

volt



**Normrahmen als Sponsor:
zwei Projekte vorgestellt**
ab S. 11

**Zukunftsblick Normrahmen:
Weiterentwicklung und Umzug**
ab S. 32

**Produkte im Fokus:
ETI, EFEN und IDE**
ab S. 19

Editorial

von David Hummel

Im Februar 2023 durfte ich meine Tätigkeit bei der Firma Normrahmen AG aufnehmen. Bei meinem Antritt fand ich ein hervorragendes und äusserst motiviertes Team vor, für das die Zufriedenheit des Kunden stets im Zentrum seiner Arbeit steht. Dieser Grundgedanke trieb die Firmengründer vor fast sieben Jahren an, die Normrahmen AG zu gründen. Seither wurde ein Sortiment von über 8000 Artikeln aufgebaut und unzählige hervorragende Kunden gewonnen, zu denen auch du gehörst. Unser Sortiment wächst mittlerweile fast wöchentlich und so schaffen wir es, immer mehr Highlights auf dem Schweizer Markt zu lancieren und zu etablieren. So durften wir im Frühling dieses Jahres die Vertretung der Marke EFEN für die Schweiz übernehmen, was uns zu einem der kompetentesten Partner im Bereich der NH-Sicherungsleisten macht. Weitere zahlreiche Produktneuhheiten folgten, so zum Beispiel die Sortimentsergänzung mit Produkten aus dem Hause Wöhner. Für den Spätsommer dieses Jahres dürfen wir mit Stolz die Zusammenarbeit mit der Firma IDE präsentieren, die uns mit Gehäusen aller Art bedient (mehr zu den Produkten auf S. 26).

Um dem starken Anstieg der Sortimentsvielfalt gerecht zu werden, haben wir in den ersten acht Monaten dieses Jahres gut 500 Palettenplätze an Lagerfläche aufgebaut und in Betrieb genommen. So sind wir nun bereit, die neuen Produkte innert kürzester Zeit an unsere Kunden in der gesamten Schweiz auszuliefern.

Ein weiterer wichtiger Punkt in der Philosophie von Normrahmen sind unsere kompetenten und motivierten Mitarbeiter. So durften wir uns nebst den zahlreichen Produktneuhheiten im Jahr 2023 vor allem auch in der personellen Besetzung stark weiterentwickeln. Wir haben die Geschäftsleitung verstärkt, den Einkauf ausgebaut und den Personalbestand in der Logistik sowie im Innendienst weiter aufgebaut. Gerne wachsen wir auch in diesem Bereich weiter und sind stolz, wie wir uns dort entwickeln dürfen.

Innovation gab es auch auf digitaler Seite. Im Mai präsentierten wir unsere neue App. Dies war ein wichtiger Schritt für uns. Aktuell werden die Funktionen weiter optimiert und verbessert. Das gewonnene Know-how soll nebst den Verbesserungen der App auch in anderen Bereichen rasch den Kundennutzen erhöhen und in weitere Digitalisierungs- und Transformationsprojekte einfließen.

All diese Herausforderungen folgten stets dem Ziel, weitere Vorteile für unsere Kunden zu schaffen. Unsere Innovationskraft wird sich auch künftig ungebremst entfalten, und dies in alle Richtungen, die der Markt des Schaltanlagenbaus und der Elektrotechnik bietet, um unseren Kunden mehr wertvolle Zeit für ihr Kerngeschäft zu verschaffen.

Inhalt

«Ich möchte immer der hilfsbereite Luki bleiben»

LUKAS NUFER STELLT SICH VOR → SEITE 4

Von der Bestellung bis zur Lieferung

INNENDIENST → SEITE 9

Normrahmen engagiert sich für nachhaltiges Fliegen

VON SIMON ZINSLI → SEITE 11

Normrahmen unterstützt den Segelsport

VON FIONA SCHÄRER → SEITE 14

Neues im Überblick

SERVICE → SEITE 16

Produkte im Fokus

ETI, EFEN UND IDE → SEITE 19

«Wir bieten hervorragende Qualität zu einem fairen Preis»

TOBIAS SCHNEIDER IM EXPERTENINTERVIEW → SEITE 28

Massgeschneiderte Produkte für unsere Kunden

SERVICE → SEITE 31

Zukunftsblick: Wir ziehen um!

NEUBAU, ENTWICKLUNG, WEBSHOP 4.0 → SEITE 32

Lass uns gemeinsam die Zukunft gestalten

UMFRAGE → SEITE 35

«Ich möchte immer der hilfsbereite Luki bleiben»

Lukas Nufer stellt sich vor

«Als ich 2016 bei Normrahmen angefangen habe, waren wir erst zu dritt. Damals habe ich überall ausgeholfen, wo Not am Mann war: vom Verpacken der Produkte übers Lagerputzen bis hin zum Ausliefern. Wir hatten von Anfang an einen coolen Drive. Inzwischen zählt Normrahmen 24 Mitarbeitende und ich leite den Innendienst. Besonders schön finde ich es zu sehen, wie man sich im Team gegenseitig unterstützt.

Ich bin durch meinen Bruder Simon Nufer zu Normrahmen gekommen. Er ist acht Jahre älter und der geborene Geschäftsmann. Er hat mich immer unter seine Fittiche genommen und ich habe immer zu ihm hochgeschaut. Obwohl ich viel jünger bin, durfte ich stets bei seinen Projekten dabei sein. Schon während der Schulzeit hat er mir Nebenjobs verschafft.

Für mich war es ein Abenteuer, mit Simon unterwegs zu sein, und ich habe mir gewünscht, mal zusammen mit ihm ein Projekt zu realisieren.

