

ECHTE STROMERSPARNIS BEIM LICHT

Interview und Fotos: Markus Frutig,
Chefredaktor eLFORUM

Seit sechs Jahren im Einsatz für seine Kunden –
Exklusivinterview mit Guido Küng, Accutron AG.

Die Firma Accutron AG in Bassersdorf ist spezialisiert auf Akkus/Batterien, und zwar ausschliesslich auf die komplette Betreuung von industriellen Projekten. Neuerdings bietet der Industriespezialist auch LED-Beleuchtungsmittel, wie z.B. die neuen AladynLED-FL-Röhren an. Wir vom eLFORUM haben uns mit dem Firmengründer und Geschäftsinhaber Guido Küng unterhalten, wie er dazu kam, sein eigenes Unternehmen zu gründen, wie er den (LED-)Beleuchtungsmarkt generell einschätzt und worauf es zu achten gilt.



«Die LED-FL-Röhren bieten vor allem eine 40- bis 44-prozentige Stromersparnis an – ein gewichtiges Argument für die ganze Schweiz, besonders im Industrie-/Bürobeleuchtungsbereich.»

«An der damaligen Ineltec konnten wir erstmals namhafte Kunden gewinnen.»

Die Accutron AG wurde 2005 als Import- und Distributionsfirma für Akkus und Batterien aller Art gegründet. Das Unternehmen ist ein echter Projektpartner, nicht nur für alle Akku-Fragen, sondern auch im LED-Bereich. Ganz aktuell bietet Accutron unterschiedlichste LED-Leuchtmittel für den Industriemarkt an.

Guido Küng, wie begann denn alles vor rund sechs Jahren?

Ich war damals Verkaufsleiter für Stromversorgungen und Akkus. In der Firma hatten wir zu viele gleich gelagerte Lieferanten. Einer davon war deshalb mit dieser Situation nicht besonders zufrieden und wollte mich zu seinem exklusiven Vertreter ernennen. Erst bin ich erschrocken, denn nur mit einer Produktlinie zu überleben, würde sehr schwierig sein. Ich fragte also noch meine anderen Lieferanten. Schlussendlich konnte ich fünf Lieferanten gewinnen, mit mir zusammenzuarbeiten. So bin ich am 1. Januar

2005 mit kundenspezifischen Industrie-Akkuprojekten hier gestartet.

Sie waren und sind ja auch im Photovoltaik-Bereich tätig?

Ja. Durch einen Solarprojekt-Kunden, welcher Akku für eine PV-Anlage benötigte, sind wir sozusagen in die Photovoltaikbranche «hineingerutscht». Erfreulich: An der damaligen Ineltec konnten wir erstmals namhafte Kunden gewinnen. Durch intensiveres Inserieren haben wir ebenfalls auf unsere PV-Themen aufmerksam gemacht. Aber leider fanden wir heraus, dass im Solarbereich in der Schweiz mehr geredet als effektiv umgesetzt wird! Viele sind der Ansicht, dass die Sonne in der Schweiz für solche Applikationen schlichtweg zu wenig scheint. Kommt hinzu, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis bei solchen Installationen immer noch nicht optimal ist. Aber in dieser Hinsicht tut sich einiges. Fazit: Wir bleiben am Ball!

War es einfach, sich selbstständig zu machen?

Nicht unbedingt. Als ich hier anfang, hatte ich zwar als früherer Verkaufsleiter schon eine gewisse Erfahrung, aber noch nicht als Geschäftsführer. Ich habe Walter Ruf, CEO der Simpex Electronic AG – welche bis heute ein enger Partner für Netzteile und USVs ist, – sozusagen als Götti für unser Unternehmen gewonnen. So hatten wir von Anfang an sehr gute Unterstützung. Dies ermöglicht es nun, auch mit einem kleinen Team erfolgreich zu sein.

Sie kamen oftmals über Kundenwünsche an andere Themen. Wieso LEDs?

Unser grösster Kunde war sozusagen der «Zünder» für LEDs. Er benötigte seinerzeit für seinen Kunden in Genf gewisse LED-Spots. Sein Betriebsleiter stiess über das Internet auf SignComplex und er riet mir, doch diese Vertretung zu übernehmen! Ich startete einen Versuch und bestellte die-

se Spots. Resultat: Auch die AladynLED-FL-Röhren überzeugten mich und wir sind eingestiegen! Dies lief anschliessend auch recht gut – bis zum Verkaufsstopp vom ESTI!

Was bedeutete dieser Verkaufsstopp für Sie?

Dieser Stopp lief sehr ungeschickt ab und traf uns, aber auch den ganzen CH-Markt merklich. Es war auch ein grosser Schaden für alle anderen Schweizer LED-FL-Importeure. Wie geht man denn die Montage an? Grundsätzlich besitzt man ja nur zwei Hände und man will auf beiden Seiten die Pins in die filigranen Fassungen vorsichtig einsetzen, also hält man logischerweise den Leuchtkörper und nicht die elektrischen Pins. Es ist also lediglich ein «Schönheitsfehler», der in der Praxis so nie vorkam. Meiner Meinung nach hatten die Schweden hier etwas überreagiert.

Eben viel und heiss diskutiert ist der Sicherheitsaspekt. Wie sieht es das ESTI aktuell und wie sieht es mit dem Umbau konkret aus?

