



ELEKTRO VAKMAGAZINE
mei 2025



INTERVIEW

Kurt Diepvens

WEBSHOP 2.0

Bestellen makkelijker dan ooit

NIKO

Hydro tuinpaal essential

GENKELEK DUO

Filiaalleiders spreken

inhoud

3
VOORWOORD
Urbaan en Hein De Bruyn

24
TWEETELEK
Wat gebeurt er bij GROEP Alelek?

26
INTERVIEW
Kurt Diepvens

34
GROEP ALELEK
Gloednieuwe webshop

39
VACATURES
Wij zoeken collega's

44
GENKELEK
In de startblokken

6
HUPPERTZ
Muurdoorvoerdichtingssysteem

10
ENPHASE
Plug-and-play zonne-energie

14
NIKO
Hydro tuinpaal essential

18
LEDVANCE
Floodlight flex



Voorwoord

Beste klanten,

GROEP Alelek heeft in 2025 heel wat “geboortes” te vieren en enkele komen al aan bod in deze nieuwe Volt. Bij elke geboorte hoort er normaal gezien een feestje, dus dat belooft veel goeds voor 2025.

Het hing al een tijdje in de lucht, de nieuwe GPA-shop is (eindelijk) gearriveerd. Sneller, intuïtiever, moderner, kortom een hele vooruitgang. Er is lang en met heel veel zorg aan gewerkt en we zijn dan ook best wel fier op het resultaat. Maar dit is geen eindpunt, dankzij jullie suggesties en aanbevelingen zal de webshop immers blijven evolueren.

De nieuwe shop zal officieel gelanceerd worden tijdens de GPA-shop actie die zal lopen van 19 mei tem 15 juni. Voor iedereen 5% extra korting bij een online bestelling op de nieuwe GPA-shop, lekker makkelijk en extra centjes waar je niets voor moet doen. Als eerste feestje kan dit tellen.

Verder in deze Volt houden we Genkelek boven de doopvont; het nieuwe filiaal van GROEP Alelek voor centraal Limburg. Een schitterende zichtlocatie, mooie/moderne architectuur met dat tikkeltje meer en dat alles gecombineerd met heel veel kennis en ervaring. Gert en Wilfried staan te trappelen om met heel veel enthousiasme uit de startblokken te schieten. En ja hoor, ook dat zal op gepaste wijze gevierd worden.

We mogen/kunnen nog niet alles verklappen, maar er zullen nog enkele geboortes en dus ook feestjes volgen, maar daarover meer in de loop van het jaar en/of in de volgende editie van het Volt magazine.

*Urbaan & Hein
De Bruyn*



5 jaar
garantie

Geniet van 5 jaar garantie op je keukentoestellen.

Kiezen voor Siemens is kiezen voor zekerheid. Dat vind je terug in onze garanties. Wanneer je gelijktijdig 4 inbouwtoestellen koopt van verschillende productgroepen, kan je rekenen op een gratis Verlengde Garantie van 5 jaar. Dat is 3 jaar bovenop de standaard fabrieksgarantie van 2 jaar.

Om van deze garantie te genieten, dien je je toestellen online te registreren binnen een termijn van 8 weken na de factuurdatum. Zo wordt jouw toestel, indien nodig, binnen deze 5 jaar gerepareerd zonder extra kosten.

De gratis Verlengde Garantie van Siemens omvat een full omnium waarborg gedurende 5 jaar. Inbegrepen: herstellingen, onderdelen, werkuren en verplaatsingen van onze technici. Scan de QR- code voor de volledige voorwaarden.



Siemens Huishoudtoestellen

SIEMENS

Dé verlichting
voor de vakman!
website
ontdek hem hier
lunatrix.be



lunatrix
Dé verlichting voor de vakman!

Gloednieuwe webshop

GROEP ALELEK ● ● ● ● ●
de groothandel met kennis, advies en ondersteuning



GROEP Alelek kondigt trots de lancering van onze gloednieuwe webshop aan!

We hebben echt alles uit de kast getrokken om deze bijzondere gelegenheid samen met jou vieren!

Daarom bieden we jou een exclusieve **korting van 5%** op onze producten.

Omdat we willen dat jij optimaal gebruik kan maken van deze geweldige aanbieding geven we je de tijd van half mei tot half juni, dus lees snel verder en profiteer nu van onze introductiepromotie!

Gebruik je onze oude webshop al?

Dan kan je eenvoudig inloggen met jouw bestaande accountgegevens en direct genieten van de nieuwe webshopervaring.

1



Geef devolgende URL in in je browser:
webshop.groepalelek.be/nl/password-set

2



Geef het mailadres in waarmee je nu inlogt.

3



Open je mail en klik op de link.

4



Geef je nieuwe wachtwoord in.

5



En dan... Shoppen maar!

Volledig nieuwe gebruiker?

Ook aan jou hebben we gedacht en daarom hebben we het registratieproces snel en eenvoudig gehouden. Volg deze eenvoudige stappen en binnen enkele minuten ben je klaar om te profiteren van onze exclusieve aanbiedingen!

1



Geef devolgende URL in in je browser:
webshop.groepalelek.be/nl/password-set

2



Vul het formulier in.

3



Open je mail en klik op de link.

4



Onze mensen nemen contact met je op.

5



En dan... Shoppen maar!



ZELDZAME TOPKLASSE VOOR DE BEWUSTE CHEF

ONTDEK DE ATAG PREMIUM GREEN VAATWASSERS

De ATAG Premium Green lijn is ontworpen om je vele jaren van schone vaat te voorzien. Dit zijn onze beste modellen ooit, dus zuiniger met energie, water en wasmiddel. Verbazingwekkend ruim, met een hoge laadhoogte. En fluisterstil, zeker in nachtstand. Eigenlijk merk je nauwelijks dat hij aan het werk is. En dat is precies wat je van een vaatwasser mag verwachten. **Scan de QR code om meer te ontdekken.**



ENERGIELABEL

A



ATAG
we love to cook

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



De plug-and-play oplossing voor zonne-energie



Het Enphase IQ Balcony Solar System is een innovatieve plug-and-play oplossing voor zonne-energie, speciaal ontwikkeld voor stedelijke omgevingen zoals appartementen en balkons. Met dit kant-en-klare systeem kunnen huiseigenaren eenvoudig hun eigen duurzame energie opwekken en hun afhankelijkheid van het elektriciteitsnet verminderen.

Eenvoudige installatie en gebruik

Het IQ Balcony Solar System is ontworpen voor doe-het-zelvers en vereist geen specialistische kennis. De installatie bestaat uit twee hoogwaardige Enphase IQ8HC micro-omvormers en een compact IQ Balcony Gateway, die via een standaard stopcontact op het elektriciteitsnet wordt aangesloten. Het systeem is weerbestendig en kan zowel binnen als buiten worden geïnstalleerd, bijvoorbeeld op een balkon of in een tuin. Met de Enphase-app kunnen gebruikers hun energieproductie in realtime volgen en beheren.

Flexibiliteit en uitbreidbaarheid

Het systeem is modulair opgebouwd, waardoor het eenvoudig kan worden uitgebreid. Begin met twee zonnepanelen en voeg er later meer toe om aan groeiende energiebehoeften te voldoen. Dit maakt het IQ Balcony Solar System een toekomstbestendige oplossing voor duurzame energie.

Betrouwbare energie, zelfs bij stroomuitval

Een opvallend kenmerk van het systeem is de mogelijkheid om essentiële apparaten van stroom te voorzien tijdens een stroomuitval overdag. Dankzij de geïntegreerde micro-omvormers schakelt het systeem naadloos tussen netstroom en off-grid modus, waardoor apparaten zoals een koelkast of vriezer blijven werken, zelfs zonder batterijopslag.

Garantie en ondersteuning

Enphase biedt een garantie van 25 jaar op de IQ8HC micro-omvormers en 5 jaar op de IQ Balcony Gateway, wat bijdraagt aan de betrouwbaarheid en duurzaamheid van het systeem. Deze lange garanties bieden gebruikers gemoedsrust en zekerheid over de levensduur van hun investering.

Het Enphase IQ Balcony Solar System biedt een toegankelijke en betrouwbare manier om zonne-energie te benutten, zelfs in stedelijke omgevingen. Met zijn gebruiksvriendelijke installatie, uitbreidbaarheid en betrouwbaarheid is het een uitstekende keuze voor iedereen die zijn energieverbruik wil verduurzamen.



Balcony Solar in 10 vragen

Sven Natus,
Europees Directeur Productontwikkeling

1. Kunt u uitleggen hoe Balcony Solar werkt zodat onze lezers die misschien niet bekend zijn met het concept mee zijn?

Een Balcony Solar Systeem werkt net zoals elk ander dak zonnepaneel systeem, maar op een kleinere schaal. Het maakt gebruik van fotovoltaïsche panelen om energie uit zonlicht op te vangen en deze energie om te zetten in elektriciteit die in onze huishoudens kan worden gebruikt.

2. Aan welke specifieke behoeften of problemen is Balcony Solar gericht?

Balcony Solar biedt een oplossing voor iedereen, niet alleen voor huiseigenaren met toegang tot een dak. Voor de vele mensen die in appartementen wonen, bijvoorbeeld in een stedelijke omgeving, biedt Balcony Solar een manier om toegang te krijgen tot gratis energie en zo hun energierekening te compenseren.

In het grotere geheel spelen Balcony Solar Systemen een belangrijke rol voor de energietransitie in Europa, weg van fossiele brandstoffen en kernenergie.

3. Hoe kan Balcony Solar bijdragen aan energiebesparing en duurzaamheid op huishoudelijk niveau?

Balcony Solar maakt schone en duurzame energie beschikbaar voor iedereen. Installeerbaar door iedereen, helpt het maximale exportvermogen van 800W om het huishoudelijk verbruik te compenseren en de energierekening te verlagen.

Met de geïntegreerde socket in het Enphase IQ Balcony solar systeem, kunnen huiseigenaren nog meer profiteren van de zonne-energie productie, tot 2.76kW.

4. Wat maakt Balcony Solar anders dan andere zonne-energiesystemen die momenteel op de markt zijn?

In tegenstelling tot een regulier daksolatiesysteem, kan een balkon zonnensysteem door iedereen worden geïnstalleerd zonder dat er een professionele installateur of elektricien nodig is. Balcony Solar systemen worden ook wel plug-in zonnensystemen genoemd, omdat je ze simpelweg in een gewoon stopcontact kunt steken waar ze tot 800W vermogen kunnen exporteren.