Nach der Schule habe ich die Lehre zum Forstwart gemacht. Ich war schon immer gerne im Wald, als Kinder haben meine Geschwister und ich dort Hütten gebaut, Bäche gestaut und Indianer gespielt. Deshalb hat mich diese Ausbildung gereizt. Als ich mit der Lehre fertig war, hat sich Simon eine Auszeit von Normrahmen genommen. Er hat mich gefragt, ob ich während vier Wochen für ihn einspringen würde. Seither bin ich hier, wofür ich Simon unendlich dankbar bin.

Seit 2016 hat sich bei Normrahmen natürlich viel verändert. Die Firma ist stark gewachsen, sowohl was das Personal als auch was die Infrastruktur angeht. An der Stelle, wo damals unser Lager war, befindet sich heute bloss ein kleiner Teil unseres gesamten Sortiments. Dass ich diese ganze Entwicklung mitgestalten durfte, ist ein grosser Gewinn für mich. Ich habe damals in der Logistik angefangen, im Lager und als Fahrer gearbeitet, was mir heute extrem hilft, das Ganze zu koordinieren.

Als Forstwart kam ich zwar aus einer ganz anderen Welt, ich konnte aus der Lehrzeit aber ein gewisses Durchhaltevermögen mitnehmen. Ich wusste, dass man, auch wenn man für etwas nicht eine angeborene Gabe hat, mit einem gewissen Einsatz eine Menge wettmachen kann. Ich kann mich noch an meine ersten Telefonate und E-Mails bei Normrahmen erinnern: Vor einem Anruf habe ich mir jeweils ein paar Minuten überlegt, was ich genau

→ Fortsetzung Seite 8









Als Ausgleich zum
Arbeitsalltag treibt Lukas
gerne Sport, zum
Beispiel Wakeboarden
auf der Aare.

sagen will, und dann mit zitternder Stimme angerufen. Auch bei E-Mails habe ich lange darüber nachgedacht, wie ich etwas formulieren will. Inzwischen sind solche Dinge Routine. Viele Kunden kenne ich persönlich, dadurch haben manchmal ein privater Austausch sowie Humor Platz, was ich sehr wertvoll finde.

Einen klassischen Arbeitstag gibt es bei mir nicht. Meist ist es so, dass ich früh starte, weil es dann noch ruhig ist und ich Dinge vorbereiten und abarbeiten kann. Dann kommen die ersten Mitarbeiter, um Touren zu besprechen, und schon ist man voll im Tagesgeschäft: Kunden rufen an, Mails prasseln rein, Mitarbeitende kommen mit Fragen auf mich zu. Ausserdem stehen Sitzungen der Geschäftsleitung an, um neue Ideen zu besprechen und die Firma weiterzubringen. Als Ausgleich zum Arbeitsalltag ist mir Sport sehr wichtig. Egal ob Fussball, Joggen oder Aaresurfen: Hauptsache, ich darf mich bewegen.

Die Zeit bei Normrahmen war bisher die beste Zeit meines Lebens und ich freue mich auf alles, was kommt. Mein Ziel ist es, dabei bodenständig zu bleiben. Ich möchte immer der hilfsbereite Luki sein, der sich nicht zu schade ist, auch mal einen Besen in die Hand zu nehmen. Für Normrahmen wünsche ich mir, dass wir weiter wachsen können und dabei unser familiäres Denken beibehalten. Unsere Mitarbeitenden sind unser grösstes Kapital, und es ist wichtig, dass wir ein Gespür dafür haben, was jeder einzelne von ihnen braucht. Es soll immer ein Miteinander sein, denn das macht Normrahmen aus.»



Lukas Nufer

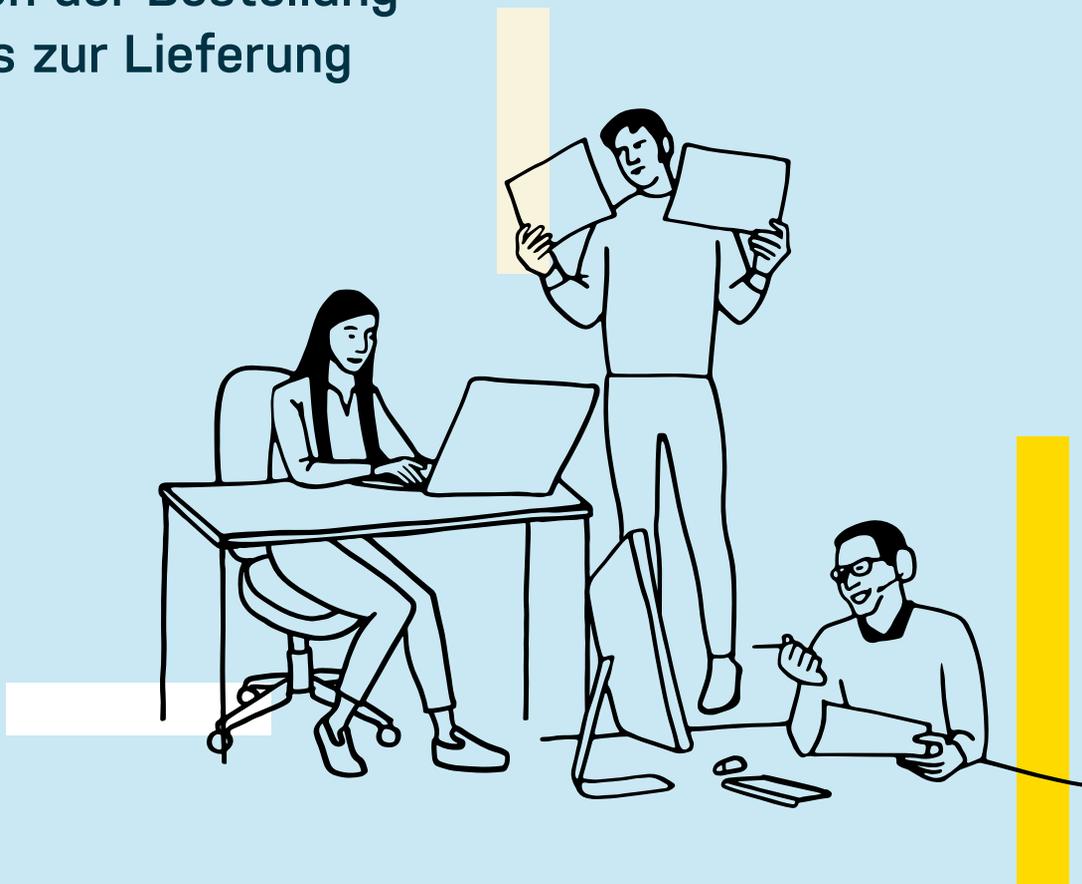
Leiter Verkauf Innendienst,
Mitglied der Geschäftsleitung

