bei Reklamationen nicht abgeschlossen werden konnten, weil die Vertriebsmitarbeiter von Alexander Bürkle vor 8 Uhr selten erreichbar sind. Das neue Feature erledigt das „Abhaken“ nun direkt digital.

125 Jahre Jubiläumsaktion

Ein Jahr lang können Kunden von Alexander Bürkle im Onlineshop Punkte sammeln und in Prämien einlösen.



JAN-PHILIPP ZINK
Product Owner E-Commerce
Digital Sales
Telefon +49 (0)761 5106-715
j.zink@alexander-buerkle.de



KOMPETENZEN STÄRKEN

für Mitarbeiter, Unternehmen und Kunden

Gezielte Weiterbildung für eine wachsende Branche

Die Anforderungen in der Elektrotechnik verändern sich: Technische Expertise allein reicht nicht mehr – Beratungskompetenz gewinnt zunehmend an Bedeutung. Um seine Mitarbeiter optimal auf diese Entwicklung vorzubereiten, hat Alexander Bürkle in Zusammenarbeit mit der IHK-Akademie Südlicher Oberrhein einen spezialisierten Zertifikatslehrgang ins Leben gerufen. Das Ergebnis: eine praxisnahe Weiterbildung, die nicht nur fachliches Wissen vertieft, sondern auch neue Karriereperspektiven eröffnet.

Kooperation zwischen Unternehmen und IHK

Die enge Zusammenarbeit zwischen Alexander Bürkle und der IHK-Akademie zeigt, wie Weiterbildung gezielt auf betriebliche und branchenspezifische Anforderungen zugeschnitten werden kann. Während das Unternehmen praxisrelevante Inhalte definierte, entwickelte die IHK eine strukturierte Lernarchitektur – von Unterrichtsformaten bis hin zu Prüfungsmodalitäten. „Ein IHK-Zertifikat steht für eine fundierte Ausbildung und einen durchdachten Lernprozess“, betont Andreas Klöble, Leiter der IHK-Akademie. „Deshalb haben wir den Lehrgang von A bis Z begleitet.“

Mehr Wissen, mehr Vernetzung, mehr Qualität

Der Lehrgang zur Fachkraft für Kommunikationstechnik hatte einen unmittelbaren Effekt auf den Arbeitsalltag: Mitarbeiter bildeten Lerngruppen, tauschten sich intensiv aus und stärkten ihr Fachwissen. Dieses neue Know-how wirkt sich direkt auf die Beratungskompetenz aus – ein entscheidender Vorteil für Kunden. „Unsere Fachberater prüfen Leistungsverzeichnisse kritisch, denken Normen und praktische Umsetzung mit und sorgen für wirtschaftlich durchdachte Lösungen“, erklärt Ulrich Buttenmüller, Produktmanager für Netzwerktechnik bei Alexander Bürkle.



Positiver Impuls für Kunden

Die Investition in Weiterbildung zahlt sich aus: Kunden profitieren von kompetenterer Beratung, detaillierter Planung und effizienteren Lösungen. Gerade in anspruchsvollen Bereichen wie der Lebensmittelproduktion, dem Explosionsschutz oder der IT-Sicherheit ist ein tiefgehendes Fachverständnis unerlässlich. „Unsere Fachberater sind heute noch vernetzter und können schnell fundierte Antworten liefern – das macht einen echten Unterschied“, so Ulrich Buttenmüller.

Ein starkes Signal für die Zukunft

Für die IHK ist die Kooperation mit Alexander Bürkle ein Beispiel dafür, wie Unternehmen aktiv in die Weiterentwicklung ihrer Mitarbeiter investieren – ein wichtiges Signal an den Arbeitsmarkt. „Lebenslanges Lernen funktioniert nur, wenn sowohl Unternehmen als auch Mitarbeiter davon profitieren“, so Andreas Klöble. „Hier ist das der Fall – und das zeigt, dass Weiterbildung ein entscheidender Erfolgsfaktor für die Zukunft ist.“

ULRICH BUTTENMÜLLER
Produktmanager
Netzwerktechnik
Telefon +49 (0)761 5106-236
u.buttenmueller@alexander-buerkle.de



ELEKTROFACHHANDEL UND ELEKTROHANDWERK

Neue Geschäftsfelder erschließen

Telering und TECSELECT sind beides Partnerschaftsprogramme, die ihren Mitgliedern verbesserte Einkaufskonditionen und wertvolle Dienstleistungen bieten. Auf der electra2025 werden sie erstmals gemeinschaftlich auftreten. Denn beide haben das gleiche Ziel: mit starken Partnern und einem umfangreichen Dienstleistungsangebot, die Marktposition und Wettbewerbsfähigkeit der Alexander Bürkle Kunden zu stärken.

Geschäftsfelder erweitern – Wettbewerbsvorteile aufbauen

Eine wichtige Änderung bei Telering ermöglicht jetzt auch Elektrobetrieben ohne eigene Präsentationsfläche, Mitglied zu werden. „Unsere Industrie- und Handwerkskunden profitieren durch eine **Telering-Mitgliedschaft** von attraktiven Konditionen im Bereich der **Konsumware**, dem Zugang zu neuen **Produktbereichen** sowie neuen **Vertriebskanälen**“, erklärt **Jörg Sons**, der für

TECSELECT bei der **Alexander Bürkle GmbH & Co KG** zuständig ist. Die exklusiven Konditionen der **Telering Dienstleistungspartner** für Mitglieder, wie KFZ-Rahmenabkommen, Versicherungen und Finanzierungen ermöglichen es Kosten schlank zu halten. Während durch Herstelleraktionen, Garantieverlängerungen und gezielte Marketingmaßnahmen mehr Umsatz und eine höhere Rendite erzielt werden kann.

Immer mehr Fachhändler erweitern ihr Portfolio um Installationsleistungen und Produkte aus den Bereichen Gebäudetechnik, erneuerbare Energien und Netzwerktechnik. Hier können Telering-Mitglieder profitieren: Sie sammeln durch ihre Umsätze bei **TECSELECT-Partnerlieferanten** Leistungspunkte, die sie flexibel und gewinnbringend in ein vielseitiges Leistungsangebot investieren können. Zusätzlich stehen exklusive Angebote von **TECSELECT-Dienstleistern** zur Verfügung – von Unternehmensberatung und Messeausstattung bis hin zu Präsentationslösungen, Online-Shops für Werbemittel, Arbeitskleidung oder Fachliteratur.

**GEMEINSAM
FÜR DIE ZUKUNFT PUNKTEN**

TECSELECT »»»



Telering richtet sich an Elektrofachhändler, die als „Technik-Profi“ ein hochwertiges A-Markensortiment etablierter Hersteller der **Home Electronics** vertreiben. Im Gegenzug profitieren sie von einem renditefördernden Vergütungsprogramm, Angeboten und Dienstleistungen rund um die Themen Vertrieb, Marketing und betriebliche Organisation.

TECSELECT »»»

TECSELECT ist eines der erfolgreichsten Systeme der Elektrobranche für Kunden aus den Bereichen Fachhandwerk und Industrie. Leistungspunkte, die aus Umsätzen mit Produkten von ausgewählten Partnerlieferanten generiert werden, können in Leistungen eingesetzt werden, die den Unternehmenserfolg weiter steigern können, z.B. für Weiterbildungsangebote oder Online-Marketingmaßnahmen.

Ihre **Telering- und TECSELECT-Ansprechpartner** freuen sich auf Ihren Besuch auf der electra 2025, um Ihnen alle Leistungen und Vorteile der Partnerschaftsprogramme zur präsentieren.



MSGANA MICHAEL
Kooperation Telering
Kundenmanagerin
Außen- und Innendienst
Telefon +49 (0)761 5106-464
m.michael@alexander-buerkle.de



JÖRG SONS
Kooperation Tecselect
Kundenmanager
Außen- und Innendienst
Telefon +49 (0)761 5106-222
j.sons@alexander-buerkle.de

NACHHALTIGKEIT



KOSIWA DZODZINA OKOUOLOU
Lageristin
Interne Logistik



JÖRG LEONHARDT
Leitung ERP & IT-Infrastruktur



CHRISTOPHER HATZ
Nachhaltigkeitsmanager
Qualitätsmanagement



GABOR ZSIVU
Schichtführer
Logistik



ALEXANDER BEUNTKER
Leitung
Lagerlogistik

So funktioniert unsere

ABFRAGEMATRIX

FÜR MEHR TRANSPARENZ BEI PRODUKTDATEN



DER GRÜNE KNOPF IM ONLINESHOP

ALEXGREEN

alexgreen bringt Ordnung in den Dschungel der Nachhaltigkeitszertifikate und setzt einen Standard für die Elektrobranche

Der **alexgreen-Button** ist im Onlineshop von **Alexander Bürkle** schon seit einigen Monaten aktiv. Mit einem Klick finden Kunden hier alle relevanten Nachhaltigkeitsinformationen zu einem Produkt. Seit März 2025 geht alexgreen noch einen Schritt weiter: Jetzt können alle verfügbaren Daten heruntergeladen werden – also Zertifikate wie **Blauer Engel, Cradle to Cradle oder Ecovadis**. Damit entfällt die mühsame Suche bei Herstellern oder in verschiedenen Datenbanken.

Dabei ist alexgreen selbst weder Nachhaltigkeitsiegel noch Zertifikat. Vielmehr handelt es sich um eine Plattform, die auf Basis einer gemeinsam mit Herstellern entwickelten **Abfragematrix** Daten sammelt und bereitstellt. Diese Matrix umfasst viele **Nachhaltigkeitskriterien** und ermöglicht Architekten, Elektrofachbetrieben und Industriekunden fundierte Entscheidungen.

Dank der Kooperation mit dem **Sentinel Holding Institut (SHI)** – dem führenden Anbieter für emissionsgeprüfte Baumaterialien – profitieren Kunden von höchster Transparenz und geprüfter Nachhaltigkeit. Die stets aktuellen Produktinformationen aus der **SHI-Datenbank** ermöglichen einen nahtlosen digitalen Austausch mit alexgreen. Dadurch ist sichergestellt, dass gekennzeichnete Produkte höchst-

ten Qualitäts- und **Nachhaltigkeitsstandards** entsprechen. Alle relevanten Nachweise sind kompakt und übersichtlich im **SHI-Produktpass** gebündelt.

Und: Die Abfragematrix und damit verbundene Daten stehen auch Mitbewerbern offen. Denn das Ziel ist es, einen branchenweiten Standard zu etablieren, der sowohl Herstellern als auch Kunden zugutekommt. „Die Elektrobranche hat bislang keine einheitliche Nachhaltigkeitskennzeichnung“, erklärt **Ralf Glink**, Leiter des Business Development im Bereich **smart buildings** bei Alexander Bürkle. „Mit alexgreen wollen wir das ändern und einen Mehrwert für alle schaffen.“

Die Relevanz zeigt sich besonders bei Bauprojekten, die nach dem **Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude (QNG)** zertifiziert werden sollen. **QNG** ist eine Zugangsvoraussetzung für die vergünstigten **KfW-Förderprogramme**. Bauherren und Architekten profitieren hier doppelt: Zum einen durch bessere Konditionen (bis zu 1,2 % Zinsersparnis), zum anderen durch eine höhere Fördersumme (150.000 Euro pro Wohneinheit im Vergleich zu 100.000 Euro ohne Nachhaltigkeitsstandard). alexgreen kennzeichnet eindeutig, welche Produkte den strengen **QNG-Kriterien** entsprechen. Planer oder Handwerker wissen damit sofort, welche Produkte sie verwenden können, ohne spätere Probleme bei der Zertifizierung zu riskieren.

RALF GLINK
Leiter
Business Development
Telefon +49 (0)761 5106-1255
r.glink@alexander-buerkle.de



FORTSCHRITTE IN DER FAHRZEUG- INTEGRATION



Von Photovoltaik und Elektromobilität



Elektromobilität im Wandel

Die Elektromobilität entwickelt sich rasant – insbesondere im Nutzfahrzeugsektor. Als Alexander Bürkle 2019 den ersten E-LKW mit Solarpanelen testete, galt die Technologie als vielversprechend, aber herausfordernd. Die Integration von Solarenergie in die Logistik stieß auf technologische und praktische Grenzen. Heute, 2025, sind die E-LKW von morgen greifbarer denn je: Fortschritte in Batterietechnologie, Ladeinfrastruktur und Fahrzeugdesign haben Reichweite und Effizienz erheblich verbessert.



Doch wie viel hat sich wirklich getan?

Zwischen 2019 und 2022 erzielte das „Lade-PV“-Projekt in Zusammenarbeit mit dem **Fraunhofer-Institut ISE** gute Ergebnisse, aber auch technologische Herausforderungen.

Die eingesetzten PV-Module konnten an Sommertagen bis zu 25 % des Energiebedarfs eines E-LKW decken, im Jahresdurchschnitt 13 %. Eine Optimierung des Ladeverhaltens, wie das Nachladen am Abend, war dabei entscheidend.

Die Leichtbauweise der Module minimierte das Gewicht, um die Nutzlast des Fahrzeugs nicht zu beeinträchtigen. Dennoch gab es Hürden: Die Module mussten robust genug für Witterungsbedingungen wie Hagel und Schnee sein und gleichzeitig den Sicherheitsanforderungen für Fahrzeuge entsprechen.

Auch die Reichweite von ca. 115 Kilometern war für viele Logistikaufgaben noch zu gering.

Im September 2024 konnte Alexander Bürkle in Zusammenarbeit mit der Kestenhholz-Gruppe den Mercedes-Benz **eACTROS 600** testen – ein beeindruckendes Beispiel für technologische Innovationen in der Elektromobilität.

Technologische Fortschritte

Der **eACTROS 600** setzt auf Eisen-Phosphat-Batterien, die langlebiger sind und besser mit extremen Temperaturen umgehen können. Diese Batterien haben eine geringe temperaturabhängige Schwankung und eine reduzierte Brandgefahr. Der Verzicht auf eine Kardanwelle zugunsten einer neuen E-Achse mit integrierten Elektromotoren und Getrieben spart Platz und ermöglicht eine erweiterte Reichweite.

Ein besonders bemerkenswerter Fortschritt betrifft die Lade- und Energierückgewinnungstechnologie. Der **eACTROS 600** hat eine Reichweite von bis zu **600 Kilometern** und nutzt effektiv Bremsenergie zur Effizienzsteigerung.

Integration von KI und Datenanalyse

Künstliche Intelligenz und Datenanalyse optimieren zunehmend den Energieverbrauch und Fahrzeugbetrieb. Der **eACTROS 600** passt seine Energieabgabe basierend auf Fahrbedingungen wie Steigungen an und prognostiziert die Reichweite in Echtzeit, was für die Routenplanung von entscheidender Bedeutung ist.

Zukunft des emissionsfreien Transports

Der **eACTROS 600** steht für den Fortschritt in der Elektromobilität. Mit innovativen Batteriematerialien, **KI-gestützten Optimierungen** und effizienten Antriebssystemen gestaltet sich der Transport in Zukunft nachhaltiger und wirtschaftlicher. Unternehmen profitieren von reduzierten Betriebskosten, einer besseren CO₂-Bilanz und steuerlichen Vorteilen. Der Blick auf diese Entwicklungen zeigt: Die Zukunft des emissionsfreien Transports ist bereits in greifbarer Nähe.



MIT KLARER STRATEGIE DURCH CSRD UND EEG

Aus gesetzlichen Anforderungen werden solide Wettbewerbsvorteile

Neue Anforderungen, neue Chancen: Ab 2025 müssen viele Unternehmen in der EU ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten im Rahmen der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) transparent offenlegen – von CO₂-Emissionen bis zur Lieferkettengestaltung. Gleichzeitig verpflichtet das Energieeffizienzgesetz (EEG) Unternehmen dazu, ihren Energieverbrauch zu senken und Maßnahmen nachzuweisen. Für Unternehmen stellen diese Regularien nicht nur neue Pflichten dar, sondern auch eine Gelegenheit, sich nachhaltig aufzustellen und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Alexander Bürkle begegnet diesen Herausforderungen mit einer klaren Strategie: Das Unternehmen hat nicht nur die eigenen Prozesse angepasst, sondern bietet auch seinen Partnern und Kunden praktische Unterstützung.

Nachhaltigkeit als integraler Bestandteil

Die neuen Anforderungen der CSRD und des EEG verlangen von Unternehmen nicht nur, ihre CO₂-Emissionen zu reduzieren, sondern auch eine umfassende Transparenz in ihren Prozessen zu schaffen. Alexander Bürkle hat frühzeitig reagiert und bereits 2018 ein Energiemanagementsystem gemäß ISO 50001 eingeführt. Dieses bildet die Grundlage, um den Energieverbrauch systematisch zu messen, zu analysieren und zu optimieren. „Der Schlüssel liegt in den Daten“, erklärt Andreas Treffeisen, Qualitätsmanagementleiter bei Alexander Bürkle. „Wir müssen alle Prozesse – von der Lieferkette bis zum Transport – bewerten und optimieren, um unseren CO₂-Fußabdruck präzise darzustellen.“ Dabei spielen auch externe Herausforderungen eine Rolle: Die Verfügbarkeit von genauen Daten hängt oft von Lieferanten ab, die ihrerseits auf eine nachhaltige Umstellung angewiesen sind.

Zusätzlich wurde ein ESG-Gremium eingerichtet, um die zahlreichen Anforderungen strukturiert anzugehen. Dieses bereichsübergreifende Team gewährleistet die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben und treibt gleichzeitig die Entwicklung neuer Strategien voran.

Unterstützung auf dem Weg zur Nachhaltigkeit

Alexander Bürkle beschränkt sich nicht darauf, die eigenen Nachhaltigkeitsziele zu verfolgen – das Unternehmen unterstützt auch seine Kunden aktiv dabei, die neuen Regularien zu meistern. „Wir bieten eine Vielzahl an Dienstleistungen, die Unternehmen helfen, ihre Energieeffizienz zu steigern und gesetzliche Anforderungen zu erfüllen“, erläutert Alexander Risch, Experte für Energiemonitoring.

Zu den Angeboten gehören:



→ Energieberatung

Mit maßgeschneiderten Analysen identifiziert Alexander Bürkle Einsparpotenziale und erstellt Transformationspläne, die Fördermöglichkeiten und wirtschaftliche Machbarkeit berücksichtigen

→ Technologische Lösungen

Kunden profitieren von innovativen Ansätzen wie der Installation energieeffizienter Beleuchtung, dem Einsatz von PV-Anlagen oder der Einführung moderner Energiemonitoring-Systeme

→ Fördermittelberatung

Unternehmen erhalten Unterstützung bei der Beantragung von Zuschüssen, um die Transformation kosteneffizient umzusetzen

Diese Angebote sind nicht nur eine Reaktion auf die neuen Gesetze, sondern auch ein strategischer Ansatz, um Kunden langfristig auf ihrem Weg in die Nachhaltigkeit zu begleiten.

Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil

Die wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeit ist längst nicht nur ein gesetzliches Thema – sie wird zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Unternehmen, die frühzeitig auf nachhaltige Prozesse setzen, stärken nicht nur ihre Marktposition, sondern schaffen auch Vertrauen bei Kunden und Geschäftspartnern.

„Nachhaltigkeit ist keine Bürde, sondern eine Chance“, betont Christopher Hatz, Nachhaltigkeitsmanager bei Alexander Bürkle. „Wer seine Energieeffizienz steigert, reduziert langfristig Kosten und kann sich als innovativer Partner positionieren.“

Zudem zeigt der Markt, dass Kunden zunehmend nachhaltige Anbieter bevorzugen. Durch die neuen Berichtsanforderungen entsteht eine zusätzliche Transparenz, die Unternehmen nutzen können, um ihre Fortschritte sichtbar zu machen.



„Gemeinsam decken wir Einsparpotenziale auf und entwickeln Lösungen, die Ihr Unternehmen langfristig nachhaltiger machen.“

Alexander Risch

ALEXANDER RISCH
Field Application Engineer
Market Management

Der Transformationsplan - Ihr Fahrplan zur Nachhaltigkeit

Mit dem Transformationsplan unterstützt Alexander Bürkle Unternehmen dabei, ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

Was beinhaltet der Plan?

- Analyse des aktuellen Energie- & Ressourcenverbrauchs
- Definition realistischer Nachhaltigkeitsziele
- Maßnahmenplan nach Kosten-Nutzen-Prinzip
- Integration in die Unternehmensstrategie

Ihre Vorteile

- Fördermöglichkeiten von bis zu 60 % der Kosten
- Individuell angepasste Lösungen für Ihr Unternehmen
- Erfüllung gesetzlicher Anforderungen (z.B. CSRD, EEG)

ALEXANDER RISCH
Field Application Engineer
Market Management
Telefon +49 (0)761 5106-242
a.risch@alexander-buerkle.de



Auf den vergangenen Seiten haben Sie gesehen, wie Innovationen den Weg in eine energieeffiziente Zukunft ebnen. Doch wahre Veränderung entsteht erst, wenn aus Ideen konkrete Lösungen werden.

Jetzt geht es um den nächsten Schritt:

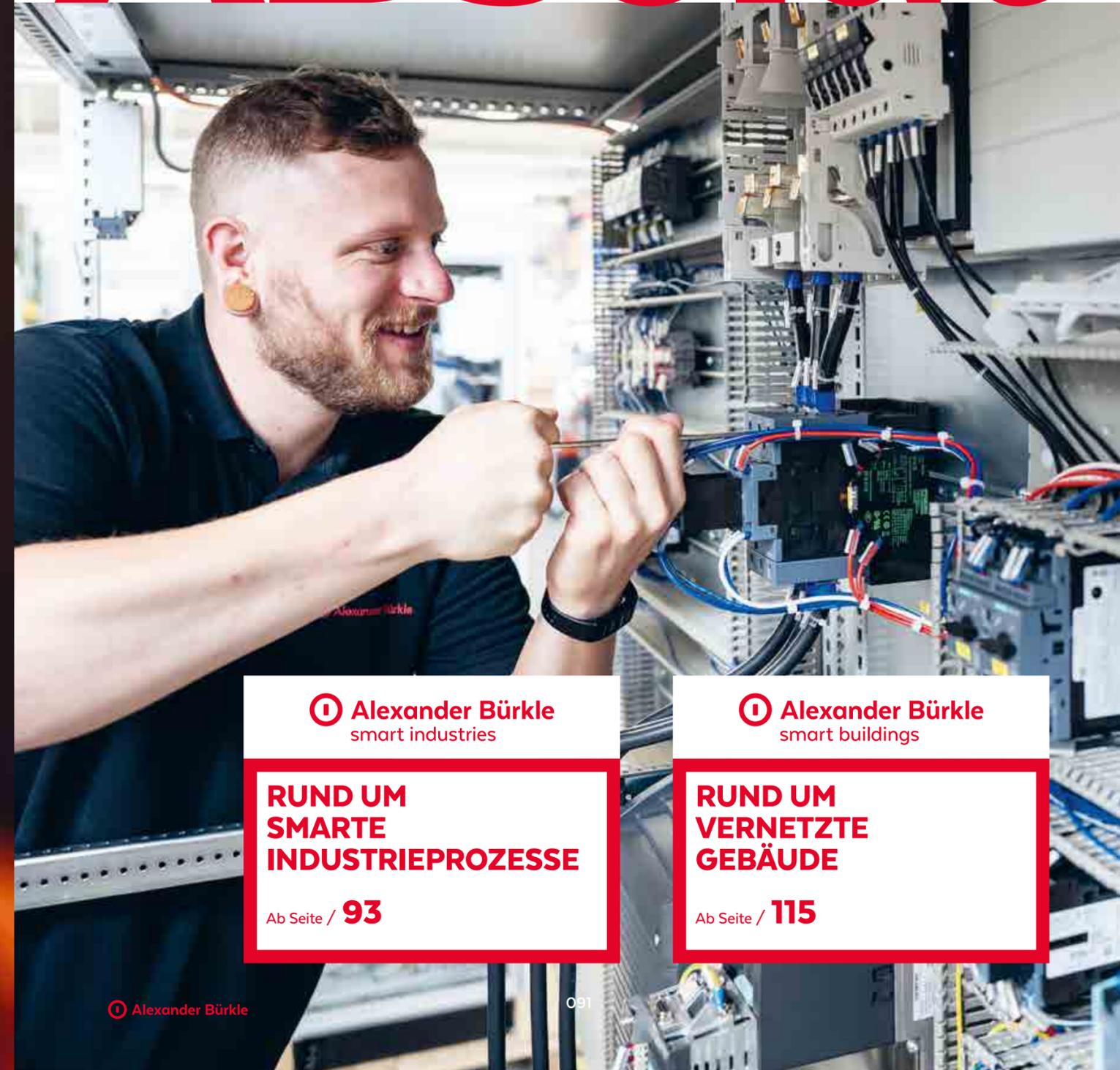
NEXT

- VON DER VISION ZUR PRAXIS.

Entdecken Sie unsere ABSolut-Praxisbeispiele und lassen Sie sich inspirieren, um Ihre Projekte mit neuer Energie voranzutreiben. Gemeinsam gestalten wir die Zukunft - smart, effizient und nachhaltig.

WIR UNTERSTÜTZEN SIE BEI DEN NEXT STEPS.

ABSolut



① Alexander Bürkle
smart industries

**RUND UM
SMARTE
INDUSTRIEPROZESSE**

Ab Seite / **93**

① Alexander Bürkle
smart buildings

**RUND UM
VERNETZTE
GEBÄUDE**

Ab Seite / **115**

WIR SIND IHR PROJEKT-PARTNER!

SMART INDUSTRIES Ab Seite / 93

- MESA PARTS GMBH — Prozessanlagen: Retrofit für Effizienzsteigerung S. 93
- GLASTON GERMANY GMBH — Kontinuierliche Warenversorgung mit Kanban S. 96
- WINZERGENOSSENSCHAFT BRITZINGEN — Modernisierung der Förder- und Abfüllanlage der Winzergenossenschaft S. 98
- NEUELEKTRIK AG — Mechanische Schaltschrankbearbeitung S. 99
- ALEXANDER BÜRKLE CABLE SOLUTIONS — Dienstleistungen entlang der gesamten elektrotechnischen Wertschöpfungskette S. 100
- FRIEDRICH LÜTZE GMBH — Effiziente Schaltschrankoptimierung mit dem digitalen Zwilling S. 102
- PHARMAUNTERNEHMEN — Prozessoptimierung durch Engineering S. 103
- ELSÄSSER HOLZBAUWERTE — Lange Produktionsausfälle vermeiden mit Retrofit S. 104
- BEWÄSSERUNGSTECHNIK — Effiziente und smarte Bewässerung S. 106
- WEIDMÜLLER — Klippon® RailSnapper – Vollbestückte Hutschienen einfach auf die Montageplatte klicken S. 108
- LAPP — Etherline® gibt es jetzt auch Bio S. 109
- PILZ — Klein, aber oho! S. 110
- SIEMENS — Alles im Blick und unter Kontrolle S. 111
- ABB — Egal ob lokal oder in der Cloud: Vollumfängliche Projektrealisierung in der Elektrotechnik und Automatisierung S. 112
- WAGO — Schmalster Mehrkanaler im Markt für mehr Packungsdichte S. 113
- ALEXANDER BÜRKLE AKADEMIE — Vorsprung durch Weiterbildung S. 114

SMART BUILDINGS Ab Seite / 115

- BECK ELEKTROTECHNIK GMBH — Innovative Lösungen für mehr Sicherheit am Arbeitsplatz S. 115
- BADHOTEL BAD DÜRRHEIM (PHYSIOPRAXIS BANK) — Architektur ins richtige Licht gerückt S. 116
- ZO — Strahlende Momente S. 117
- PORSCHE ZENTRUM ETTLINGEN — Neues Rampenlicht S. 118
- ZAHNTECHNIK OEHLERT — Moderne Infrarot-Heizung für Zahntechnik Oehlert S. 120
- WELCOME HOTELS — Zukunftssichere Ladeinfrastruktur mit voltfox S. 121
- TRIANEL SOLARPARK NAUEN GMBH & CO. KG — Erfolgreiche Erweiterung einer Photovoltaik-Freiflächenanlage in Nauen S. 122
- SCHULZENTRUM — Gezielte Videoüberwachung für mehr Sicherheit S. 124
- ALEXANDER BÜRKLE AKADEMIE — Vorsprung durch Weiterbildung S. 126

Mesa Parts GmbH —

PROZESSANLAGEN: RETROFIT FÜR EFFIZIENZSTEIGERUNG



Bilder: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

LENZKIRCH —
Mesa Parts ist führender Entwicklungs- und Produktionspartner für hochwertige Präzisionsdrehteile und drehteilbasierte Baugruppen für international agierende Technologiefirmen. Das Unternehmen verbindet Produktions- und Engineeringkompetenz, entwickelt stabile Prozessketten und bietet kundenzentriertes Projektmanagement. Wie viele Unternehmen stand auch Mesa Parts vor der Aufgabe, eine mechanisch einwandfreie, jedoch aus elektrischer Sicht überholte Anlage zu modernisieren. Das daraus entstandene Projekt wurde gemeinsam mit dem Technologiedienstleister Alexander Bürkle umgesetzt.

Die Unternehmen Mesa Parts und Alexander Bürkle verbindet eine langjährige Großhandelsbeziehung, die auf gegenseitigem Vertrauen über alle Geschäftsebenen hinweg basiert. Insbesondere die technische Kompetenz von Alexander Bürkle, welche weit über den klassischen Großhandel hinaus geht, war ausschlaggebend für das vorliegende Projekt.

Die Situation beschreibt eine ECM-Anlage (elektrochemische Entgratungsanlage), bei der die elektrischen Baugruppen und das Steuerungsprogramm veraltet sind. Dies führt zu mehreren Problemen:

1. Ersatzteilbeschaffung
 Die Ersatzteilbeschaffung für die elektrischen Komponenten der Anlage ist nicht mehr möglich. Dies betrifft vor allem Teile, die für den Entgratungsprozess notwendig sind und nicht mehr geliefert werden können.

2. Eingeschränkte Funktionsfähigkeit
 Aufgrund der nicht mehr verfügbaren Ersatzteile können einige Teile der Anlage nicht mehr entgratet werden. Dies beeinträchtigt die gesamte Funktionsfähigkeit der Anlage, da nicht alle Prozesse durchgeführt werden können.

3. Veraltete Steuerungsstruktur
 Auch die Struktur des Steuerungsprogramms ist überholt und entspricht nicht mehr den modernen Anforderungen. Die Software kann die heutigen Technologien und Strukturen nicht mehr optimal unterstützen, was zu ineffizienten Abläufen oder sogar Ausfällen führen kann.

Insgesamt führt diese Situation zu einer eingeschränkten Leistungsfähigkeit der Anlage, was sowohl die Produktionsprozesse als auch die Betriebskosten negativ beeinflussen kann. Ein umfassendes Upgrade oder eine Neugestaltung der Anlage, einschließlich der elektronischen Komponenten und des Steuerungsprogramms, wäre in einem solchen Fall notwendig, um die volle Funktionsfähigkeit wiederherzustellen.

Aufgrund des umfassenden Dienstleistungsportfolios von Alexander Bürkle, das neben Projekteinblick auch Fachkompetenzen in den Bereichen Schaltschrankbau, Konstruktion und Automatisierung umfasst, wurde das Unternehmen mit dem elektrotechnischen Retrofit beauftragt. Das Portfolio von Alexander Bürkle zeichnet sich durch ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis aus, was ebenfalls zur Entscheidung beigetragen hat.



Der Umbau der ECM-Anlage

Die Aufnahme des Ist-Zustandes bei Mesa Parts markiert den Beginn des Projekts zur Anlagenoptimierung. Dabei wurden Prozesse und Komponenten analysiert und erneuert, um die Effizienz und Sicherheit in der Produktion zu verbessern. Im Detail wurde das Projekt wie folgt umgesetzt:

Aufnahme des Ist-Zustandes

- Vorort-Abstimmung mit dem Produktionsleiter und Anlagenbediener von Mesa Parts
- Ermittlung der technisch verwendbaren Komponenten (45-kVA-Trafo, Thyristorschalter und Shunt zur Strommessung)
- Ermittlung der Steuerungsfunktionen und Abläufe des Produktionsprozesses
- Einarbeiten in die Technologie der elektrochemischen Entgratung
- Enger Austausch bezüglich der Anwenderapplikation und der Anforderungen zur Optimierung der Anlage

Erstellen eines Anlagenkonzeptes für die elektrische Steuerung

- Einarbeitung in die Parametrierung des ausgewählten Thyristorstellers von Jumo
- Schaltplan-Engineering mit Eplan P8
- Möglichkeit zur späteren Anbindung an das ERP-System dank neuer Steuerung und Auswahl von Netzwerk-Security-Komponenten

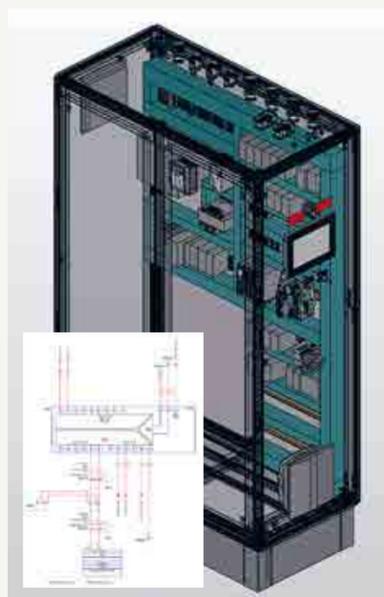


Bild: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

Maschinen sind dadurch zukunftsfähig gemäß den Anforderungen für NIS2 und der ab 2027 in Kraft tretenden Maschinenverordnung.

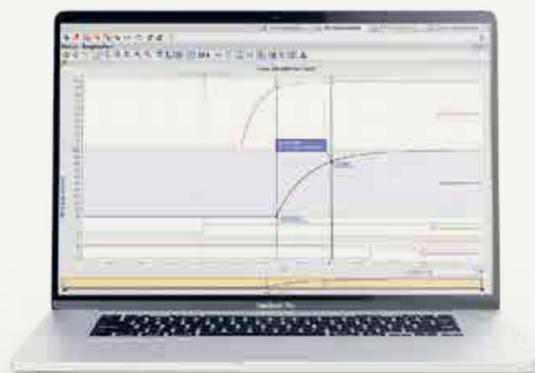
Neue und einfache, anwenderfreundliche Bedienerführung auf aktuellem Display

- Einbau und Parametrierung des neuen 10 Zoll Siemens unified panels
- Optimierung des Rezeptur-Handlings für die verschiedenen Fertigungsteile zur Verbesserung der Bedienbarkeit



Umsetzung der Regelungsparameter

- Messtechnische Ermittlung der Regelungsparameter, um gleichbleibend hohe Qualität der Produktion zu gewährleisten



Erstellen des Programms auf Basis der TIA V18 Software

- Berücksichtigung des Siemens Programming Styleguides
- Erstellung einer Gebrauchsanweisung für die Programmierung

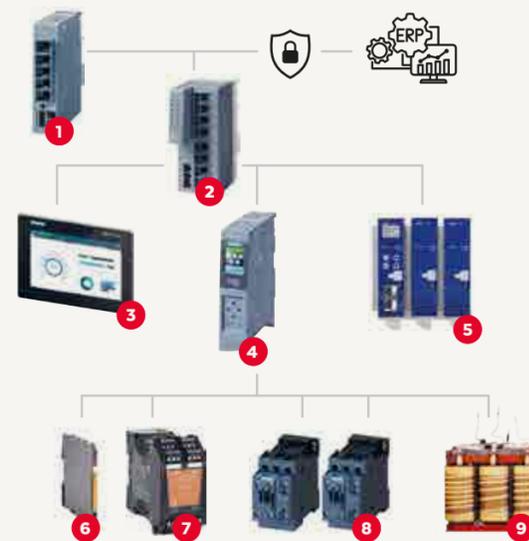
STYLEGUIDE: Beschreibung, wie SPS-Steuerungen im Idealfall zu programmieren sind, basierend auf der IEC Norm 61131.

Berücksichtigung eines Sicherheitskonzepts

- Einbindung der Sicherheitskreise für maximale Sicherheit des Betriebspersonals

Eingesetzte Lösungskomponenten

So haben wir Technologien, Komponenten und Hersteller miteinander verknüpft und in einer vollständigen Lösung vereint.