Het Enphase IQ Balcony solar systeem kan binnen enkele minuten in gebruik worden genomen via een mobiele telefoon.

5. Welk type onderhoud is vereist voor een Balcony Solar systeem?

Er is geen specifiek onderhoud nodig voor een Balcony Solar systeem. Als je het met zorg behandelt zoals elk elektrisch apparaat en als je een kwaliteitsproduct koopt, zal het gedurende vele jaren energie voor je produceren.

6. Zijn er specifieke locatie- of installatievereisten voor het Balcony Solar systeem?

Ja, die zijn er. Idealiter zouden de panelen op het zuiden gericht moeten zijn met een hoek van ongeveer 45° om de best mogelijke opbrengst te behalen. Echter, zelfs panelen die

naar het oosten, westen of zelfs verticaal zijn geïnstalleerd, zullen energie opwekken. Geavanceerde systemen, zoals het Enphase systeem, dat de energieproductie voor elk individueel paneel optimaliseert, zullen de best mogelijke energieopbrengst behalen, zelfs voor moeilijke installatiesituaties.

Om veiligheidsredenen is het van groot belang dat de panelen worden geïnstalleerd met een professionele bevestigingsset, zodat ze niet kunnen vallen, bijvoorbeeld door sterke wind.

7. Hoe flexibel is Balcony Solar in termen van schaalbaarheid? Kunnen klanten hun systeemcapaciteit gemakkelijk uitbreiden?

De meeste systemen zijn beperkt tot een vast aantal panelen. Er zijn veel systemen met 2 of 4 panelen op basis van een centrale omvormer. Het Enphase systeem kan worden geschaald van 1-7 panelen, waarbij elk paneel zijn eigen micro-omvormer heeft om de maximale opbrengst te behalen.

8. Voor de technische specialisten onder onze lezers, kunt u dieper ingaan op de technologische innovaties die zijn geïntegreerd in het Balcony Solar systeem?

Het Enphase IQ Balkon Solar Systeem is het enige systeem op de markt met grid forming micro-omvormers, die het mogelijk maken om het systeem te bedienen bij afwezigheid van het net.

Dit betekent dat tijdens een stroomuitval de huiseigenaar nog steeds stroom kan ontvangen via de geïntegreerde stekker, zolang de zon schijnt. Bovendien kan het systeem volledig off-grid werken, waardoor het kan worden gebruikt op afgelegen locaties waar geen netverbinding beschikbaar is.

Met de optioneel geïntegreerde celmodem kunt u uw systeem zelfs op afstand bewaken waar geen Wi-Fi-netwerk beschikbaar is.

De maximale energieproductie van 2.76kW kan worden verbruikt vanuit de geïntegreerde stekker, waardoor PV stroomgebruik verder gaat dan de wettelijke limiet van 800W.

9. Kunnen klanten op afstand de prestaties van hun Balcony Solar-systeem volgen, via een app of interface?

Ja, klanten kunnen op afstand de prestaties van het systeem volgen. Enphase biedt de Enlighten App aan, beschikbaar voor iOS en Android, die huiseigenaren in staat stelt om de daadwerkelijke productie te monitoren, een overzicht biedt van de totale geproduceerde energie en het mogelijk maakt om de juiste systeemfunctionaliteit op componentniveau te controleren.

10. Wat is de toekomstvisie van Enphase met betrekking tot Balcony Solar en andere innovatieve producten voor de residentiële markt?

De visie van Enphase is om groene, duurzame en gratis energie voor iedereen beschikbaar te stellen, en Balcony Solar is een belangrijk onderdeel om deze visie te realiseren.

PANORAMA 120

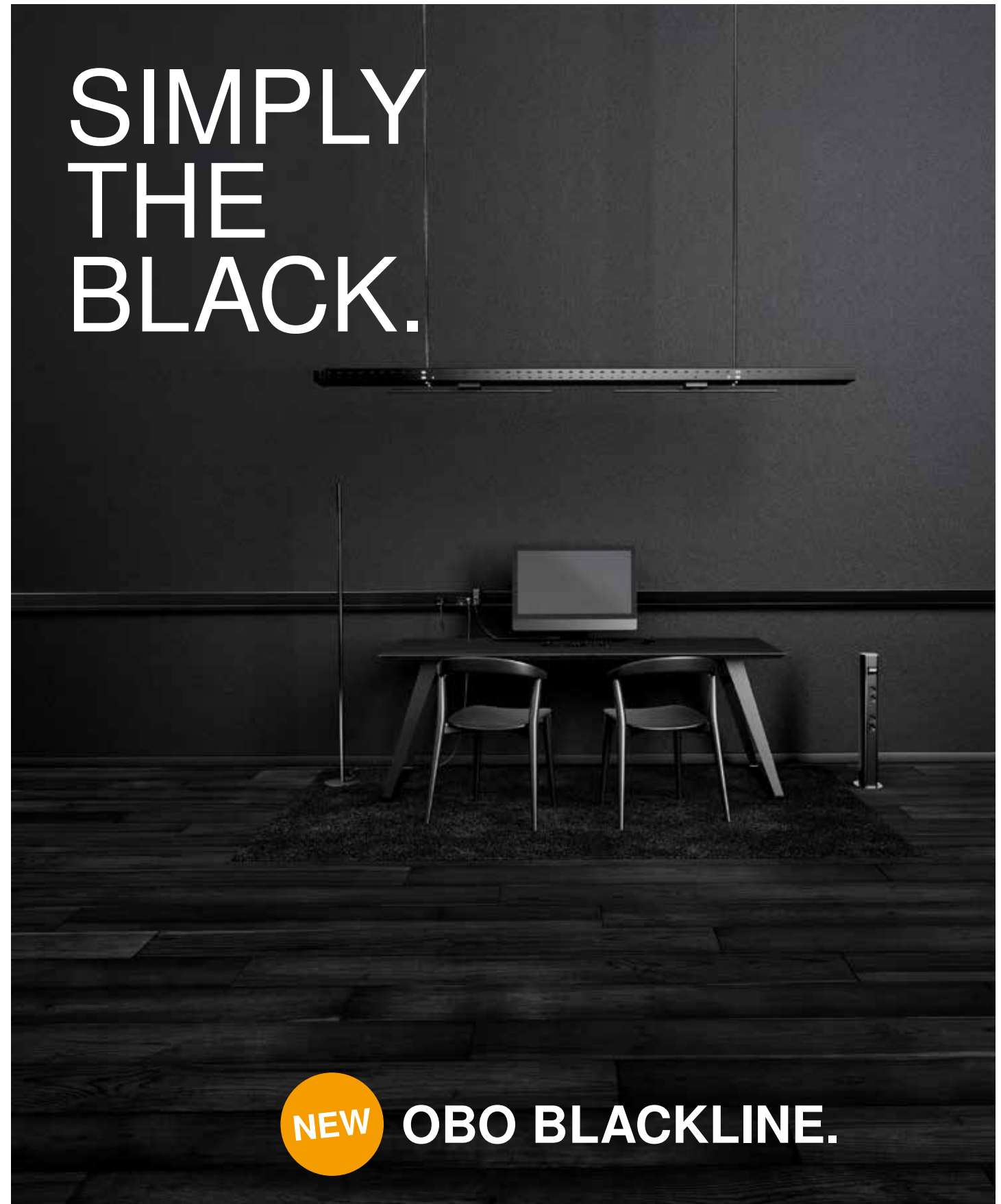
5 XL kookzones
met geïntegreerde afzuiging



De Novy Panorama 120 is dankzij zijn royale lengte van 120 cm letterlijk de grote broer van de gekende Novy Panorama. Deze 'kookplaat met geïntegreerde afzuiging' is de eerste in zijn soort die 5 kookzones bevat. De geïntegreerde afzuigtoeren is trouwens enkel zichtbaar wanneer er gekookt wordt. De Novy Panorama 120 is innovatief, krachtig en stil ... typisch Novy. novy.com

NOVY
Your kitchen's secret ingredient

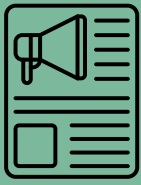
SIMPLY THE BLACK.



NEW OBO BLACKLINE.

Building Connections

OBO
BETTERMANN



Niko introduceert:

Niko Hydro tuinpaal essential

**Een subtiele en praktische designoplossing
voor stroom in de tuin**

Een robotmaaier opladen, buitenverlichting aansluiten of muziek afspelen op een speaker: stroom in de tuin is een must. En dat hebben ze begrepen bij Niko! Zo breidt de Belgische pionier zijn weer-, wind- en waterbestendige outdoor reeks Niko Hydro uit met de gloednieuwe Niko Hydro tuinpaal essential. Een minimalistisch buitenstopcontact dat eenvoudig te installeren is. Stroom waar je het nodig hebt. Zonder opzichtige verlengkabels. Zonder breekwerk.



Minimalistisch design, maximaal comfort

Eenvoud en comfort. Dat is het centrale idee achter het ontwerp van de Niko Hydro tuinpaal essential. Dankzij het eenvoudige, strakke zwarte design en positie laag bij de grond, valt de nieuwe minimalistische tuinpaal nauwelijks op tussen planten, langs borders of aan een tuinpad. Ook aan de achterzijde trekt Niko die minimalistische insteek door. De kabels worden netjes en veilig naar beneden geleid om de cleane look te behouden. Voor het dubbele stopcontact aan de voorzijde koos het Belgische familiebedrijf bewust voor een horizontaal ontwerp. Zo sluit je er probleemloos twee haakse stekkers op aan.



niko



Eenvoudig te plaatsen en veelzijdig in gebruik

Bij Niko gaat design hand in hand met functionaliteit. De installatie van de Niko Hydro tuinpaal essential is eenvoudig: als er een grondkabel ligt, plaats je de tuinpaal in een zachte ondergrond met een paar spitten van je spade in gras, borders of tuinpaden.

De voorbekabelde stopcontacten maken het extra praktisch: ze zijn al met elkaar verbonden, waardoor je maar één kabel hoeft aan te sluiten om beide stopcontacten van stroom te voorzien. Plaats hem achterin je tuin om je robotmaaier veilig op te laden of om je sfeerverlichting discreet aan te sluiten. Wil je met je laptop of telefoon werken in een rustige hoek van je tuin? De Niko Hydro tuinpaal essential voorziet je van stroom waar je het nodig hebt.

