



ELEKTRO VAKMAGAZINE
juli 2024



EVEN VOORSTELLEN
GROEP Alelek breidt uit

BABYBOOM
Ontdek de nieuwe filialen

ATAG ELEVATE
Ongehoorde stilte

TECMINE
GROEP Alelek neemt over

inhoud

3

VOORWOORD

Urbaan en Hein De Bruyn

10

GROEP ALELEK

breidt in een hoog tempo uit

18

GROEP ALELEK

in blijde verwachting

20

TWEETELEK

Wat gebeurt er bij GROEP Alelek?

30

EVEN VOORSTELLEN

Carl Loix - Operationeel Directeur

36

GROEP ALELEK

neemt sectorgenoot Tecmine over

38

VACATURES

Wij zoeken collega's

6

ATAG

Ontdek ATAG Elevate™

12

DE SCHAKELAARS VAN NIKO

Belgische kwaliteit, design en vakmanschap

16

WAGO

domotica kableerkit

24

ABB

Veilig, slim, duurzaam én stijlvol

28

BACHMANN QUICK PROGRAMMA

Vereenvoudig uw installatiewerk



Voorwoord

Beste klanten,

We moeten eerlijk zijn, het weer heeft het afgelopen jaar niet in ons voordeel gespeeld. Solar plaatsen bij dit weer is immers verre van plezierig en vaak zelfs niet veilig. Daarbij komt nog dat bouwen zeer duur geworden is voor de eindklant en de intrest heel wat hoger is dan de voorgaande jaren. De ideale “cocktail” om nog even te wachten en de bouwplannen wat op te schuiven in de toekomst.

Maar iets in mij vertelt mij dat het slechte weer niet kan blijven duren. Daarenboven is de intrest ondertussen al terug wat aan het zakken en zien we hier en daar al wat prijsdalingen van (te) dure producten. Dat alles resulteert terug in een stijging van de bouwaanvragen waarvan wij allemaal binnenkort de vruchten zullen kunnen plukken.

In afwachting kunnen jullie het eventuele omzetverlies compenseren door wat extra aandacht te schenken aan klimatisatie. Dan denk ik in de eerste plaats aan ventilatie; in elke nieuwbouw zit ventilatie en dat is echt iets voor de installateur om mee te nemen in zijn project. Wij kunnen jullie alvast helpen met de juiste berekening en het legplan.

In de tweede plaats denk ik aan airconditioning. Misschien iets minder voor de hand liggend, maar ook perfect verkoopbaar door de installateur. Ook hier helpen wij jullie graag met de berekening en indien gewenst zorgen wij ook voor de koeltechnische oplevering van het project.

In beide gevallen prettig voor de eindklant (1 aanspreekpunt) en extra omzet met relatief weinig werk voor de installateur.

Samen staan we sterk!

*Urbaan & Hein
De Bruyn*



DE ESSENTIE VAN DE VERNIEUWING



Deze basiskits, of u nu voor opbouw of inbouw kiest, zijn dé standaard in videofooncommunicatie van hoogstaande kwaliteit dankzij het 7" scherm. Ook verkrijgbaar met een extra binnenpost: JVSF+ en JVSF+.

Registreer je op www.aiwin.be om te genieten van 5 jaar garantie op deze series!

Beschikbare kits

JVS1V | Art: A01008054

1 x JVDV opbouwcamera

1 x JV1MD hoofdpst

1 x PS2420DM voeding

JVS1F | Art: A01008055

1 x JVDVF inbouwcamera

1 x JV1MD hoofdpst

1 x PS2420DM voeding

JVSF+ | Art: A01008059

1 x JVDV opbouwcamera

1 x JV1MD hoofdpst

1 x JV1FD bijpost

1 x PS2420DM voeding

JVSF+ | Art: A01008060

1 x JVDVF inbouwcamera

1 x JV1MD hoofdpst

1 x JV1FD bijpost

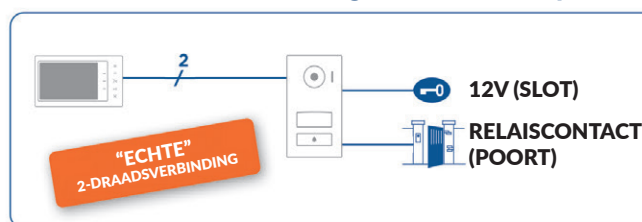
1 x PS2420DM voeding

De nieuwe deurposten

De vandalisme-bestendige opbouwdeurpost kreeg een luxueuze afwerking in "gun metal". Het inbouwmodel is voorzien van een inox-afwerkpaneel. Ze beschikken over zowel een 12V-uitgang als een spanningsvrij relaiscontact voor bediening van een elektrisch deurslot of poort. Op deze manier moet geen extra bekabeling worden voorzien en is geen bijkomende voeding of optioneel relais vereist. Slechts 2 draden volstaan tussen de deurpost en de binnenpost voor elke situatie.



Geen extra bekabeling vereist voor sturing van een elektrisch slot of geautomatiseerde poort.

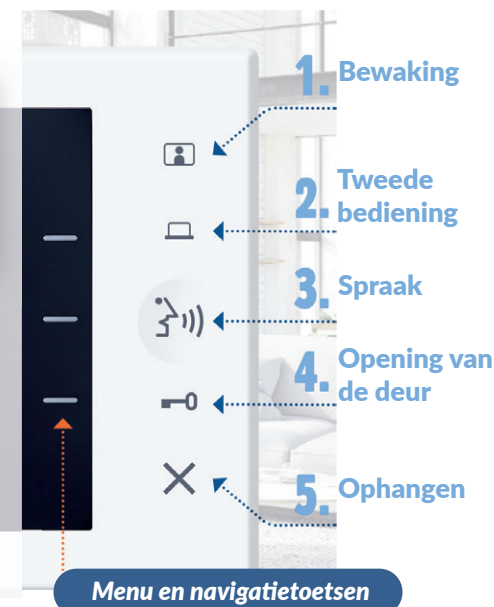
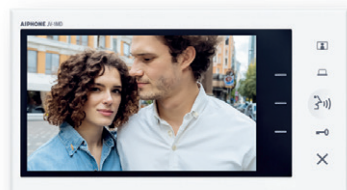


De 7" handenvrije binnenpost

De handenvrije binnenpost met kristalhelder 7"-kleurenscherm is voorzien van een ingebouwd beeldgeheugen. Onderhoudsvrije aanraaktoetsen zorgen voor een betrouwbare en vlotte bediening.

De JV-kit kan tevens verder worden uitgebreid met een tweede video-binnenpost.

Eenvoudige montage,
beugel compatibel
met standaard inbouwdoos



Alle voordelen opgelijst,
scan en ontdek de JV-serie.

GIRA

Smart Home.
Smart Building.
Smart Life.

partner.gira.com/be

De slimme manier om comfort te besturen.



Gebruiksvriendelijk, multifunctioneel en optimaal te combineren: met de Gira tastsensor 4 System 55 kunnen talrijke functies in het Smart Home eenvoudig worden bestuurd en individueel en energie-efficiënt worden geautomatiseerd. De Gira tastsensor 4 kan flexibel worden gecombineerd met de schakelaarprogramma's in het Gira System 55 en maakt zo een uniform totaalbeeld in het interieur mogelijk. Geschikt voor elke stijl van inrichten door de vele kleuren en materialen.

Gira / Smart Home / Tastsensor 4 System 55



ONTDEK ONGEHOORDE STILTE

ONTDEK ATAG ELEVATE™

De ATAG Elevate™ is onze stilste kookplaat met afzuiging. Het systeem produceert tijdens het koken minder dan 60 dB(A) aan geluid! Dat is zó stil, dat je zonder enige stemverheffing een gesprek kunt voeren tijdens het koken. De ATAG Elevate™ is standaard uitgerust met het revolutionaire Celsius°Cooking™. Ontdek koken tot op de graad nauwkeurig. Creëer vanaf nu in alle rust de allermooiste gerechten op de beste apparatuur. **Ontdek meer op www.atag.be/elevate**



ATAG
we love to cook

ATAG ELEVATE™

De Kookplaat met Stille Afzuiging

Uitgerust met het innovatieve Celsius°Cooking™ systeem en Bridge inductie, biedt de ATAG Elevate™ complete vrijheid en controle over uw kookproces. Deze kookplaat geeft u de kans om uw culinaire vaardigheden naar een hoger niveau te tillen, en dat in de meest rustige sfeer.



Een efficiënt afzuigstelsysteem

Wat de ATAG Elevate™ echt bijzonder maakt, is zijn efficiënte afzuigstelsysteem. Dit unieke, gepatenteerde systeem zuigt kookdampen af op een uiterst efficiënte manier. Het maakt gebruik van een neerwaartse luchtafvoer met een unieke toren die de ventilatieopeningen dichtert bij de pannen brengt. Dit optimaliseert de luchtstroom en zorgt ervoor dat de dampen direct bij de bron worden afgezogen. Bovendien zorgt de dubbele motor, geplaatst aan beide zijden van de kookplaat, voor een perfecte balans in afzuiging. Dit geeft u de vrijheid en flexibiliteit om te koken zoals u dat wilt.

Flexibele hoogte en temperatuurcontrole

De hoogte van de afzuigmodule van de Elevate™ kan worden aangepast aan uw kookbehoeften. Of u nu een gerecht grilt of een saus kookt, u kunt de afzuigmodule in de hoge of lage stand zetten om optimale afzuiging te bereiken met minimaal geluid. De centrale touch-bediening biedt u de mogelijkheid om de standen en positie van de afzuigmodule naar wens in te stellen. De ATAG Elevate™ is standaard uitgerust met het Celsius°Cooking™ systeem. Dit systeem biedt de mogelijkheid om uw gerechten tot op de graad en op de tweede nauwkeurigheid te bereiden. Of u nu een entrecote wilt grillen of een ei wilt pocheren, ATAG Celsius°Cooking™ ondersteunt u bij elke stap van het kookproces met duidelijke instructies en video tutorials.