Seit 2016 bei Normrahmen

Tankt Energie beim Sport und
im Glauben, Familie und Freunde
sind ihm wichtig

So beschreibt ihn das Team:
herzlich, pflichtbewusst, hilfsbereit

Von der Bestellung bis zur Lieferung



Der Innendienst ist die Schnittstelle zwischen Normrahmen und dem Kunden. Hier klingelt ständig ein Telefon, klappern Tastaturen, wird informiert, geklärt und geplant. Wir sind immer für unsere Kundschaft da und legen grossen Wert darauf, auf individuelle Wünsche einzugehen, bestmögliche Lösungen zu erarbeiten und einen reibungslosen Ablauf sicherzustellen. Interne Abklärungen können wir dank dem familiären Charakter unseres Unternehmens sehr schnell erledigen.

Wenn ein Neukunde eine Bestellung bei uns aufgeben möchte, unterstützen wir vom Innendienst ihn zunächst bei der Eröffnung eines Kundenkontos. Nun kann der Kunde die gewünschte Ware telefonisch oder über den Webshop bestellen. Wir überprüfen daraufhin sorgfältig, welche Produkte bei uns auf Lager sind und welche extern bestellt werden müssen. Bei einer ungewöhnlichen Bestellung gehen wir aktiv auf den Kunden zu und fragen nach, ob dies so gewollt ist. Anschliessend erstellen wir eine detaillierte Auftragsbestätigung, in der auch das Lieferdatum vermerkt ist, geben den Auftrag an die Logistik weiter und machen die Routenplanung für unsere Fahrer.

Kleinere Produkte werden per Post verschickt, grössere liefert Normrahmen selbst aus. Wir bemühen uns stets, ökologisch sowie ökonomisch sinnvolle Routen zu planen und gleichzeitig eine schnelle Lieferung zu gewährleisten.

Das Innendienst-Team

LUKAS NUFER
Leiter Verkauf Innendienst, Mitglied der Geschäftsleitung

OLIVER LAUSTER
Mitarbeiter Verkauf Innendienst

PRIYANKA NAGESWARAN
Mitarbeiterin Verkauf Innendienst

THISHONAVAN CHANDRADAS
Mitarbeiter Verkauf Innendienst

LUKAS BALMER
Verkauf Innendienst FR



Studierende der ETH
Zürich im Einsatz: das
Elektroflugzeug «e-Sling»
beim Erstflug.



Normrahmen engagiert sich für nachhaltiges Fliegen

Die ETH Zürich forscht an Möglichkeiten für umweltfreundliches Fliegen. Dieses Projekt unterstützt Normrahmen mit kostenlosem Elektromaterial.

Text:
Simon Zinsli
www.cellsius.aero

Mit ihren Emissionen trägt die Luftfahrt erheblich zur Klimaerwärmung bei. Das Projekt «Cellsius Project H2» der ETH hat sich zum Ziel gesetzt zu demonstrieren, dass Wasserstoff als umweltfreundliche und effiziente Alternative zu herkömmlichen Flugzeug-Treibstoffen oder Batterien verwendet werden kann. Ein Team von 16 Bachelorstudierenden arbeitet derzeit an der Entwicklung eines wasserstoffbetriebenen elektrischen Antriebsstrangs, der in die «Lightwing AC4 CS-LSA», ein zweisitziges Flugzeug des Herstellers Lightwing Aircraft, integriert werden soll.

Die Komponenten des Antriebsstrangs wurden grösstenteils von den Studierenden selbst entwickelt, basierend auf den Leistungsanforderungen der «Lightwing AC4». Der Antriebsstrang basiert auf einer Polymerelektrolyt-Brennstoffzelle, die durch die Reaktion von Wasserstoff mit dem in der Umgebungsluft enthaltenen Sauerstoff elektrischen Strom erzeugt. Die Brennstoffzelle wird durch drei Kreisläufe versorgt: dem Kathodenkreislauf, dem Anodenkreislauf und dem Kühlkreislauf. Der Kathodenkreislauf bereitet die Umgebungsluft optimal für den Eintritt in die Brennstoffzelle vor, während der Anodenkreislauf Wasserstoff zur

Brennstoffzelle führt und nicht verbrauchten Wasserstoff zur Erhöhung der Effizienz recirculiert. Der Kühlkreislauf sorgt dafür, dass die Wärme, die durch die Reaktion entsteht, abgeführt wird. Die Brennstoffzelle wird während Leistungsspitzen wie dem Flugstart von einer Pufferbatterie unterstützt. Komplettiert wird der Antriebsstrang durch einen Inverter und einen Elektromotor.