“We merkten op dat er een groeiende vraag was naar een makkelijke en betaalbare oplossing die je tuin voorziet van stroom, zonder dat je hoeft in te boeten op kwaliteit of design. Met de Niko Hydro tuinpaal essential spelen we in op die behoefte: je installeert hem makkelijk zelf en hij ziet er tegelijk strak en stijlvol uit. Voor wie net iets meer functies zoals schakelaars of USB-aansluitingen wil, is de reeds bestaande Niko Hydro tuinpaal de ideale optie.” vertelt Evy Gorremans, Product Manager Hydro bij Niko.



Belgisch vakmanschap voor het belgische weer

De Niko Hydro tuinpaal essential is een toegankelijke nieuwkomer in de outdoor reeks Niko Hydro. Net als de rest van de collectie, wordt hij volledig in België ontworpen en gemaakt. Elk onderdeel – van het roestvrij staal tot de weerbestendige poedercoating – is met veel precisie en aandacht ontworpen om bestand te zijn tegen schokken, wind en regen.

De Niko Hydro tuinpaal essential bouwt voort op de solide basis van de bestaande Niko Hydro tuinpaal, met een focus op eenvoud en praktisch gebruik. Zo zijn beide modellen gemaakt met dezelfde hoogwaardige materialen en 100% Belgisch vakmanschap, maar verschillen in toepassingen en functionaliteiten:

- De Niko Hydro tuinpaal essential is ontworpen voor zachte ondergronden, heeft twee standaard horizontale stopcontacten en is enkel beschikbaar in het zwart. Hij is uiterst eenvoudig te installeren.
- De Niko Hydro tuinpaal is geschikt voor zowel harde als zachte ondergronden. Naast stopcontacten biedt hij ruimte voor een combinatie van 1, 2 of 3 functies zoals schakelaars, drukknoppen, USB-laders en RJ45 dataconnectoren. De paal is verkrijgbaar in meerdere kleuren en beschikt over een volledige kabelbescherming.



Laat de **Pro** het werk doen

Ontdek **Schneider Charge Pro**: slim opladen, geautomatiseerd laadbeheer en naadloze interoperabiliteit voor maximale energie-efficiëntie en gebruiksgemak.

- ★ Laden van 7,4 kW tot 22 kW op alle netten met slechts één referentie
- ★ Ingebouwde Ethernet- en Wi-Fi-verbinding (4G optioneel)
- ★ RFID-lezer voor eenvoudige authenticatie
- ★ Verkrijgbaar met geïntegreerde MID-meter
- ★ Load balancing via P1-poort of peak controller
- ★ Eenvoudige configuratie met de eSetup-app



Scan de QR-code
voor meer informatie!

Life Is On | **Schneider**
Electric

Quooker®

nieuw
Flex Square



Vanaf nu is de populaire alles-in-één-kraan met flexibele uittrekslang van Quooker in twee modellen verkrijgbaar: de Flex Round en de Flex Square. De kranen hebben een vernieuwde bediening voor gefilterd gekoeld plat en bruisend water. Zo tapt u nog eenvoudiger 100°C kokend, warm, koud, gefilterd gekoeld plat en bruisend water uit één kraan. **Scan de QR-code en ontdek alle informatie.**





LEDVANCE FLOODLIGHT FLEX

geavanceerde armaturen voor veeleisende projecten in buitenverlichting

Ontworpen met efficiëntie in gedachten, voldoet de nieuwe FLOODLIGHT FLEX-generatie aan de vele verschillende behoeften van buiten-, terrein- en sportverlichting. De sterke punten zijn onder meer een lange levensduur, C5-corrosiebestendigheid, IP66-bescherming en IK08-schokbestendigheid, waardoor de nieuwe FLOODLIGHT FLEX-armaturen een ideale keuze zijn, zelfs voor kust- en industriële omgevingen. Een breed scala aan formaten, lumenpakketten, kleurtemperaturen en stralingshoeken maakt het mogelijk om de schijnwerpers aan elke vereiste aan te passen



Belangrijkste kenmerken en voordelen zijn:

1. Corrosiebestendigheid C5

Dankzij de 1.500 uur zoutneveltest biedt de Floodlight Flex een uitzonderlijke corrosiebestendigheid. Dit maakt het armatuur ideaal voor gebruik in omgevingen met een hoog zoutgehalte, zoals havens en kustgebieden.

2. Flexibele toepassing

Het armatuur is beschikbaar in verschillende lumenpakketten en uitstralingshoeken (SYM en ASYM), waardoor het perfect kan worden aangepast aan diverse projecten, van parkeerterreinen tot sportfaciliteiten en havens.

3. Gebruiksvriendelijk ontwerp

De 3 kabelinvoeren maken flexibele installatie en eenvoudige verbinding tussen armaturen mogelijk. Sleutelgaten en een duidelijke hoekgraadindicatie zorgen voor installatiegemak en nauwkeurige hoekverstelling per 2,5°. Een intelligent waterafvoersysteem voorkomt stilstaand water en verlengt de levensduur. Er is een geïntegreerde ontluchter om condensatie te voorkomen en prestaties te optimaliseren. Het armatuur is servicebaar: de LED driver kan worden vervangen. De bescherming is IP66 met schokbestendigheid IK08.

4. Uitstekende prestaties

Floodlight Flex biedt een hoog lichtrendement tot 161 lm/W, en Lumenpakketten tot 70.000 lm. Door de Multi Lumen-functie met vier vermogensstanden heeft de gebruiker optimale flexibiliteit in de keuze van de gewenste lichtstroom (on/off versies). Daarnaast zijn er ook DALI-2 versies voor lichtmanagement. Het assortiment omvat de lichtkleuren 830 en 840 en een versie met een warme kleurtemperatuur van 2.200K voor specifieke toepassingen zoals in binnensteden. De levensduur van het armatuur is tot 100.000 uur (L80) bij 25°C (L70/B50). Het armatuur is voorzien van ENEC keurmerk en LEDVANCE geeft tot 5 jaar garantie.



Breed scala aan toepassingen

Floodlight Flex is geschikt voor een breed scala aan toepassingen, waaronder:

- Kustgebieden en havens
- Algemene buitenverlichting en parkeerterreinen
- Binnen- en buitensportfaciliteiten
- Architecturale verlichting
- Industriële omgevingen

Met deze indrukwekkende eigenschappen biedt Floodlight Flex een duurzame en efficiënte oplossing voor complexe verlichtingsuitdagingen.



LEDVANCE



PROMO PACK JUNISTAR ECO

256€ excl. btw - 1x8pack

GRATIS TROLLEY



IsoSafe



IP44



SELV



Ø68-83 mm



Kleur	Temp.	Artikelnr.
Wit	2700K	PROMO905213
Wit	3000K	PROMO905214
Zwart	2700K	PROMO905216
Zwart	3000K	PROMO905224



actie geldig vanaf 1/05/2025 tot einde voorraad
niet cumuleerbaar met andere acties

WIJ MAKEN VAN ELK GEBOUW EEN SMART BUILDING.

ONTDEK EEN NIEUWE SMART HOME WERELD!



Om het even welke toepassing of gebouw waarin u dit wenst te installeren, Eltako Professional Smart Home maakt het mogelijk. Wij bieden intelligente individuele complete pakketten aan en geen losstaande oplossingen. Overtuig uzelf van Eltako Professional Smart Home en wij overtuigen u door echte profkwaliteit, uitbreidbare producten en een evenwichtige prijs/kwaliteit verhouding. Op die manier wordt elk gebouw een slim gebouw en wordt u de held van uw klanten.



GEDECENTRALISEERD MECHANISCH VENTILATIESYSTEEM ECOAIR EVO



ECOAIR EVO is een gedecentraliseerd mechanisch ventilatiesysteem dat ontworpen is om continu te werken. Dit zorgt voor een betere luchtkwaliteit binnenshuis. De ventilator werkt op een constante lage snelheid. Een hogere snelheid (Boostfunctie) kan ingesteld worden voor een hoger debiet. De ventilator is uitgerust met een uiterst stille motor met zeer hoge prestaties. Bovenop zijn elegant design heeft deze ook een uiterst laag verbruik. De fabricage uit recycleerbare materialen ondersteunt eveneens de toewijding aan duurzaamheid. ECOAIR EVO is makkelijk te installeren voor zowel wand- als plafondinstallaties en heeft een zeer intuïtieve bediening. De lage snelheid kan geregeld worden op 18, 29, 40, 47 en 58 m³/u, de hoge snelheid tussen 72 en 108 m³/u.



Modellen:

ST: Standaarduitvoering met nalooptimer. Beschikt over verschillende modi om de nalooptimer of snelheid aan te passen.

HT: Uitvoering met relatieve vochtigheidsregelaar en nalooptimer. Beschikt over verschillende modi om de nalooptimer of snelheid aan te passen, maar eveneens over een hygrostaat om het vochtigheidspercentage te meten.



EPB Certified

One spot 125 possibilities

DEEP FAMILY

DEEP ADJUST
TRIMLESS 1.0



DEEP POINT IP20



DEEP ADJUST 2.0



DEEP ADJUST
ASYM 1.0



- Vaste, richtbare en asymmetrische spots
- Met trim of trimless uitvoering
- Keuze uit LED module of GU10
- Stevige behuizing in metaal
- Beschikbaar in 6 kleuren
- 3 verschillende beam angle opties
- Montage met spring- of bladveren
- 20 jaar vervanggarantie op de LED module
- Geschikt voor badkamer- en outdoor toepassingen



Discover the full DEEP collection
weverducre.com/deep

WEVER & DUCRÉ
LIGHTING

Hirschmann heeft eindelijk een waardige opvolger in de vorm van **Nettrixx**. Vanaf nu **verbind** je met **kwaliteit** in alle filialen van GROEP Alelek.

#blijfverbonden **#nieuweleverancier** **#snelheidvanhetlicht**

Frans Baillien heeft zijn schoenen aan de haak gehangen. Na 180 jaar dwangarbeid mag hij eindelijk gaan genieten van zijn **pensioen**. We zullen hem missen, en vice versa. Gelukkig verzacht een Kasteelbier op zijn tijd de pijn.

#gepensioneerdenbond **#ervaring**
#genietervan

Webshop 2.0 is live! Verbeterde gebruikerservaring en meer snelheid betekent dat iedereen efficiënter kan werken. Meer hierover elders in het magazine.

#online **#shoptillyoudrop**
#besteldinéenklik

Het tellen vloog voorbij! Onze jaarlijkse **inventaris** was sneller geklaard dan een tasje koffie op maandagmorgen. Een welgemeende merci aan ons fantastisch team!