Past in elke keuken

De geïntegreerde afzuiging in de kookplaat zorgt ervoor dat u tijdens het koken een vrij zicht heeft. Bovendien kan de ATAG Elevate™ worden aangepast aan uw keukenontwerp. Kies voor matzwarte of RVS-zijprofielen, of laat de kookplaat naadloos integreren in uw keukenblad. De ATAG Elevate™ biedt verschillende afvoeropties. Kies voor een externe afvoer of voor recirculatie, waarbij de kookdampen worden gefilterd en de schone lucht weer terug in de keuken wordt geblazen.

Bekroond Ontwerp

De ATAG Elevate™ is niet alleen functioneel, maar heeft ook een bekroonde vormgeving. Het heeft de prestigieuze iF Design Award in de wacht gesleept voor zijn rustgevend esthetiek, gebruiksvriendelijkheid, en technologische uitmuntendheid. De Elevate™ is een prachtige aanvulling op elke keuken en bewijst dat stille efficiëntie en prachtig design hand in hand kunnen gaan.

ATAG
we love to cook

DE GROENE TRANSITIE



Onze enorme verantwoordelijkheid voor het milieu

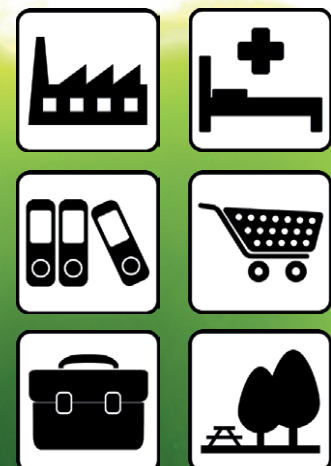
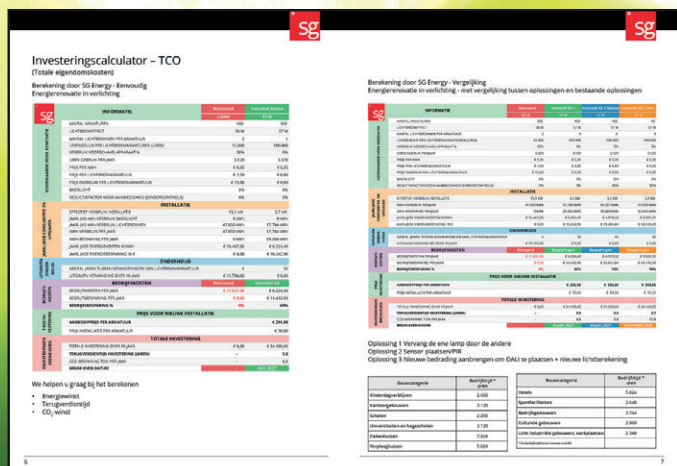
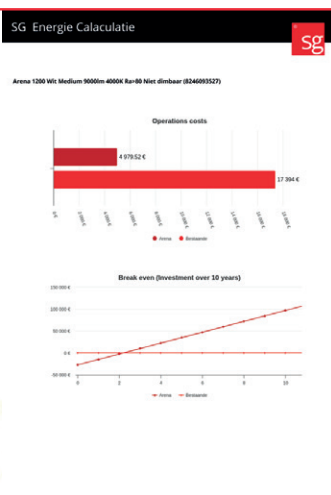
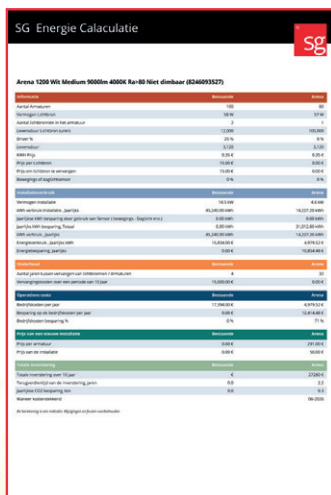
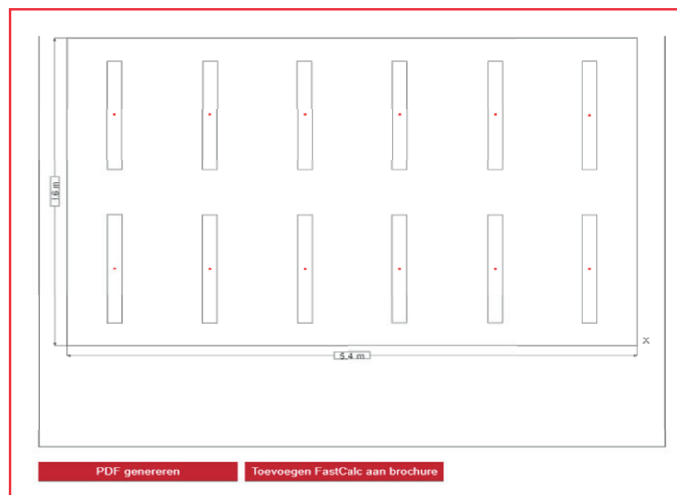


FastCalc

BEZORG UW KLANT SNEL EEN ENERGIE CALCULATIE

MAAK GEBRUIK VAN ONZE ONLINE TOOLS

EnergyCalc



NIEUW steinel

ECO PLUS SERIE



De intrede in het dagelijkse bedrijfsleven.

- Met de nieuwe bewegings- en aanwezigheidsmelders van de Eco Plus-serie kunnen de meest voorkomende sensor toepassing geïnstalleerd worden.
- De krachtige infraroodsensoren overtuigen met betrouwbare 360°-detectie die naar wens kan worden aangepast door middel van insteekbare afdekkappen in passende kleuren.
- De MD-8 bewegingsmelder en de PD-8 aanwezigheidsmelder detecteren bewegingen met een diameter van 8 m. De MD-24 bewegingsmelder en de PD-24 aanwezigheidsmelder detecteren bewegingen met een $\varnothing$ van 24 m.
- De twee aanwezigheidsmelders (PD) zijn bovendien uitgerust met een aanwezigheidsdetectie functie die een aanwezigheidsbereik van respectievelijk $\varnothing$ 6 en $\varnothing$ 7,5 m bestrijkt.
- Alle sensoren van de Eco Plus-serie zijn verkrijgbaar als inbouw en opbouw versie.
- Leverbaar in COM1, DALI2 IPD en KNX. PD 8/24 leverbaar in zwart en wit. De sensoren kunnen eenvoudig worden aangepast via de **Smart Remote afstandsbediening 009151** of de potentiometers.

De COM1-sensor heeft een drukknoopgang voor handmatige overbrugging en vol- en halfautomatische modi. Daarnaast biedt de aanwezigheidsmelder een presentatiemodus en 4 uur AAN/UIT via de RC 5 afstandsbediening of de Smart Remote. Voor gebiedsuitbreiding is parallelschakeling van maximaal 10 sensoren inclusief L'-detectie mogelijk. De PD-24 heeft een schakelbelasting van 500 watt LED (max. 50 stuks LED) en is geschikt voor installatiehoogtes tot max. 4 m.

Bewegingsmelder (MD) • Bewegingsmelder met COM1 interface • Bewegingsdetectie en lichtmeting • Volautomatische en halfautomatische modus • Drukknopingang		Aanwezigheidsmelder (PD) • Aanwezigheidsmelder met COM1, KNX en DALI-2 IPD-interface • Bewegings-, aanwezigheidsdetectie en lichtmeting • Volautomatische en halfautomatische modus (COM1) • Drukknopingang (COM1) • Zwart en wit kleur van behuizing																	
 Infraroodsensoren met 360° detectie		Technische gegevens <table><tr><td>Montagehoogte max.</td><td>4,00 m</td></tr><tr><td>Beweging (MD+PD)</td><td>Ø 8 m / Ø 24 m</td></tr><tr><td>Aanwezigheid (PD)</td><td>Ø 2,5 m / Ø 4 m</td></tr><tr><td>Inbouw.....</td><td>Ø 109 x 70 mm</td></tr><tr><td>Opbouw.....</td><td>Ø 129 x 65 mm</td></tr><tr><td>Plafondinbouw</td><td>Ø 109 x 138 mm</td></tr><tr><td>IP-waarde.....</td><td>IP54 (Opbouw)</td></tr><tr><td>.....</td><td>IP20 (Inbouw,plafond)</td></tr></table>		Montagehoogte max.	4,00 m	Beweging (MD+PD)	Ø 8 m / Ø 24 m	Aanwezigheid (PD)	Ø 2,5 m / Ø 4 m	Inbouw.....	Ø 109 x 70 mm	Opbouw.....	Ø 129 x 65 mm	Plafondinbouw	Ø 109 x 138 mm	IP-waarde.....	IP54 (Opbouw)		IP20 (Inbouw,plafond)
Montagehoogte max.	4,00 m																		
Beweging (MD+PD)	Ø 8 m / Ø 24 m																		
Aanwezigheid (PD)	Ø 2,5 m / Ø 4 m																		
Inbouw.....	Ø 109 x 70 mm																		
Opbouw.....	Ø 129 x 65 mm																		
Plafondinbouw	Ø 109 x 138 mm																		
IP-waarde.....	IP54 (Opbouw)																		
.....	IP20 (Inbouw,plafond)																		
 Reikwijdte versies met Ø 8 m en Ø 24 m		 Installatiehoogte tot 4 m																	



Art. nr.	Type	Omschrijving
10534482	COM1 aan/uit	Steinel Sensor MD-8 ECO COM1 UP Wit
10534479	COM1 aan/uit	Steinel Sensor MD-24 ECO COM1 UP Wit
10534480	COM1 aan/uit	Steinel Sensor MD-8 ECO COM1 AP Wit
10534470	COM1 aan/uit	Steinel Sensor MD-24 ECO COM1 AP Wit
10534493	COM1 aan/uit	Steinel Sensor PD-8 ECO COM1 UP Zwart
10534494	COM1 aan/uit	Steinel Sensor PD-8 ECO COM1 UP Wit
10534487	COM1 aan/uit	Steinel Sensor PD-24 ECO COM1 UP Zwart
10534488	COM1 aan/uit	Steinel Sensor PD-24 ECO COM1 UP Wit
10534489	COM1 aan/uit	Steinel Sensor PD-8 ECO COM1 AP Zwart
10534490	COM1 aan/uit	Steinel Sensor PD-8 ECO COM1 AP Wit
10534483	COM1 aan/uit	Steinel Sensor PD-24 ECO COM1 AP Zwart
10534484	COM1 aan/uit	Steinel Sensor PD-24 ECO COM1 AP Wit



GROEP Alelek breidt in een hoog tempo uit.