ERP-Bereich

- 1. Siemens 6GK5615-0AA00-2AA2

Automation-Bereich

- 2. Siemens 6GK5108-0BA00-2AC2
- 3. Siemens 6AV2128-3KB06-0AX0
- 4. Siemens 6ES7513-1AL02-0AB0
- 6. Weidmüller ACT20M-RTI-AO-S
- 7. Weidmüller WAS6 TTA
- 8. Siemens 3RT20251BB40

Prozess-Bereich

- 5. Jumo TYA 203
- 9. Trafo (aus Bestand)

Schaltschrankbau durch Alexander Bürkle panel solutions

- Bau des Schaltschranks auf Basis des in Eplan P8 erstellten digitalen Zwillings

Umbau- und Anschlussarbeiten

- Umbau und Austausch des alten Steuerschranks während der laufenden Produktion
- Enge Abstimmung mit der Produktion von Mesa Parts

Inbetriebnahme

- Inbetriebnahme durch einen Programmierer
- Übergabe der gesamten geforderten Dokumentation (Schaltpläne, Gerätebeschreibungen, Betriebsanleitungen, SPS-Programm etc.)

Produktionsbegleitung

- Feinabstimmung, Anpassung und Optimierung in Abstimmung mit der Produktionsleitung
- Training on the Job: Einarbeitung in die neuen Prozesse der ECM-Anlage
- Produktionsbegleitung während der Einfahrphase

Abnahme und Übergabe

- Abnahme der Anlage nach Projektabschluss

Tobias Daubner, Projektleitung Mesa Parts:

„Die erfolgreiche Durchführung dieses Projekts bestätigt uns darin, dass wir auch zukünftige Umbauten und Modernisierungen gerne mit Alexander Bürkle realisieren möchten. Ihre professionelle Herangehensweise und Ihr Engagement haben maßgeblich dazu beigetragen, dass wir trotz anfänglicher Herausforderungen das Projekt erfolgreich abschließen konnten. Wir schätzen die partnerschaftliche Zusammenarbeit und sind überzeugt davon, dass wir auch in Zukunft auf Ihre Expertise zählen können.“

IHR ANSPRECHPARTNER BEI ALEXANDER BÜRKLE

BERND WALTER

Telefon +49 (0)761 5106-308
b.walter@alexander-buerkle.de





Bild: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

Glaston Germany GmbH —

KONTINUIERLICHE WARENVERSORGUNG MIT KANBAN

NEUHAUSEN —

Effiziente und reibungslose Materialflüsse sind eine zentrale Herausforderung in modernen Beschaffungsprozessen. Die kontinuierliche Versorgung mit notwendigen C-Waren erfordert nicht nur eine präzise Planung, sondern auch eine flexible und zuverlässige Umsetzung. In diesem Kontext bietet das Kanban-System eine bewährte Methode, um Prozesse zu optimieren und Ressourcen gezielt einzusetzen. Das vorliegende Projekt bei unserem Kunden Glaston Germany GmbH zielte darauf ab, diese Prinzipien erfolgreich in bestehende Abläufe zu integrieren und so eine nachhaltige Verbesserung der Beschaffung und Versorgung zu gewährleisten.

Die Glaston Germany GmbH ist Teil einer finnischen Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Helsinki. Das Unternehmen hat sich auf die Herstellung von Glasverarbeitungsanlagen spezialisiert und bietet ergänzend dazu passende Wartungs- und Modernisierungsdienstleistungen an. Die Geschäftsfelder umfassen die Bereiche Architekturglas, Fahrzeugglas, Display sowie Solarglas. Die Beschaffung von C-Teilen stellte für den Einkauf bei Glaston einen erheblichen Aufwand dar, sowohl in zeitlicher als auch in finanzieller Hinsicht. Die hohen internen Logistikkosten und Schwankungen in

der Materialverfügbarkeit führten zu wiederkehrenden Herausforderungen. Der Kunde suchte daher eine Lösung, um den gesamten Prozess effizienter und zuverlässiger zu gestalten – und fand sie in einem Full-Service-Ansatz, bei dem eine wöchentliche Warenlieferung sichergestellt wird und die Integration von Kanban-Bestellungen in das ERP-System (SAP) erfolgt. Gleichzeitig sollten 500 Artikel in den neuen Prozess aufgenommen werden.

Alexander Bürkle überzeugte durch eine umfassende Beratung und die zuverlässige Sicherstellung einer kontinuierlichen Warenversorgung. Unsere Erfahrung in der Integration von Prozessen sowie in der Auswahl und Umsetzung passender Regalsysteme und digitaler Lösungen bildete die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Unser Ansatz war es, ein individuell angepasstes Kanban-System zu entwickeln, das nahtlos in die bestehenden Prozesse von Glaston integriert wurde. Die Lösung deckt eine breite Palette von essenziellen Artikeln ab, darunter Hülsen, Kabelschuhe, Kabelbinder, Schrumpfschläuche und viele weitere Materialien, die für den reibungslosen Betrieb des Kunden unerlässlich sind.

Die zentralen Schritte im Projekt umfassen:

1. Definition des Kanban-Prozesses

Wir legten die geeigneten Behältertypen und Kanban-Orte fest und berechneten die Füllmengen auf Basis von Verbrauchsdaten. Dies sicherte eine optimale Anpassung an den Bedarf des Kunden.

2. Einrichtung der Regalsysteme und Erstbestückung

Passende Regalsysteme wurden ausgewählt, die eine effiziente Lagerung und Handhabung der Artikel ermöglichen. Anschließend wurden die Regale und Behälter mit eindeutigen Etiketten versehen und initial bestückt, um einen reibungslosen Start zu gewährleisten.

3. Volle Integration in das ERP-System (SAP)

Alle Kanban-Prozesse – einschließlich Buchhaltung, Wareneingang, kontinuierlicher Warenfluss und Controlling – wurden nahtlos in das ERP-System des Kunden integriert. Dies ermöglicht eine zentrale Steuerung und Überwachung.

4. Digitalisierung der Prozesse

Scanner und andere digitale Lösungen wurden eingeführt, um die Erfassung der Artikelbewegungen zu beschleunigen und Fehler zu minimieren.

5. Einrichtung eines wöchentlichen Lieferzyklus

Um die kontinuierliche Warenversorgung sicherzustellen, wurde ein zuverlässiger Lieferzyklus implementiert, der an die Bedürfnisse des Kunden angepasst ist.



Bild: Glaston Germany GmbH

Umgesetzte Produkte:

Hülsen, Kabelschuhe, Beschriftungsbänder, Verschraubungen, Kabelbinder, Schrumpfschläuche, Erdungsbänder, Verdrahtungsleitungen (IEC + UL), Klemmen, fertige Klemmenleisten, Verdrahtungskanäle, Hutschienen, Rohre und Ventilkabel.

Ergebnisse und Nutzen des Kanban-Systems

Durch die Implementierung des Kanban-Systems konnten die folgenden Vorteile erzielt werden:

→ **Reduktion des operativen Beschaffungsaufwands**
Effiziente Nachschubsteuerung über Kanban verringert den Zeitaufwand im Einkauf

→ **Erhöhung der Lieferbereitschaft und Termintreue**
Verbesserte Materialverfügbarkeit und planbare Lieferzyklen

→ **Ausgleich von Bedarfsschwankungen**
Flexible Anpassung der Füllmengen an den tatsächlichen Bedarf

→ **Vermeidung von Pufferbeständen**
Optimierung der Lagerbestände ohne unnötige Überkapazitäten

→ **Senkung der internen Logistikkosten**
Effizientere Prozesse und reduzierte Aufwendungen im Wareneingang und der Bestandsführung

→ **Verbessertes Reporting**
Aufbereitung und Analyse relevanter Daten zur kontinuierlichen Prozessoptimierung

So geht's weiter:

Als nächster Schritt wird das Kanban-System schrittweise erweitert, um weitere Produkte und Prozesse zu integrieren und die Effizienz weiter zu steigern. Dazu prüfen wir weitere Möglichkeiten von neuen Technologien wie zum Beispiel RFID und digitale Plattformen.

**IHR ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

KONRAD KRAFT
Telefon +49 (0)151 58257507
k.kraft@alexander-buerkle.de





Bild: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

Winzergenossenschaft Britzingen —

MODERNISIERUNG DER FÖRDER- UND ABFÜLLANLAGE DER WINZERGENOSSENSCHAFT

Mit neuer Steuerung zu mehr Funktionalität, Effizienz und Durchsatz

BRITZINGEN —

Die Winzergenossenschaft Britzingen bei Müllheim, bekannt für ihre bodenständige Tradition sowie ihre Offenheit gegenüber Innovationen und internationalen Weinbautraditionen, sah sich aufgrund eines unerwarteten Stillstands der unternehmenseigenen Förder- und Abfüllanlage für Weinkisten, Weinflaschen und Kartons mit einer großen Herausforderung konfrontiert. In dieser Situation bat uns unser langjähriger Partner, Elektro Körkel, kurzfristig um Unterstützung, um den reibungslosen Betrieb schnellstmöglich wiederherzustellen.

Nach einer gründlichen Analyse durch unsere Experten der Automation wurde eine fehlerhafte Batteriepufferung der veralteten Siemens S5-Steuerung als Störungsursache identifiziert. Auf Grund des Alters der Steuerung waren in Vergangenheit auch zunehmend Probleme an der Anlage provisorisch behoben worden.

Unser Auftrag bestand darin, die alte Steuerung durch moderne S7-1500-Komponenten zu ersetzen und die Anlage hinsichtlich Funktionalität, Effizienz und Durchsatz zu optimieren. Noch am Tag des Stillstands erfolgte eine Besichtigung der Anlage vor Ort, gefolgt von der umgehenden Aufnahme der Anlagenfunktionen sowie der daraus abgeleiteten Programmierarbeiten und der Bestimmung der benötigten SPS-Komponenten. Eine wichtige Kundenanforderung war unter anderem den Stillstand der Produktion so kurz wie möglich zu halten. Neben dem Austausch der Steuerung wurden in diesem Rahmen auch Material-Staustellen in der Anlage optimiert und der Durchsatz für Flaschen und Kisten signifikant erhöht.

Nach nur zwei Wochen intensiver Arbeit, einschließlich einer zweitägigen Inbetriebnahme vor Ort, konnte das Projekt erfolgreich abgeschlossen werden. Die Anlage lief nicht nur wieder störungsfrei, sondern auch deutlich effizienter als zuvor.

Unser Erfolg bei diesem Projekt resultierte vor allem aus unserer Flexibilität, der schnellen Reaktionszeit und der Fähigkeit, komplexe Probleme innerhalb kürzester Zeit zu eruieren und passende Lösungen zu erarbeiten. Dank der engen Zusammenarbeit mit unserem Kunden Elektro Körkel und der Winzergenossenschaft Britzingen konnten wir den Produktionsausfall auf ein Minimum reduzieren und die gestellten Anforderungen zur vollsten Zufriedenheit aller Beteiligten erfüllen.

Durch unsere effiziente Unterstützung in dieser kritischen Situation haben wir unsere Position als verlässlicher Partner weiter gestärkt. Sowohl Elektro Körkel als auch die Winzergenossenschaft schätzen unsere Kompetenz und Verlässlichkeit, was die Grundlage für eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit bildet.

Vorteile für den Kunden

- Schnelle Wiederaufnahme der Produktion
- Verbesserung des Ablaufs und höhere Kontinuität
- Verbesserte Bedienerfreundlichkeit
- SPS-Steuerung auf dem neuesten Stand

**IHR ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

BERND WALTER

Telefon +49 (0)761 5106-308
b.walter@alexander-buerkle.de



NeuElektrik AG —

MECHANISCHE SCHALT-SCHRANKBEARBEITUNG

Wie NeuElektrik von der Präzision bei Alexander Bürkle profitiert

SCHAAN, LIECHTENSTEIN —

Die NeuElektrik AG, mit Sitz in Schaan (Liechtenstein), ist ein führender Anbieter in den Bereichen Automation, Steuerungsbau und Elektromanagement und bietet umfassende Lösungen von der Projektierung bis zur Nachbetreuung und unterstützt industrielle Elektrotechnik in vielfältigen Branchen. Ein eingespieltes Team gewährleistet Kompetenz und Flexibilität.



Bild: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

Seit 2012 pflegt NeuElektrik, selbst auch Hersteller von Schaltschränken, eine Geschäftsbeziehung zu Alexander Bürkle. Bisher umfassten die Aufträge die Lieferung von Rohmaterial und Schaltschrankgehäusen. Neu ist jedoch, dass NeuElektrik nun die mechanische Bearbeitung der Schaltschrankgehäuse an Alexander Bürkle panel solutions auslagert. Konkret geht es um die Bearbeitung und Nachbearbeitung von Edelstahl und Stahlblech, die hochpräzise Maschinen und spezielle Werkzeuge sowie Fachkenntnisse im Umgang mit diesen Materialien erfordern.

Alexander Bürkle erhielt den Zuschlag für das Projekt, weil wir mit EPLAN arbeiten und NeuElektrik uns die Daten als ZW1-Datei zur Verfügung stellen konnte. Diese nahtlose Datenübertragung führte zu einer erheblichen Zeitersparnis und einer kurzen Durchlaufzeit von nur 10-12 Werktagen. Darüber hinaus profitiert NeuElektrik von Kosteneinsparungen, da Fehler nahezu ausgeschlossen sind. Die Zusammenarbeit mit nur einem Lieferanten vereinfacht zudem die internen administrativen Prozesse erheblich.

Unser modernes Bearbeitungszentrum bietet zahlreiche Vorteile: Schnelligkeit, Präzision und eine absolut High-End-Performance. Durch den Einsatz CNC-basierter Bearbeitung von Werkstücken wird eine hohe Absolut- und Wiederholgenauigkeit gewährleistet. In der Vielzahl manueller Arbeitsschritte liegen oft Fehlerquellen, die durch unsere automatisierten Prozesse vermieden werden können. Hinzu kommt, dass wir mit unserem

Laser Center bei Edelstahl eine bis zu 40-mal höhere Schnittgeschwindigkeit als bei der Fräsbearbeitung erreichen, was eine bis zu 95 %ige Zeitersparnis ermöglicht.

Die Bearbeitung erfolgt mit einer konstant hohen Qualität und Effizienz dank der durchgängigen Übernahme der CAD-Daten bis in den Fertigungsprozess. Eine Plausibilitätsprüfung sorgt zudem dafür, dass Ausschuss vermieden wird. Unsere 3D-Kubus-Bearbeitung erlaubt es, das Werkstück ohne Umspannen zu bearbeiten, was zusätzliche Zeit und Aufwand spart.

Das Projekt auf einen Blick:

- NeuElektrik übermittelte Alexander Bürkle die Schaltschrankdaten als ZW1-Datei (EPLAN)
- Alexander Bürkle bearbeitete den Edelstahl-Schaltschrank mit seinem hochmodernem Laser-Bearbeitungscenter und lieferte frei Haus inkl. Verzollung nach Liechtenstein
- Damit erhielt NeuElektrik einen Schaltschrank mit qualitativ hochwertig gelaserten Ausschnitten innerhalb kürzester Zeit

Eine Grundvoraussetzung für diese automatisierten Arbeitsschritte sind konsistente, geprüfte 3-dimensionale Konstruktionszeichnungen des Schaltschranks. Als Rittal+EPLAN Application Center Partner sind wir bestens gerüstet, diese Anforderungen zu erfüllen und unseren Kunden optimale Ergebnisse zu liefern. Zusätzlich bietet Alexander Bürkle eine umfassende Logistikköpfung, bei der Schaltschränke frei Haus inklusive Verzollung an die Kunden geliefert werden, selbst in die Schweiz und nach Liechtenstein.

Zukünftig könnten Innovationen im Bereich der Automatisierung, wie etwa Verdrahtungsroboter, die Effizienz weiter steigern. Voraussetzung dafür sind allerdings detaillierte und konsistente Grunddaten, die von EPLAN geliefert werden. Alexander Bürkle ist bereits jetzt "ready to robotics" und kann durch die Veredelung der EPLAN-Daten zur mechanischen Bearbeitung die Basis für solche zukunftsweisenden Entwicklungen legen.

**IHR ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

HEINZ SCHWAAB

Telefon +49 (0)761 5106-439
h.schwaab@alexander-buerkle.de



Alexander Bürkle cable solutions —

DIENSTLEISTUNGEN ENTLANG DER GESAMTEN ELEKTROTECHNISCHEN WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Kabelkonfektion und Litzensätze



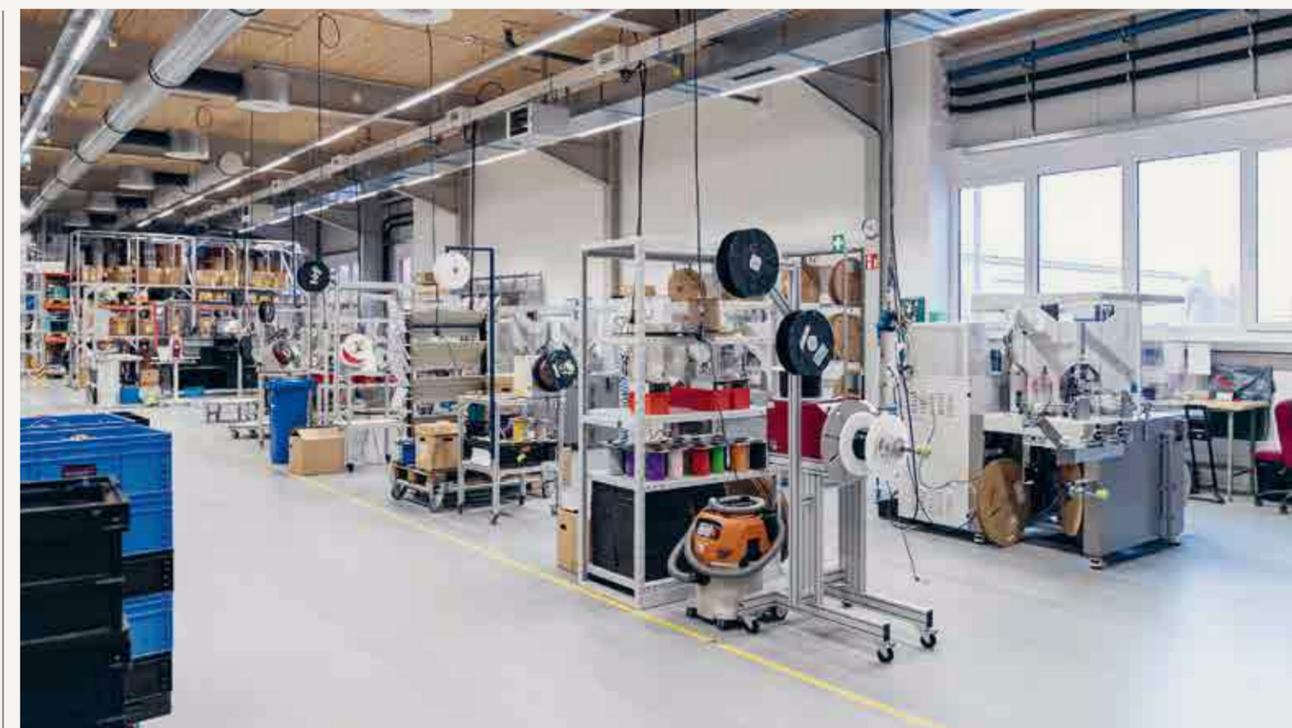
Bilder: Alexander Bürkle cable solutions GmbH

OFFINGEN —

Als zuverlässiger Technologiedienstleister bietet Alexander Bürkle umfassende Lösungen für die Elektrotechnik. Dabei versorgen wir unsere Kunden rundum: Vom Planen über das Installieren bis hin zum Programmieren von elektrotechnischen Anlagen kümmern sich unsere Spezialisten um alle Aspekte der technischen Umsetzung. Zudem optimieren wir bestehende Anlagen, um eine Effizienzsteigerung zu gewährleisten.