Der Einsatz von Wasserstoff ermöglicht emissionsfreies Fliegen und bietet kurze Betankungszeiten sowie eine hohe Reichweite. Um das komplexe System vor dem Einbau in ein Flugzeug umfassend zu testen, hat das Team die erforderliche Testinfrastruktur aufgebaut. Bis Ende 2023 soll der Antrieb voll funktionsfähig sein, damit das Flugzeug im Jahr 2024 mithilfe der Energie aus Wasserstoff die Lüfte erobern kann.



Die «Lightwing AC4 CS-LSA» fliegt mit Wasserstoff statt mit herkömmlichen Flugzeug-Treibstoffen.



Normrahmen unterstützt den Segelsport

Normrahmen sponsert die junge Seglerin Fiona Schärer, damit sie ihre Leidenschaft professionell ausüben kann. Sie erzählt von ihren bisherigen Erfahrungen im Segelsport.

Text:
Fiona Schärer
@fiona.scharer

«Ich segle, seit ich klein bin. Ich stamme aus einer Seglerfamilie, bereits meine beiden Grossväter sowie meine Eltern traf man oft auf dem Wasser an.

Zu Beginn segelte ich häufig mit meinem Optimisten, das ist ein kleines Boot für Kinder, auf dem Neuenburgersee umher. Mit 14 Jahren besuchte ich zum ersten Mal regelmässige Trainings und absolvierte erste regionale Regatten. Als ich etwas älter wurde, stieg ich auf ein Zwei-Personen-Boot um. Zuerst sammelte ich auf nationalem Niveau Erfahrungen. Dann hat es mich gepackt: Ich habe angefangen, intensiv zu trainieren und internationale Regatten, sogar Europa- und Weltmeisterschaften, zu segeln. Bis im Sommer 2022 segelte ich mit Sophie Mosegaard auf der olympischen Bootsklasse 49er FX. Danach hat sich Sophie für ihr Studium entschieden und ich stieg auf die «Waszp» um, das ist ein foilendes, übers Wasser fliegendes Ein-Personen-Boot. Das Foilen ist die Zukunft des Segelsports. Die Komponenten des Foilens zu beherrschen, öffnet einem viele neue Türen für professionelle Segelprojekte. Die Unterstützung von Normrahmen bedeutet mir sehr viel. Neben dem Segeln arbeite ich als Schreinerin in der Joss Schreinerei in Ittigen. Zudem habe ich diesen Sommer die Berufs-

matura an der Sportschule Feusi in Bern abgeschlossen. Dank der Unterstützung von Normrahmen kann ich mein Arbeitspensum meinen sportlichen Aktivitäten anpassen. Normrahmen ermöglichte es mir, die «Waszp» zu kaufen und das Boot optimal einzurichten. Zudem kann ich meine Trainingslager mit einem professionellen Trainer absolvieren, was für meinen Fortschritt enorm wichtig ist. Dank den optimalen Trainingsbedingungen kann ich an den Wettkämpfen mein bestes Können abrufen. Dank Normrahmen kann ich meiner grössten Leidenschaft auf einem professionellen Niveau nachgehen. Danke!»



Fiona Schärer beim Training, hier im April 2023 auf dem Comer See in Italien.



Neues im Überblick



FLEXIBEL DANK APP

Hast du bemerkt, dass wir unsere App verbessert haben? Sie lädt jetzt schnell und zuverlässig und macht den Bestellvorgang für dich noch einfacher. Die App ist mit dem Webshop synchronisiert: Du benötigst dasselbe Login und findest dort all deine gespeicherten Bestellvorlagen. Du kannst sie verwalten, bearbeiten oder neue Vorlagen erstellen. Die App bietet dir jedoch den Vorteil, dass du damit auch unterwegs ganz unkompliziert Bestellungen aufgeben kannst. Ausserdem hast du die Möglichkeit, Produkte mittels Barcodescanner schnell und bequem dem Warenkorb hinzuzufügen. Probiere es am besten einfach mal aus!



MIT BARCODE BESTELLEN

Kennst du schon den praktischen Barcodescanner unserer App? Wenn du dein Lager mit Barcodes beschriftet hast, brauchst du diese nur noch einzuscannen, um Produkte nachzubestellen. Das spart Zeit und ist zudem weniger fehleranfällig. Und so funktioniert es: Überprüfe zunächst, ob deine Produkte bereits mit einem Barcode versehen sind. Falls nicht, kannst du bei uns kostenlos Barcodes bestellen oder sie einfach selbst ausdrucken. Dazu klickst du im Webshop auf das gewünschte Produkt, wählst die Option «Etiketten drucken» und gibst die Anzahl der benötigten Etiketten an – und schon kannst du dein Lager professionell beschriften.