#focusnodig **#inventarisatie** **#GPAletiek**

Na de inspanning, de ontspanning! Teambuilding van het filiaal in Alken bij O'Learys was een schot in de roos. Lekker eten, veel gelach en alleen maar winnaars.

#feestjebijOLearys **#nahetwerk**
#karaokekampioenen

Onze opleidingen zijn populair! Gesterkt door jullie lof, blijven we inzetten op kennis en groei. Bedankt voor het vertrouwen!

#opleidingenGPA **#kennisismacht**
#studiebolletjes

Hager toverde een lach op ieders gezicht tijdens de Hager Roadshow. Een frietkraam op de parking in Alken? Verwennerij ten top!

#hagerroadshow **#fritz&go**
#verwennerijopdeparking





SNEL EN EENVOUDIG INSTALLEREN

Een compleet gamma
aan hoogwaardige
voorbedrade buizen
voor de professional.



Verkrijgbaar in halogeenvrije uitvoering

reev

Installateurs kiezen reev

Betrouwbare energie- en laadoplossingen voor installateurs: reev maakt installatie
en beheer eenvoudig, efficiënt en toekomstbestendig.



Voordelen voor installateurs:

- **Snelle installatie:** in minder dan 60 seconden geïnstalleerd.
- **Eenvoudig in gebruik:** intuïtief dashboard voor volledige controle over laadstations, sessies en tarieven.
- **Brede compatibiliteit:** werkt met meer dan 200 verschillende laadpalen.
- **Laadbeheer:** geïntegreerd energiemangement leidt tot winstgevendere projecten en sterkere klantloyaliteit.
- **Ondersteuning:** persoonlijk en lokaal support reev.

reev: uw betrouwbare partner in energie- en laadbeheer

De overstap naar eMobility is eenvoudig met reev. Onze software maakt het beheren,
installeren en uitbreiden van laadinfrastructuur gemakkelijk. reev focust
op flexibiliteit, betrouwbaarheid en duurzaamheid.

Met meer dan **7.000 klanten** en **50.000 laadpunten** is reev de bewezen partner
voor installateurs.



Kies voor reev en neem contact
met ons op voor slimmere, snellere en
winstgevendere laadprojecten.
<https://reev.com/nl/>

Afdelingshoofd en Vertegenwoordiger Verlichting en Inbouwtoestellen, Vaste waarde, vertegenwoordiger, Duracellkonijn, workaholic, afdelingshoofd. STOP!

Dat zouden de eerste antwoorden zijn als Kurt het onderwerp was van De Slimste Mens. Hij loopt al in Alken rond sinds mensenheugenis, en combineert met succes zoveel jobs als de uren in een dag hem toelaten. Ook al staat hij altijd klaar met goede raad, toch werkt hij liever net naast de spotlights en daarom heeft hij tot nog toe steeds de boot afgehouden wanneer de redactie hem vroeg om een interview. Gelukkig is hij uiteindelijk bezweken onder het niet-aflatende gezeur van één van onze medewerkers. Het gesprek lees je hieronder.

VOLT: Laten we beginnen bij het begin. Wanneer, en hoe, ben je bij GROEP Alelek begonnen?

Kurt: Ik denk 35 jaar geleden. Nee, 32 jaar, of 33. Ik ben de tel kwijt geraakt. In de jaren 90 ergens. Ik had op school elektromechanica gedaan en heb meteen bij Alelek gesolliciteerd. Ik mocht starten als magazijnier/toonbankmedewerker. We deden toen nog heel veel witgoed en bruingoed. Inbouwtoestellen, klein elektro,...

Een paar jaar later begon de verlichting zijn opmars te maken, en op vraag van Urbaan (De Bruyn; oprichter van GROEP Alelek – red.) heb ik meegeholpen met het uitbouwen van die afdeling.

Wat toen nog gewoon Alelek heette opende een splinternieuwe verlichtingstoonzaal van waaruit ik klanten hielp, zowel met offertes maken, als met administratie en verkoop. In die beginjaren moest iedereen alles kunnen.

VOLT: Je hebt verlichting dus zien winnen aan belang door de jaren heen?

Ja, ik heb de opkomst van dichtbij meegemaakt. Aanvankelijk werd er alleen over winkelverlichting nagedacht. Enkel gasontladingslampen speelden toen mee, de halogeentechnieken waren in volle opkomst. Iets later begonnen dan ook de eerste particulieren met (de kleinere) monofase-rails en de halogeenlampen.

Verlichting won zienderogen aan belang met de opkomst van LED en het meer architecturale design van de armaturen. Daarvoor hadden mensen eigenlijk alleen wat spotjes in het plafond, of een eenvoudige luster. Nu werd er plots ook nagedacht over een lichtplan. We kregen dan ook vaker en vaker de vraag van architecten om hen te helpen, en zo ging de bal aan het rollen.



Kurt Diepveens

VOLT: De collega's in ons filiaal in Alken hebben waarschijnlijk wel een idee, maar kan je onze lezers eens vertellen hoe jouw werkdag eruit ziet?

Ik heb niet zoveel slaap nodig, dus meestal begin ik tussen zes uur en half zeven. Dan check ik al mijn eerste mails. Tegen zeven uur kom ik dan aan in Alken. Dan is er steeds iemand daar om op terug te vallen, maar ook omdat ik in dat eerste half uur, of dat eerste uur, ongestoord bergen werk kan verzetten. Tot aan de middag probeer ik dan zoveel mogelijk van mijn computer- en administratiewerk te doen: offertes maken, lichtplannen intekenen, mails beantwoorden... Ik probeer dat allemaal dezelfde dag nog te doen. Dat is trouwens ook een deel van onze service naar de klanten. We zitten overal erg kort op en onze klanten weten en appreciëren dat.

Verder doe ik ook nog de afspraken met leveranciers in Alken, en zorg ik dat de problemen van onze klanten en de collega's zoveel mogelijk worden opgelost.

Namiddag ga ik toch nog steeds de baan op voor prospecties en klantenbezoeken.

VOLT: Welk deel vind je het leukste?

Ik ben vooral tevreden met de combinatie van alles. Die vrijheid van de baan op te gaan kan ik nog steeds niet missen. Ook het echte verkoopswerk, het werven van nieuwe klanten, dat geeft toch nog steeds een kick.

Uit prospecties haal ik echt veel voldoening. Mijn collega-vertegenwoordigers zullen beamen dat je dat enkel met succes kan doen als je de materie door en door kent. Keukenbouwers weten waarover ze praten en verwachten van hun contactpersoon terecht hetzelfde.

VOLT: Ik heb al van enkele collega's gehoord dat je op zowat alle vragen over je afdeling telkens vier of vijf antwoorden hebt, vanuit verschillende invalshoeken. Ik moet je dus vragen of jij meer uren hebt in een dag dan ons gewone stervelingen?

Ik doe mijn job vooral heel graag. Dan is het logisch dat je 's avonds al eens wat extra tijd steekt in die onderwerpen. Maar ik wil zeker ook even terugkomen op die keukenbouwers. Dat zijn heel erg trouwe

klanten. Ze zullen steeds hun reguliere groothandel de eerste kans geven. Als jij dan op het juiste moment met de juiste oplossing voor een probleem komt krijg je de zeldzame kans om de eerste stap naar een duurzame relatie te zetten. En daarvoor moet je natuurlijk niet alleen de producten, maar ook de markt vanbinnen en vanbuiten kennen.

In mijn optiek draait het vooral over de gunfactor. Als je een aantal keren kan tonen dat je weet waarover je spreekt, en je steeds een oplossing klaar hebt voor de situaties die zich voordoen dwing je vertrouwen af bij je klanten.

VOLT: Hoe ben je, met zo een drukke agenda, afdelingshoofd geworden?

Ook hier is het weer een kwestie van de juiste oplossing op het juiste moment. Ik heb altijd geprobeerd mijn verantwoordelijkheid te nemen, maar tegelijk heb ik van de directie het vertrouwen gekregen. Dat is ook typisch GROEP Alelek. Als je inzet toont dwing je kansen af, en die krijg je hier zeker. Dan moet je die kansen ook benutten, ook al is het niet altijd makkelijk. Sommige mensen grijpen de kansen makkelijker dan anderen, maar de opportuniteiten zullen zich altijd blijven voordoen. Dat is nu eenmaal ons DNA, en ook al zijn we al een tijdje stevig aan het groeien, dat zal op termijn niet snel veranderen.

De zaakvoerders hechten ook meer belang aan inzet dan aan een diploma en geven mensen die willen werken alle kansen om mee te groeien met en in het bedrijf. Je ziet ook dat veel medewerkers op de

binnendienst zijn doorgegroeid uit het magazijn. Ze voelen zelf dat ze meer in hun mars hebben en ze krijgen hier alle kansen.

VOLT: Hoe gaan jullie om met opleidingen binnen de afdeling? Vooral voor de verlichting heb je toch heel wat technische kennis nodig, lijkt me.

In de eerste plaats proberen we onze nieuwe mensen zoveel mogelijk bij te staan met onze eigen ervaring. Met verlichting is het namelijk zo, dat als je aan vier mensen een lichtplan vraagt, dat je vier verschillende plannen krijgt. Het is een combinatie van smaak, gevoel en luisteren naar wat de klant wilt. Daarnaast organiseren we ook heel regelmatig opleidingen in samenwerking met de fabrikanten. Zo blijven onze mensen op de hoogte van de nieuwste trends en technieken.

Het moeilijkste blijft de creativiteit. Sommige mensen worden ermee geboren, anderen hebben wat meer hulp nodig.

VOLT: Wat is jouw benadering van de klantenrelaties?

In mijn optiek draait het vooral over de gunfactor. Als je een aantal keren kan tonen dat je weet waarover je spreekt, en je steeds een oplossing klaar hebt voor de situaties die zich voordoen dwing je vertrouwen af bij je klanten. Kort op de bal spelen en correcte prijzen hanteren zijn natuurlijk ook belangrijk, maar uiteindelijk is het op ons niveau altijd de service die komt bovendrijven. In het huidige klimaat zal je altijd verliezen als je puur op prijs gaat hameren, want er is altijd wel een internetspeler of een concullega die bodemprijzen hanteert. Trouwens, klanten die enkel voor de laagste prijs gaan zullen misschien vandaag wel hier kopen, maar morgen kopen ze bij iemand anders, en dat is niet waar GROEP Alelek op mikt.