Om één en ander in goede banen te leiden gingen ze eind 2023 op zoek naar een verkoopsdirecteur. De zoektocht leidde naar een oude bekende. Marco Varotta, jarenlang één van de drijvende krachten bij Hirschmann, diende een uitzonderlijk sterke kandidatuur in. Bij wijze van welkom in de GROEP legde Volt Magazine hem het vuur aan de schenen. Na het lezen van onderstaand interview kunnen we alleen maar concluderen dat hij onze proef met verve heeft doorstaan.

Kun je wat vertellen over je achtergrond en ervaring in de verkoop?

Eigenlijk ben ik een tijdje na mijn studies, als Master in de communicatiewetenschappen, bij toeval in de verkoop gerold als winkelverantwoordelijke bij de multimedia-keten Photo Hall. We spreken nu het jaar 1995 en dit was echt een boeiende periode op vlak van ontwikkelingen inzake multimedia en elektro. Het GSM-verhaal, de spelconsoles, de razendsnelle evolutie op gebied van computers, de LCD-Tv's die de klassieke beeldbuis Tv's vervingen ... ik heb het allemaal van dicht mogen meemaken.

In 2000 heb ik dan een gloednieuwe winkel te Eeklo mogen openen waarmee we in 3 jaar tijd Top 3 van Vlaanderen mee haalde qua verkoop.

Rond 2006 mocht ik dan binnen dezelfde firma een nieuwe functie van Telecom Manager en verkoopsopleider opnemen. Daarbij ondersteunde ik het winkelpersoneel in hun verkoop van abonnementen en verzorgde ik de opleiding en integratie van nieuwe verkopers/verkoopsters.

Een héél boeiende job die veel voldoening gaf.

Vanaf 2008 groeide ik door naar de functie van district manager voor de regio Oost en West-Vlaanderen. In die hoedanigheid had ik de verantwoordelijkheid over 20 winkelpunten en 50 mensen. Een boeiende en best uitdagende functie!

Eind 2012 ging Photo Hall echter in falen en was ik gedwongen andere horizonten op te zoeken.

Nadien ben ik dan aan de slag gegaan bij Hirschmann Multimedia waar ik als accountmanager eerst de Retail en nadien de elektrotechnische groothandel onder mijn hoede genomen had. De laatste 2 jaar had ik alle accounts in België onder mijn hoede en moest ik drie dealer managers (vertegenwoordigers) aansturen.

Wat trok je aan in de vacature Verkoopsdirecteur bij GROEP Alelek?

Uiteraard kende ik GROEP Alelek zeer goed aangezien dit voor Hirschmann Multimedia een trouwe partner was en ik de relatie quasi vanaf het begin mee opgebouwd heb. Vooral het feit dat de GROEP nog steeds in expansiefase is, de klant er centraal staat en men streeft naar de verkoop van kwalitatieve producten die zich onderscheiden van de rest maakte het voor mij zeer interessant. Ik zag al een tijdje dat er, mede door de snelle groei, nood was aan ondersteuning van het verkoopgebeuren. Door mijn jarenlange ervaring in zowel B2B als

B2C en het aansturen van mensen leek deze vacature voor mij het perfecte huwelijk tussen al het voorgaande dat ik al gedaan had. Bovendien heerst er binnen de GROEP een menselijke sfeer, een niet te onderschatten voordeel!

Hoe zou je jezelf omschrijven als leider?

Qua karakter ben ik een rustig persoon en laat ik de mensen veel vrijheid maar verwacht dan wel dat ze hun werk ter harte nemen.

Hoe ga je om met weerstand bij klanten of collega's? Ik begrijp dat dit een moeilijke is, want het is niet altijd slim om in je kaarten te laten kijken.

Bij problemen het gesprek aangaan i.p.v. de confrontatie en zoeken naar oplossingen waar we ons allebei goed bij voelen, zonder het doel uit het oog te verliezen. "Focus on the problem, not the person".

Niets leuker dan
een nieuwe klant
binnen te halen.

Hoe benader je het trainen en ontwikkelen van een verkoopteam?

In eerste instantie is het belangrijk om samen een band op te bouwen. Verkopen is ook geen wetmatigheid en iedere klant en verkoper is anders. Ieder heeft zijn eigen stijl en dat moet je respecteren. Om hier achter te komen zijn in een beginfase duo-bezoeken best wel belangrijk want zo kan je inschatten met welke persoonlijkheden je te maken heb en wat hun benadering is, maar ook wat de obstakels zijn in het verkoopgebeuren. Het is belangrijk om dit per persoon in kaart te brengen om dan samen te kijken hoe we dit (eventueel) nog kunnen verbeteren. Anderzijds wil ik van hen ook horen welke processen beter kunnen, welke ondersteuning ze nu missen en hier dan op inspelen. Doel is dat er een kader gecreëerd wordt waar iedereen zich goed bij voelt en er elke dag met de volle goesting tegen aan kan gegaan worden.

Wat is je visie op het gebruik van data en klantanalyses in verkoop?

Men zegt altijd dat meten weten is en de analyse van de data zal een belangrijk onderdeel zijn van mijn functie. Op die manier kan je het team ook gericht laten werken op bepaalde klanten en prospecten. Het heeft geen zin om een promo voor te stellen van merk A als de klant enkel merk B gebruikt.

Hoe ga je om met de balans tussen het behalen van verkooptargets en klanttevredenheid?

Als verkoper moet je er ergens toch wel plezier in vinden om targets te behalen. Uiteraard moeten die realistisch zijn en kan het nooit de bedoeling zijn dat je de klant voor bij wijze van spreken een jaar voorraad verkoopt. Het is een dunne koord maar een goede verkoper met een dosis gezond boerenverstand vindt die balans wel.

Hoe blijf je op de hoogte van de laatste ontwikkelingen in de elektrosector?

Bij mijn vorige job was ik steeds up-to-date doordat er continu een wisselwerking was tussen sales, productmanagement en R&D. Hierdoor beschikten we vaak over de laatste info inzake ontwikkelingen in coax en data. Uiteraard is het assortiment binnen de GROEP veel groter en zal het de bedoeling zijn om mij de komende maanden hierin verder te verdiepen. We beschikken hier binnen Alelek voor elke productgroep wel over specialisten die mij hierin kunnen bijstaan.

Wat zie je als de grootste uitdagingen binnen de groothandel en distributie van elektroproducten?

Door de digitalisering en het online-gebeuren dreigt de afstand tussen de groothandel en installateur groter te worden. Kleinere groothandel krijgen het ook steeds moeilijker door de prijsdruk. We hebben het geluk dat we met technische producten werken die nog in vele gevallen het nodige advies vereisen. Daar wordt er binnen de GROEP terecht zwaar in geïnvesteerd want volgens mij is dit naar de toekomst toe één van de belangrijkste troeven van distributie.

Op welke manier wil je bijdragen aan de groei van GROEP Alelek?

Het salesgebeuren meer structuur en vorm te geven door o.a. het opzetten van een degelijk en gebruiksvriendelijk CRM-systeem en op regelmatige basis verkoopvergaderingen inplannen. Waar nodig ondersteuning geven aan het team en een vinger aan de pols houden door één-op-één gesprekken met elke vertegenwoordiger. Bedoeling is om ons naar elke doelgroep te profileren als de groothandel die nog een reële toegevoegde waarde geeft.

Hoe zie je de rol van digitalisering en online marketing binnen de strategie?

We mogen zeker niet blind zijn voor het online-gebeuren want dit wordt gewoon meer en meer gebruikt. Dit zie je ook elke maand op onze GPA-shop. Klantvriendelijkheid betekent ook dat onze klanten op de, voor hun eenvoudigste manier, vlug aan hun producten moeten geraken. Een nog gebruiksvriendelijkere webshop staat in de steigers en de klanten bereiken via een gerichte marketing wint steeds meer en meer aan belang.

Op welke manier wil je innoveren in de aanpak van sales binnen ons bedrijf (zonder spoilers weg te geven natuurlijk)?

Daarvoor moet ik me eerst goed inwerken, een beeld vormen van de huidige werking, de feedback van het verkoopsteam verwerken en kijken of hoe we daarmee aan de slag kunnen.

Waar zie je GROEP Alelek over vijf jaar, en hoe draagt jouw team hieraan bij?

Ik zie ons binnen 5 jaar als de derde grootste speler binnen de ET-markt waarbij wij uitblinken in klantvriendelijkheid en ondersteuning.

Kun je ons vertellen over een moment waarop je een obstakel hebt overwonnen in je carrière?

Gek genoeg was dat het begin bij Hirschmann Multimedia : door 17 jaar te werken in de retail had ik best wel ervaring hoe om te gaan met klanten die naar de winkel komen maar hoegenaamd niet omgekeerd. In B2B ga je zelf naar de klant toe en dat was voor mij best wel uitdagend in de beginfase maar na een jaar was prospectie hetgeen ik het liefst deed. Niets leuker dan een nieuwe klant binnen te halen.

Wat is een veelvoorkomende misvatting over verkopen die je graag wilt weerleggen?

Dat mensen er altijd op uit zijn om de klant zo veel en zo duur mogelijk te verkopen. Een goede verkoper zorgt ervoor dat hij met zijn klanten op de lange termijn werkt en dan is vertrouwen uitermate belangrijk.

Hoe bereid je je voor op een belangrijke sales pitch?

Je vooraf goed informeren over wat je wil vertellen en het verhaal goed onderbouwen zodat je de mogelijke weerstanden voor bent.

Tot slot, wat wil je dat collega's en klanten over een jaar over jou als verkoopsdirecteur zeggen?

Wat betreft de collega's hoop ik dat ik me tegen die tijd kan profileren als de persoon waarbij ze terecht kunnen voor alle verkoopsgelateerde zaken en waarop ze kunnen steunen en vertrouwen.