Alexander Bürkle cable solutions bietet hierbei in seinem Portfolio die Produktion von Litzensätzen an, die eine spezialisierte und bedarfsgerechte Kabelkonfektionierung umfasst. Das Unternehmen deckt die gesamte Bandbreite an Kabelkonfektionsbedarfen für den Maschinen- und Anlagenbau ab. Dies umfasst sowohl geringe Stückzahlen, die mit einfachen Handwerkzeugen gefertigt, als auch größere Serien, die auf vollautomatischen Kabelverarbeitungsmaschinen produziert werden. So wird eine flexible und effiziente Lösung für unterschiedliche Produktionsanforderungen geboten.

Alexander Bürkle panel solutions bezieht hier von ihrem Schwesterunternehmen solche Litzensätze und verarbeitet sie in ihren Schaltschränken weiter. Bereits seit mehreren Jahren arbeiten beide Unternehmen erfolgreich zusammen, um ihren Kunden optimale Voraussetzungen zu bieten für einen wirtschaftlichen Erfolg in einer Zeit der Digitalisierung und des steigenden internationalen Wettbewerbs. Der Schaltschrankbau erfordert heute höchste Flexibilität, da viele unterschiedliche Kabelsorten, Kontakte und Aderendhülsen verarbeitet werden müssen, idealerweise ab Losgröße 1. Besonders hervorzuheben ist die Möglichkeit, mit modernen Kabelverarbeitungsmaschinen wie der Komax Zeta 650 eine Produktion ohne Umrüsten zu gewährleisten, was zu einer signifikanten Verkürzung der Fertigungszeit führt und gerade bei kleinen Losgrößen ein wirtschaftliches Arbeiten ermöglicht. Die Zusammenarbeit zwischen Alexander Bürkle cable solutions und Alexander Bürkle panel solutions zeigt, wie die enge Vernetzung innerhalb des Unternehmens sowohl den Kundennutzen als auch die eigene Wertschöpfungskette optimiert. Durch die Herstellung und Lieferung von Litzensätzen, die präzise auf die Bedürfnisse der Elektrokonstruktion und des Schaltschrankbaus abgestimmt sind, wird eine effiziente und flexible Lösung geboten.



Ein Beispiel für die erfolgreiche Anwendung dieser Dienstleistungen ist die Zusammenarbeit mit einem führenden Anbieter von Antriebs- und Energielösungen, der unter anderem für die dezentrale Stromversorgung in kritischen Infrastrukturen wie Krankenhäusern und Flughäfen verantwortlich ist. Durch innovative und fortschrittliche Lösungen werden erneuerbare Energien integriert und nach individuellen Anforderungen umgesetzt.

Der Beginn einer erfolgreichen Partnerschaft

Der Ursprung dieser Partnerschaft liegt im Jahr 2022, als das Unternehmen erstmals durch den Besuch der Website für Elektrokonstruktion von Alexander Bürkle (<https://elektrokonstruktion.alexander-buerkle.com>) auf das Leistungsangebot aufmerksam wurde. Das Interesse an Elektrokonstruktion und Schaltschrankbau war geweckt und so folgte bald die erste Kontaktaufnahme durch den Kunden. Rasch entwickelte sich eine enge Geschäftsbeziehung und es konnten gemeinsam erfolgreiche Projekte umgesetzt werden.

Intensivierung der Zusammenarbeit

Die Synergien mit Alexander Bürkle cable solutions nutzend, verstärkte sich die Zusammenarbeit durch den Einsatz von Litzensätzen aus der Kabelproduktion weiter. So wurde der Kunde zur all about automation Messe nach Friedrichshafen eingeladen und die umfangreichen Dienstleistungsangebote von Alexander Bürkle cable solutions präsentiert. Der Austausch intensivierte sich durch einen Besuch vor Ort, bei welchem der Kunde beraten worden ist. Hierdurch konnte sichergestellt werden, dass alle Anforderungen des Kunden erfüllt sind, um maßgeblich zur erfolgreichen Umsetzung der Projekte beizutragen. Nachdem alle technischen Fragen geklärt waren, konnten die Litzensätze für die Schaltschränke auf Basis der eingegangenen Stücklisten und Zeichnungen des Kunden erstellt und montiert werden. Neben der Produktion von Litzensätzen zur

Schaltschrankverdrahtung wurden auch Signalleitungen und Steuerleitungen zur Verkabelung zwischen Schaltschrank und Motorsteuergeräten beauftragt.

Meilenstein: Standardisierte Energie-Unit

Ein weiterer Meilenstein ist erreicht: Gemeinsam mit unserem Partner sind wir auf die nächste Entwicklungsstufe gestiegen und haben die erste standardisierte Energie-Unit elektrifiziert. Der Schritt weg von der individuellen Verkabelung und der direkten Montage der Leitungen an der Energie-Unit hin zur standardisierten Kabelkonfektion im industriellen Umfeld wurde vollzogen. Dies führt zu positiven Effekten beim Kunden: Prozesse werden optimiert, Durchlaufzeiten verkürzt. Hochqualifiziertes Personal wird entbunden und kann sich auf die Kernkompetenzen fokussieren. So ermöglichen wir die automatisierte Kabelkonfektion im Schaltschrank bis hin zu den Aktuatoren und Sensoren.

Zukunftsperspektiven und Langzeitpartnerschaft

Die Entwicklungsabteilungen der beteiligten Unternehmen stehen nun im kontinuierlichen Austausch und die nächsten Ziele zur Realisierung weiterer Serienprodukte sind festgelegt. Einer langjährigen Geschäftsbeziehung steht nichts mehr im Wege. Dieses Projekt verdeutlicht, wie Alexander Bürkle als Partner nicht nur Lösungen liefert, sondern auch aktiv zur Digitalisierung und zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit seiner Kunden beiträgt.

IHR ANSPRECHPARTNER BEI ALEXANDER BÜRKLE

ANDREAS KINDELBACHER
Telefon +49 (0)8224 9688-95
a.kindelbacher@alexander-buerkle.de



Friedrich Lütze GmbH —

EFFIZIENTE SCHALTSCHRANK- OPTIMIERUNG MIT DEM DIGITALEN ZWILLING



Foto: Friedrich Lütze GmbH

WEINSTADT —

In 95 % der Fälle fehlt es an ausreichend Platz für die Elektrik im Schaltschrank. Maschinenbauer kennen das Problem zur Genüge – Sie auch?

Die Friedrich Lütze GmbH entwickelt und fertigt elektronische und elektrotechnische Komponenten und Systemlösungen für die Automatisierung sowie Hochtechnologie für die Bahntechnik. Das Unternehmen, mit Sitz in Weinstadt bei Stuttgart, wurde 1958 von Friedrich Lütze gegründet und ist Mitglied der weltweit agierenden Lütze Gruppe. Lütze gehört seit 2024 zur Amphenol Corporation.

Eine einfache und kostengünstige Lösung: Der Verdrahtungsrahmen

Mit zunehmender Innovation und Technologie in der Produktion nehmen auch die Komponenten innerhalb eines Schaltschranks zu. Der vorhandene Platz im Schrank sowie die räumlichen Kapazitäten in der Produktion sind jedoch begrenzt. Genau vor diesem Problem stand der Endkunde der Firma Lütze.

Eine einfache und kostengünstige Lösung bietet ein Verdrahtungsrahmen im Schaltschrank. Der vorhandene Platz kann bei gleichbleibender Schaltschrankgröße optimal genutzt werden und sogar bis zu 30 % an Grundfläche gewinnen. Ein Verdrahtungsrahmen bot somit die optimale Lösung für den Endkunden von Lütze.

Das Verdrahtungssystem ist modular und flexibel aufgebaut, sodass es sich in allen Schaltschränken einsetzen lässt. Auf Wunsch wurde zusätzlich ein 3-D-Modell des Verdrahtungsrahmens erstellt und der digitale Zwilling des Schaltschranks dem Endkunden zur Verfügung gestellt.

Alexander Bürkle übernahm für Lütze die Artikelanlage sämtlicher Einzelteile im EPLAN Data Portal, die zur Erstellung des Verdrahtungsrahmens benötigt wurden.

Gemeinsam mit Marcel Richter von Lütze hat die Abteilung Systemlösungen Elektrokonstruktion von Alexander Bürkle den digitalen Verdrahtungsrahmen für den Endkunden erstellt. Marcel Richter konnte direkt vor Ort, bei Alexander Bürkle in Malterdingen, den Kollegen über die Schulter schauen und sein Wissen vertiefen. „Es war eine spannende und lehrreiche Zeit für mich. Ich konnte mein Know-how erweitern und kann dies bei zukünftigen Projekten der Firma Lütze anwenden“, sagt Marcel Richter.

Artikelanlage im EPLAN Data Portal

Ein weiterer Projektbaustein war die Artikelanlage für das EPLAN Data Portal nach EDS-Standard (EPLAN Data Standard). Die Artikelanlage sollte für folgende, bei Lütze hergestellten Artikel, erfolgen: Netzteile, Relais und Switches.

Zukünftig können Elektrokonstrukteure weltweit einfach und schnell auf die veredelten Artikeldaten von Lütze im EPLAN Data Portal zugreifen und ihren Schaltschrank konfektionieren. Dies spart nicht nur Zeit, sondern auch bis zu 30 % an Kosten bei der Konstruktion ein.

Haben auch Sie Platzprobleme im Schaltschrank? Kontaktieren Sie uns! Gemeinsam schaffen wir mehr Platz.

**IHR ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

HEINZ SCHWAAB
Telefon +49 (0)761 5106-439
h.schwaab@alexander-buerkle.de



Pharmaunternehmen —

PROZESSOPTIMIERUNG DURCH ENGINEERING

Digitalisierung in Bestform

RHEIN-NECKAR-REGION —

Zeitersparnis und Kosteneinsparung treiben viele Unternehmer an. Mit der Digitalisierung der Konstruktion lässt sich dies schnell und einfach umsetzen. Alexander Bürkle hat bei einem führenden Pharmaunternehmen Schaltpläne mittels EPLAN P8 digitalisiert und aufgezeigt, welche weiteren Vorteile sich hieraus ergeben.

Ein weltweit führender Anbieter in der Pharmaindustrie mit Sitz in der Rhein-Neckar-Region treibt die Vernetzung im Gesundheitswesen aktiv voran. Forschung, Entwicklung, Produktion, Logistik und Vertrieb – all diese Bereiche werden am Standort konsequent weiterentwickelt.

Digitalisierung, Vernetzung und Flexibilität waren zentrale Anforderungen bei der elektronischen Abbildung der Stromlaufpläne für die Anlagen zur Herstellung von Medikamenten. Unleserlichkeit oder veraltete Dokumente sollten der Vergangenheit angehören. Mit der Digitalisierung der Pläne mittels EPLAN P8 bieten sich vielseitige Möglichkeiten: Komponentenauswahl oder Produktdokumentation wie z. B. Stücklisten, Stromlaufpläne etc. – all das wird zentral in einem Tool digital erfasst. Für die Instandhaltung sind dies maßgebliche Vorteile. Unter anderem lassen sich Zeit und Kosten einsparen. Durch die Übermittlung der Dokumente mittels EPLAN eVIEW kann jederzeit auf die Stromlaufpläne zugegriffen werden – auch von mehreren Personen gleichzeitig oder standortübergreifend. Ein maßgeblicher Vorteil für das global agierende Unternehmen.

Im Wartungsfall können die Stromlaufpläne über das Tablet direkt an der Maschine aufgerufen werden. Damit gehören veraltete oder unvollständige Stromlaufpläne an den Maschinen der Vergangenheit an. Ein weiterer Vorteil bei der Umstellung von Papier auf digital war, dass vorgenommene Änderungen, die sich während der Wartung der Anlagen ergeben, direkt in den Plänen vermerkt und für jeden einsehbar sind.

Mit seinen über 3,8 Millionen Produkten bietet Alexander Bürkle auch ein breites Warensortiment an. Somit wurde bei der Erstellung der Stücklisten mit EPLAN P8 der Lagerbestand von Alexander Bürkle und der Bedarf an Ersatzteilen des Pharmaunternehmens miteinander abgeglichen. Soweit möglich, wurden bisherige Ersatzteilartikel des Pharmaunternehmens durch bei Alexander Bürkle verfügbare Artikel ersetzt. Durch die Beschaffung über Alexander Bürkle reduziert sich der Lagerbestand und die Lagerkosten des Pharmaunternehmens erheblich. Aufgrund der erfolgreichen Zusammenarbeit werden weitere Maschinenpläne am Standort in der Rhein-Neckar-Region digitalisiert und die Produkte direkt über das Lager von Alexander Bürkle abgerufen.

Erfolgsfaktoren

- Digitalisierung in der Konstruktion
- Zeit- und Kostenersparnis
- Flexibilität der Arbeitsweise
- Reduktion des Lagerbestands und der Lagerkosten
- Zugriff auf das große Warensortiment von Alexander Bürkle

**IHR ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

STEFAN HISS
Telefon +49 (0)761 5106-485
s.hiss@alexander-buerkle.de





Bilder: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

Elsässer Holzbauwerte —

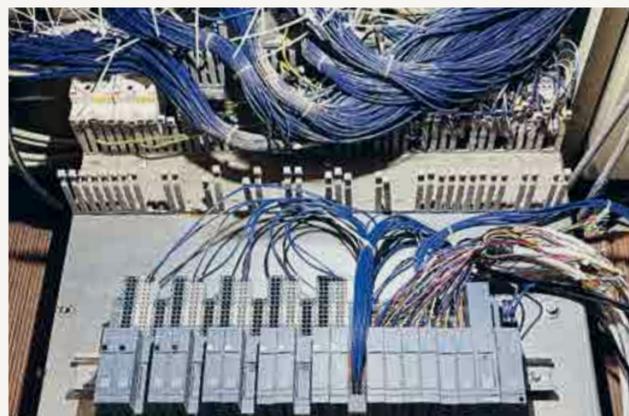
LANGE PRODUKTIONSAUSFÄLLE VERMEIDEN MIT RETROFIT

Flexibilität der Investitionskosten bei der Modernisierung

MANNHEIM —

Produktabkündigungen, Erschwernisse bei der Ersatzteilbeschaffung oder fehlende Produktkenntnisse von älteren Bauteilen bei jungen Mitarbeitern, ebnen oftmals den Weg für Retrofit. Retrofitting wurde auch bei Elsässer Holzbauwerte angewendet, nachdem Siemens die Produktreihe Simatic S5 abgekündigt hat.

1947 vom Zimmermeister Melchior Elsässer gegründet, ist das Unternehmen über 75 Jahre gewachsen. Heute ist es eines der großen führenden Holzunternehmen im Dreiländereck Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Hessen. Die Häuser, Aufstockungen, Anbauten und Gewerbebauten sind genauso individuell wie der eingesetzte Rohstoff Holz. Dabei bietet Elsässer alles aus einer Hand – von klassischen Zimmerarbeiten (z. B. Dachstuhlbau) über Sanierungen, Anbauten und Aufstockungen bis hin zum schlüsselfertigen Bauen.



Produktabkündigung ebnet Weg für Retrofit

Entworfenen Konstruktionspläne vom Architekten oder Holzplaner sind die Basis für die Holzplanung im 3-D-CAD-Programm. Fräsungen, Bohrungen oder Ausschnitte, zum Beispiel für Fenster oder Türen, können so direkt bei den Massiv-Holz-Platten berücksichtigt werden. Dies erleichtert die spätere Montage auf der Baustelle. Anhand der Vorgaben aus dem Konstruktionsplan werden Profilhölzer mittels Bohrer und Dübel zu Holzplatten verdübelt (z. B. Deckenelemente). Die dafür notwendige Maschine ist seit 1999 bei Elsässer Holzbauwerte im Einsatz. Die Maschine wird mit einer Siemens S5-115-U gesteuert und mit dem Pro-Tool-PC visualisiert. Die Maschine wird mit sechs Achsen angetrieben, die mit mehreren S5-Positionierbaugruppen WF706 gesteuert werden.

Die verbaute Siemens Simatic Produktreihe S5 (S5-115-U) ist jedoch schon vor Jahren von Siemens abgekündigt worden. Die Ersatzteilbeschaffung gestaltete sich zunehmend schwierig, weshalb man sich zur Umstellung auf die Siemens Simatic S7-1500-Produktreihe entschloss – auch, um längere Produktionsausfälle zu vermeiden. Durch diese Umstellung soll es zudem einfacher werden, Steuerungsabläufe zu optimieren sowie Störungen in der Produktion schneller zu lokalisieren und zu beheben.

Umsetzung

Anforderungen

- Entwicklung eines passgenauen Konzepts für die Anlagenmodernisierung
- Planung, Auslegung und Programmierung der Steuerungstechnik in enger Abstimmung mit dem Kunden
- Optimierung von Steuerungsabläufen und schnellere Lokalisierung von Produktionsstörungen

Für den Austausch der Komponenten musste die Simatic S5-Software konvertiert und nicht mehr kompatible Simatic S5-Softwarebausteine angepasst werden. Ein weiterer Programmieraufwand ergab sich, da die Programmteile der sechs Achsen der Maschine inkompatibel mit der neuen S7-Hardware sind. Die Programmierer von Alexander Bürkle aus der Abteilung Systemlösungen Automation lösten das Problem, indem sie den inkompatiblen Teil der Software neu programmierten.