Ons klantenbestand is niet toevallig een mix van hele grote spelers en kleine(re) zelfstandigen. Ze hebben allemaal gemeen dat ze verder kijken dan de initiële prijs, en dat is precies de sterkte van dit bedrijf. De grootte van het bedrijf of de portefeuille van de klant is minder van belang. Onze bedoeling is dat iedereen hier de deur uit wandelt met een gepaste oplossing voor zijn specifieke situatie.



bij bedrijven. We werken dan ook vaak heel nauw samen met onze afdeling KNX. Zij kunnen onze kennis gebruiken, en wij die van hun. Gelukkig zitten ze maar één deur verder, dus we kunnen steeds op elkaar rekenen.

VOLT: En hoe zit het in de inbouw?

Daar gaat het natuurlijk meer over smaak. De afgelopen jaren was het allemaal zwart dat de klok sloeg, maar stilaan beginnen toch ook andere kleuren hun opwachting te maken, zoals aluminiumgrijs of lavagrijs.

WiFi-connected heeft ondertussen zowat overal zijn intrede gedaan, en ook AI begint hier en daar de kop op te steken.

VOLT: Duurzaamheid wint voortdurend aan belang. Ledverlichting is natuurlijk een orde van grootte zuiniger dan de ouderwetse gloeilamp, maar valt er nog winst te boeken bij de inbouwtoestellen?

We zien toch dat de grootverbruikers zoals koelkasten en vaatwassers nog maar een fractie verbruiken van vroeger. De consument staart zich soms nog blind op de A-labels, maar die zijn enkele jaren geleden zo scherp gesteld dat zelfs een D-label van tegenwoordig vaak zuiniger is dan een A++-label van een vijftal jaar geleden. Nu, energie kost veel geld, dus het is goed dat de eindklant zich daarvan bewust is, maar soms moet je de afweging maken of elk hoger label de meerprijs waard is.

Ik wil nog even terugkomen op de verlichting. Sinds dit jaar wordt in de verlichting alles verplicht recyclebaar en modulair vervangbaar. Dat wilt zeggen dat elk onderdeel van een armatuur vervangen of hersteld moet kunnen worden. Op die manier werken we mee aan de verkleining van de afvalberg. Dat lijkt me alleen maar een positieve evolutie, zowel op het vlak van energie als op het vlak van duurzaam gebruik van materialen. De grotere leveranciers zijn trouwens die weg al ingeslagen.

VOLT: We zijn ondertussen met tien filialen. Hoe zit het met die samenwerking?

Natuurlijk heeft ieder zijn regio, en in Vlaanderen heeft ook elke regio zijn eigen gevoeligheden, maar we zijn toch meer en meer aan het evolueren naar overkoepelende afdelingen. Je merkt ook dat de verschillende filialen elkaar op dagelijkse basis vragen om hulp, én elkaar ondersteunen. Dat soort samenwerking kan je niet afdwingen en komt zowel de GROEP als onze klanten ten goede.

VOLT: Hoe zit het met jouw ambitie voor je afdeling, en wat breder, voor GROEP Alelek?

Urbaan, onze stichter, had altijd in zijn hoofd dat hij op termijn tien filialen wilde zien, maar dat is sneller gegaan dan we hadden verwacht. Dat brengt onvermijdelijk groeipijnen met zich mee, maar we trekken allemaal samen aan hetzelfde zeil, met de nadruk op samen, en zo geraken we ook daar wel door.

We zouden graag ook wat meer aanwezig zijn in Oost- en West-Vlaanderen, en eventueel op termijn ook net over de taalgrens beginnen te kijken, maar dat is voorlopig nog toekomstmuziek.

Door de groei van het bedrijf zullen we ook meer en meer cijfermatig moeten werken. We hebben heel lang op ons buikgevoel gerekend, maar dat wordt stilaan onmogelijk. Budgetteringen, aansturen en opvolgen van acties, social media,... Alles wordt meer en meer gestroomlijnd, en daardoor merken we dat er nog genoeg ruimte is om te groeien, zowel in omzet als in professionalisering.

VOLT: Bedankt voor je tijd, en nu terug aan het werk, tamzak!



Dat weerspiegelt zich ook in de mix van onze collega's. We hebben op elke afdeling zowel commerciële en administratieve bollebozen als mensen die alle technische ins en outs kennen.

VOLT: Hoe zie jij jouw afdeling evolueren op vlak van digitalisering en e-commerce?

Daar kunnen we natuurlijk niet meer buiten, willen of niet. Voor ons is het vooral belangrijk om steeds de menselijke factor te bewaren. Zowel voor inbouw als voor verlichting kan een computer nog steeds niet zeggen wat samen past. We moeten het sowieso omarmen en gebruiken voor de dingen die het goed kan, zoals prijzen zetten of zorgen dat onze klanten steeds kunnen rekenen op onze voorraad. Onze nieuwe webshop zal daar zeker mee helpen. Maar smaak en stijl zullen ze nog niet meteen kunnen inbouwen met nullen en enen.

VOLT: Wat zijn volgens jou de belangrijke veranderingen die er nog zitten aan te komen in de verlichtingswereld?

Op dit moment is er een race naar het minimale bezig binnen de sector. Maximale output met minimale grootte. Idem voor de armaturen, trouwens. Volgens mij zijn we ook stilaan die onderste limiet aan het bereiken. Zelfs qua prijsniveau zitten we inmiddels zowat op de bodem voor de echt kwalitatieve armaturen.

Wat betreft nieuwe technieken zien we momenteel de opkomst van adjustable light, licht dat zich aanpast aan de omgeving en aan de menselijke cyclus. Zowel qua lichtkleur als qua output houden die armaturen rekening met het waak- en slaapritme van de mens. Op die manier gaan zowel werkperiodes als rustperiodes geoptimaliseerd worden.

Ook domotica speelt een steeds grotere rol, zowel particulier als

Bewegingsmelder

IS 180 Digi / HD COM1



De innovatieve IS 180 digi en IS 180 digi HD bewegingsmelders zetten een nieuwe standaard in infraroodsensortechnologie. Dankzij digitale instelbaarheid en een detectiehoek van 180° behoort de tijdrovende afbakening van het sensorgebied tot het verleden. Door vijf pyrosensoren te combineren met geavanceerde spiegeltechnologie, is het gelukt om radiale detectie bijna gelijkwaardig te maken aan tangentiële detectie. Dit betekent dat binnen een straal van maximaal 8 tot 9 meter de richting waarin iemand loopt nauwelijks invloed heeft op de detectiekwaliteit.

Vergeleken met conventionele infraroodbewegingsmelders bieden deze modellen een significant betere prestatie. De technologie maakt écht het verschil.

IS 180 digi
3 jaar garantie
3 detectiegebieden
Witte en antraciete uitvoering
Reikwijdte radiaal 6 m (57 m²)
Reikwijdte tangentiaal 8 m (101 m²)

IS 180 HD Com1
5 jaar garantie
9 detectiegebieden
Witte en antraciete uitvoering
Reikwijdte radiaal : r = 6 m (57 m²)
Reikwijdte tangentiaal : r = 9 m (127 m²)

Art. nr.	Barcode	Omschrijving	Kleur
066109	4007841 066109	Steinel bewegingsmelder IS 180 digi HD COM1	Wit
066079	4007841 066079	Steinel bewegingsmelder IS 180 digi HD COM1	Antraciet
067281	4007841 067281	Steinel bewegingsmelder IS 180 digi	Wit
067274	4007841 067274	Steinel bewegingsmelder IS 180 digi	Antraciet

Profiset



REF. 887-1102

€ 155,-



LENTEACTIE 2025

SORTIMO L-BOXX MET ASSORTIMENT KLEMMEN
(SERIES 221 EN 2273)

INHOUD

100 Universele
snelleklemmen
2 x 0,14 ... 4 mm² (s)
2 x 0,2 ... 4 mm² (m,ma)
Ref. 221-412



100 Universele
snelleklemmen
3 x 0,14 ... 4 mm² (s)
3 x 0,2 ... 4 mm² (m, ma)
Ref. 221-413



25 Universele
snelleklemmen
5 x 0,14 ... 4 mm² (s)
5 x 0,2 ... 4 mm² (m, ma)
Ref. 221-415



100 Snelleklemmen
2 x 0,5 ... 2,5 mm² (m)
Ref. 2273-202



100 Snelleklemmen
3 x 0,5... 2,5 mm² (m)
Ref. 2273-203



100 Snelleklemmen
4 x 0,5... 2,5 mm² (m)
Ref. 2273-204



100 Snelleklemmen
5 x 0,5 ... 2,5 mm² (m)
Ref. 2273-205



50 Snelleklemmen
8 x 0,5 ... 2,5 mm² (m)
Ref. 2273-208



2 Bevestigingsadapters
voor serie 2273
Ref. 2273-500



2 Bevestigingsadapters
voor serie 221
Ref. 221-500



Beschikbaar bij uw WAGO groothandel vanaf **5 mei 2025** tot einde voorraad.

Drukfouten, fouten en wijzigingen voorbehouden.
WAGO is a registered trademark of WAGO Verwaltungsgesellschaft GmbH.

www.wago.com/profiset





MD2

Jouw Sleutel tot Veilige en Waterdichte Kabel- en Leidingdoorvoeringen

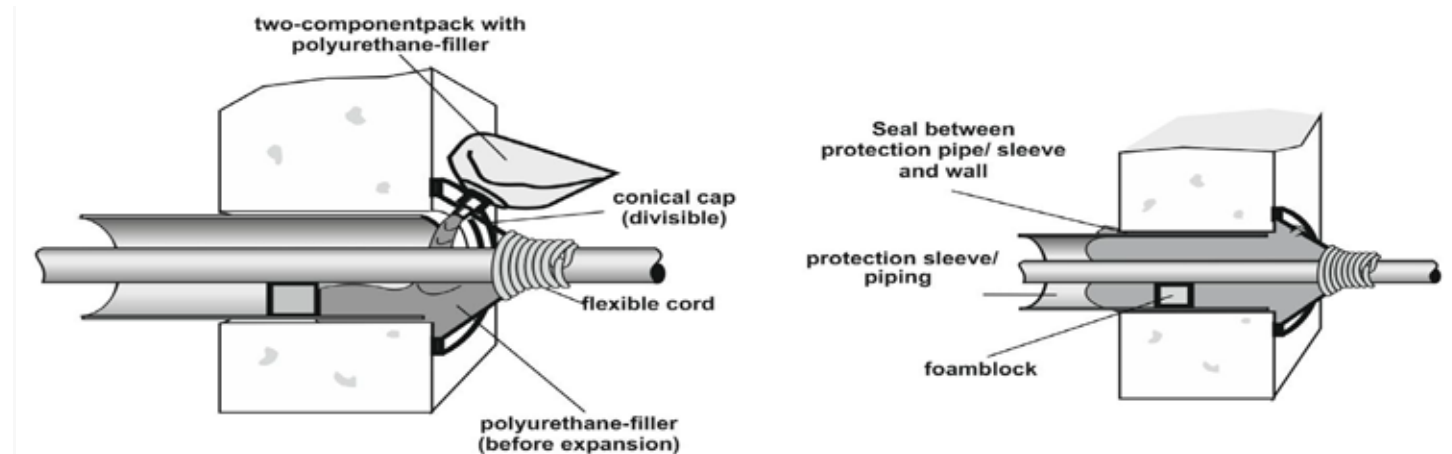
Als professional in de bouw of ondernemer, weet je hoe cruciaal de integriteit en veiligheid van jouw infrastructuur is. Het veilig en correct installeren van kabels en leidingen is een prioriteit, en hier komt het MD2 muurdoorvoerdichtingssysteem van Huppertz van pas. Dit innovatieve systeem maakt het mogelijk om al jouw kabel- en leidingdoorvoeringen op een eenvoudige, betrouwbare en efficiënte manier gas- en waterdicht te maken.