Naar onze klanten toe wil ik mee het gezicht worden van een sterke groothandel die staat voor klantvriendelijkheid, correcte prijzen, vertrouwen en waar klanten zich geen nummer voelen.



De schakelaars van Niko

Belgische kwaliteit, design en vakmanschap



Niko staat voor innovatie, design en gebruiksgemak, gecombineerd met Belgische kwaliteit en vakmanschap. Met de uitgepuurde vormen en verfijnde details van het schakelmateriaal van Niko, heb je voor elke klant een stijlvolle oplossing die naadloos in hun interieur én hun budget past.



Niko Intense: functioneel en budgetvriendelijk

Niko Intense is de perfecte oplossing voor elk hedendaags interieur. Een toegankelijke reeks, die past binnen elk budget. De rechte lijnen gecombineerd met de subtiel gebogen voorkant voegen een vleugje warmte toe aan elk eigentijds interieur.

Met deze reeks, beschikbaar in 7 tinten, kiezen je klanten voor een warme, uitgesproken uitstraling. Of ze nu kiezen voor de tijdloze, strakke witte afwerking die naadloos opgaat in de muur, of ze durven te spelen met een gedurfd zwart accent, Niko Intense weet altijd de juiste sfeer te creëren, in elke ruimte.



Niko Pure: tijdloos en minimalistisch

Niko Pure is een reeks voor de liefhebbers van tijdloos, minimalistisch design en subtiel details. De strakke vormen van de schakelaars worden versterkt door de exclusieve materialen waarmee ze vervaardigd zijn zoals roestvrij staal, bakeliet, aluminium en zelfs bamboe. Zo geef je jouw klanten een unieke schakelaar die verfijndheid uitstraalt.

Nieuw

retro design van Niko Rocker en Niko Toggle

Niko introduceerde dit jaar twee nieuwe designreeksen: Niko Rocker en Niko Toggle. Deze schakelaars hebben een minimalistisch design en een exclusieve afwerking in aluminium en staal en een optionele hidden-until-lit-led, die de status van de schakelaar aangeeft.

De mechanismes, standaard uitgerust met insteekklemmen, zijn beschikbaar voor verschillende functies (schakelaar, tweepolige schakelaar, eenvoudige wisselschakelaar). Gecombineerd met een nieuw ontwikkelde drukknopinterface kan je ze ook in een Niko Home Control installatie op busbekabeling integreren.



Doe nu je voordeel met de Niko Intense promo actie

Bied nu deze stijlvolle afwerking aan jouw klanten aan en geniet zelf van heel wat voordelen dankzij de sales actie die bij heel wat groothandels beschikbaar is. Kies voor een pakket met 40 gratis afdekplaten Niko Intense white of ga voor een pakket met mobile espresso maker en een aantal Niko Intense coffee capsules.

Ontdek alle designreeksen op
www.niko.eu



Schoonheid die voor je werkt. Slimme, innovatieve functies.

Onze machines worden gemaakt van hoogwaardig staal en hebben allerlei handige innovaties. Zo is elk apparaat gemaakt voor langdurig intensief gebruik. Zorgt Quattro Construction™ dankzij de slimme behuizing en vier schokdempers

dat er vrijwel geen trilling is bij het wassen. En maakt SteelSeal™ technologie wassen een stuk hygiënischer, omdat er geen deurrubbers meer nodig zijn. Dit is wat wij noemen; de essentie van Scandinavisch design.



Snelflex: snel en eenvoudig installeren

voorbedrade geribde buizen

Snelflex is een compleet gamma aan voorbedrade geribde buizen die voldoen aan de hoogste kwaliteitsnormen. Snelflex (ICTA 3422) wordt vervaardigd uit hoogwaardig polypropyleen en bezit het CEBEC-keurmerk.

Het gamma is doorheen de jaren enorm uitgebreid. Snelflex is standaard verkrijgbaar op rollen van 100m. Veel referenties zijn ook leverbaar op lengtes van 50m en 25m. Een groot aantal artikelen uit het gamma kunnen op grote lengtes geproduceerd worden. De standaardlengtes op pvc-haspels zijn 200m (buis Ø20mm) en 300m (buis Ø16mm). Daarnaast worden ook stevige houten haspels aangeboden met lengtes van 500m.

De productcategorieën van Snelflex zijn gemakkelijk herkenbaar aan de kleurbanden van de verpakkingen;

Blauw: Installatiedraad 1,5mm²
Rood: Installatiedraad 2,5mm²
Oranje: Data - Coax – Multimedia kabel
Geel: Alarm- en Signaalkabel
Transparant: Alle overige artikelen

De Snelflex rollen zijn verpakt in een stevige PE-krimpfolie en worden van binnenuit afgerold. Hierdoor behoudt de rol steeds haar vorm en kan het na gebruik nog gemakkelijk gestapeld worden. Op de productlabel van het artikel staat alle nodige informatie vermeld om snel en foutloos te installeren.

Green flex – altijd Cca

Green flex is een gamma halogeenvrije producten en zoals de naam het aangeeft, is de kleur van de flexibele geribde buis van Green flex lichtgroen (RAL 2021). De draden en kabels in het Green flex-gamma hebben voor de Belgische markt steeds een minimale CPR-klasse Cca (s1, a1).

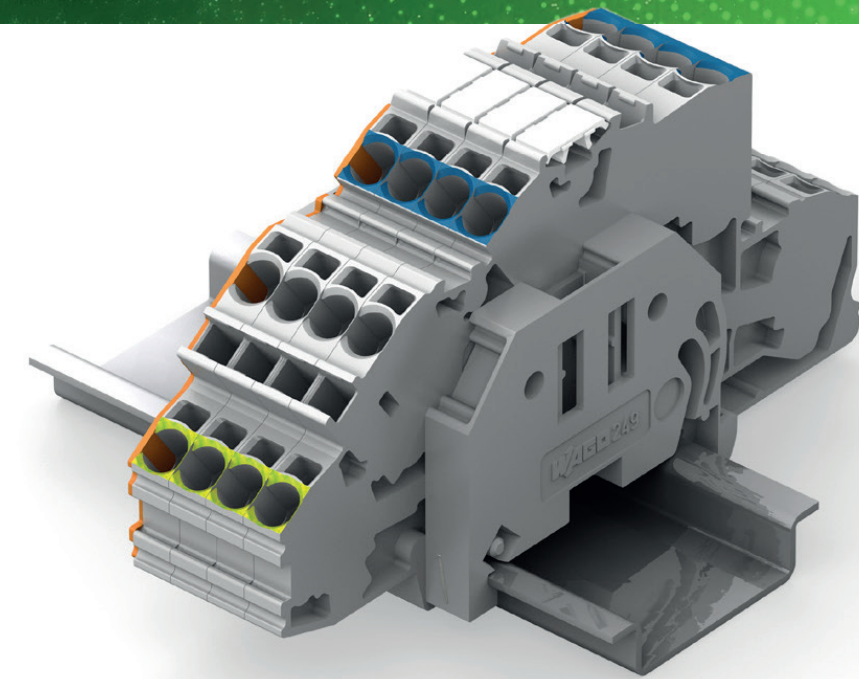
Wanneer Snelflex (Eca) of Green flex (Cca) installeren?

Bij inbouw in de vloer of wand zijn voorbedrade buizen met geleiders met brandklasse Eca, zoals Snelflex, nog steeds toegestaan. Dat geldt ook voor het gedeelte van de buis dat uit de wand of vloer komt, op voorwaarde dat dit niet langer is dan 3 m. Bij opbouw, dus montage in holle wanden en verlaagde plafonds, op de wand in technische lokalen enzovoort, is brandklasse Eca niet langer toegelaten, maar moeten producten met brandklasse Cca geplaatst worden, zoals Green Flex.



WAGO domotica kableerkit

Een professionele, flexibele en overzichtelijke afwerking van uw installatie dankzij de WAGO domoticaklemmen.



De domotica kableerkit van WAGO biedt in de eerste plaats de vele gekende voordelen van WAGO:

- Tijdsbesparend
- Onderhoudsvriendelijk
- Betrouwbaarheid
- Duurzaam contact

Daarnaast is de domoticakit in verschillende uitvoeringen beschikbaar:

Zo is er de kit met domoticaklemmen die kunnen gebruikt worden voor draden tot 4mm² voor kringen van verlichting en stopcontacten in een residentiële kast. Dankzij de maximumstroom van 32A is de klem ook geschikt voor driefase kookfornuizen. Een ander uitvoering is deze met aardingsklem 6 mm², eindeloze bruggen en markering (ref 821-139).

Door de TOPJOB®S Push-In-technologie zijn massieve, meeraderige en flexibele geleiders met adereindhuls direct insteekbaar, wat zorgt voor tijdsbesparing bij het aansluiten. Daarnaast profiteert u met WAGO ook van flexibele inzetbaarheid: werk overal ter wereld en in alle toepassingen met slechts één rijgklemmensysteem!

Deze technologie beschikt over een modulaire bouwvorm en vergemakkelijkt duidelijke en overzichtelijke bekabeling. U bespaart tot 60% ruimte in de kast ten opzichte van andere rijgklemmen doordat N, L en PE op 1 klem kunnen aangesloten worden.

Bovendien zorgt de klem voor minder bedrading in de kast dankzij brugverbindingen. Door het uitbreken van een brugtand langs de zijde met de korte kunststofkraag kan men eveneens alternerend bruggen.

WAGO dacht ook aan het gemak van de installateur voor installaties op de werf. De variant met drukknopbediening (ref 821-159) kan namelijk met eender welk gereedschap bediend worden en beschikt over gekantelde markeringsdragers voor betere leesbaarheid van de markering. Dankzij hun identieke afmetingen kunnen de verschillende versies van de TOPJOB®S rijgklemmen in een handomdraai gemarkeerd worden met doorlopende markeringsstroken. Maak gebruik van de WAGO smartprinter voor eenvoudig en efficiënt markeren!

De WAGO domoticakableerkiten zijn zo samengesteld dat u alles wat u nodig heeft voor een efficiënte aansluiting van een residentiële elektriciteitskast, waaronder klemmen, bruggen en afdekplaten, in één keer bij de hand heeft.