Kreative Lösung zur Gewährleistung der Produktion

Um Produktionsausfälle oder Stillstände zu vermeiden, wurde für den Integrationstest ein steckbares System (Übergangslösung) entworfen. Dies ermöglicht mit wenig Verdrahtungsaufwand die Prüfung der neuen S7-1500-Software. Während dieses Testlaufs wird die neue Simatic S7-Software mit einem Teil der bisherigen S5-Hardware betrieben. Die Spezialisten von Alexander Bürkle konnten nach jeder Testphase wieder zum ursprünglichen System zurückbauen, bis alle Prüfungen beendet waren. Dieses Vorgehen ermöglicht Tests, die außerhalb der Produktion stattfinden. Stillstände oder Produktionsausfälle können dadurch vermieden werden. Nach erfolgreichem Testabschluss wurden die Komponenten der S7-Hardware permanent in der Maschine verbaut und die S5-Komponenten entfernt.

Visualisierung direkt an der Anlage

Der bisherige separate PC wurde zur einfachen Bedienung und Visualisierung direkt an der Maschine durch einen IPC und einen 19-Zoll-Touch-Bildschirm ersetzt.

**IHR ANSPRECHPARTNER BEI
ALEXANDER BÜRKLE**

PHILIPP RAUCH

Telefon +49 (0)151 68958166
p.rauch@alexander-buerkle.de

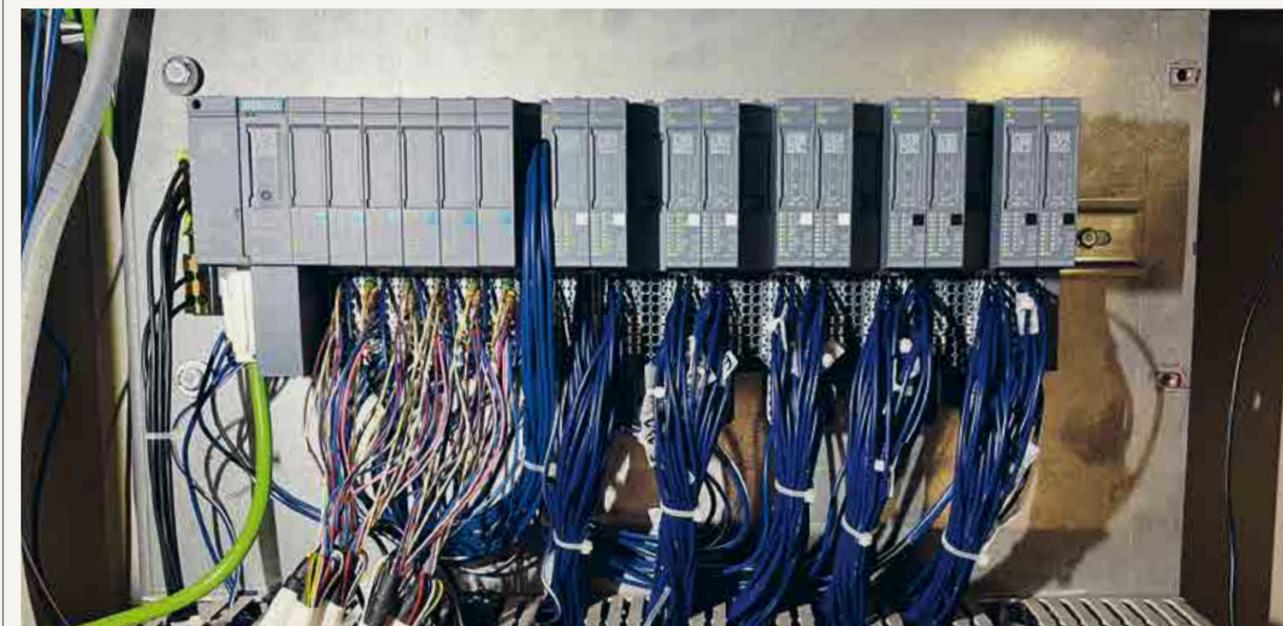


Bild: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG



Bewässerungstechnik —

EFFIZIENTE UND SMARTE BEWÄSSERUNG

Automatisierte Beregnungsanlagen für die moderne Landwirtschaft

In der modernen Landwirtschaft ist eine zuverlässige und effiziente Wasserversorgung entscheidend für gesunde Pflanzen und hohe Erträge. Doch viele landwirtschaftliche Betriebe stehen vor großen Herausforderungen: Der hohe manuelle Aufwand zur Steuerung der Beregnungsanlagen, unzureichende Überwachungsmöglichkeiten und ineffiziente Ressourcennutzung führen zu erhöhten Kosten und Risiken.

Ein typisches Szenario: Die bestehende Beregnungsanlage besteht aus mehreren großen Pumpstationen, die an unterschiedlichen Standorten installiert sind. Sobald die Bewässerung erforderlich ist – sei es im Frühjahr oder Sommer zur regulären Bewässerung oder im Winter zur Frostberegnung – muss der Betreiber jede Pumpstation manuell anfahren und die Pumpen vor Ort ein- oder ausschalten. Die Fahrzeiten zwischen den einzelnen Stationen betragen oft 10 bis 20 Minuten, was den Arbeitsaufwand erheblich erhöht.

Hinzu kommt, dass der Betreiber den Wasserdruck ständig überwachen muss:

- Ist der Druck zu niedrig, muss eine zusätzliche Pumpe aktiviert werden.
- Ist der Druck zu hoch, muss eine Pumpe abgeschaltet werden.
- Es gibt keine zentrale Übersicht über den Status der Pumpen.
- Eine Überwachung von Wasserrohrbrüchen fehlt.
- Eine Temperaturüberwachung für die Frostberegnung ist nicht vorhanden.
- Der Wasserverbrauch wird manuell über Wasseruhren an verschiedenen Standorten erfasst.



Um die Bewässerung effizienter, sicherer und komfortabler zu gestalten, wurde eine intelligente, automatisierte Lösung entwickelt. Ziel war es, die Pumpensteuerung zu vereinfachen, den Wasserverbrauch präzise zu erfassen und eine kontinuierliche Überwachung wichtiger Parameter wie Wasserdruck und Temperatur zu ermöglichen. Dabei sollte die Steuerung jederzeit von jedem beliebigen Ort aus möglich sein, um den manuellen Aufwand auf ein Minimum zu reduzieren.

Die Lösung basiert auf einer vollautomatischen Bewässerungssteuerung, die sich in Echtzeit an die aktuellen Wetterverhältnisse anpasst. Wetterdaten und Temperaturwerte werden kontinuierlich erfasst und in die Steuerung integriert, sodass das System je nach Bedarf Wasser zuführt oder die Beregnung unterbricht. Durch eine intelligente Pumpenregelung wird sichergestellt, dass der Wasserdruck konstant bleibt – zusätzliche Pumpen werden bei Bedarf automatisch zugeschaltet oder abgeschaltet, um eine optimale Wasserverteilung zu gewährleisten.

Ein zentrales Element der Lösung ist die **Alexander Bürkle myiot Cloud**, die eine vollständige Übersicht und Kontrolle über die gesamte Beregnungsanlage bietet. Über ein intuitives Dashboard können Betreiber in Echtzeit den Status der Pumpen einsehen, Pumpen ein- und ausschalten sowie Temperatur-, Wasserdruck- und Verbrauchsdaten auswerten. Gleichzeitig sorgt ein automatisches Alarmierungssystem für maximale Sicherheit: Bei kritischen Temperaturveränderungen, Druckschwankungen oder Wasserrohrbrüchen werden Betreiber sofort per SMS, E-Mail oder Anruf informiert.

Durch die Integration moderner Sensorik konnte die Überwachung der Beregnungsanlage deutlich verbessert werden. Wetterstationen liefern präzise Daten zu Niederschlag, Luftfeuchtigkeit und Temperatur, während spezielle Temperatursensoren eine gezielte Frostschutzbewässerung ermöglichen. Gleichzeitig gewährleisten Drucksensoren eine stabile Wasserversorgung, indem sie Abweichungen frühzeitig erkennen und an die Steuerung melden. Die automatische Erfassung des Wasserverbrauchs über Impulszähler sorgt zudem für eine präzise Dokumentation und erleichtert die Planung und Optimierung der Wassernutzung.

Ergebnis: Mehr Effizienz, weniger Aufwand, maximale Sicherheit

Durch die Automatisierung der Beregnungsanlage wurden die Bewässerungsprozesse deutlich vereinfacht, effizienter gestaltet und wirtschaftlicher gemacht:

- Optimale Ressourcennutzung durch eine bedarfsgerechte Bewässerung
- Weniger manueller Aufwand dank automatisierter Steuerung und Fernüberwachung
- Verbesserte Pflanzengesundheit durch präzise Wasserversorgung
- Höhere Betriebssicherheit durch frühzeitige Warnungen bei Druckschwankungen oder Frostgefahr
- Komfortable Steuerung durch eine cloudbasierte Lösung, die von überall aus bedient werden kann

Mit der Automatisierung der Beregnungsanlage wird die Bewässerung einfacher, präziser und ressourcenschonender. Eine smarte Lösung, die Zeit spart und den Betrieb effizienter macht.

**IHRE ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

MELANIE SELINGER
m.selinger@alexander-buerkle.de

ANDREAS MARTIN
Telefon +49 (0)761 5106-1055
a.martin@alexander-buerkle.de



Weidmüller —

KLIPPON® RAILSNAPPER — VOLLBESTÜCKTE HUTSCHIENEN EINFACH AUF DIE MONTAGEPLATTE KLICKEN

DETMOLD —

Die effiziente Platznutzung und die mühelose Montage sind essenziell für eine reibungslose Fertigung. Um die ordnungsgemäße Befestigung der Tragschiene auf der Montageplatte sicherzustellen, sind Freiräume für Schrauben oder Nieten zwischen den Klemmen erforderlich. Dies führt dazu, dass die verfügbaren Platzkapazitäten nicht optimal ausgenutzt werden. Aktuell müssen die Befestigungspunkte für die Tragschiene bei der Bestückung mitberücksichtigt werden, oder die Leiste muss vor der Bestückung mit Komponenten auf der Montageplatte befestigt werden. Im schlimmsten Fall müssen Komponenten sogar zunächst entfernt und nach der Befestigung erneut platziert werden.



Bilder: Weidmüller

Der Klippon® RailSnapper ermöglicht das volle Ausschöpfen der Tragschienenlänge.

Die Zukunft der Tragschienenbefestigung ist jetzt

Der Klippon® RailSnapper ermöglicht das volle Ausschöpfen der Tragschienenlänge. Die Tragschiene kann über ihre gesamte Länge mit Komponenten bestückt und anschließend in der Montagehalle direkt auf die Montageplatte gedrückt sowie installiert werden. Dazu werden die Befestigungsschrauben vor der Montage auf die Montageplatte geschraubt. Klippon® RailSnapper werden dabei so platziert, dass sie später bei der Montage durch die Langlöcher der Tragschiene geführt werden können. Bei der späteren Montage der vollständig bestückten Tragschiene rasten die gefederten Schrauben über bzw. hinter der abgesetzten Tragschiene ein. Das Einrasten dieser federnden Elemente hält die Tragschiene fest und drückt diese an die Montageplatte. Wenn die Tragschiene flächig auf der Montageplatte aufliegt, kann der PE-Kurzschlussstrom gemäß IEC 60947-7-2 bis zu einer Leiterquerschnittsgröße von 16 mm² abgeführt werden. Ein zusätzlicher PE-Leiter mit dem Anschluss auf einer PE-Reihenklemme entfällt.



Die Montage kann über eine integrierte Schraube oder bei größeren Stückzahlen mittels Niete vorinstalliert werden.

Bessere Standards und Prozesse in der Elektroindustrie

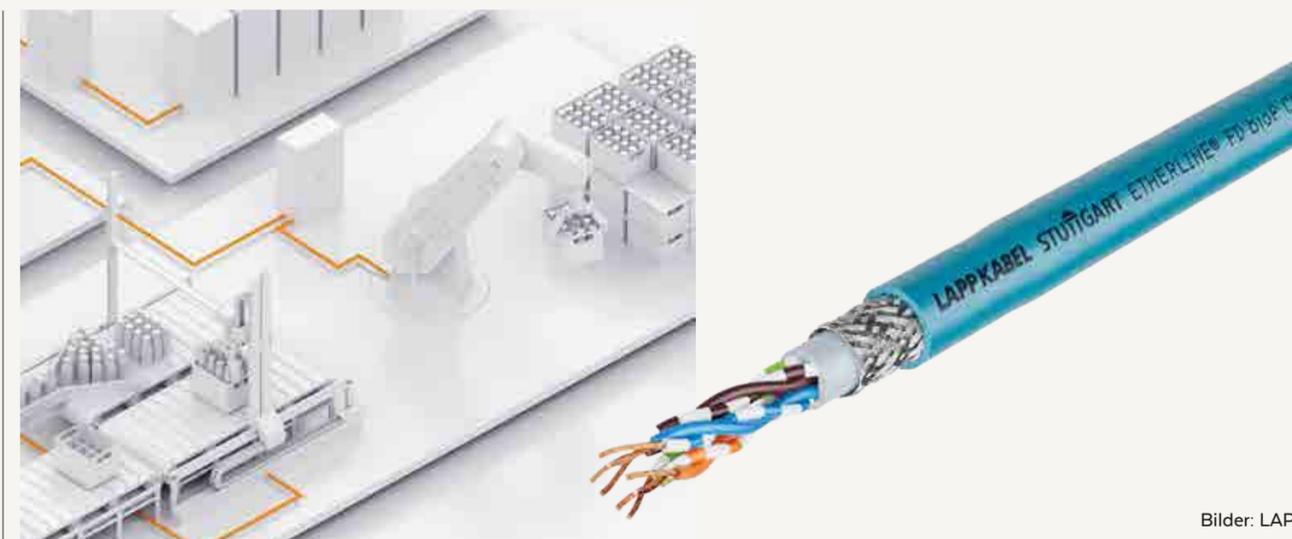
Prozessschritte wie die Bestückung der Klemmleiste und der Einbau können voneinander getrennt werden. In Zeiten des Fachkräftemangels können so Prozessschritte aufgeteilt werden. Dies führt zu einer höheren Effizienz im gesamten Schaltschrankbauprozess. Die Bestückung der Tragschiene kann durch ungelernete Arbeitskräfte, externe Partner oder sogar in automatisierten Prozessschritten durchgeführt werden. Fachkräfte können sich auf die technische Verdrahtung oder andere komplexe Aufgaben konzentrieren. So werden Ressourcen optimal genutzt, und die Effizienz wird gesteigert. Eine Montage der Klippon® RailSnapper kann über eine integrierte Schraube oder bei größeren Stückzahlen mittels Niete und entsprechenden Nietgeräts vorinstalliert werden.



Die Klippon® RailSnapper werden so platziert, dass sie später bei der Montage durch die Langlöcher der Tragschiene geführt werden können.

Weitere Informationen:

https://www.weidmueller.de/de/produkte/werkstatt_zubehoer/cabinet_infrastructure/klippon_railsnapper.jsp



Bilder: LAPP

LAPP —

ETHERLINE® GIBT ES JETZT AUCH BIO

LAPP verwendet neuen biobasierten Kunststoff von BASF

STUTT GART —

Die ETHERLINE® FD P Cat.5e für Industrial Ethernet hat LAPP eigentlich schon länger im Portfolio. Sie eignet sich für Patchkabelanwendungen aber auch für Energieführungsketten. Nun aber gibt es sie zusätzlich als nachhaltige Variante. Für diese Leitung hat der Weltmarktführer für integrierte Lösungen im Bereich der Kabel und Verbindungstechnologie das TPU-Mantelmaterial (Thermoplastisches Polyurethan) von BASF, das bisher auf fossilen Rohstoffen basierte, durch ein TPU von BASF ersetzt, das auf nachwachsenden Rohstoffen basiert. „Biobasierte Kunststoffe aus schnell nachwachsenden Rohstoffen zu verwenden, ist für uns eine gute Möglichkeit den Bedarf an Kunststoffen aus fossilem Ausgangsmaterial zu reduzieren und gleichzeitig den CO₂-Fußabdruck unserer Produkte zu senken“, sagt Alexander Terpe, Leiter Produktentwicklung Kabel bei der U.I. Lapp GmbH.

Nachhaltigkeit beginnt mit nachhaltigen Produkten

Konkret handelt es sich beim bio-basierten Kunststoff um Elastollan® N, das thermoplastische Polyurethan der BASF. Es ist ein auf Mais basierendes Biopolymer. Dabei liegt der Anteil des nachwachsenden Rohstoffs, je nach Type des TPUs, bei 45 bis 60 %. Der Clou, das TPU bietet die gleiche Haltbarkeit, Flexibilität und mechanischen Eigenschaften sowie die Hydrolyse-, Chemikalien- und UV-Beständigkeit wie herkömmliches Elastollan®. Sogar die Verarbeitbarkeitsparameter bleiben erhalten. Besonders ist, dass

der Anteil des Biomaterials im fertigen Produkt tatsächlich nicht nur nachgewiesen, sondern exakt nachgemessen werden kann (nach ASTM D 6866).

Oliver Mühren, Gruppenleiter Sales bei BASF Polyurethanes GmbH, erläutert:

„Das biobasierte TPU der BASF ist ein echter High Performer und steht dem herkömmlichen fossilen Material in nichts nach. Eine schnelle Umstellung in der Produktion ist möglich und der richtige Schritt, um unserem Kunden durch ein nachhaltiges Produkt echten Mehrwert zu bringen.“

Mit einem Blick auf die Ökobilanz erreicht das biobasierte Produkt eine Verbesserung des CO₂-Fußabdrucks von ungefähr 15 %. Und so ist es die logische Konsequenz, dass das Elastollan® N Teil von BASFs Kreislaufwirtschaftsstrategie ist und seinen Beitrag leistet, fossile Ressourcen und CO₂-Emissionen einzusparen. Auch LAPP will sein Portfolio an biobasierten Mantelmaterialien Schritt für Schritt weiter ausbauen.

Weitere Informationen:

<https://www.lapp.com/de/de/etherline-fd-biop-cat-5e/p/21704891>





Die kleinste Sicherheitssteuerung PNOZmulti 2 Stand-alone-Basisgerät PNOZ m C0 – 22,5 mm breit, bis zu 4 Sicherheitsfunktionen frei konfigurierbar.

PILZ
THE SPIRIT OF SAFETY

Bild: PILZ

PILZ —

KLEIN, ABER OHO!