Flexibele en Betrouwbare Afdichting

Het unieke ontwerp van het MD2-systeem gaat een stap verder dan andere oplossingen op de markt. Het dicht namelijk zowel de ruimte tussen de kabel of leiding en de mantelbuis af, als de eventuele extra ruimte tussen de mantelbuis en de uitsparing. Dit flexibele systeem is geschikt voor buizen met een diameter van 50 mm tot 250 mm en kabels of pijpen met een diameter van 40 mm tot 200 mm.

Drie Varianten voor Specifieke Toepassingen

Bij Huppertz bieden we je drie varianten van het MD2 muurdoorvoerdichtingssysteem aan: de GT-80241, de GT-80246 en de GT-80261. Elk van deze modellen vertegenwoordigt de uitstekende kenmerken en voordelen van het MD2-systeem, maar zijn afgestemd op specifieke toepassingen en specificaties.



De Voordelen van het MD2 Muurdoorvoerdichtingssysteem

Wat maakt het MD2 muurdoorvoerdichtingssysteem zo opmerkelijk? Hier is een overzicht van enkele van de vele voordelen:

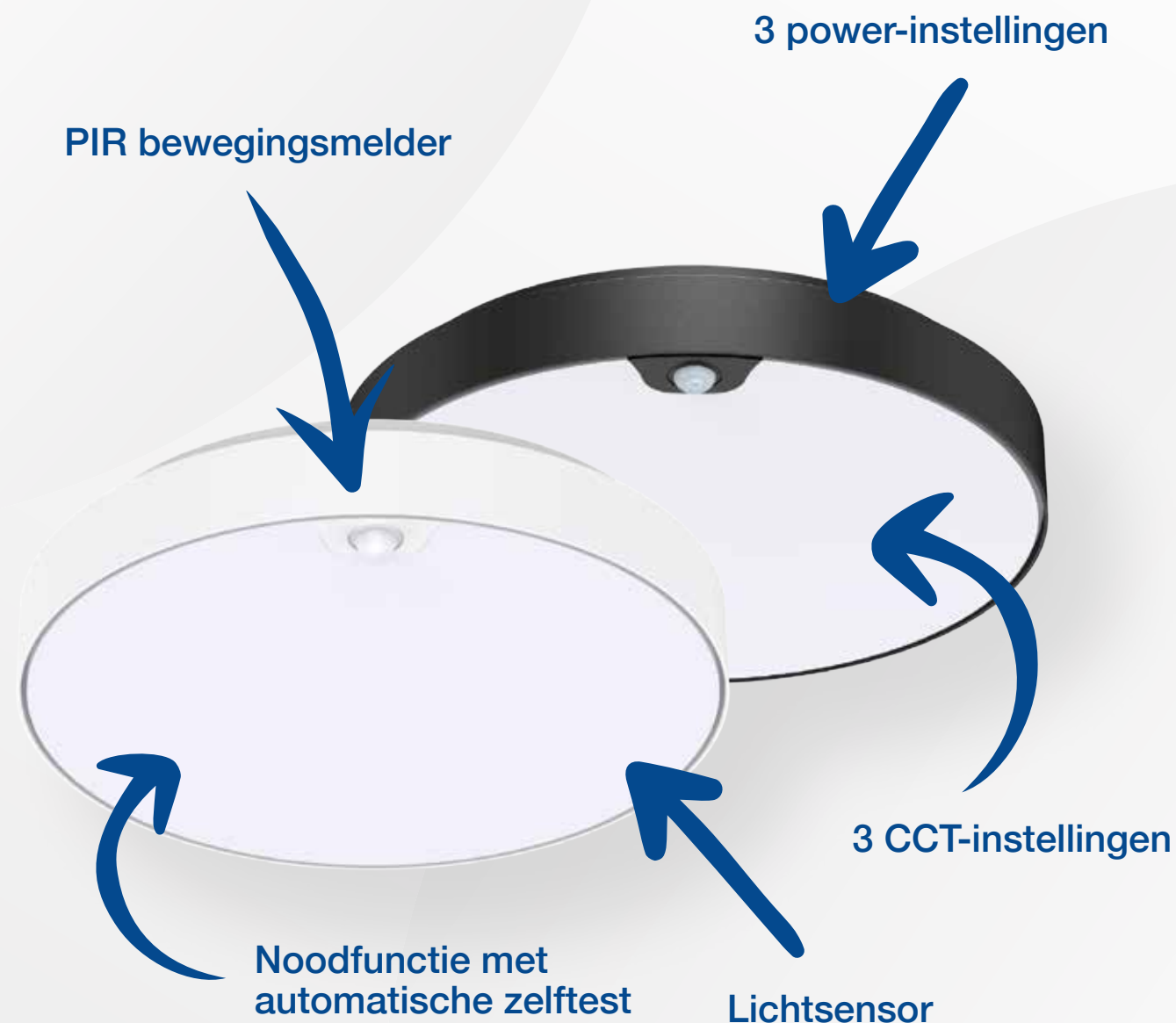
- Gas- en waterdichte afdichting tot 1,0 bar.
- Radonbestendig voor extra veiligheid.
- De conische kap wordt veilig tegen de muur gefixeerd via een trekkoord op de kabel.
- Geschikt voor het doorvoeren van meerdere kabels.
- Eenvoudige en snelle montage, tijd is immers geld.
- Een complete set voor één doorvoerdichting, geen extra aankopen nodig.
- Dicht af op alle gebruikelijke materialen, zoals PVC & PE ommantelde kabels, GPLK, HDPE-buizen en PE-drinkwaterleidingen.
- Hoge mechanische sterkte, bestand tegen grondbewegingen, schokken en vibraties.
- Bijzonder geschikt voor renovatiewerken: het kan eenvoudig achteraf aangebracht worden, zonder dat er bouwkundige aanpassingen nodig zijn.
- Meer dan 30 jaar operationele praktijkervaring staat garant voor betrouwbaarheid.



by **HUPPERTZ**

UNI-BRIGHT

Moon Eclipse^{NEW}



Uni-Bright lanceert de

Moon Eclipse

de slimme en stijlvolle verlichtingsoplossing met PIR-sensor en nood.

Uni-Bright breidt zijn succesvolle Moon-assortiment uit met een innovatief en veelzijdig armatuur: de **Moon Eclipse**. Dit moderne verlichtingsarmatuur combineert geavanceerde technologie met een strak design en biedt de perfecte oplossing voor zowel residentiële, als tertiaire toepassingen. Daarnaast is dit armatuur ook beschikbaar met een noodfunctie, waardoor het armatuur bij stroomuitval blijft branden voor extra veiligheid.

Slimme detectie met PIR-sensor

De Moon Eclipse is uitgerust met een **PIR-sensor** (Passief Infrarood), wat betekent dat het armatuur lichaamswarmte detecteert en reageert op beweging. De PIR-sensor heeft ook een ingebouwde daglichtregeling. Het voordeel van een PIR-sensor is dat deze niet meer onder of door deuren detecteert, ook niet door glas of dunne Gyproc muren of beweging van een lift. Uitermate geschikt voor traphallen, bergingen, toiletten en zelfs badkamers (IP54).

Uitgebreid assortiment beschikbaar in verschillende uitvoeringen

Om perfect aan te sluiten bij diverse ruimtes en stijlen, is de Moon Eclipse verkrijgbaar in drie uitvoeringen:

- Ø25 cm 10W-15W
- Ø30 cm 12W-18W-25W
- Ø40 cm 18W-25W-30W

Daarnaast kan je kiezen tussen een zwarte (RAL9005) of witte (RAL9016) afwerking, zodat het armatuur naadloos in elk interieur past.

Instelbare kleurtemperatuur en lichtsterkte

De Moon Eclipse biedt maximale flexibiliteit dankzij de CCT-instelling (Correlated Color Temperature), waarmee je eenvoudig de gewenste kleurtemperatuur kiest:

- 2700K voor een warme, gezellige sfeer
- 3200K voor een neutrale, huiselijke gloed
- 4000K voor een helder en functioneel licht

Bovendien is het armatuur voorzien van een **PowerSwitch**. Hiermee kan je zelf de lumenoutput inregelen. Dit maakt de Moon Eclipse uitermate geschikt voor verschillende toepassingen, van sfeerverlichting tot functionele verlichting.

Een stijlvolle aanvulling op het Moon-assortiment

Met de introductie van de Moon Eclipse zet Uni-Bright opnieuw een stap vooruit in slimme verlichtingsoplossingen. Dit armatuur combineert stijl, technologie en functionaliteit en is een ideale keuze voor wie op zoek is naar moderne en energiezuinige verlichting.

Ontdek de Moon Eclipse en ervaar het comfort van intelligente verlichting!