GROEP Alelek in blijde verwachting

Met het derde nieuwe filiaal in drie jaar is het nu officieel: GROEP Alelek zit middenin een babyboom. Breng zeker een kraambezoekje aan onze nieuwste spruit in Brugge. Ook “Die Scone” heeft namelijk sinds 1 juli 2024 een plek waar je terecht kan voor materiaal en advies.



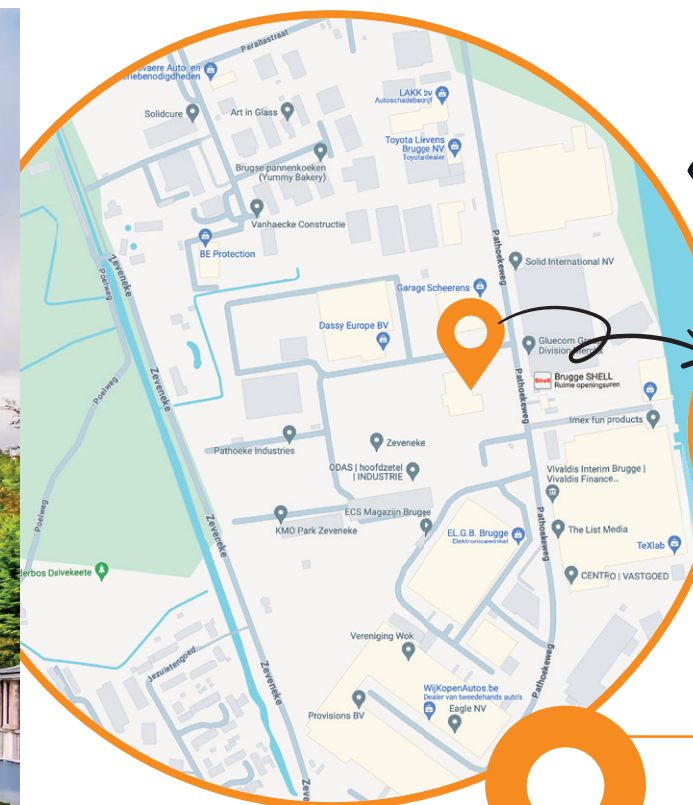
Met Bert hebben we een voortrekker gevonden die de werking van de GROEP al onder de knie heeft, want ook in ons nieuwste filiaal blijven we inzetten op klantenservice en advies. Of het nu gaat over de nieuwste technologieën of als je ondersteuning zoekt bij je projecten, we staan altijd klaar om te helpen. Het verstrekken van de juiste knowhow en het leveren van de beste waarde aan onze klanten, dat is elke dag ons doel.

We zijn opgewonden om deze nieuwe stap in onze groei te zetten en kijken er al naar uit om je in ons nieuwe filiaal in Brugge te verwelkomen!

Volg ons op sociale media
voor meer info over de opening:



Tot ziens in Bruggelek!



BRUGGELEK
GROEP ALELEK

BRUGGELEK
Pathoekeweg 13 I + J
8000 Brugge



Bert Deplae
bert.deplae@groepalelek.be

**Vanaf eind 2025 verhuist Bruggelek
naar Industriezone PORTIS in Brugge**



In Bree zijn extra krachten gearriveerd, en dat ze broodnodig waren! Met Daan is de aanwezigheid van de familie Craenen binnen de GROEP verzekerd voor de toekomst. Succes, jongeheer Craenen!

#gestagegroei #hardewerker #welkom

Binnenkort begint GROEP Alelek met de uitrol van zijn laadnetwerk voor elektrische wagens (en de elektrificatie van het eigen wagenpark gaat verder). De laadpalen zullen ook publiek beschikbaar worden, dus we zien jullie binnenkort overal te lande om te laden!

**#spannendespanning
#klimaatneutraal #groenetoekomst**

De zonnepanelen van Austa zijn hot. Een betaalbare prijs voor topkwaliteit en 30 jaar garantie. En met de nieuwe panelen van 460 Wp en dezelfde afmetingen zullen zowel installateurs als klanten de weg snel vinden.

#solar #efficiëntie #groenetoekomst

De Ace, de langverwachte hoofdtelefoon van Sonos, is ondertussen de referentie in zijn soort en een enorm succes. Nog maar net gelanceerd en reeds honderden keren over de toonbank gegaan.

#geluidzoalshethoort #certifieddealer

Ook in Bouwelek lopen er wat nieuwe gezichten rond. 't Is te zeggen, rijden rond in de omgeving. Met Sieben en Frederick hebben ze nieuwe chauffeurs aangetrokken en aan de balie is David de nieuwe eerste lijn.

#vollecamionetten #nieuwegezichten #welkom

Het personeelsfeest verkleetde zich dit jaar als zomerbar. DJ van dienst: Hans Vandevenne. Hij mixt het draaien van platen trouwens uitstekend met zijn nieuwe positie als filiaalleider in Alken.

#gezellig #promotie #cocktails

#hardewerker

#rarara

Welkom aan Wilfried en Gert. Gedreven krachten met ervaring voor het filiaal in Genk. Wilfried komt van bij Electro Bilzen en ook Gert heeft zijn sporen al verdiend bij de groothandel (waar zou dat kunnen zijn?).

#rarara #limburgboven #nieuwelocaties

#service

Philip komt over van Elektro Sint-Truiden en zorgt onmiddellijk voor heel wat dynamiek met zijn enthousiasme en doortastendheid. Zijn klanten weten dat duidelijk ook, want hij heeft een hondstrouwe achterban.

#wervelwind #service #degroepgroeit

#welkom

Bij Westelek is er heel wat ervaring geland. Davy en Joeri komen van bij de installateur en Bert heeft jarenlang het keuringsorganisme ACEG helpen groeien. Serieuze kennisinjectie dus!

#encyclopedie #nieuwecollegas #welkom

Jan Gybels heeft het roer in handen genomen bij Tecmine. Opnieuw een brok energie met heel wat ervaring. De klanten in en rond Diest/Scherpenheuvel zullen het geweten hebben.

#wandelendedynamo #welkom

Danny is ondertussen ingewerkt en zorgt voor al uw berekeningen op vlak van ventilatie, airconditioning en warmtepompen. Zijn jarenlange ervaring als installateur van deze producten kan hij nu met iedereen delen.

#kennisvanzaken #nieuweafdeling #weetvanwanten

#welkom

#promotie

#teamwork!

#bulderlach

#huisterin-lijts

#groene-toekomst

#tweetelek

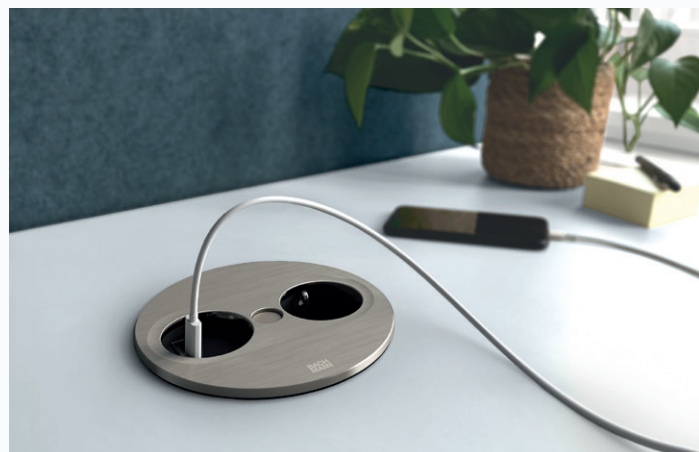
► SHARE ► TWEET ► LIKE ►



Vereenvoudig uw installatiewerk met het Bachmann Quick Programma van Vander Elst

1 artikelnummer, 1 verpakking, klaar voor installatie

Ook overtuigd van het assortiment van Bachmann? Maar kunt u zich soms moeilijk navigeren tussen alle opties van componenten en bestelnummers? Vander Elst biedt een oplossing. Kwaliteit, flexibiliteit én ook gemakkelijk te installeren, dat is precies waar het Bachmann Quick programma om draait.



Bachmann, een familiebedrijf van de derde generatie

Bachmann is een toonaangevende fabrikant van hoogwaardig elektrische componenten. Ze focussen zich vooral op alles van elektrificatie voor kantoor en keukens maar ook verdeelstopcontacten voor de opzet van een goede IT-infrastructuur.

Het gamma is buitengewoon flexibel en uitgebreid. En het unieke design van Bachmann-producten maakt het mogelijk om ze volledig aan te passen aan de specificaties van uw klant. Bovendien kan elk product in elke gewenste RAL-kleur worden geleverd. Heel wat opties dus.

Bachmann Quick programma: maakt het installeren makkelijker

Het productassortiment van Bachmann bestaat uit meer dan 2000 unieke kwaliteitsartikelen. Daardoor kunnen alle producten volledig worden afgestemd op de wensen van de klant. De keuze wordt op maat samengesteld. Dit betekent wel dat u voor een bepaald product alle onderdelen apart moet bestellen. Heel veel flexibiliteit dus maar niet eenvoudig om te kiezen. Bij Vander Elst ondersteunen we graag alle installateurs hierbij om die keuze eenvoudiger te maken. Daarom lanceerden we het Bachmann Quick programma.

Focus op gemak: één artikelnummer, ontelbare voordelen

Geen afzonderlijke componenten selecteren, niet meer zoeken naar de juiste onderdelen. Met het Bachmann Quick Programma is het allemaal mogelijk. U hoeft slechts één artikelnummer te onthouden van uw favoriete Bachmann-product. Van de meest verkochte Bachmann-producten maakten we een pakket dat we lokaal assembleren in Grimbergen: alle componenten en toebehoren in één handige kit. Of u nu op zoek bent naar de veelzijdige Coni met zijn minimale inbouwdiepte, de esthetische opbouwoplossing van Desk 2 of de stijlvolle Pix.