Unsere AladynLED-Leuchtröhren von SignComplex sind vom ESTI nun zertifiziert. Wichtig ist, dass man gemäss ESTI-Empfehlung die Leuchten mit einer Originalarmatur komplett ersetzt oder bestehende Armaturen umverdrahtet. Dafür gibt es zu jeder Röhre/Armatur eine detaillierte Umbauanleitung in allen drei Landessprachen. Hier existieren zwei Varianten, wie beim Rad fürs Auto: erstens die Armatur mit der LED-FL-Leuchte/Röhre zusammen zu kaufen – analog zum Komplettad fürs Auto, oder bei bestehenden Armaturen lediglich die LED-FL-Leuchte/Röhre zu ersetzen. Also wie den passenden Reifen auf die Felge zu kaufen. Für den Umbau kommt man jedoch viel schneller voran, wenn man die Armatur komplett austauscht, anstatt bei der alten Armatur alles




«Am Markt gibt es rund 20 oder sogar mehr verschiedene LED-Qualitätsstufen!»


umzurüsten. Aber dies kann ein Betrieb natürlich ganz individuell entscheiden. Nach erfolgtem Umbau ist auf der Armatur ein Kleber anzubringen, der auf die ausschliessliche LED-Röhrenverwendung hinweist.

Was zeichnet die LED-Produkte von SignComplex besonders aus?

Hier steckt eine solide Verarbeitung und Entwicklung dahinter. Es sind Hochqualitäts-LEDs drin und das ist für mich sehr wichtig. Wir haben alles genau geprüft und die Qualität als grundsätzlich sehr gut befunden. Sie bieten eine Dreijahresgarantie und vor allem eine 40- bis 44-prozentige Stromersparnis (!) an – ein gewichtiges Argument für die ganze Schweiz, besonders im Industrie-/Bürobeleuchtungsbereich. Alle reden heutzutage immer vom Stromsparen. Hier gibt es nun eine entsprechende echte Lösung zum Stromsparen und nicht nur simple Worte.



«Die genialsten Anwendungen für die LED-Röhren sind nicht zuletzt Tiefgaragen, denn das häufige Öffnen und Schliessen der Garagentore macht jeden Hauswart «wahnsinnig.»



«Der Akku- und vor allem der LED-Bereich werden bestimmt weiter wachsen, da wir sehr gute Lieferanten haben, deren Produkte ein sehr vorteilhaftes Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen.»

Warum soll man diese neuen LED-FL-Röhren – trotz höherem Preis – installieren?

Durch die extrem lange Lebensdauer muss man solche Leuchtmittel äusserst selten ersetzen, was insgesamt natürlich viel günstiger ist. Momentan setzt die Industrie vermehrt solche flackerfreien Produkte ein. Kommt hinzu, dass viele Elektroinstallateure und Konsumenten mit den herkömmlichen Sparlampen erwiesenermassen nicht sehr zufrieden sind, weil diese eine gewisse Startzeit benötigen und beim häufigen An-/Aus-schalten erst noch schneller kaputtgehen.

LED-FL-Zukunft – welche Produktqualitäten sind am Markt? Worauf sollen Kunden achten?

Am Markt gibt es rund 20 oder sogar mehr verschiedene LED-Qualitätsstufen! Ich kenne einige Leute, die billige LED-Schlüsselanhänger für rund zwei, drei Franken gekauft haben, welche nach zwei Wochen den Geist aufgaben, und die meinen dann, dass LEDs generell nichts wert seien. So setzt sich die irriige Meinung über diese Technologie in weiten Kreisen schnell fest. Aber das ist nicht der richtige Weg, denn billige Produkte genügen meistens den hohen Ansprüchen eines Dauereinsatzes in der Praxis nicht. Dafür benötigt der Anwender professionelle Produkte, die aber dann halt ihren Preis haben.

Wen wollen sie besonders ansprechen und wo machen LED-FL-Röhren bzw. LED-Leuchtmittel generell besonders Sinn?

Unsere Hauptzielrichtung ist einerseits der Elektro-Grosshandel, andererseits die Industrie-Grosskunden. Wo sehe ich pfiffige Einsatzmöglichkeiten? Die genialsten Anwendungen für die LED-Röhren sind nicht zuletzt Tiefgaragen, denn das häufige Öff-

nen und Schliessen der Garagentore macht jeden Hauswart «wahnsinnig», da er ständig Röhren (und EVGs) austauschen muss. Beim Tram existieren ebenfalls gewisse Stromprobleme, da das 24-V-Bordnetz – welches von 600 V herunter transformiert wird – zu schwach ist, vor allem wenn auch Videokameras, Info-Bildschirme usw. installiert werden sollen. Gerade im 24-V-Bereich spart man gut 50 Prozent Energie ein! Schlussfolgerung: Es stehen dann genügend Ressourcen für weitere Geräteinstallationen zur Verfügung!

vermehrt Medizinal-Kunden, da wir hier einige Erfahrung und die richtigen Produkte haben. Es ist klar, dass wir nicht im üblichen Sinn verkaufen, sondern alles unternehmen, damit unsere Kunden mit unseren Produkten ihren Erfolg haben. Damit steht oder fällt alles. Kurzum: Mit unserem langjährigen Know-how und unseren professionellen Lieferanten betrachten wir uns als echte Partner für unsere Kundschaft. Dies beinhaltet immer umfassende Beratung sowie wirklich professionelle Produkte und Beratung. Dafür stehe ich jederzeit ein. ■



Guido Küng im Gespräch mit Markus Frutig, eLFORUM.

«Hier gibt es eine entsprechende echte Lösung zum Stromsparen und nicht nur simple Worte.»

Welches ist Ihre Vision für Ihr Unternehmen bzw. Ihr Wunsch für die Zukunft?

Der Akku- und vor allem der LED-Bereich werden bestimmt weiter wachsen, da wir sehr gute Lieferanten haben, deren Produkte ein sehr vorteilhaftes Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen. Wir wünschen uns auch

Vielen Dank für dieses Interview!

306 ► Accutron AG

Grindelstrasse 12, 8303 Bassersdorf
Tel. 043 266 39 03, Fax 043 266 39 07
www.accutron.ch, info@accutron.ch