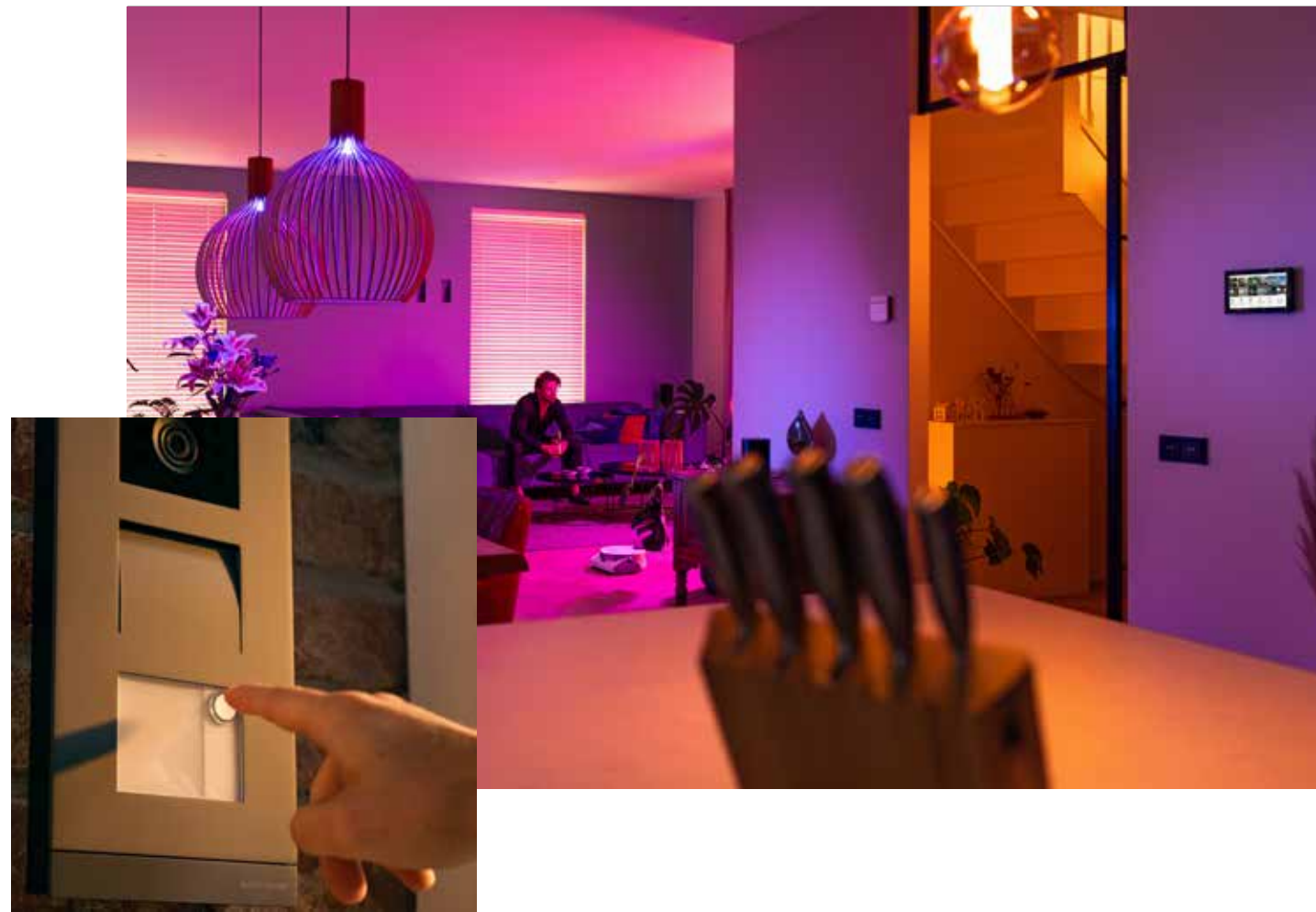


ABB-Free@Home®

Slim wonen met comfort, veiligheid en efficiëntie in één systeem.

ABB-free@home® biedt een slimme en flexibele oplossing voor huisautomatisering. Dankzij de open architectuur integreert het moeiteloos met andere merken en systemen, zoals verlichting, verwarming, beveiliging en spraakassistenten. Of het nu KNX-apparaten of IoT-oplossingen zijn, ABB-free@home® zorgt voor een naadloze en toekomstbestendige smart home-ervaring.



ABB

GROEP ALELEK werft aan!



Voor onze **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 meer dan 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
- ...



Bouwelek

Atealaan 1 - 2200 Herentals

- **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 ...
- **Vertegenwoordiger installatie/domotica/verlichting**
elektrische kennis is een pluspunt, maar niet noodzakelijk; bestaand klantenbestand onderhouden en uitbreiden, het eerste klantencontact, warme en koude prospectie, ...
- **Baliemedewerker/magazijnier**
kennis elektriciteit is wenselijk; klanten helpen aan de balie, orders picken, algemeen magazijnwerk, ...

Kempelek

Nikelaan 7 - 2430 Laakdal

- **Baliemedewerker/magazijnier**
kennis elektriciteit is wenselijk; klanten helpen aan de balie, orders picken, algemeen magazijnwerk, ...
- **Administratieve kracht**
Diverse administratieve taken o.a. voor het verwerken van pickbons en zendnota's, debiteuren, inkomende facturen enz... Efficiëntie en nauwkeurigheid staan voor jou voorop. Je werkt graag in een ploeg met een gezamenlijk doel. Communicatie is één van je sterke punten.

interesse? mail naar vacature@groepalelek.be

Era 100 Pro

Deze alles-in-één luidspreker is de ultieme oplossing voor bedrijven en thuis.

SONOS



Sonos Era 100 Pro

De Sonos Era 100 Pro klinkt, werkt en ziet eruit zoals de jou reeds bekende en geliefde Sonos luidsprekers, maar met specifieke kenmerken voor een installatie systeem. De Era 100 Pro is zeer nauwgezet ontworpen wat zorgt voor een prachtig vol en gedetailleerd geluid met een strak en veelzijdig design.



Sonos met PoE: eenvoudig met één kabel

De Era 100 Pro ondersteunt Power over Ethernet (PoE) wat installatie efficiënter maakt. Met PoE hoef je jouw luidsprekers niet dicht bij het stopcontact te plaatsen en kun je vertrouwen op een vaste aansluiting wat grotere betrouwbaarheid, snelheid en flexibiliteit oplevert. Een tweede draadloze verbinding levert zelfs nog meer flexibiliteit. Deze praktische uitvoering geeft je gemoedsrust en houdt de kosten optimaal.

De Era 100 Pro is geoptimaliseerd voor PoE+ maar ondersteunt ook PoE.



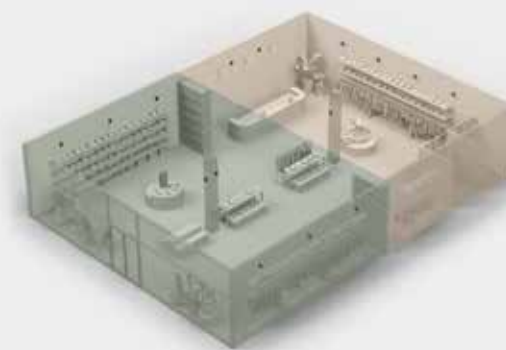
Alleen verkrijgbaar via Sonos-installateurs

Era 100 Pro is het eerste Sonos-product dat exclusief beschikbaar is via jouw distributeur, en mag enkel geïnstalleerd worden door een erkende Sonos-installateur. Era 100 Pro wordt geleverd met een garantie van 3 jaar.

Zelf interesse om Erkend Sonos-Installateur te worden? Surf meteen naar <https://www.groepalelek.be/p/sonos.html>

Era 100 Pro Surface Mount (apart verkocht)

De Era 100 Pro Surface Mount biedt een flexibele en veilige manier voor het bevestigen van je luidspreker op een elegante, nette en smaakvolle wijze. Je kunt het op vrijwel elk oppervlak bevestigen; het heeft een ingebouwde anti-diefstal voorziening; het kan 30° horizontaal en verticaal bewegen en 360° ronddraaien. De montageplaat biedt meerdere opties met verborgen of zichtbare kabels.



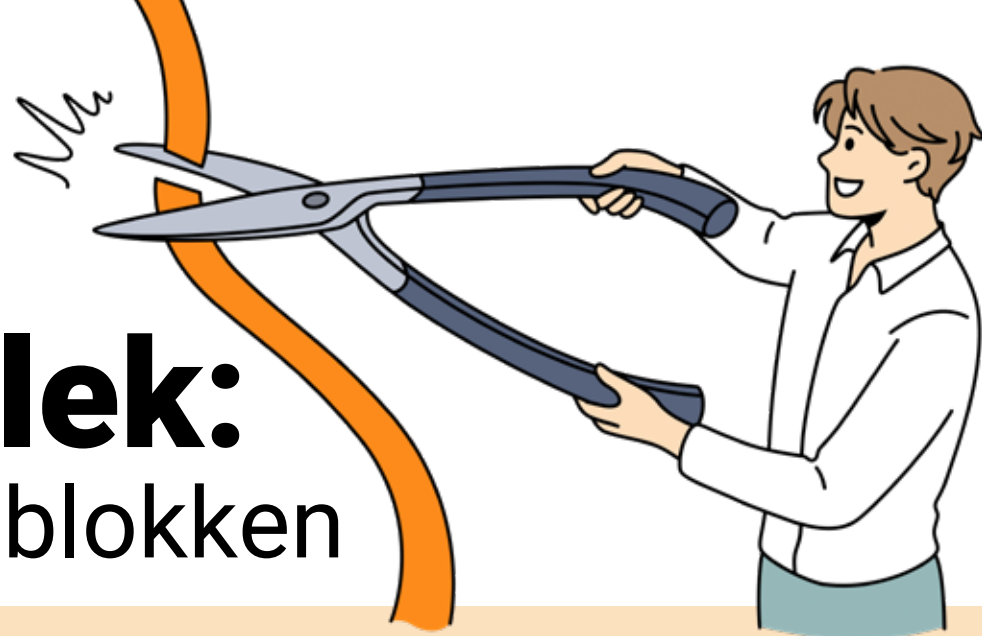
Een kleur geeft een bepaalde zone aan.

Zones: Gestroomlijnd systeembeheer

Profiteer van een eenvoudigere bediening van je systeem met toegewezen zones waarbinnen meerdere luidsprekers in sync samenwerken. Speel verschillende geluidsbronnen per zone en voeg tijdelijk de zones samen om het geluid in grotere ruimtes of voor een specifiek evenement te beheren.

SONOS

Genkelek: In de startblokken



Twee oudgedienden in de sector leggen de laatste hand aan het nieuwe pand op de Oosterring. Gert Lambrechts en Wilfried Colla gaan samen al bijna een halve eeuw mee in de elektrotechniek. De ene is een verloren zoon die na enkele avonturen terug in de schoot van het moederhuis terecht is gekomen, de andere stampte Elektro Bilzen zowat eigenhandig uit de grond. Nu gaan ze samen de uitdaging aan om een nieuwe locatie van GROEP Alelek op de kaart te zetten. Ze slaan de handen in elkaar om ook in Genk een succesvol vervolg te breien aan het verhaal van GROEP Alelek. We beginnen met Gert, maar halverwege doet ook Wilfried zijn duit in het zakje.