Bespaar tijd

Wanneer u de verschillende onderdelen apart besteld kan de levertijd wat langer oplopen. Met het Bachmann Quick programma beperken we die levertijd tot een minimum: maximum tien dagen. Maar ook dankzij de pré-geassembleerde kits, klaar voor installatie, wint u heel wat tijd. Zo kunt u als installateur tijd besteden aan wat echt belangrijk is: een vlotte installatie bij uw klanten.



De Bachmann bestsellers

De bestsellers zijn zorgvuldig geselecteerd en zijn opgenomen in de Bachmann package deal. De vijf meest gevraagde producten zijn:

1. **Coni** (inbouw stekkerblok)
2. **Step alu/step base** (multiblokken)
3. **Desk 2** (opbouw stekkerblok)
4. **Twist 2** (inbouw stekkerblok)
5. **Pix** (inbouwstopcontacten en USB-modules)

Als installateur kunt u sowieso zeker zijn van de unieke kwaliteit en betrouwbaarheid van het assortiment van Bachmann. En met het Bachmann Quick Programma onderstrepen wij met Vander Elst de efficiëntie en het gebruiksgemak.

Meer weten?

U vindt alle Bachmann-producten op www.vanderelst.be



Veilig, slim, duurzaam én stijlvol

ABB leidt de weg naar het nieuwe wonen

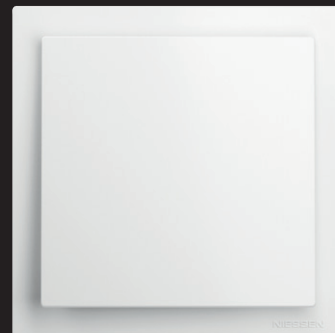
Energie-efficiënt wonen is goed voor de planeet, vermindert de energiekosten en verhoogt het comfort en de veiligheid.

ABB leidt de weg in stijl.

Als technologieleider biedt ABB een compleet assortiment van veilige, slimme en duurzame oplossingen, geschikt voor nieuwbouw en renovatie. Alle producten en systemen – van intelligente huisbesturing over schakelaars tot deurcommunicatie en laadpalen – zijn gebruiksvriendelijk, stijlvol en makkelijk te installeren. Ze kunnen eenvoudig worden geïntegreerd en geconnecteerd met bestaande en nieuwe systemen in woningen en commerciële gebouwen.



NIEUW
2 reeksen schakelaars



Blikvangers zijn ABB Busch-art linear® en Zenit, een uitgebreid gamma elegante schakelaars met een tijdloos, functioneel en ecologisch karakter. Het zijn de sleutels tot woningautomatisering. De Zenit schakelaars, voorzien van een automatisch aansluitsysteem, worden gemaakt in Europa van duurzame materialen en met 100 procent hernieuwbare energie. Het productieproces van de Busch-art linear® bespaart 82 procent op de CO₂-uitstoot. ABB is klaar voor het nieuwe wonen, en jij?



Meer info:



De Easy-familie breidt verder uit

Werkbladafzuiging in een strak design, dat is wat de Novy Easy-reeks kenmerkt.



De krachtige kookzones, een verscholen afzuigstelsel en de intuïtieve functies zoals automatische panherkenning, zijn de droom van elke hobbykok. Het assortiment van de Easy wordt dit jaar dan ook fors uitgebreid met naast de huidige Easy 80, de nieuwe Easy 90 Prestige én de Easy 65.

Zo komt de vernieuwde Easy 80 er binnenkort nog aan; Deze werkbladafzuiging is nog stiller en efficiënter dankzij de nieuwe motor met energielabel A+++, wat uniek is in de markt. Naar het einde van het jaar toe verwelkomen we ook nog de Easy 65 in onze productfamilie, waardoor ons assortiment nog completer wordt. Met zijn compact ontwerp is deze kookplaat geschikt voor inbouw in kleinere keukens en keukenkasten.

Novy Easy 90 Prestige

De Novy Easy 90 Prestige, vanaf juni 2024 beschikbaar, is een innovatieve uitbreiding op het huidige gamma. Deze kookplaat met ingebouwde afzuiging speelt mee op de trend door de traditionele touchbediening van de Easy-reeks te vervangen door stijlvolle, solide draaiknoppen. Deze uit zwart gepoedercoat vervaardigde aluminium knoppen zijn aan de voorkant aangebracht, waardoor er een groter kookoppervlak ontstaat. De tactiele kwaliteit van de draaiknoppen, met nauwkeurige klikken die voelbaar zijn, benadrukken de moeiteloze bediening van zowel het kook- als afzuiggedeelte van deze kookplaat.

Door het vergroten van de kookplaat naar 90 cm, komt er nog meer kookruimte vrij. De octagonale flexzones die ook gekoppeld kunnen worden, zijn strategisch gerangschikt rond de centraal geplaatste afzuiging, subtiel verborgen achter een elegant zwart metalen rooster. Deze krachtige, maar fluisterstille afzuigkap, start automatisch wanneer nodig en verwijdert moeiteloos kookdampen dankzij de geoptimaliseerde luchtstroom.

Klassieke afvoer of recirculatie

Eén van de opvallende kenmerken van de Novy Easy 90 Prestige is zijn flexibiliteit. Je kan kiezen voor de klassieke, externe luchtafvoer of voor de standaard energiebesparende recirculatiestand. Bij recirculatie wordt gebruik gemaakt van de Novy Pure 2.0 technologie, waar geurtjes verwerkt worden via een actieve koolfilter die tot wel 450 kookuren meegaat.

Naast de geavanceerde technologieën zijn er ook heel wat handige automatische functies geïntegreerd, zoals een herkenningfunctie voor kookpotten of de aankookautomaat, waardoor koken een intuïtieve ervaring wordt.

Een andere trend waar Novy op inspeelt is die van duurzaamheid en energie-efficiëntie. Hier wordt op geanticipeerd door hoogwaardige recirculatiesystemen aan te bieden die, naast het zorgen voor een optimale luchtzuivering ook duurzaam en gebruiksvriendelijk zijn.

Fluisterstille werking

Net als de andere dampkappen in het gamma van Novy blinkt deze afzuigunit uit door de fluisterstille werking. Dit dankzij de geluiddempers, een speciale motor en een akoestisch geoptimaliseerd ontwerp. De energiezuinige motor met energielabel A+++ bevindt zich onder de kookplaat, wat zorgt voor een ongestoorde keukenervaring. Ook het onderhoud houdt niet veel in, want het rooster en de vetfilter zijn beide vaatwasserbestendig.

Kortom, de Novy Easy 90 Prestige belichaamt stijl en comfort voor de moderne keuken, met een eenvoudige installatie, een slank ontwerp en internationaal gewaardeerde functionaliteit zoals bediening met draaiknoppen.



PROLUMIA®

PRO-LOGIC

DOWNLIGHTSERIE

VERLICHTINGSKWALITEIT IN OPTIMA FORMA

MAXIMAAL RENDEMENT EN MINIMALE
LICHTHINDER DOOR EEN GEPATENTEERDE
MICROLENS-LICHTDIFFUSER

DE LOGISCHE KEUZE
VOOR ELK PROJECT WAARIN
DE VERLICHTINGSKWALITEIT
EN BETROUWBAARHEID
VOOROP STAAN



IP44
IP54



5 JAAR GARANTIE

PROLUMIA WHEN LIGHTING MATTERS

WWW.PROLUMIA.BE

ACTUA



Warmteterugwinning
in één kamer:
Respiro N series

Een warmteterugwinningsunit voor één ruimte biedt een energiezuinige ventilatieoplossing met een elegant ontwerp dat naadloos past in elke omgeving.

Het apparaat is uitgerust met een zeer zuinige borstelloze motor die elektronisch geregeld wordt. De ventilatie vindt plaats door middel van omkeerbare luchtrichting, met een rendement tot 93%. Deze unit is ontworpen voor continu bedrijf en het luchtvolume wordt proportioneel geregeld in relatie tot de vochtigheid (model RD), wat zorgt voor een hoge luchtkwaliteit.

Kenmerken:

- Keramische warmtewisselaar
- Alternatief ventilatiesysteem
- Cycli van 70 seconden voor toevoer en afvoer van lucht

- WTW-filter aan beide zijden
- Invriesbeveiliging niet nodig
- Luchtvolume tot 30m³/h models 100 N/100 RD N
- Luchtvolume tot 60m³/h models RESPIRO 150 N/150 RD N
- Voeding voltage 220-240V

Kenmerken modellen
RESPIRO 100 N/150 N:

- Drie standen via handbediening
- Afstandsbediening

Kenmerken modellen
RESPIRO 100 RD N/150 RD N:

- 3 snelheden
- Afstandsbediening
- Mogelijkheid tot regeling van meerdere apparaten tot 16 stuks
- Proportionele luchtstroom door hygrostaat

INFO www.solerpalau.com

Teconex
WE CHANNEL ENERGY

BEWEGINGSMELDER PIR IP54

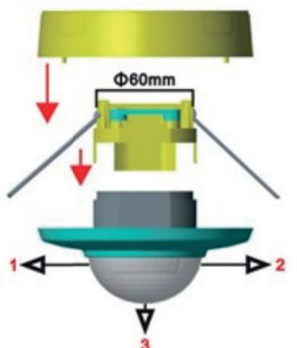
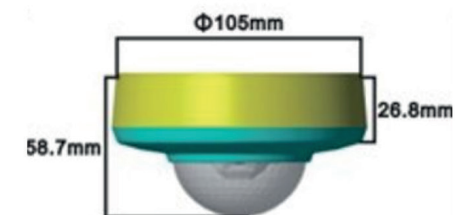


Hoogwaardige IP54 PIR bewegingsmelder, kan worden gebruikt voor **opbouwmontage** maar ook voor **inbouwmontage** met een gyproc-inbouwdoos of een 68 mm Helia-inbouwdoos.

- Uitgerust met 4 ingebouwde PIR sensoren die een gebied van 360° bestrijken.
- Volledig instelbaar - geleverd met een afstandsbediening (CR2032 batterij inbegrepen).
- Ingebouwd relais dat tot 16A kan schakelen, afhankelijk van de belasting.
- Instelbaar bereik van 2 tot 20m 30%/60%/100%.
- Tijdsinstelling 10s/30s/5m/10m/20m/30m.
- Instelbare verlichtingssterkte 5/30/100/200LUX.