OSTFILDERN —

In der Produktfamilie der sicheren konfigurierbaren Kleinststeuerungen PNOZmulti 2 von Pilz steht neu das Standalone-Basisgerät PNOZ m C0 zur Verfügung. Das mit nur 22,5 mm Baubreite kompakte Basisgerät überwacht bis zu vier Sicherheitsfunktionen an Maschinen. Je nach Anwendung lassen sich damit Safety-Anforderungen bis zur höchsten Sicherheitskategorie PL (Performance Level) e bzw. SIL CL 3 umsetzen. Das neue Basisgerät ermöglicht so eine hohe Produktivität kleinerer Maschinen.

Das schmale PNOZ m C0 verfügt über die baulichen Eigenschaften eines Sicherheitsrelais, ist dabei aber leistungsstark wie eine konfigurierbare Sicherheitssteuerung. Es bietet acht sichere Eingänge und vier sichere Halbleiterausgänge auf nur 22,5 mm Baubreite. So können bis zu vier Sicherheitsfunktionen zuverlässig überwacht werden. Zu diesen gehören u. a. Not-Halt, Schutztürüberwachung, Sicherheitslichtgitter und Zweihand. Funktionsumfang und platzsparende Baubreite sorgen dafür, Kosten zu minimieren.

Digital unterstütztes Engineering

Sämtliche Sicherheitsschaltungen werden auch bei diesem Standalone-Basisgerät über das, in der Basisvariante, lizenzkostenfreie sowie intuitiv bedienbare Softwaretool PNOZmulti Configurator erstellt. Die eigenen Safety-Anforderungen lassen sich darüber ab der Version 11.1 einfach und flexibel umsetzen: Dafür stellt das Tool eine Vielzahl abgenommener Softwarebausteine zur Überwachung von Sicherheitsfunktionen bis PL e/SIL CL 3 zur Verfügung. Alle erstellten Sicherheitsarchitekturen sind unabhängig von einer SPS-Steuerung einsetzbar. Hierfür lässt sich die Sicherheitsschaltung direkt über ein USB-Kabel auf das Gerät übertragen und entweder direkt oder alternativ auf der Chipkarte speichern. Das digital unterstützte Engineering minimiert Zeiten für das Konfigurieren und so die Kosten für diesen Schritt im Life Cycle.

Darüber hinaus sind auch Erweiterungen oder Änderungen von Funktionen jederzeit möglich. Dies ist insbesondere für die Serienproduktion von Maschinen von Vorteil, da sich aktuelle Anforderungen leicht anpassen lassen.

Einfach bei Bedarf erweitern

Wächst die Anzahl der Sicherheitsfunktionen an kleinen Maschinen, so kann das „kleine“ Projekt über das Software-Tool einfach migriert werden. Zukünftige Erweiterungen der Maschine oder Anlage sind jederzeit möglich: Werden mehr Sicherheitsfunktionen benötigt, stehen modular erweiterbare Basisgeräte mit ausreichend Leistung für Maschinen mit größerem Funktionsumfang zur Verfügung. Je nach Anforderung wählt man das Basisgerät abgestimmt auf die jeweilige Applikation. Zusätzlich bieten die modular erweiterbaren Basisgeräte hohe Konnektivität durch den Anschluss an alle gängigen Feldbussysteme, komfortable Diagnose und webbasierte Visualisierung. Anwender profitieren von einer hohen Flexibilität.

Lösungsorientierte und vielfältige Basis

Im Verbund mit zum Beispiel Sicherheitslichtgittern PSENopt II, dem modularen Schutztürsystem PSEnlock oder auch den Not-Halt-Tastern PITestop von Pilz erhalten Anwender unterschiedlichster Branchen und Anwendungsbereiche eine sichere Komplettlösung aus einer Hand. Diese unterstützt in den Branchen Packaging, z. B. im Bereich Palettieren oder Kartonagenzufuhr, genauso wie im Food & Beverage, etwa bei Abfüllmaschinen. Auch in den Bereichen Robotik oder Sondermaschinenbau ermöglichen Lösungen mit dem neuem Standalone-Basisgerät eine höhere Produktivität und Wirtschaftlichkeit von Maschinen.

Weitere Informationen:
<http://www.pilz.de/multi-talent>



Siemens —

ALLES IM BLICK UND UNTER KONTROLLE

Siemens setzt mit Unified Basic Panels einen neuen Standard in der Visualisierung

STUTT GART —

Für eine effiziente Produktion ist es unverzichtbar, genau zu wissen, was in einer Maschine, Produktionslinie oder Anlage vor sich geht. Nur anhand konsistenter Daten und eingehender Analysen können die richtigen Entscheidungen getroffen werden.

Aber wie bringt man das alles auf die Reihe: eine optimale Bedienung der Anlage, die auch mal schnelles Eingreifen ermöglicht, den jederzeitigen Zugriff auf Produktionsdaten und deren Auswertung, zuverlässige Aufzeichnungen von Bedienaktionen und eben verkürzte Stillstandszeiten?

Ein hohes Maß an Standardisierung ist da eine gute Voraussetzung. Wesentliche Komponenten einer Anlage sollten also aufeinander abgestimmt sein und gleichzeitig die Möglichkeit offenhalten, neue Anlagenteile zu integrieren.

Bei Aufgaben wie der Bedienung steht die HMI-Funktionalität im Vordergrund. Eine einheitliche Gerätelandschaft an der ganzen Anlage und ein einheitlicher Ansatz in Engineering und Grafik erleichtern einen schnellen Überblick und eine rasche Reaktion des Bedieners ungemein. Ebenso wichtig ist der Zugriff auf alle relevanten Produktionsdaten, die die Bedienung und die Effizienz einer Anlage noch verbessern können. Die Analyse und optimale Visualisierung dieser Daten etwa durch ein HMI-Panel hilft, Transparenz in der Anlage herzustellen, Optimierungspotenzial zu erkennen und so die richtige Entscheidung für eine Anpassung des Produktionsprozesses zu treffen.

All diese Anforderungen in einem breiten Anwendungsbereich umzusetzen, ist absolut realistisch. Mit den HMI Unified Basic Panels bietet Siemens eine neue Serie von HMI-Geräten, die diesem Anspruch gerecht wird. Die Panels sind in Multitouch-Technologie ausgeführt und für industrielle Umgebungen optimiert. Erhältlich in vier Displaygrößen von 4“ bis 12“, verfügen alle Modelle über die gleiche Leistung, die gleiche Anzahl an Hardwareschnittstellen und die gleiche Funktionalität. Der Bediener dürfte sich besonders über die brillante Darstellung und sehr gute Lesbarkeit des Displays freuen, denn die statischen und dynamischen SVG-Grafiken ermöglichen eine deutlich bessere Visualisierung relevanter Daten. Und das jederzeit und überall dank flexiblem Remote-Zugriff auf Produktionsdaten.



Bild: Siemens

Ein weiterer Vorteil ist, dass die zugehörige Software WinCC Unified Bestandteil des TIA Portals ist, denn damit ist die Durchgängigkeit von Daten und Kommunikation schon bei der Projektierung und auch zu anderen Steuerungen und HMI-Geräten aus dem Hause Siemens gewährleistet.

Dabei ist immer noch von Basic Panels die Rede, die speziell für einen preissensitiven Markt entwickelt wurden und dafür eine Menge bieten. Wer die Vorteile der neuen Generation nutzen und von den bisherigen Basic Panels auf die Unified Panels umrüsten will, muss seinen Schaltschrank nicht groß umdesignen, die Geräte sind weitgehend einbaufähig. Und wer ein Mehr an Leistung benötigt, wechselt zu den Unified Comfort Panels und bleibt in Darstellung und Durchgängigkeit ebenfalls kompatibel.

Weitere Informationen:
Website SIMATIC HMI Unified Basic Panels
<https://www.siemens.com/de/de/produkte/automatisierung/simatic-hmi/wincc-unified/hardware.html#UnifiedBasicPanels>



ABB —

EGAL OB LOKAL ODER IN DER CLOUD: Vollumfängliche Projektrealisierung in der Elektrotechnik und Automatisierung



Bild: ABB

HEIDELBERG —

Mit der Einführung des neuen 12-Zoll-Displays Lite Panel Pro für Schaltschranksysteme, das sowohl IEC- als auch UL-zertifiziert ist, bringt ABB den Komfort von Touchscreen-Bedienung in intelligente Hauptverteilungen.

Vorteile

- Mit dem neuen Lite Panel Pro von ABB ist es möglich, die Geräte in der Schaltanlage zu vernetzen, um die Inbetriebnahme bis hin zum Energiemonitoring zu optimieren
- Vielseitiges 12-Zoll-Touchdisplay bietet einen Überblick über die in der Schaltanlage verbauten Geräte, deren Zustände und Messwerte
- Einfache Auswertung und Verwaltung von Energie- und Wartungsdaten dank der intuitiven Benutzeroberfläche

Das Lite Panel Pro ermöglicht Anwendern einen umfassenden Überblick über die relevanten Daten ihrer Schaltanlage. Dank der Überwachung von Spannung, Strom, Leistung und Energieverbrauch in Echtzeit erhält der Benutzer jederzeit klare und umfassende Einblicke in die wichtigsten Parameter der Anlage, egal ob es um die aktuellen Zustände, die Verfolgung von Energieverbrauchstrends oder die Identifizierung potenzieller Ineffizienzen geht. Zudem können Betriebsdaten wie Schaltzustände, Wartungsdaten oder Temperaturzustände einiger Geräte erfasst, Alarme gesetzt und Events der Vergangenheit angesehen werden. Die intuitive Benutzeroberfläche des Lite Panel Pro ermöglicht dem Personal eine optimale Kontrolle und Transparenz über ihre elektrischen Verteilungssysteme – und dies für eine Vielzahl von Entscheidungen zur Realisierung eines intelligenten Energie- und Anlagenmanagements wie beispielsweise proaktiven Wartungskonzepten.

Das Lite Panel Pro gewährleistet eine einfache Inbetriebnahme, indem es ABB-Niederspannungsgeräte automatisch erkennt, darunter die Leistungsschalter der ABB Clever-Family, der automatischen Netzumschalter TruONE, die Sicherungsleisten mit ITS2 Modul, die Netzanalysegeräte M2M und M4M, Energiezähler der

Serie A und B sowie die Steuereinheit SCU200 des Energiemonitoringsystems InSite von ABB. Eine aufwändige Programmierung entfällt somit. Durch die automatische Erkennung wird die Installationszeit sowie der Arbeitsaufwand im Rahmen der Installation minimiert. Unternehmen sind so in der Lage, ihre Produktivität zu maximieren ebenso wie Betriebsunterbrechungen zu minimieren.

Die Flexibilität und Kompatibilität des Lite Panel Pro ermöglicht die Integration in die vorhandene Infrastruktur der Schaltanlage. Ob in Verbindung mit lokalen Überwachungssystemen wie einem SCADA oder BMS oder mit dem ABB Ability™ Energy Manager, das Lite Panel Pro trägt zur Optimierung des Energiemanagements von der Inbetriebnahme bis zum laufenden Betrieb bei – die erfassten Daten werden gesammelt und in das übergeordnete System eingespeist.

Nico Torfels, Product Marketing Specialist bei ABB Elektrifizierung, betont:

„Das Digitalisierungskonzept von ABB ermöglicht allen Verantwortlichen den Zugriff auf die Informationen, die sie benötigen, um ihre Arbeit sicher, intelligent und nachhaltig zu gestalten. Das Lite Panel Pro bietet Benutzern eine intuitive Benutzeroberfläche sowie eine einfache Möglichkeit, die gesamte Energieverteilung und den aktuellen Energieverbrauch einzusehen und zu verstehen. Die Inbetriebnahme, das Energiemonitoring und Wartungsmaßnahmen können schneller und einfacher durchgeführt werden. Zudem ist eine Verbindung zu unserer Cloudlösung, dem ABB Ability™ Energy Manager, einfach möglich. Dort können tiefere Analysen zum Energiemanagement z. B. auch für eine Zertifizierung nach DIN EN ISO 50001 getätigt werden.“

Weitere Informationen:

<https://new.abb.com/low-voltage/de/produkte/smart-power-digital-solutions/lite-panel-pro>



WAGO —

SCHMALSTER MEHR- KANALER IM MARKT FÜR MEHR PACKUNGSDICHTE

MINDEN —

Mehrkanalige ECBs für DC 24V mit 4 und 8 Kanälen

Für die Absicherung von Verbrauchern auf der 24 V-Ebene geht der Trend immer stärker weg vom klassischen Leitungsschutzschalter hin zu elektronischen Geräteschutzschaltern.

Die neuen elektronischen Schutzschalter von WAGO für DC 24V, mit 4 (787-3664) und 8 (787-3668) Kanälen finden Einsatz in allen Industrien mit Sensoren und Aktoren und sonstigen elektrischen Verbrauchern im 24 VDC-Bereich. Dazu gehören zum Beispiel die Prozess- und Fertigungsindustrie, Automobilproduktion sowie die Energietechnik. Mit ihrer kompakten Baubreite von 32 mm sind die Mehrkanaler die schmalsten am Markt verfügbaren ECBs.

Bei der Verwendung des 8-kanaligen Leitungsschutzschalters von WAGO ergibt sich eine Platzersparnis von 50 % gegenüber acht einkanaligen Schutzschalter Modulen. Der 4-kanalige Schutzschalter von WAGO wird in der gleichen Baubreite von nur 32 mm angeboten. Bei Erweiterungen können 4 Kanäle somit auch durch 8 Kanäle ersetzt werden. Über einen LED beleuchteten Ein-, Aus-, und Reset-Taster, sowie einen potenzialfreien Meldekontakt kann jeder ECB-Kanal einfach und sicher bedient und der jeweilige Auslösestrom eingestellt werden. Durch die fehlsteckgeschützten Steckverbinder wird eine Vorverdrahtung ermöglicht und die Installationszeit deutlich verkürzt.



Vorteile

- Zuverlässiges Auftrennen des betroffenen Stromkreises im Überlast- und Kurzschlussfall
- Platzersparnis durch geringe Kanalbreite von nur 32 mm für 4 bzw. 8 Kanäle
- Sowohl manuell vor Ort als auch zentral von einer SPS bedienbare Sicherung

1-kanalige elektronische Schutzschalter

Mit einer Baubreite von nur 6 mm sind die einkanaligen elektronischen Schutzschalter von WAGO besonders platzsparend im Schaltschrank und überzeugen mit einem sehr guten Preis-/Leistungsverhältnis sowie einer schnellen und vor allem sicheren Auslösung. Der digitale Signaleingang ermöglicht sowohl das Schalten als auch den Reset aus der Ferne und der individuell konfigurierbare Signalausgang gewährt den Einsatz eines elektronischen Schutzschalters für diverse Rückmeldungen des Betriebszustands an die Steuerebene. Schalten Sie zudem höhere kapazitive Lasten und profitieren Sie von weniger Fehlauflösungen durch zu hohe Einschaltströme.



Bilder: WAGO GmbH & Co. KG

Vorteile

- DC 24 V mit Nennströmen von 0,5 bis 8 A erhältlich
- Varianten mit fest eingestelltem oder konfigurierbarem Auslösestrom
- Sehr schmale 6 mm Bauform
- Hohe Einschaltkapazitäten
- Möglichkeit zum Zurücksetzen, Ein- und Ausschalten direkt am Gerät oder per digitalem Eingangssignal aus der Ferne
- „Ausgelöst“-Signalausgang – für bis zu 30 Geräte auch als Summsignal brückbar

Weitere Informationen:

<https://www.wago.com/de/interface-electronics/ueberspannungsschutz-sonderelektronik-entdecken/elektronische-schutzschalter#product>





Alexander Bürkle Akademie —

VORSPRUNG DURCH WEITERBILDUNG

SEMINARE

Seminar zu VDE 0113

- 14.05.2025 Malterdingen
- 15.05.2025 Pforzheim

OT/IT Security Day

- 06.05.2025 Pforzheim
- 01.07.2025 Radolfzell
- 09.10.2025 Mannheim

Basis Workshop LOGO! 8.4

- 04.06.2025 Karlsruhe
- 03.09.2025 Radolfzell
- 03.12.2025 Mannheim

SINAMICS G220

- 10.07.2025 Radolfzell
- 08.10.2025 Mannheim

SIMATIC TIA Portal Workshop, Modul 1

- 14.–16.07.2025 Karlsruhe
- 03.–05.11.2025 Radolfzell

SIMATIC TIA Portal Workshop, Modul 2

- 17.–18.07.2025 Karlsruhe
- 06.–07.11.2025 Radolfzell

Starter Workshop TIA Safety

- 22.–23.07.2025 Karlsruhe
- 25.–26.11.2025 Radolfzell

Jahresunterweisung für Elektrofachkräfte DGUV Vorschrift 1, 3 und VDE 0105-100

- 06.10.2025 Villingen
- 08.12.2025 Malterdingen
- 09.12.2025 Malterdingen
- 10.12.2025 Mannheim
- 11.12.2025 Mannheim

VDE Seminar - Elektrosicherheit

- 07.–08.10.2025 Karlsruhe

Jahresunterweisung für Elektrofachkräfte mit AuS-Qualifikation

- 09.10.2025 Karlsruhe
- 13.11.2025 Malterdingen

Maschinensicherheit - Maschinenverordnung

- 09.10.2025 Malterdingen
- 14.10.2025 Karlsruhe
- 12.11.2025 Radolfzell

Spezialausbildung für Arbeiten unter Spannung (AuS)

- 11.–12.11.2025 Malterdingen

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

RAMONA SCHÜSSELE

Telefon +49 (0)761 5106-290
r.schuessele@alexander-buerkle.de

WEITERE INFORMATIONEN

Telefon +49 (0)761 5106-218
akademie@alexander-buerkle.de
www.alexander-buerkle.com



ANMELDUNG UNTER:

akademie.alexander-buerkle.com



HABEN SIE AN EINEM DER TERMINE KEINE ZEIT?

Dann besuchen Sie uns auf YouTube und schauen Sie sich dort jederzeit unsere Webinare an:
[abuerkle.link/ABcademy-Webinare](https://www.youtube.com/watch?v=abuerkle.link/ABcademy-Webinare)



Bild: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

Beck Elektrotechnik GmbH —

INNOVATIVE LÖSUNGEN FÜR MEHR SICHERHEIT AM ARBEITSPLATZ

Digitalisierung der Arbeitssicherheit: Ein erfolgreiches Praxisbeispiel aus Walldorf

WALLDORF —

Das Unternehmen Beck Elektrotechnik GmbH aus Walldorf setzt auf innovative Sicherheitsunterweisungen von Alexander Bürkle. Als Spezialist für Umbau und Sanierung legt das Unternehmen seit jeher großen Wert auf Arbeitssicherheit. Im Frühjahr 2024 wurde jedoch sichtbar, dass zusätzlich eine weitere Form der Sicherheitsunterweisungen erforderlich ist.