Gert Lambrechts



Wilfried Colla

VOLT: Gert, laten we beginnen bij het begin. Ik weet dat je een geschiedenis hebt bij Alelek, maar leg ons eens precies uit hoe de vork in de steel zit.

Gert: Wel, het zal nu ongeveer 20 jaar geleden (in 2006, red.) zijn dat ik hier in Alken samen zat met Urbaan, Hein en Carl om Kempelek mee te helpen opstarten. Samen met nog enkele andere namen, waarvan de meesten ondertussen andere oorden hebben opgezocht, hebben we het derde filiaal van de GROEP opgericht. Mijn job was toen trouwens chauffeur/magazijnier, de start die zovelen hier genomen hebben. Een dikke acht jaar later werd de deur van Kempelek dicht getrokken en startte ik bij één van hun beter klanten, Wenco bv. Daar kreeg ik vooral residentiële installaties voor de kiezen, met hier en daar een KMO-unit, en zo heb ik stilletjes aan het vak en de branche aan beide kanten leren kennen.



VOLT: Hoe zit het met concullega's in de streek?

Gert: De "grote twee" zijn misschien wel aanwezig in de regio, maar de installateur van vandaag pint zich niet meer vast op één leverancier. Ik kijk niet naar de concurrentie. Wij hebben onze eigen sterkte. Bij onze GROEP kennen ze je naam, en weten ze met welk materiaal je graag werkt. Wij proberen ook steeds de kennis, advies en ondersteuning van onze slogan mee te geven aan onze klanten, en daar kunnen we het verschil maken.

VOLT: Een nieuw filiaal opstarten is op zich al een behoorlijk pittige taak. Hoe zie je dat eerste jaar verlopen, als je die kroon tenminste wilt ontbloten?

Gert: Zeker in het begin gaan we vooral meedoen met de acties van de GROEP. Wat we wel anders willen doen is, zeker in het begin, same day delivery. Voor 9 uur bestellen is dezelfde dag geleverd. Of dat logistiek en personeelsgewijs mogelijk is zullen we aan den lijve moeten ondervinden. Maar het is alleszins een doel van Wilfried en mij.

Qua naamsbekendheid zit het ook wel goed. Een installateur die met zijn vak bezig is kent GROEP Alelek wel. Er zitten al veel klanten in die regio, die momenteel in Alken of Bree hun goederen gaan halen. Voor hen wordt het gemakkelijker om vlakbij alles te kunnen afhalen. Als we die klanten kunnen aanvullen met nieuwe klanten zie ik dat wel goed komen. De valkuil ligt in het bewaren van de servicegraad op het moment dat we echt beginnen te groeien. Gaan we het nog allemaal getrokken krijgen met ons tweeën? Maar dat zal ook het moment zijn waarop we ook op vlak van personeel zullen moeten uitbreiden.

Ik zie dat Wilfried nu al van acht tot vier orders zit in te geven, dus ik zal zelf ook op prospectie moeten gaan. Ook een heel nieuwe ervaring voor mij, maar er zit hier in de GROEP zo uitzonderlijk veel ervaring waar ik op kan bouwen, en die bereid zijn me te helpen, dat ik ook daar vertrouwen in heb dat het goed komt.

VOLT: Je hebt dus de hele hiërarchie doorlopen. Hoe ben je dan terug bij de GROEP terecht gekomen? En als filiaalleider nog wel?

Gert: Het contact is wel altijd gebleven, dus toen Genkelek ter sprake kwam werd er eerst eens verkennend over gesproken, maar alles was eigenlijk tamelijk snel beklonken. Die periode bij Kempelek is me immers altijd bijgebleven. Een prachtige tijd, maar ik wou hem vooral nog eens overdoen op een plek waar ik zelf de beslissingen kon nemen, ook omdat ik graag mee aan de kar trek.

VOLT: Genk is natuurlijk weer een heel andere regio. Ken je de lokale mores, de lokale eigenheden?

Gert: Ik ben zelf van Zonhoven, tegen Boxberg. Ik ken Genk dus wel. In mijn ogen is het een regio vol uitdagingen, maar ook vooral kansen. Genk is in beweging. Op een paar jaar tijd zijn er een handvol redelijk grote KMO-zones bijgekomen, dus ik denk wel dat er daar een hele markt voor ons open ligt. Ook veel industrie trouwens. Dat is niet onze eerste prioriteit binnen de groep, maar ook daar denk ik dat er veel kansen liggen, ondanks de complexiteit van de materie.

VOLT: Gelukkig krijgen nieuwe filialen wel steun van de GROEP. Er worden ook zelden overhaaste beslissingen gemaakt.

Gert: Dat is inderdaad een geruststelling, maar ik zou teleurgesteld zijn als we over een jaar nog steeds moeten terugvallen op die steun. En nu hoop ik dat die woorden niet in mijn gezicht ontploffen. (lacht)

Maar serieus, als we een zekere stabiliteit kunnen creëren, zowel op financieel vlak als qua klantenbestand zal ik al een tevreden man zijn.

VOLT: Begonnen bij Kempelek, twaalf jaar klant geweest en nu terug bij de GROEP. Dan ken je de Alelek-way ondertussen wel. Hoe ga je zelf die cultuur meenemen in Genkelek?

Gert: Wat mij altijd opviel was de service en het menselijke. Het doel is het beste van die twee eigenschappen van de GROEP te koppelen. Perfecte service bestaat niet, maar het moet wel altijd de betrachting zijn. Ik weet ondertussen ook wat ik zelf

ambetant vond als klant, en die grieven neem ik dus mee en ga ik proberen anders aan te pakken. Waar het dan precies over gaat? Geen commentaar. (lacht)

Ook de samenwerking tussen filialen is een ontzettende sterkte. We zijn meer en meer overkoepelend aan het werken. Met nieuwe verkoop- en operationeel directeurs, en meer overkoepelende vertegenwoordigers voor onder meer KNX, Solar en Interieur denk ik dat we zeker een stap in de juiste richting hebben genomen. Je merkt ook dat de interne concurrentie tussen filialen stilaan verdwijnt, en dat iedereen de troeven van de samenwerking begint op te merken.

Ook qua voorraad gaan we aanvankelijk toch op onze zusterfilialen moeten rekenen. We zullen de runners zeker in huis hebben, maar dankzij het Intern Transport gaan we al onze klanten toch ontzettend snel kunnen bedienen, zonder zelf te verdrinken in de stock.

Intussen heeft ook Wilfried zich kunnen vrijmaken om zijn duit in het zakje te doen.



VOLT: Drie personeelsleden voor het filiaal, filiaalleider als duobaan. Hoe zit het met de taakverdeling? Als advocaat van de duivel zeggen we: "één kapitein per schip".

Gert: Ik denk dat Wilfried zijn sterkte ligt bij de (technische) ondersteuning van onze klanten. Ik zeg dit niet omdat hij erbij zit, maar in die twintig jaar in het vak ben ik nooit iemand tegengekomen met zo veel technische - en productkennis als Wilfried. Voor de moeilijke vragen weten ze hem binnen de GROEP nu al heel snel te vinden.

We zullen sowieso allebei alles moeten doen en elkaar opvangen. Maar ik denk dat Gert zijn kracht in de organisatie en het beheer zit. We vullen elkaar dus goed aan.

VOLT: Hoe kijk jij vooruit naar het komende jaar, Wilfried?

Wilfried: Het wordt een pittig jaar, maar ik heb al eens een opstart achter de kiezen. Na mijn periode bij Claessen heb ik eerst Electro Sint-Truiden helpen opstarten, en daarna heb ik me volledig op Electro Bilzen

gericht. Ik ken het klappen van de zweep dus wel. Promo's opstellen, eigenhandig klanten belevaren, orders opnemen... Noem maar op, ik heb het gedaan.

VOLT: En dan nu een jaar zonder vakantie?

Gert: Dat kreeg ik thuis niet verkocht.

Wilfried: En die van mij is ook al geboekt. (lachen allebei)

Gert: Vergeet begin juli niet naar de Stokskesdag te komen, hè. Dit jaar trouwens Giorno del Bacchette gedoopt. Op z'n Italiaans, we zitten immers in die Genk jo! (Stokskesdag is het halfjaarlijkse personeelsevenement van de GROEP, red.) Dat gaat onze manier zijn om het filiaal in te wijden.

Wilfried: Maar we moeten aanvankelijk voorzichtig zijn met de financiën, dus het budget is twee stokskes (Arrosticini) per hoofd. (knipoogt)

VOLT: In dat geval mag je onze reservatie al noteren. Tot binnenkort!



Kabelwerk EUPEN AG

www.eupen.com




Premium Quality
Made in Belgium

NIEUW FLIR TG268

24:1 Spot IR-warmtebeeldcamera met bullseye-laser en type K-thermokoppel

- Meet nauwkeurig temperaturen tot 400°C
- Spoor problemen snel op met de door FLIR gepatenteerde MSX®-beeldverbetering voor extra details en een superresolutie voor het opschalen van warmtebeelden naar 320 x 240
- Leg metingen, afbeeldingen en video's vast voor analyse en om te delen met de FLIR METERLiNK®-app




Action PROMO Actie



80 Hollewand dozen Boîtes pour parois creuses

50 st./pcs


+

30 st./pcs


50 st./pcs


+

30 st./pcs


Actie/Action 6777-1112
50x Art. nr. 5011
30x Art. nr. 5012

Actie/Action 6777-1912
50x Art. nr. 5019
30x Art. nr. 5012

+ GRATIS

Opvouwbare koeltas
Sac isotherme pliable

Afsluitbare boodschappen- of picknickmand met koelfunctie en aluminium handvat. Tot 15kg draagvermogen en opvouwbaar.

Panier isotherme pliable, idéal pour vos courses ou vos pique-niques, équipé de poignées en aluminium et d'une capacité de charge allant jusqu'à 15kg.

Actie geldig zolang de voorraad strekt
Valable jusqu'à épuisement du stock



PLASTIC COLOR NV | A KAISER COMPANY · www.helia-elektro.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

**KEMPELEK
VERHUIST**
Q3/2025
Kanaalweg 59/4
Tessenderlo

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

**BRUGGELEK
VERHUIST**
Q4/2025
Lodderhoek 35
8000 Brugge

**NIEUW
FILIAAL**
Q3/2025
Oosterring 7
Genk