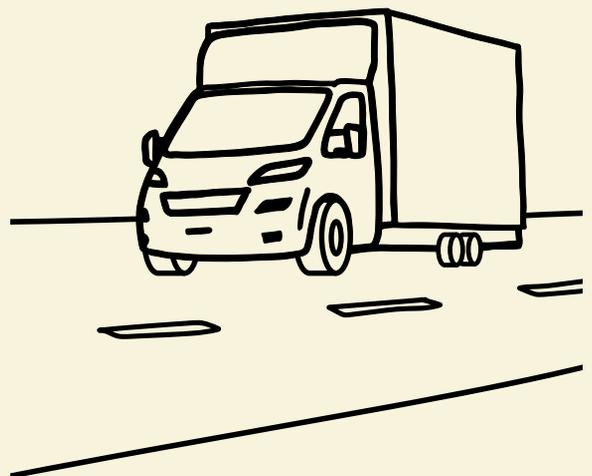
PRAKTISCHES AMPELSYSTEM

Wir optimieren laufend unseren Webshop, sowohl gestalterisch als auch technisch. Seit diesem Jahr haben wir zum Beispiel ein Ampelsystem, dank dem du immer über unseren aktuellen Lagerbestand und die Lieferfristen informiert bist. Dadurch sparst du Zeit und kannst deine Bestellung optimal planen. Erscheint neben dem Produktbild ein grünes Häkchen, heisst das, dass das Produkt in einem unserer Lager verfügbar ist und wir es bis am nächsten Tag liefern können. Du siehst auch gleich, wie viele Produkte wir noch vorrätig haben. Ein oranges Häkchen bedeutet, dass sich das Produkt in einem externen Lager befindet und deshalb die Lieferfrist etwas länger ist. Ein rotes Kreuz heisst, dass das Produkt aktuell nicht verfügbar ist.



PERSÖNLICH DELIVERT

Ob kleine Pakete oder sperrige Artikel: Wir stellen sicher, dass deine Bestellung schnell und zuverlässig bei dir ankommt. Bestellst du deine Produkte bis um 15:30 Uhr, liegen sie am nächsten Morgen in deinem Briefkasten. Grössere Produkte wie Profile, die sich nicht per Post verschicken lassen, liefern unsere Chauffeure persönlich aus. Auf Wunsch holen sie Verpackungen, Paletten und Rücksendungen auch wieder bei dir ab. Unsere Fahrzeugflotte ist täglich für dich im Einsatz.



**«Wir kennen unsere
Produkte genau und können
dem Kunden bei Fragen
direkt Auskunft geben und
weiterhelfen.»**

TOBIAS SCHNEIDER, LEITER PRODUKTENTWICKLUNG UND -BERATUNG

Das ganze Experteninterview → Seite 28

Produkte im Fokus

ETI, EFEN und IDE



ETI: Breites Angebot und hervorragende Qualität

ETI stellt eine breite Palette hochwertiger Produkte im Bereich des elektrischen Schutzes und der elektrischen Steuerung her. Sicherheit hat dabei oberste Priorität: Jegliche Produkte sind international zertifiziert und erfüllen höchste Qualitätsstandards. Gegründet wurde ETI 1950 in Slowenien, heute hat die Firma Produktionsstandorte in mehreren europäischen Ländern. Angefangen mit der Herstellung von einfachen Keramikprodukten, vertreibt ETI inzwischen rund 14 000 verschiedene Artikel und beliefert Firmen weltweit. Normrahmen nimmt laufend neue Produkte der Marke ins Sortiment auf.



Lasttrennschalter

Art.-Nr.: 64084

LBSCD 200A 4P ohne Schalthebel

CHF 194.57

Preis für: 1 Stück



Lasttrennschalter

Art.-Nr.: 64088

LBSCD 315A, 4P ohne Schalthebel

CHF 323.07

Preis für: 1 Stück



Lasttrennschalter

Art.-Nr.: 64089

LBSCD 400A, 4P ohne Schalthebel

CHF 398.83

Preis für: 1 Stück



Motorschutzschalter

Art.-Nr.: 65233

MPE25 / 0.4 – 0.63A

CHF 66.15

Preis für: 1 Stück



Motorschutzschalter

Art.-Nr.: 65247

MPE80 / 50 – 65A

CHF 258.35

Preis für: 1 Stück



Motorschutzschalter

Art.-Nr.: 65262

MSP1 / 22 – 32A

CHF 104.81

Preis für: 1 Stück



EFEN: Innovatives Design und höchste Sicherheit

EFEN stellt Produkte und Systeme her, die den Kunden zuverlässig mit elektrischer Energie versorgen. Die Firma überzeugt durch innovative Lösungen, welche die effiziente Energieversorgung auf Mittel- und Niederspannungsebene gewährleisten. Mit den Sicherheitsschnittstellen von EFEN ist der Kunde vor elektrisch verursachten Unfällen, Störungen und Bränden geschützt. Zudem kann er elektrische Energie nachhaltig und verantwortungsvoll einsetzen.

Normrahmen ist exklusiver Vertriebspartner von EFEN in der Schweiz.



Silas NH-Sicherungslasttrennschalter
Art.-Nr.: 65440

Gr.000, 3P, 60 mm, RK 2.5–50 mm²,
Max. 100 A, R4, «AU»

CHF 72.60
Preis für: 1 Stück



Silas NH-Sicherungslasttrennschalter
Art.-Nr.: 65444

Gr.00, 3P, 60mm, M8, Max. 160A, U5

CHF 86.20
Preis für: 1 Stück



Silas NH-Sicherungslasttrennschalter
Art.-Nr.: 65448

Gr.1, 3P, 60mm, M10, Max. 250A, U2

CHF 323.50
Preis für: 1 Stück



NH-Sicherungslastschaltleiste
Art.-Nr.: 65638

Gr.1, 3P, 185mm, M12 (3polig schaltbar)
U6

CHF 342.20
Preis für: 1 Stück



NH-Sicherungslastschaltleiste
Art.-Nr.: 65650

Gr.3, 3P, 185mm, M12, (1polig schaltbar)
910A, S6

CHF 1129.50
Preis für: 1 Stück



NH-Sicherungslastschaltleiste
Art.-Nr.: 65688

Gr. 3, 3P, 185mm, M12 (3polig schaltbar)
1260A, Doppelschaltleiste, U6

CHF 1177.30
Preis für: 1 Stück



1



2



3

- 1 Sicherungselemente für das Sammelschienensystem.
- 2 Anschluss von unten nach oben in maximal vier Schritten.
- 3 Berührungssicherheit dank Übergriffschutz.