Artikel Code:

CSENS200036054



Raadpleeg onze website om de voorraad te kennen:

WWW.TECONEX.EU

even voorstellen



Carl Loix is al sinds mensenheugenis de drijvende kracht achter Kempelek. In het licht van de huidige groei van GROEP Alelek groeide het besef dat er nood was aan iemand die over de filialen heen kon werken, liefst iemand die de bijzonderheden van GROEP Alelek al onder de knie had. Met Carl diende zich dan ook de geknipte persoon aan, en Volt magazine legde hem op de rooster.

Kun je kort jezelf en je loopbaan bij GROEP Alelek toelichten voor diegenen die je misschien nog niet kennen?

Mijn naam is Carl Loix, ik ben 61 jaar oud en werk sinds 2005 bij GROEP Alelek. Ik begon in Alken en kreeg al snel de gelegenheid om een filiaal in de Kempen op te starten, het latere Kempelek. De samenwerking met Urbaan en Hein klikte meteen. Binnen de groep kent iedereen me inmiddels als filiaalleider van Kempelek, tot zeer recent natuurlijk.

Hoe zou je je nieuwe rol als Operationeel Directeur omschrijven?

Wat zijn je voornaamste verantwoordelijkheden?

Aangezien de functie van Operationeel Directeur nieuw is, is het nog een beetje koffiedik kijken. Ik zie mijn hoofdtaak als voornamelijk coördinerend, zodat de filiaalverantwoordelijken meer ruimte krijgen om hun filiaal te leiden. Daarnaast zal er aandacht moeten worden besteed aan een zo efficiënt mogelijke werking binnen de groep.

Wat was je eerste reactie toen je hoorde dat je gepromoveerd werd tot Operationeel Directeur?

Toen ik de vraag kreeg om Operationeel Directeur te worden schrok ik wel even en eerlijk gezegd twijfelde ik een beetje. De voornaamste reden was dat ik mijn "kind", Kempelek, moest achterlaten. Maar aan de andere kant vond ik het een enorme eer om zo'n vraag te krijgen. Dit heeft me uiteindelijk doen besluiten om met veel plezier op het voorstel in te gaan.

Wat waren je grootste prestaties als filiaalleider die je naar deze nieuwe positie hebben geleid?

Ik denk dat ik, samen met het Kempelek-team, trots mag zijn op het succes dat we samen hebben bereikt. We hebben

GROEP Alelek samen op de kaart gezet in de Kempen en met onze hoge servicegraad een erg trouwe klantenbasis kunnen uitbouwen.

Wat is volgens jou de grootste uitdaging van je nieuwe positie en hoe plan je die aan te pakken?

Ik streef ernaar om samen met mijn collega's een zo efficiënt mogelijke werking te realiseren. Hiervoor zal veel communicatie en overredingskracht nodig zijn, maar ik ben er rotsvast van overtuigd dat we de vooropgestelde doelen zullen bereiken. Het is namelijk in ieders voordeel als we alles stroomlijnen.

Hoe heeft je ervaring als filiaalleider je voorbereid op je nieuwe rol?

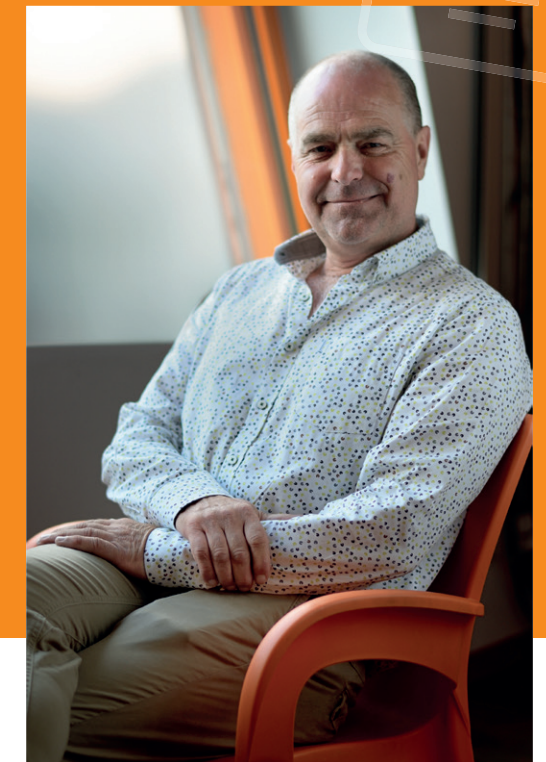
De ervaring die nodig is voor deze functie begon voor mij al in 1984, toen ik in deze branche begon als chauffeur-magazijnbediende. Ik heb de nodige kansen gekregen en gegrepen om alle takken in het bedrijf te doorlopen. Dat helpt me nog steeds elke dag om inzicht in problemen te krijgen, ongeacht met wie en in welke functie ik ook praat.

Welke invloed verwacht je dat je nieuwe rol zal hebben op de algemene bedrijfsvoering van GROEP Alelek?

Ik hoop mijn steentje bij te dragen aan het voortdurende succes van de GROEP Alelek. Sinds de eerste uitbreiding van de groep is iedereen gestaag aan de weg blijven timmeren. Dat uit zich de laatste jaren in de bijzonder snelle groei van GROEP Alelek. Het wordt dus zaak te zorgen dat die groei ons niet voorbijsteekt én dat we onze eigenheid niet verliezen. GROEP Alelek is bij uitstek een familiaal bedrijf, waar de mensen nog mensen zijn in plaats van nummers, en het zou doodzonde zijn om die bijzondere waarden te verliezen.

“Ik streef ernaar om samen met mijn collega's een zo efficiënt mogelijke werking te realiseren”

Carl Loix
Operationeel Directeur



Kun je iets vertellen over een situatie waar je bijzonder trots op bent in je carrière bij Alelek?

Er zijn meerdere momenten en periodes waar ik met een bescheiden trots op terugkijk, maar als ik echt moet kiezen: ik ben erg trots dat Urbaan en Hein mij de kans gaven om mee te werken aan de oprichting van Westelek, Bouwelek en Hagelek en de herstart van Brusselek.

Wat zijn enkele lessen die je hebt geleerd tijdens je loopbaan bij Alelek die je zullen helpen in je nieuwe rol?

Communicatie is de sleutel. Dat geldt zowel voor collega's als naar de buitenwereld. Ik probeer ook de nadruk te leggen op communicatie die open én correct is. Niet altijd evident. Woorden betekenen niet voor iedereen hetzelfde, dus de juiste nuance op de juiste plaats maken soms een wereld van verschil.

Tenslotte, hoe onderhoud je een balans tussen je professionele en persoonlijke leven nu je deze nieuwe verantwoordelijkheid hebt?

Omdat ik al wat levenservaring heb en minder gebonden ben als gezin, is de balans tussen professioneel en persoonlijk leven iets gemakkelijker. Dat neemt niet weg dat ik, samen met mijn partner, zoveel mogelijk probeer te genieten van de leuke dingen buiten het werk en vooral van onze kleinkinderen. Zij zorgen ervoor dat ik doorheen de drukte steeds in de gaten kan houden wat écht belangrijk is!

Ontdek de **Compress 2000**

de revolutionaire Full Monobloc
warmtepomp die zowel kan
koelen als verwarmen.

Deze innovatieve oplossing is ideaal voor woningen met een kleine of zelfs geen stookplaats. Bovendien bespaar je niet alleen op installatietijd, maar ook op kosten, omdat er geen aparte binnenunit meer nodig is. Zelfs als je geen ervaring hebt als koeltechniker, kun je de Compress 2000 monoblock eenvoudig zelf plaatsen.



Een van de grootste voordelen van de Compress 2000 is het compacte formaat. Met minder dan 2m² neemt de gehele installatie slechts een minimale ruimte in beslag. Dit maakt het ideaal voor huizen met beperkte buitenruimte. Daarnaast is de regeling van de warmtepomp losgekoppeld van de buitenunit en wordt deze binnen geïnstalleerd. Dit zorgt voor een eenvoudige gemakkelijke bediening.

De Compress 2000 maakt gebruik van het koudemiddel R32 met een laag aardopwarmingsvermogen. Dit zorgt niet alleen voor een milieuvriendelijke werking, maar ook voor een efficiënte en energiezuinige prestatie. Met een (S)COP tot maximaal 5,15 (bij A7/W35) behoort de Compress 2000 tot de top in zijn klasse.

Deze warmtepomp uitermate geschikt voor hybride installaties in combinatie met een andere verwarmingsbron, zowel nieuw als bestaand, zoals bijvoorbeeld een condensatieketel. Hierdoor kun je optimaal profiteren van de voordelen van de Compress 2000, terwijl je ook gebruik blijft maken van je huidige verwarmingssysteem.

De Compress 2000 heeft een flexibel vermogensbereik van 4 tot 16 kW. Voor de kleinere vermogens van 4 tot 10 kW is er een monofasige aansluiting beschikbaar, terwijl de grotere vermogens van 12 tot 16 kW een trifasige aansluiting vereisen. Daarnaast zijn er twee frame afmetingen beschikbaar: klein voor de 4 tot 6 kW en medium voor de 8 tot 16 kW. Hierdoor is er altijd een geschikte optie voor jouw specifieke behoeften.

De Compress 2000 is ontworpen om te werken bij extreme buitentemperaturen, variërend van -25°C tot +43°C. Dit betekent dat je kunt vertrouwen op de prestaties van de warmtepomp, ongeacht de weersomstandigheden.

Tot slot biedt de Compress 2000 drie geluidsvermogensmodi: standaard, stil en superstil. Hierdoor kun je zelf bepalen hoeveel geluid de warmtepomp produceert, afhankelijk van je persoonlijke voorkeur en de omgeving waarin deze wordt geïnstalleerd.

Kortom, de Compress 2000 is een zeer aantrekkelijke warmtepomp met een uitstekende prijs-kwaliteitsverhouding. Dankzij de innovatieve technologie, het compacte formaat en flexibele vermogensbereik is deze warmtepomp geschikt voor vrijwel elke woning. Profiteer van de voordelen van de Compress 2000 en geniet van een efficiënte, milieuvriendelijke en comfortabele verwarming en koeling.