Durch die enge Zusammenarbeit mit dem Team von Alexander Bürkle wurde Frau Krohn und Herrn Beck das elektronische Sicherheitsunterweisungssystem vorgestellt. Bereits beim Erstgespräch konnte Alexander Bürkle überzeugen. Das System, inklusive Modul für Gefährdungsbeurteilungen, wurde nach einer intensiven Schulung erfolgreich bei Beck Elektrotechnik GmbH implementiert.

Vor Ausspielung der digitalen Unterweisung an die Mitarbeiter des Unternehmens Beck mussten noch interne Herausforderungen gelöst werden: Die Mitarbeiter mussten über diese neue Art der Unterweisung informiert und motiviert werden – zudem war die kurzfristige Durchführung innerhalb eines festgelegten Zeitfensters zu organisieren. Das Unternehmen Beck hat sich dafür entschieden, die Unterweisung in der Freizeit der Mitarbeitenden durchzuführen und diese Zeit über das Arbeitszeitkonto auszugleichen. Diese Lösung fand guten Anklang bei den Mitarbeitenden.

Die Wirksamkeit des Systems wurde im Oktober 2024 eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Nach einem Arbeitsunfall erkannte die Berufsgenossenschaft die lückenlose Dokumentation an und regelte

den Schaden ohne Beanstandung. Selbst skeptische Stimmen seitens der Berufsgenossenschaft wurden durch die professionelle Anwendung des Systems überzeugt.

Simone Krohn, Beck Elektrotechnik GmbH:

„Wir würden das System für elektronische Sicherheitsunterweisungen von Alexander Bürkle jederzeit wieder einsetzen. Definitiv ein sehr gutes System.“

Alexander Bürkle hat mit seinem digitalen Sicherheitsunterweisungssystem einen wichtigen Beitrag zur Arbeitssicherheit bei Beck Elektrotechnik geleistet und damit die Effizienz sowie die Rechtssicherheit im Unternehmen nachhaltig gesteigert.

IHR ANSPRECHPARTNER BEI ALEXANDER BÜRKLE

HEIKE SCHUSTER

Telefon +49 (0)6204 70875-215
sam@alexander-buerkle.de



Badhotel Bad Dürrhein (Physiopraxis Bank) —

ARCHITEKTUR INS RICHTIGE LICHT GERÜCKT

Akzentsetzung durch durchdachte Beleuchtung

BAD DÜRRHEIM —

Die Außenbeleuchtung eines Gebäudes ist ein wesentlicher Bestandteil der Architektur, da sie Sicherheit, Funktionalität und Ästhetik vereint. Dies zeigt sich eindrucksvoll bei der Beleuchtung des Badhotels Bad Dürrhein, einer mehrstöckigen Immobilie mit traditioneller Bauweise.



Simulation



Umsetzung

Bilder: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

Technische Details

- Lichtquellen**
 Die verwendeten LED-Leuchten von Meyer Lighting (4 W, 161 lm) mit einer warmweißen Lichtfarbe (3000 K) überzeugen durch ihre Energieeffizienz und Langlebigkeit.
- Platzierung**
 Die Leuchten sind gezielt in Fensterlaibungen und an Säulen installiert, um das traditionelle Erscheinungsbild des Gebäudes zu betonen und ein harmonisches Gesamtbild zu schaffen.
- Sicherheit**
 Die durchdachte Ausleuchtung des Eingangsbereichs und der Gehwege erhöht die Sicherheit für Bewohner und Gäste und minimiert das Unfall- und Einbruchrisiko.

Beleuchtungskonzept

Das Beleuchtungskonzept wurde so entwickelt, dass die charakteristischen architektonischen Merkmale des Gebäudes – darunter Fensterlaibungen, Balkone und Säulen – optimal hervorgehoben werden. Die Kombination aus direkter und indirekter Beleuchtung schafft eine einladende und warme Atmosphäre, die sowohl Bewohner als auch Passanten anspricht.

Wirkung und Atmosphäre

Das Beleuchtungskonzept verleiht dem Gebäude bei Dämmerung und Nacht eine außergewöhnliche Präsenz. Die Kombination aus Licht und Schatten betont die architektonischen Details, während die warme Lichtfarbe eine behagliche Stimmung erzeugt.

Fazit

Die Außenbeleuchtung des Badhotels Bad Dürrhein ist ein herausragendes Beispiel für die gelungene Symbiose von Design und Funktionalität. Dank moderner LED-Technologie und sorgfältiger Planung wurde eine ästhetische wie nachhaltige Lösung geschaffen, die das Gebäude sowohl optisch aufwertet als auch die Sicherheit und das Wohlbefinden aller Nutzer verbessert.



Bild: Badhotel Bad Dürrhein (Physiopraxis Bank)

Dieses Bauvorhaben wurde mit Mündinger Elektrotechnik GmbH & Co. KG aus Bad Dürrhein und Alexander Bürkle GmbH & Co. KG (Niederlassung Villingen) reasliert.

**IHR ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

MARKUS HOHENSTEIN-HAACK

Telefon +49 (0)7721 9526-21
m.hohenstein@alexander-buerkle.de



ZO —

STRAHLENDE MOMENTE

Wie Lichtdesign die Shopping-Atmosphäre prägt

FREIBURG —

Das Zentrum Oberwiehre (ZO) in Freiburg zählt zu den attraktivsten Einkaufs- und Erlebniszentren in Innenstadtnähe. Mit rund 25 Geschäften, Arztpraxen, Büros, Gastronomiebetrieben und einem Fitnessstudio vereint das ZO vielfältige Dienstleistungen unter einem Dach. Aufgrund des Alters der bestehenden Infrastruktur wurde eine umfassende Beleuchtungssanierung erforderlich, die höchste Anforderungen an Planung und Umsetzung stellte.



Bilder: Zentrum Oberwiehre

Durch die enge Zusammenarbeit mit der Bergmann Elektrosysteme GmbH aus Bahlingen wurde die Abteilung Technisches Licht von Alexander Bürkle in die Konzepterstellung eingebunden. Nach ersten Beleuchtungsberechnungen und Konzeptentwicklungen zeigte sich ein klarer Sanierungsbedarf, der gemeinsam mit den Verwaltungsfirmen HiH Real Estate und IC-Group sowie den Kunden besprochen wurde. Alexander Bürkle präsentierte ein zukunftsorientiertes Gesamtkonzept, das alle Anforderungen des Bauherrn abdeckte.

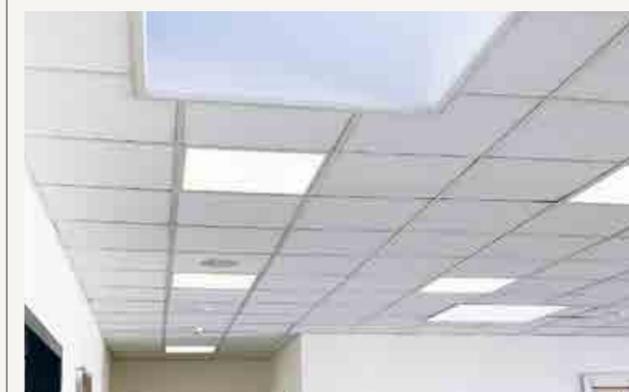
Neben der Modernisierung der Beleuchtung beinhaltete das Konzept die Erneuerung der Elektroverteiler, die Implementierung von KNX-Technologien und die Einbindung in eine neue Gebäudeleittechnik. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Aktualisierung der ELA-Anlage (elektronische Lautsprecheranlage). Auch diese sollte auf den neuesten Stand der Technik gebracht werden.

Da die Sanierung im laufenden Betrieb erfolgen musste, war eine präzise Koordination zwischen der ausführenden Elektrofirma, dem Center Management und der Fachbauleitung von Alexander Bürkle unerlässlich. Die Bauleitung vor Ort sorgte dafür, dass auf die komplexen Anforderungen des Bauens im Bestand flexibel und lösungsorientiert reagiert werden konnte. Gleichzeitig mussten die laufenden Kosten und das geplante Budget stetiger Kontrolle unterworfen werden.



Die Ausschreibung der Maßnahmen wurde Anfang 2024 veröffentlicht, die Submission fand kurz darauf statt. Der Baubeginn war für Juni 2024 angesetzt und die Fertigstellung ist für das zweite Quartal 2025 geplant.

Mit der Abteilung Technisches Licht, einem eigenen Alexander Bürkle Planungsbüro und einem starken Netzwerk im Competence Center und Systemvertrieb überzeugte Alexander Bürkle durch Fachkompetenz, innovative Lösungen und kundenorientierte Projektbegleitung. Das ZO profitiert damit von einer modernen, effizienten und nachhaltigen Beleuchtungslösung



**IHR ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

VOLKER BECKER
 Telefon +49 (0)151 58257566
v.becker@alexander-buerkle.de





Bilder: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

Porsche Zentrum Ettlingen —

NEUES RAMPENLICHT

Innovative Beleuchtungstechnologien im Autohaus

ETTLINGEN —

Das neue Porsche Zentrum Ettlingen setzt Maßstäbe in moderner Technik, Nachhaltigkeit und Elektromobilität. Eine entscheidende Rolle spielt dabei die innovative Beleuchtungslösung, die Alexander Bürkle in Zusammenarbeit mit der Leonhard Elektrotechnik GmbH & Co. KG erfolgreich umgesetzt hat.

Das gesamte Gebäude wird über KNX-Gebäudesystemtechnik gesteuert, wodurch Beleuchtung, Verdunklungssysteme und Torsteuerungen intelligent integriert sind. Dieses System ermöglicht nicht nur eine hohe Energieeffizienz, sondern auch eine präzise Anpassung an die unterschiedlichen Anforderungen der verschiedenen Bereiche des Porsche Zentrums.

Die Umsetzung stellte besondere Herausforderungen dar: Unterschiedliche Lichtbänder, Leuchtenarten sowie spezifische Anforderungen in den Werkstatt- und Verkaufsbereichen mussten perfekt aufeinander abgestimmt werden. Die Wahl fiel dabei ausschließlich



auf energieeffiziente LED-Leuchten, die mit DALI2- und KNX-Standards ausgestattet sind. Für die Verkaufsflächen wurden emotional akzentuierte Beleuchtungskonzepte entwickelt, während in den Werkstätten robuste, funktionale Leuchten im Fokus standen.

Dank der engen Zusammenarbeit zwischen Alexander Bürkle, Leonhard Elektrotechnik und dem Hersteller Zumtobel konnte das Projekt in einzelne Bauabschnitte unterteilt und detailliert geplant werden. Diese Struktur ermöglichte es, den genauen Leuchtenbedarf pro Bauabschnitt zu bestimmen und den Bauablauf reibungslos zu gestalten. Die langjährige Partnerschaft zwischen Alexander Bürkle und Zumtobel erwies sich dabei als großer Vorteil, da bereits im Vorfeld wichtige Produktanforderungen geklärt werden konnten.

Besonders geschätzt wurde die Flexibilität und Kundennähe von Alexander Bürkle. Ein fester Ansprechpartner sorgte dafür, dass alle Phasen des Projekts professionell betreut wurden. Dies war mitentscheidend dafür, dass sich die Leonhard Elektrotechnik GmbH & Co. KG für die Zusammenarbeit mit Alexander Bürkle entschied.



**Heiko Kuhn, Geschäftsführer,
Leonhard Elektrotechnik GmbH & Co. KG:**

„Bei unseren Bauprojekten ist es uns sehr wichtig, verlässliche Partner und Lieferanten an unserer Seite zu haben. Im Projekt Porsche haben wir die komplette Beleuchtung gemeinsam mit unserem langjährigen Partner Alexander Bürkle realisiert. Das Team war stets lösungsorientiert, wodurch das Projekt erfolgreich abgeschlossen werden konnte.“

**IHR ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

CHRISTIAN FIESSER
Telefon +49 (0)761 5106-1250
c.fießer@alexander-buerkle.de



Zahntechnik Oehlert —

MODERNE INFRAROT-HEIZUNG FÜR ZAHNTECHNIK OEHLERT



Bild: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

EMMENDINGEN —

Die Firma Zahntechnik Oehlert in Emmendingen benötigte eine moderne und effiziente Heizlösung für ihre Räumlichkeiten. Das bisherige zentrale Heizsystem konnte nicht mehr ausreichend Heizleistung und Wärme komfort bieten. Dies beeinträchtigte das Wohlbefinden der Mitarbeiter und Kunden, was sich negativ auf Konzentration und Arbeitsleistung auswirkte.

Zusammen mit der Firma RegioBau Süd GmbH wurde ein Vor-Ort-Termin durchgeführt, um individuelle Heizkonzepte zu prüfen und zu beraten. Basierend auf der Analyse wurde die Entscheidung getroffen, Infrarot-Deckenheizgeräte und Infrarot-Strahler zu installieren. Diese Lösung kombinierte die punktuelle Beheizung von spezifischen Bereichen wie dem Lager mit einer vollflächigen Beheizung der Büro- und Arbeitsräume.

Die Heizlösung bestand aus Infrarotstrahlern, die in der Produktionshalle von der Decke abgehängt wurden, sowie Infrarot-Deckenheizelemente der Firma Vitramo, die mit Raumthermostaten ausgestattet waren. Diese Thermostate ermöglichen eine individuelle Temperatureinstellung für unterschiedliche Bereiche des Betriebs.

Die Infrarotheizung liefert angenehme Strahlungswärme durch ihre warmen Oberflächen, die gleichmäßig im Raum verteilt wird. Im Gegensatz zu herkömmlichen Heizsystemen, die primär die

Luft erwärmen, erwärmt die Infrarotheizung direkt Personen und Gegenstände. Diese reflektieren die Wärme, was auch größere Räume angenehm temperiert. Darüber hinaus wird durch die Infrarotheizung die Luft nicht direkt erwärmt, was zu einer Reduzierung von Luftverwirbelungen und Staubbelastung führt und somit das Raumklima verbessert. Die Verwendung von Raumthermostaten sorgt für maximale Flexibilität und Komfort in den verschiedenen Bereichen.

Durch die Installation der modernen Infrarotheizung konnte die Firma Zahntechnik Oehlert eine effiziente und komfortable Lösung für ihre Heizprobleme finden. Die neue Heiztechnik verbessert das Raumklima erheblich, reduziert die Betriebskosten und sorgt für eine gleichmäßige Temperaturverteilung in den verschiedenen Bereichen des Unternehmens. Die Mitarbeiter und Kunden profitieren von einem angenehmeren Umfeld, was sich positiv auf die Arbeitsleistung und das Wohlbefinden auswirkt.

**IHR ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

SEBASTIAN STEIN
Telefon +49 (0)761 5106-434
s.stein@alexander-buerkle.de



Bilder: Welcome Hotels

Welcome Hotels —

ZUKUNFTSSICHERE LADE- INFRASTRUKTUR MIT VOLTFOX

Effizient, skalierbar und nachhaltig

DEUTSCHLANDWEIT —

Die Bereitstellung einer modernen Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge wird für Hotels und Gastronomiebetriebe immer wichtiger, um sich als innovatives und umweltbewusstes Unternehmen zu positionieren. Diese Investition steigert die Kundenzufriedenheit, stärkt das Image und verschafft einen Wettbewerbsvorteil, besonders bei umweltbewussten Gästen.

Die Welcome Hotels mit über 14 Standorten in Deutschland haben sich dieser Herausforderung gestellt. Alle Hotels sind bereits mit der GreenSign-Zertifizierung ausgezeichnet, die strenge Umweltstandards, soziale Verantwortung und nachhaltige Geschäftspraktiken bewertet. Angesichts der steigenden Zahl von Gästen, die mit Elektroautos anreisen, wurde der Bedarf an Ladeeinrichtungen an den einzelnen Hotelstandorten erkannt und nun mit Alexander Bürkle umgesetzt.

Der Wunsch war eine Komplettlösung, die sowohl die Installation der Ladestationen als auch die vollständige Abwicklung und Abrechnung der Bezahlvorgänge für die Gäste umfasste. Die Gäste sollten ihre bereits vorhandenen Tankkarten mit ihren Fahrstromtarifen nutzen können, ohne dass zusätzlicher Verwaltungsaufwand für die Hotelstandorte entsteht.

Der ganzheitliche Ansatz, der die Lieferung und Installation der Hardware (inklusive Tiefbau und Leitungsverlegung) sowie einen digitalen Bezahl- und Verwaltungsprozess über das Backend-System Alexander Bürkle voltfox umfasst, überzeugte den Kunden sofort. Zudem konnte Alexander Bürkle als zentraler Ansprechpartner für alle Standorte punkten.

Alexander Bürkle voltfox ist ein herstellerunabhängiges Abrechnungsbackend, welches die Abrechnung für mehrere Standorte und verschiedene Ladestationen ermöglicht. Mit voltfox erhalten Unternehmen eine einfache Lösung für das Monitoring, den Betrieb und die Abrechnung ihrer Ladeinfrastruktur, wodurch ein effizienter und unkomplizierter Betrieb gewährleistet wird.

Die Firma Elektromeisterei Toralf Alert aus Dietzenbach, Teil des Alexander Bürkle Partnernetzwerks, übernahm die Installation der Ladesäulen vor Ort. Auf den Parkplätzen und in den Tiefgaragen der Hotels wurden jeweils zwei MENNEKES AMEDIO® Ladesäulen installiert. Die Programmierung und Aufschaltung auf das voltfox Abrechnungsbackend erfolgte anschließend durch das Competence Center von Alexander Bürkle. Mit der Buchung der voltfox-Serviceüberwachung erhält der Kunde nicht nur die Gutschriften für den „getankten“ Strom seiner Hotelgäste, sondern wird auch bei Störungen der Wallboxen automatisch informiert, sodass der örtliche Haus techniker rechtzeitig benachrichtigt werden kann.

Im ersten Schritt wurden fünf Hotelstandorte der Welcome Hotels mit der Ladeinfrastruktur und dem voltfox-System ausgestattet, die nun als Pilotprojekte dienen. Die Ausstattung weiterer Standorte befindet sich bereits in Prüfung. Ab Januar 2025 wird Alexander Bürkle zudem einzelne Hotelstandorte mit Photovoltaik-Anlagen ausstatten, um den CO₂-Fußabdruck weiter zu reduzieren.