IDE: Moderne Produkte und vielfältige Materialien

IDE produziert Kunststoff- und Metallgehäuse für die Elektro- und Telekommunikationsbranche. Die Firma bietet ein sehr vielfältiges Sortiment an Produkten, das nicht nur durch Qualität, sondern auch durch Innovation und Design überzeugt. Gegründet 1987 in Spanien, hat IDE rasch den Inlandsmarkt erobert. Daraufhin ist die Firma expandiert und hat sich auch auf dem ausländischen Markt einen Namen gemacht. Heute vertreibt sie ihre Produkte in 50 Länder auf fünf Kontinenten.



Wandgehäuse IP66
Art.-Nr.: 87052

RAL 7035, BxHxT 600x800x200mm,
mit Montageplatte

CHF 339.40
Preis für: 1 Stück



Filterlüfter
Art.-Nr.: 87951

IP54, 230V AC (92-107 m3/h)

CHF 54.08
Preis für: 1 Stück



Nicht belüftetes Heizelement
Art.-Nr.: 88302

60W Heizleistung, 110-250V AC/DC

CHF 70.94
Preis für: 1 Stück



Edelstahl-Wandgehäuse V4A
Art.-Nr.: 87524

P66, BxHxT 400x500x250mm, mit
Montageplatte

CHF 895.36
Preis für: 1 Stück



Aufputzverteiler «CDN18PT/RR»
Art.-Nr.: 86288

mit transparenter Tür, IP65, 1x18 Modul
(18M)

CHF 94.90
Preis für: 1 Stück



THERMOSTAT NC
Art.-Nr.: 88325

IP20, zur Regelung von Heizgeräten

CHF 15.42
Preis für: 1 Stück

«Wir bieten hervorragende Qualität zu einem fairen Preis»

Tobias Schneider im Experteninterview

Tobias, du bist seit 2019 bei Normrahmen. Worin besteht deine Aufgabe?

Tobias: Meine Haupttätigkeit ist das Produktmanagement. Ich schaue, was es auf dem Markt für Produkte gibt, die für unsere Kundschaft interessant sein könnten, und kläre ab, was gut an einem Produkt ist und was nicht. Ausserdem mache ich Preisanalysen und überprüfe, ob wir für ein neues Produkt genügend Lagerplatz zur Verfügung haben. Zudem leite ich die Produktion.

Du hast ein grosses Wissen in den Bereichen Informatik und neue Technologien sowie ein fundiertes Know-how in Elektrotechnik. Wie kommt es dazu?

Ich habe ursprünglich Automatiker gelernt und danach mehrere Jahre bei einem Schaltanlagenbauer in Zürich im Innendienst gearbeitet. Nebenbei habe ich eine eigene Firma gegründet, ein Zweimannbetrieb war das. Wir haben in einer Scheune gestartet und dort Komponenten für den Schaltanlagenbau bearbeitet und eine Webseite aufgebaut, um die Produkte zu vertreiben. Irgendwann ist dann Simon Nufer beim Unternehmen in Zürich eingetrudelt und hat mich gefragt, ob ich bei Normrahmen einsteigen möchte.

Die Marke EFEN wurde dieses Jahr neu ins Normrahmen-Sortiment aufgenommen. Warum?

In der Schweiz war EFEN schon sehr etabliert, nur gab es hier bisher keine direkte Vertretung davon. Es gab zwar schon Produkte von EFEN, aber unter einem anderen Label. Wir hingegen kaufen die Produkte direkt beim Hersteller ein. Dadurch haben wir eine sehr gute Lieferverfügbarkeit und können dem Kunden ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten.

Normrahmen ist schweizweit der einzige Vertriebspartner von EFEN. Wie ist diese Zusammenarbeit zustande gekommen?

Das hat sich auf einer Messe in Deutschland ergeben. Wir haben uns mit dem Chef von EFEN an einen Tisch gesetzt und ihn überzeugt, dass wir dieses Produkt professionell in der Schweiz vertreiben können. Der Hersteller wusste, dass wir das nötige Know-how haben und das Produkt mit unserem Fachwissen so an den Kunden weitergeben können, dass sowohl der Hersteller als auch der Kunde zufrieden ist.

Seit Kurzem führt ihr auch die Marke IDE in eurem Sortiment. Kannst du darüber etwas erzählen?

IDE kommt aus Spanien und ist einer der grössten europäischen Hersteller von Stahl-, Chromstahl- und Kunststoffgehäusen. Er hat professionelle Maschinen, eine gute Lagerverfügbarkeit und liefert top Qualität.

Über welche Kanäle lernst du neue Lieferanten kennen?

Die meisten Hersteller von Elektrotechnik kenne ich inzwischen und weiss auch, wer was für wen herstellt. Früher bin ich meist aktiv auf die Lieferanten zugegangen, in letzter Zeit ist es eher so, dass sie auf uns zukommen.



Dank seinen sechs Bildschirmen behält Tobias den Überblick über den Elektrotechnik-Markt.

Anhand welcher Kriterien entscheidest du, ob ihr mit einem neuen Lieferanten zusammenarbeitet oder nicht?

Wichtig ist erst einmal, dass seine Produkte qualitativ hochwertig sind. Weiter sind Einkaufskonditionen, Beschaffung, Verfügbarkeit und Kundenakzeptanz entscheidend. Wenn es um ein Produkt geht, das wir ganz neu auf den Markt bringen, ist zu beachten, dass es eine gewisse Vorarbeit braucht: Wir müssen das Produkt gut vermarkten, damit auch der Kunde davon überzeugt ist.