MULLER FIX IP BOX

gietmofpakket



Inhoud van de IP BOX

- 1 x Aftakdoos 80 x 80 x 40 mm
- 1 x 2K-polyurethaanhars 270 ml
- 3 x Wartel M20
- 3 x Tegenmoer M20
- 3 x Steekklem
- 1 x Schuurpapier
- 1 x Handschoenen
- 1 x Reinigingsdoekje

Het Muller Fix gietmofpakket IP Box is ontwikkeld voor het verbinden, **waterdicht isoleren** en beschermen van ondergrondse en bovengrondse **kabelverbindingen** door middel van 2K-polyurethaanhars.

Geschikt voor het **verbinden, isoleren en beschermen** van elektriciteitskabels, telecom kabels en meer. De **IP Box kabelmof** is bij uitstek geschikt voor toepassing buiten, ondergronds, of in vochtige ruimtes daar waar een IP 68 afdichting is vereist.

PU hars getest conform IEC 60455-3-8:2013

HUPPERTZ



GROEP Alelek neemt sectorgenoot Tecmine over

GROEP Alelek breidt voor de tweede keer uit in Vlaams-Brabant. Na de opening van Hagelek (Lubbeek) wordt nu ook Tecmine in Scherpenheuvel-Zichem opgenomen in de groep. Tecmine is een elektrotechnische groothandel gespecialiseerd in verlichting en domotica. De vakman kan al jaren bij hen terecht. De activiteiten van **Tecmine en GROEP Alelek** liggen dan ook **in elkaars verlengde**.

"We hadden Tecmine al een tijdje in het oog", vertelt Hein De Bruyn, gedelegeerd bestuurder van GROEP Alelek. "Het is een groothandel die sterk inzet op klantenbinding en nieuwe technologieën. Onze bedrijfsfilosofieën vallen dus grotendeels samen. De overname brengt ook een aantal ervaren mensen in de groep, elk met hun eigen kracht. Dat sterkt mij in de overtuiging dat onze samenwerking potten zal breken in het Hageland."

"De overname past ook perfect in het GROEP Alelek-plaatje. Met de komst van internetverkoop zijn advies en service de punten bij uitstek waarop je het verschil kan maken, en laat dat nu net de forte van Tecmine zijn", gaat De Bruyn verder. **"Wij bouwen gestaag aan de weg** en blijven zoeken naar nieuwe manieren om onze klanten ondersteuning te bieden in al hun projecten."

Filiaalleider **Jan Gybels** heeft er alvast zin in. "Het voorbereidend werk van afgelopen maanden heeft me er van overtuigd dat we zeker iets extra kunnen brengen aan de klanten van het Hageland. Hagelek, ons filiaal in Lubbeek, ligt op een steenworp, dus die samenwerking zal ook een toegevoegde waarde zijn. Verder is het een geruststellende gedachte dat GROEP Alelek dezelfde visie heeft op voorraadbeheer en service, waarbij het gemak van de professional centraal staat."



TECMINE

Tecmine BV | Mannenberg 73 | 3270 Scherpenheuvel

even voorstellen...



Jan Gybels

filiaalleider - Tecmine

De nieuwste filiaalleider binnen GROEP Alelek kreeg bij zijn aanwerving meteen een pittige opdracht: consolideer de positie van Tecmine in de regio tijdens de transitie van een lokale speler naar een volwaardig lid van een uitbreidende groep. Met zijn onuitputtelijke energie en onwrikbaar positivisme heeft hij zijn missie tot nog toe met verve uitgevoerd, en heeft hij de verwachtingen zelfs ruimschoots overtroffen.

Jan is inmiddels gepokt en gemazeld in de sector. Met een bachelor Elektromechanica onder zijn riem begon hij in de immo-sector, waar hij zowel zijn verkoopskills als zijn technische knowhow heeft aangescherpt.

De overstap naar de wereld van elektrotechniek was dus een logische evolutie. Stap voor stap timmerde hij aan de weg tot hij uiteindelijk filiaalleider werd bij een sectorgenoot. Jan, die voorheen al een tijdje op de radar van Alelek stond, kwam zo volledig in de spotlight te staan, zeker toen hij bij enkele overnames zijn waarde toonde.

De energieke duizendpoot vindt op een of andere manier de balans (en de tijd) om zich over alles te ontfermen, van aankoop tot facturatie en van technische tot commerciële ondersteuning. In het midden van de heksenketel die een overname steeds is bekommert hij zich ook over het mentale welzijn van zijn team. Gelukkig kan hij terecht bij zijn kersverse gezin om de (thuis-)batterijen even op te laden, want op de werkvloer is het elke dag een nieuwe uitdaging.

"Het leven is net als zeilen, ook met tegenwind kun je vooruitgaan"



"De huidige ontwikkelingen binnen het bedrijf wijzen op een veelbelovende toekomst"

Niels De Win

commerciële binnendienst Tecmine

Niels is één van de ancients van Tecmine. Al 14 jaar maakt hij deel uit van het team dat Tecmine op de kaart heeft gezet met snelle en onberispelijke service. De opleiding als Industrieel ingenieur maakt dat hij elke vakman verder kan helpen met zijn technische kennis.

De klanten weten dat ze bij Niels steeds terecht kunnen voor hun offertes en lichtplannen, maar ook aan de toonbank zorgt hij dat iedereen geholpen is. Met zijn polyvalentie past Niels bij uitstek in het plaatje van GROEP Alelek. Zelf geef hij ook aan dat het klantencontact één van de leukste aspecten van zijn job is, en dat merkt iedereen!



"Ik merk nu al dat de kracht van een GROEP ons sterker maakt"

Yannick Monette

commerciële binnendienst Tecmine

Na tien jaar dienst is Yannick inmiddels een deel van het interieur van Tecmine. Hij begon er ooit om een vriend enkele dagen verder te helpen, maar is er nooit meer weggeraakt (en daar zijn we blij om!). Op een paar interimjobs na is hij rechtstreeks van de schoolbanken bij Tecmine begonnen.

Net als zijn collega's is ook Yannick een man die van aanpakken weet. Elke binnendienstmedewerker weet dat je takenpakket elke dag anders is, maar voor hem is dat net de charme van de job. Naar eigen zeggen houdt het hem scherp en gemotiveerd. Of het nu logistiek of facturatie is, of advies bij een project, bij Yannick kan je voor alles terecht.

Samen met trouwe collega Niels verdeelt hij de taken en zorgt hij dat alles in goede banen loopt. Zo hebben ze mee de klantvriendelijke reputatie van Tecmine opgebouwd.

GROEP ALELEK werft aan!



Voor onze
nieuwe filialen
zijn wij misschien wel
op zoek naar jou

Wie zijn wij :

GROEP Alelek is een moderne technische elektro groothandel met vestigingen verspreid over Vlaanderen. Wij zijn een snel groeiend bedrijf met nog heel wat groeiplannen/ambities. Wij bestaan bijna 55 jaar, hebben heel wat ervaring, zijn een gevestigde waarde in onze sector en bekleden ondertussen de 3^{de} plaats.

Wij zijn een familiaal bedrijf met een vlakke structuur en met volgende kernwaarden: respect, menselijk, warm, ijverig, hulpvaardig, maar ook zelfzeker en ambitieus.

Gewoon doen tegen elkaar en samenwerken, daar houden wij van. Samen met onze klanten en leveranciers vormen wij een 3-eenheid waarin elke partij zich goed voelt.

Wat bieden wij:

- Een aangename werksfeer waarin collegialiteit zeer belangrijk is
- Doorgroeimogelijkheden
- Competitief verloningspakket
- Groepsverzekering
- Hospitalisatieverzekering
- Fietslease
- Korte beslissingslijnen
- Open communicatie
- ...

Wat vragen wij:

- Goesting om te werken
- Ploegspeler
- Betrokkenheid
- ...



Hagelek

Ambachtenstraat 5 - Lubbeek

•Vertegenwoordiger

elektrische kennis is een pluspunt, maar niet noodzakelijk; bestaand klantenbestand onderhouden en uitbreiden, het eerste klantencontact, warme en koude prospectie, ...

Tecmine

Mannenbergh 73 - Zichem

•Vertegenwoordiger

elektrische kennis is een pluspunt, maar niet noodzakelijk; bestaand klantenbestand onderhouden en uitbreiden, het eerste klantencontact, warme en koude prospectie, ...

Bruggelek

Pathoekeweg 13 - Brugge

•Magazijnier/chauffeur

kennis elektriciteit is een pluspunt, maar niet noodzakelijk; goederen receptioneren, orders picken, goederen op stock zetten, algemeen magazijnwerk, goederen uitleveren met bestelwagen/meubelbak ...

Brusselek

Paardenweidestraat 3 - Meise

•Vertegenwoordiger

elektrische kennis is een pluspunt, maar niet noodzakelijk; bestaand klantenbestand onderhouden en uitbreiden, het eerste klantencontact, warme en koude prospectie, ...

vacature update



Genk

•Magazijnier/chauffeur

kennis elektriciteit is een pluspunt, maar niet noodzakelijk; goederen receptioneren, orders picken, goederen op stock zetten, algemeen magazijnwerk, goederen uitleveren met bestelwagen/meubelbak ...



interesse? mail naar vacature@groepalelek.be

Uw groothandel altijd in de buurt

1 ALELEK

Alken
011 31 13 31
info@alelek.be

2 ELECTRA BREE

Bree
089 48 04 50
info@electrabree.be

3 KEMPELEK

Laakdal
013 61 87 90
info@kempelek.be

4 BRUSSELEK

Meise
02 270 48 63
info@brusselek.be

5 WESTELEK

Tielt
051 40 60 62
info@westelek.be

6 BOUWELEK

Herentals
014 50 12 50
info@bouwelek.be

7 HAGELEK

Lubbeek
016 79 31 11
info@hagelek.be

8 TECMINE

Scherpenheuvel
013 25 28 58
info@tecmine.be

9 BRUGGELEK

Brugge
050 89 82 08
info@bruggelek.be