Erfolgsfaktoren

- Lösung aus einer Hand – ein Ansprechpartner
- Zugriff auf das kompetente Partnernetzwerk von Alexander Bürkle
- Einfache Abrechnung und Monitoring über das voltfox-Backend
- Zusätzliche Serviceüberwachung durch voltfox

**IHR ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

GABRIEL WINTER
Telefon +49 (0)69 3006430-14
g.winter@alexander-buerkle.de



Trianel Solarpark Nauen GmbH & Co. KG —

ERFOLGREICHE ERWEITERUNG EINER PHOTOVOLTAIK-FREIFLÄCHENANLAGE IN NAUEN



Bilder: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

NAUEN —

Die Photovoltaik-Freiflächenanlage in Nauen wurde erfolgreich um 1 Megawatt Peak (MWp) erweitert. Damit steigt die Gesamtleistung auf beeindruckende 10,998 MWp. Dieses Projekt ist ein bedeutender Schritt zur Förderung erneuerbarer Energien und zur nachhaltigen Energieversorgung in Deutschland.

Anforderung und Zielsetzung

Um die bestehende Energieinfrastruktur zu optimieren, wurde das Alexander Bürkle Competence Center als technischer Errichter und Projektleiter beauftragt. Die Herausforderung bestand darin, die Erweiterung in die bestehende Infrastruktur zu integrieren, ohne deren Funktionsfähigkeit zu beeinträchtigen. Eine sorgfältige Planung war daher essenziell.

Das Hauptziel war die effiziente und reibungslose Erweiterung der Modultische innerhalb der bereits laufenden Photovoltaikanlage. Zudem galt es, die neuen Module nahtlos in das bestehende Hoch-

spannungsnetz zu integrieren und alle technischen sowie regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Dabei wurde besonderer Wert auf die Sicherstellung der höchsten Qualitäts- und Sicherheitsstandards gelegt.

Herausforderungen

Die Erweiterung einer bereits in Betrieb befindlichen Anlage stellte das Team vor besondere Herausforderungen. Dazu gehörten:

- Die exakte Anpassung der neuen Modultische an die bestehende Infrastruktur
- Die komplexe elektrische Integration in das Umspannwerk und das Hochspannungsnetz
- Die Durchführung eines anspruchsvollen Zertifizierungsprozesses, um die Netzkonformität sicherzustellen

Umsetzung

Dank der präzisen Planung und Umsetzung durch die Alexander Bürkle Projektleiter konnte die Erweiterung erfolgreich realisiert werden. Dabei wurden:

- Neue Solarmodule und Modultische installiert und in die bestehende Struktur integriert
- Alle elektrischen Komponenten sorgfältig an das bestehende Stromnetz angepasst
- Die erforderlichen Zertifizierungen durchgeführt, um eine reibungslose Inbetriebnahme sicherzustellen

Die Arbeiten erfolgten mit chirurgischer Präzision, um Störungen im laufenden Betrieb zu vermeiden. Dank der engen Zusammenarbeit der beteiligten Partner konnte das Projekt effizient und termingerecht abgeschlossen werden.



Perspektive und Erfolg

Durch die Erweiterung steigt die jährliche Stromproduktion der Anlage auf rund 12,371 Megawattstunden (MWh/a). Dies trägt maßgeblich zur Reduzierung von CO₂-Emissionen bei und unterstützt die Energiewende in Deutschland. Die nachhaltige Nutzung von Solarenergie wird so weiter gefördert und gestärkt.

Mehrere Faktoren haben zum Erfolg des Projekts beigetragen:

- Die hohe technische Kompetenz des Alexander Bürkle Competence Centers
- Eine enge und reibungslose Zusammenarbeit mit der Trianel Solarpark Nauen GmbH & Co. KG
- Detaillierte Planung und Flexibilität bei der Bewältigung von Herausforderungen
- Die Einhaltung aller regulatorischen Vorgaben und Qualitätsstandards

Energiezukunft

Mit der erfolgreichen Inbetriebnahme der Erweiterung wurde ein weiteres nachhaltiges Energieprojekt in Deutschland realisiert. Die Konformitätserklärung des Zertifizierers liegt vor und bestätigt die Erfüllung aller technischen Anforderungen. Der gesteigerte Energieertrag sorgt für eine noch effizientere Nutzung erneuerbarer Energien.

Dieses Projekt zeigt, wie wichtig der kontinuierliche Ausbau von Photovoltaikanlagen für die Energieversorgung der Zukunft ist. Die Trianel Solarpark Nauen GmbH & Co. KG setzt weiterhin auf nachhaltige Energielösungen, um die Energiewende aktiv voranzutreiben. Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Alexander Bürkle Competence Center beweist, dass solche Projekte durch starke Partnerschaften effizient umgesetzt werden können.

Merlin Scherer, Asset Manager, Trianel Onshore Windkraftwerke GmbH & Co. KG:

„Als kommunaler Partner haben wir einen zuverlässigen Anbieter gesucht, der ein individuelles 1 MW Freiflächen-Photovoltaik-Erweiterungsprojekt in einer Bestandsanlage realisieren kann. Das Team von Alexander Bürkle hat uns auf ganzer Linie überzeugt. Besonders wichtig war uns ein Partner, der unsere Bedürfnisse versteht und bei Herausforderungen schnell und zuverlässig Lösungen findet. Die Zusammenarbeit war stets angenehm und professionell. Wir fühlten uns jederzeit gut betreut und schätzten das Engagement des Teams. Wir sind sehr zufrieden mit dem Ergebnis und freuen uns auf weitere gemeinsame Projekte.“

IHR ANSPRECHPARTNER BEI ALEXANDER BÜRKLE

GABRIEL WINTER
Telefon +49 (0)69 3006430-14
g.winter@alexander-buerkle.de





Bilder: Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

Schulzentrum —

GEZIELTE VIDEO- ÜBERWACHUNG FÜR MEHR SICHERHEIT

Individuelle Sicherheitskonzepte mit smarter Gebäudeautomation – für den öffentlichen und privaten Raum

Eingeschlagene Fensterscheiben, zerstörte Möbel, geklaute iPads – Vandalismus gehört leider zum Alltag vieler Schulen und Universitäten. Um diesem Problem entgegenzuwirken, entscheiden sich immer mehr Städte und Bildungseinrichtungen, Überwachungskameras auf ihrem Gelände zu installieren. Die Kameras sollen nicht nur verdächtiges Verhalten aufzeichnen, sondern auch Randalierer abschrecken.

Diese Thematik hat auch ein Schulzentrum in Baden-Württemberg beschäftigt, sodass es mit folgender Anfrage an das Sicherheitsunternehmen Dogan Dienstleistungen herangetreten ist.

Das Schulzentrum wünschte sich ein Sicherheitskonzept für die öffentlich zugänglichen Bereiche des Geländes. Ziel war es, Randalierer abzuschrecken und gleichzeitig wichtige Details für die Aufklärung von Vandalismus und Sachbeschädigungen aufzuzeichnen.

An diesem Punkt kam Alexander Bürkle über das Partnernetzwerk ins Spiel. Gemeinsam mit der Firma Dogan und dem Schulträger wurden die spezifischen Anforderungen formuliert, um ein maßgeschneidertes Sicherheitskonzept für das Schulzentrum zu entwickeln.

Anforderungen:

1. Videokameras im Eingangsbereich und auf dem Parkplatz: Die Bereiche, die besonders anfällig für Vandalismus sind, sollten mit ausreichend Videokameras ausgestattet werden.
2. Anbindung an eine Alarmzentrale: Die Videoüberwachung sollte mit der Alarmzentrale des Sicherheitsunternehmens Dogan verbunden werden. Die Zentrale befindet sich im Umkreis von maximal 20 Minuten, um bei Vorfällen schnell reagieren zu können.
3. Zuverlässigkeit und Qualität der Kameras: Die Kameras sollten über eine hohe Auflösung und gute Nachtsichtfähigkeit verfügen, um auch bei schlechten Lichtverhältnissen klare Aufnahmen liefern zu können. Dies ist besonders wichtig, da viele Vorfälle in den Abendstunden oder bei Dunkelheit auftreten könnten.

Als Anbieter von innovativen Sicherheitstechnologien konnte Alexander Bürkle diese Anforderungen mit einer passgenauen Lösung umsetzen, die den modernen Sicherheitsbedürfnissen von Schulen gerecht wird und gleichzeitig die gesetzlichen Bestimmungen wahrt.

Umsetzung:

Die angebotene Lösung bestand in der Installation von insgesamt neun MOBOTIX Kameras mit VPN-Verbindung, die über ein eigens programmiertes privates und gesichertes Netzwerk rund um die Uhr Bilder des Parkplatzes und des Eingangsbereichs an die Alarmzentrale übermittelten.

Die verantwortliche Alarmzentrale des Sicherheitsunternehmens Dogan Dienstleistungen sorgt dafür, dass die Kamerabilder in Echtzeit überwacht werden und bei einem Vorfall schnell und effektiv reagiert wird. Die Kombination aus innovativer Technik und professioneller Sicherheitsüberwachung bietet so eine maßgeschneiderte Lösung für den Schutz des Schulgeländes.

Ablauf der Implementierung:

Für die Umsetzung war eine strukturierte Netzwerkverkabelung des kompletten Geländes notwendig, bei der zahlreiche Netzteile, Kameraanschlusskästen, Switches und VPN-Router durch die Firma TMS Elektrotechnik GmbH, ebenfalls Teil des Alexander Bürkle Partnernetzwerks, installiert und anschließend durch Alexander Bürkle programmiert wurden. In der Alarmzentrale kamen Monitore zum Einsatz, um die Bilder visuell darzustellen und eine effiziente Überwachung zu ermöglichen.

Zusatzfunktion:

Über die installierten Kameras können nun auch vorab aufgenommene Bandansagen wie „Bitte verlassen Sie das Gelände“ abgespielt

werden. Diese Funktion trägt erheblich zur Abschreckung von Randalierern bei, indem sie eine sofortige verbale Warnung ausspricht, noch bevor es zu Schäden kommt.

Herausforderung vor Ort:

Herausforderungen vor Ort wie das Fehlen einer bestehenden Netzwerkverbindung zu den Licht- und Kameramasten sowie die Unmöglichkeit, nachträglich Kabel zu verlegen, wurden durch den Einsatz von Richtfunk gelöst, wodurch eine stabile und schnelle Verbindung zwischen den Kameras und der Alarmzentrale sichergestellt wurde.

Langfristige Perspektive:

Die aktuelle Testphase bietet die Möglichkeit, das System bei Bedarf zu erweitern.

Leistungen im Überblick:

- **Analyse und Beratung**
Bewertung bestehender Sicherheitsmaßnahmen und Identifizierung von Schwachstellen
- **Konzeptentwicklung**
Entwicklung individueller Lösungen für eine sichere und smarte Gebäudeautomation
- **Umsetzung und Integration**
Installation und Vernetzung über das Alexander Bürkle Partnernetzwerk
- **Langfristiger Schutz**
Einsatz innovativer Technologien, die aktiv Bedrohungen abwehren



**IHR ANSPRECHPARTNER
BEI ALEXANDER BÜRKLE**

OLIVER SKIBITZKI
Telefon +49 (0)761 5106-1049
o.skibitzki@alexander-buerkle.de





Alexander Bürkle Akademie —

VORSPRUNG DURCH WEITERBILDUNG

SEMINARE

IHK-Lehrgang zum Fachbauleiter/Obermonteur (m/w/d)

- 05.05.2025 Modul 1: Freiburg
- 21.05.2025 Modul 2: Online
- 02.06.2025 Modul 3: Online

Thekentag mit DEHN SE

- 06.05.2025 Wiesbaden
- 13.05.2025 Landau
- 27.05.2025 Freiburg

Handwerkerfrühstück mit DEHN SE

- 08.05.2025 Pforzheim

Netzwerktechnik-Frühstück

- 15.05.2025 Freiburg
- 20.05.2025 Flörsheim am Main
- 13.11.2025 Karlsruhe

Kathrein-Schulung:

- Grundlagen Antennenanlage - Breitbandkabel, Satellit, IP-TV**
- 15.05.2025 Viernheim

KNX-Update ETS6

- 19.05.2025 Freiburg

eltefa-Neuheiten von Jung

- 25.06.2025 Freiburg

PV-Anlagen und Elektromobilität - neue Möglichkeiten im Bereich DIN 18014 (Dehn)

- 10.07.2025 Viernheim

Seminarreihe in Freiburg „Management im Handwerk“

- Unternehmensnachfolge** → 10.07.2025
- Stundenverrechnungssatz** → 27.11.2025
- Risikomanagement** → 15.01.2026
- Zukunft anpacken** → 19.03.2026
- Förderungsmanagement** → 07.05.2026
- Unternehmensnachfolge** → 02.07.2026

Zertifizierungsseminar „Q-Fachkraft und Funkspezialist für Rauchwarnmelder nach DIN 14676“

- 10.09.2025 Freiburg

KNX-Zertifizierung (Grundkurs)

- 06.10.2025 Freiburg

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

SANDRA ROMBACH

Telefon +49 (0)761 5106-225
s.rombach@alexander-buerkle.de

WEITERE INFORMATIONEN

Telefon +49 (0)761 5106-218
akademie@alexander-buerkle.de
www.alexander-buerkle.com



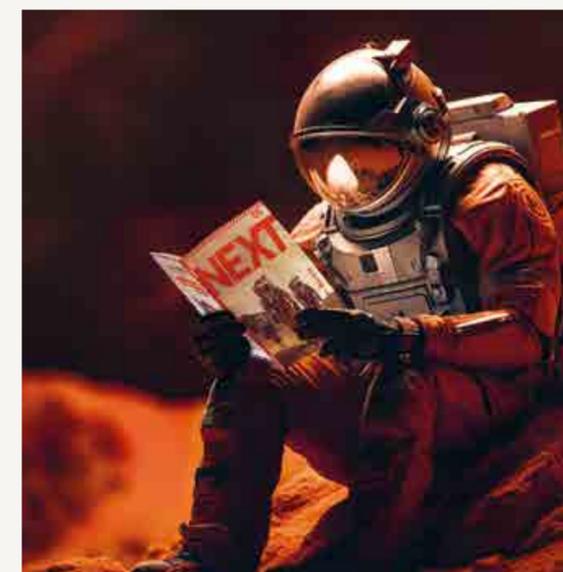
ANMELDUNG UNTER:

akademie.alexander-buerkle.com



HABEN SIE AN EINEM DER TERMINE KEINE ZEIT?

Dann besuchen Sie uns auf YouTube und schauen Sie sich dort jederzeit unsere Webinare an:
abuerkle.link/ABcademy-Webinare



IMPRESSUM

Das Zukunftsmagazin - NEXT Ausgabe 05, Mai 2025

HERAUSGEBER:

Alexander Bürkle GmbH & Co. KG

Robert-Bunsen-Str. 5, 79108 Freiburg
Tel. +49 (0)761 5106-248
redaktion@alexander-buerkle.de
www.alexander-buerkle.com

Verantwortlich für den Inhalt:

Andreas Ege

Redaktionsteam:

Patrick Driemel, Lisa Heid, Katharina Hiss, Sylvia Isenmann, Rebekka Sommer (www.rebekkasommer.com)

Redaktion ABSolut:

Angelina Braun, Nicola Fischer, Carmen Kromer, Anja Wagner, Gabi Winterstein

Gestaltung:

Stephan Hensler, Svenja Kluge

Fotografien:

Baschi Bender (www.baschibender.de), Svenja Kluge

Was hat Ihnen an dieser Ausgabe des Zukunftsmagazins gefallen?

Schreiben Sie es uns. Wir freuen uns auch über Lob, Kritik und Themenvorschläge. Senden Sie uns eine E-Mail an redaktion@alexander-buerkle.de

Danke!



AUF EINEN BLICK

Wir sind an 28 Standorten in Baden-Württemberg, Saarland, Rheinland-Pfalz, Hessen und Bayern in Deutschland vertreten. Ihre Ware erhalten Sie in 22 Kundencentern persönlich oder weltweit als Lieferung.



Zentrale

1 Alexander Bürkle GmbH & Co. KG
Robert-Bunsen-Straße 5
79108 Freiburg
Telefon +49 761 5106-0
info@alexander-buerkle.de
www.alexander-buerkle.com

Produktions- und Dienstleistungsgesellschaften

2 Alexander Bürkle cable solutions GmbH
Rappenhörthstraße 1
89362 Offingen/Donau
Telefon +49 8824 9688-8
cable@alexander-buerkle.de
www.cable.alexander-buerkle.de

3 Alexander Bürkle panel solutions GmbH Standort Malterdingen
Am Sportplatz 2a
79364 Malterdingen
Telefon +49 761 55929-0
panel-fr@alexander-buerkle.de
www.panel.alexander-buerkle.de

4 Standort Mainhausen
Odenwaldstraße 5-7
63533 Mainhausen
Telefon +49 6182 9386-0
panel-mh@alexander-buerkle.de
www.panel.alexander-buerkle.de

Vertriebsstandort

5 Alexander Bürkle GmbH & Co. KG smart industries
Am Sportplatz 2
79364 Malterdingen
Telefon +49 761 5106-0
malterdingen@alexander-buerkle.de

Logistikzentren

6 Ötigheim
7 Philippsburg

Standorte

8 Niederlassung Baden-Baden
9 Niederlassung Bruchsal
10 Niederlassung Darmstadt
11 Niederlassung Flörsheim
12 Niederlassung Frankfurt
13 Niederlassung Kalbach
14 Niederlassung Karlsruhe
15 Niederlassung Kempten
16 Niederlassung Konstanz
17 Niederlassung Landau
18 Niederlassung Lörrach
19 Niederlassung Ludwigshafen
20 Niederlassung Mannheim
21 Niederlassung Nieder-Olm b. Mainz
22 Niederlassung Offenburg
23 Niederlassung Pforzheim
24 Niederlassung Radolfzell
25 Niederlassung Saarbrücken
26 Niederlassung Viernheim
27 Niederlassung VS-Villingen
28 Niederlassung Wiesbaden



GEGRÜNDET
1900

FAMILIENUNTERNEHMEN



1.050

SPEZIALISTEN

53

AZUBIS

→ Begeisterung für das Neue ist die Basis unseres Erfolgs. ←

>2.700

belieferte Kunden

TÄGLICH

462

Mio. Euro

UMSATZ

3,8

Millionen

PRODUKTE

1

TECHNOLOGIE-DIENSTLEISTER

electra2025

23.-25. Oktober **Messe Freiburg**

125 Jahre

**Elektrifizierend
anders.**



© Alexander Bürkle