Spielt auch das Herkunftsland eine Rolle?

Ja. Von Herstellern aus Fernost-Ländern entferne ich mich eher. Es macht zum Beispiel keinen Sinn, Gehäuse über China zu kaufen, denn dort wird keine saubere Qualitätskontrolle gemacht. Ausserdem dauert die Herstellung zu lange und der Transport wäre zu teuer. Wir bewegen uns nicht in einem Billigsegment, sondern wollen dem Kunden gute Qualität zu einem anständigen Preis bieten.

Wie oft nehmt ihr neue Produkte auf Kundenwunsch auf?

Jährlich sind es 20 bis 30 Produkte.

Werden Produkte auch mal aus dem Sortiment gestrichen?

Eher selten. Wenn ein Produkt nicht mehr gefragt ist oder nicht mehr hergestellt wird, nehmen wir es aus dem Sortiment. Auch, wenn wir von einem Produkt oder Hersteller nicht überzeugt sind, zum Beispiel, weil er die Lieferzeiten nicht einhält.

Normrahmen nimmt öfters auch unbekannte Marken auf. Worin siehst du da Vorteile?

Meist ist der Preis ausschlaggebend. Denn die Produkte verschiedener Marken unterscheiden sich normalerweise nicht stark, ein Schaltschrank ist nun mal ein Schaltschrank und ein FI-Schalter ist nun mal ein FI-Schalter. Oft beliefern unbekannte Marken auch Grosshändler, diese haben also genau die gleichen Produkte, einfach mit einem anderen Label drauf.

→ Fortsetzung Seite 30

ETI zum Beispiel war in der Schweiz noch nicht bekannt, als ihr vor vier Jahren Produkte dieser Marke ins Sortiment aufgenommen habt. Wie bist du darauf aufmerksam geworden?

Ein Hersteller hat sich verplappert und gesagt, er habe ein Produkt von ETI im Sortiment. Oft geht es einfach darum, den Ursprungshersteller eines Produkts zu finden. Wenn man dann zum Beispiel weiss, dass ETI Sicherungspatronen für namhafte Konzerne herstellt, weiss man, dass es ein gutes Produkt sein muss.

Hast du konkrete Empfehlungen zum Einsatzgebiet von EFEN, IDE und ETI?

EFEN ist klar auf Niederspannungsanlagen spezialisiert. Die Schränke von IDE sind auch für die Niederspannungs-Kategorie gedacht. Ihre Stahl- und Chromstahlschränke sind stabiler als solche aus Aluminium, wie sie in der Schweiz oft hergestellt werden. Ausserdem kann IDE auf Anfrage innerhalb kürzester Zeit einen neuen Gehäusetyp herstellen. Das Kerngeschäft von ETI wiederum sind Leitungsschutzschalter, Fehlerstromschutzschalter, Sicherungspatronen und NH-Patronen.

Wird es bei Normrahmen bald eine spannende Neuheit geben, über die du schon etwas verraten kannst?

Wir werden nächstens Produkte von Schützing ins Sortiment aufnehmen. Das ist eine deutsche Firma, die Instrumente für die Messtechnik herstellt, wie sie Elektriker und Gerätebauer für die Herstellung ihrer Geräte brauchen.

Wie wird sich das Sortiment von Normrahmen in zehn Jahren verändert haben?

Wir werden unser Sortiment weiter ausbauen, natürlich zugeschnitten auf unsere Kundschaft. Jedoch wollen wir kein Grosshandel wie jeder andere werden. Wir sind zwar nicht die günstigsten, dafür bieten wir hervorragende Qualität zu einem fairen Preis. Unsere Produkte kennen wir genau und können dem Kunden bei Fragen direkt Auskunft geben und weiterhelfen. Das zeichnet uns aus und wird auch so bleiben.



TOBIAS SCHNEIDER

Leiter Produktentwicklung und -beratung, Mitglied der Geschäftsleitung

Seit 2019 bei Normrahmen

Tankt Energie in der Familie und mag Computerspiele

So beschreibt ihn das Team: kommunikativ, ehrlich, vielfältig

Massgeschneiderte Produkte für unsere Kunden



Täglich stellen wir in unserer Beschriftungsabteilung individuelle Etiketten, Kleber und Schilder her.

In unserer hausinternen Produktion fertigen wir individuelle Produkte für unsere Kundschaft an. Mithilfe modernster CNC-Technologie können wir beispielsweise Abdeckplatten in den gewünschten Stärken zuschneiden. Ob mit Ausschnitten, Absenkungen oder Sacklöchern: Vom Einzelstück bis zur Grossauflage produzieren wir effizient, präzise und kostengünstig. Falls ein Kunde Anpassungen an einem bestehenden Produkt wünscht, etwa eine leicht veränderte Öffnungsgrösse, entwickeln wir ein entsprechendes Produkt nach seinen Vorgaben. Darüber hinaus bieten wir Beschriftungen wie Etiketten, 3D-Kleber und gravierte

Schilder an. Von der einzelnen Beschriftung einer Schaltanlage bis zur kompletten Kabelbeschriftung eines Strassentunnels erfüllen wir hier jeden Auftrag gemäss den Wünschen unserer Kunden.

Zukunftsblick: Wir ziehen um!

NEUER STANDORT DÜDINGEN

Schon bald beginnt der Bau unseres neuen Standorts in Düdingen. Die Vorfreude ist bei allen Mitarbeitenden gross, da der Neubau viele Entwicklungsmöglichkeiten eröffnen wird.

NEUBAU

Die Fläche wird mehr als viermal so gross sein wie aktuell. Heute haben wir drei Standorte, die wir alle in Düdingen zusammenfassen werden. Dank der grösseren Raumhöhe wird die Flächeneffizienz massiv steigen. Die Lage in Düdingen, nur eine Minute von der Autobahneinfahrt entfernt, ist weiterhin ideal. Auch von hier aus werden wir die Deutschschweiz wie auch die Romandie effizient beliefern können.

LOGISTIK

Wir werden die Chance nutzen, moderne Logistiklösungen und Prozesse im neuen Gebäude zu implementieren. Dabei wird ein Grossteil der Arbeitsschritte automatisiert und digitalisiert werden. Dies wird uns mehr Geschwindigkeit bringen und die Fehlerquote weiter reduzieren. Zudem werden wir schneller grosse Mengen an neuen Artikeln ins Sortiment aufnehmen und für den Verkauf bereitstellen können.

AUSBAU DER EIGENEN ENTWICKLUNG

Wir haben viele Ideen, was dich als Kunde begeistern könnte. Daher möchten wir vermehrt eigene Produkte mit Mehrwert entwickeln. Am neuen Standort wird unser LAB deutlich grösser sein und wir werden mehr Arbeitsschritte wie den 3D-Druck inhouse abwickeln können.



In der Halle B werden all unsere derzeitigen Lager-Standorte zusammengefasst werden.

AUSBAU DES SORTIMENTS

Vom Kundenbedürfnis bis zum Marktstart eines Produkts vergehen bei uns oft nur wenige Wochen oder Monate. Diesen Prozess möchten wir weiter optimieren, um noch schneller und flexibler auf Kundenbedürfnisse reagieren zu können. Bezüglich neuer Produkte haben wir für die Zukunft wieder einiges geplant. Vor allem den Bereich Elektrotechnik werden wir weiter ausbauen. Aber auch mittlerweile wichtige Kernprodukte wie Litzen oder Gehäuse werden weiter gestärkt und ausgebaut.

Du möchtest keine News verpassen? Melde dich noch jetzt für unseren Newsletter an!





Der grosszügige Neubau
in Düdingen (oben rechts)
wird viermal mehr Lager-
fläche bieten als aktuell.

Webshop 4.0

Aktuell wird fleissig an unserem neuen Webshop programmiert. Es werden dabei viele neue Funktionen implementiert und die Scanning-App wird stärker mit dem Webshop verknüpft. Bis der neue Webshop im Frühling 2024 live geht, optimieren wir aber weiterhin den bestehenden Shop und bauen ihn aus.

Vor allem die Inhalte werden weiter vervollständigt. Dazu gehören Filtereigenschaften, technische Daten, Konformitäten und Bedienungsanleitungen. Zu diesem Zweck besitzen wir seit Anfang August ein eigenes Fotostudio, das 360-Grad-Fotos ermöglicht.

Geplant sind bis jetzt folgende Funktionen:

RETOUREN

Neu werden Retouren schnell, übersichtlich und unkompliziert online abgewickelt.

BENUTZERVERWALTUNG

Die Mitarbeitenden können neu im Webshop verwaltet werden und ihnen können unterschiedliche Rollen und Rechte zugewiesen werden. Budget und Freigabeprozesse können auch definiert werden.

RECHNUNGS- UND LIEFERSCHEIN-TOOL

Alle Dokumente sind neu auch im Webshop ersichtlich und können als PDF-Datei heruntergeladen werden.

ORGANISATION

Das Merkliste-Tool wird weiter ausgebaut und mit weiteren Funktionen (wie häufig bestellt, Kombiartikel etc.) erweitert.

SUCHE

Search as you type wird noch schneller gemacht.

MEHRFACH-WARENKORB

Bestellungen können Projekten oder Baustellen zugeordnet und separat bestellt werden.

EXCEL-IMPORT / SCHNITTSTELLEN

Wir bieten für bekannte ERP-Tools Schnittstellen zu unserem System, was die Abläufe weiter vereinfacht.

Lass uns gemeinsam die Zukunft gestalten

Die Rückmeldungen unserer Kunden sind uns wichtig, denn dank ihnen können wir uns stetig weiterentwickeln. Mach bei unserer Umfrage mit und hilf uns, Normrahmen zu verbessern!

WAS SCHÄTZT DU AM MEISTEN AN UNS?



HIER GEHT'S ZUR UMFRAGE!

WAS KÖNNEN WIR NOCH ALLES VERBESSERN?

Dank

Gerne bedanken wir uns bei unseren Kunden für die Treue und die aktive Zusammenarbeit. Wir freuen uns auf eine spannende Zukunft mit vielen Herausforderungen, die uns gemeinsam werden wachsen lassen.

Die Geschäftsleitung



Simon Nufer



David Hummel



Lukas Nufer



Tobias Schneider

Impressum

Herausgeber

Normrahmen AG
Bernstrasse 41, 3175 Flamatt
031 991 93 90
info@normrahmen.ch
www.normrahmen.ch

[linkedin.com/company/normrahmen-ag](https://www.linkedin.com/company/normrahmen-ag)
[youtube.com/@normrahmen](https://www.youtube.com/@normrahmen)
[facebook.com/normrahmen](https://www.facebook.com/normrahmen)
[instagram.com/normrahmen](https://www.instagram.com/normrahmen)

Redaktion

David Hummel, Philipp Maeder

Ausgabe: 400 Ex.
Publikation: 2023

Gestaltung und Layout

Formend GmbH, Flamatt
formend.ch

Diese Drucksache wurde 100% klimaneutral
in der Schweiz hergestellt.



NORMRAHMEN