

# CEBEO INSIGHTS

## CEBEO TECHNOLOGIE

YOUR CONVENIENCE | OUR COMMITMENT

Alexander Dewulf,  
CEO van Cebeo & Sonepar Belgium:

“Cebeo Technologie is onze bijdrage voor de hele sector. Samen met de exposanten zorgen we voor het klantencomfort en de ontzorging.”

10 toonaangevende leveranciers aan het woord:

Waarom vinden zij Cebeo Technologie de niet te missen beurs voor elke elektroprofessional?



A Sonepar Company

# 1

## EDITIE

### Een uitgave van CEBEO NV

#### MAATSCHAPPELIJKE ZETEL:

Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

#### VERANTW. UITGEVER:

Alexander Dewulf  
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

#### HOOFDREDACTIE:

Jo Vanackere

#### REDACTIE:

Jo Vanackere, Gilles Honoré

#### SECRETARIAAT:

Julie Delannay

#### VERTALING FRANSE EDITIE:

Yamagata Europe

#### VORMGEVING:

Remark Reclame

#### FOTOGRAFIE:

Gilles Honoré  
Patrick Holderbeke

#### DRUK:

die Keure, Brugge

## BESTE LEZER

Zonder hoogdravend te doen, durf ik te stellen dat dit magazine een kleine mijlpaal betekent in de communicatie van Cebeo. Het is namelijk de eerste editie van Cebeo Insights, ons nieuwe corporate magazine.

Anders dan in onze andere publicaties, heeft Cebeo Insights niet de ambitie om je als lezer te overladen met heel veel technische informatie. Wel willen we – zoals de naam laat vermoeden – inzicht bieden in de (meer)waarde van Cebeo. Ik veronderstel dat de meerwaarde van een bedrijf ook voor jou de basis vormt voor een duurzaam partnership.

Behalve het inzicht, biedt Cebeo Insights ook inkijk in hoe we deze waarde creëren. We kunnen daar zelf veel over vertellen, maar liever laten we dit aan anderen over. Oprechte getuigenissen van onze partners – leveranciers en klanten – werken hopelijk inspirerend.

Deze eerste editie valt niet toevallig samen met onze tweejaarlijkse beurs Cebeo Technologie. In Paleis 5 hopen we opnieuw een statement te brengen: deze van stevige tussenschakel tussen de fabrikant en klanten, die streeft naar een optimaal klantencomfort.

Zoals onze CEO Alexander Dewulf het verderop stelt, beschouwen we onze beurs als onze bijdrage aan de sector.

Kom echter vooral zelf tot het inzicht of deze ambitie al dan niet terecht is.

Met vriendelijke groeten

**Jo Vanackere**

Communication Manager Cebeo nv.

CEBEO TECHNOLOGIE 19  
**YOUR  
 CONVENIENCE  
 COMMITMENT**  
 21-23/05/19 • BRUSSELS EXPO HALL 5

# DOSSIER CEBEO TECHNOLOGIE

# IN HOUD

6

## DOSSIER CEBEO TECHNOLOGIE

- 6 Alexander Dewulf: "Cebeo Technologie is onze bijdrage voor de hele sector"
- 8 Christian Van Wallendael - Cebeo: "Onze rol als trendsetter waarmaken"
- 12 Geert Christiaens – Deltalight: "Cebeo Technologie is een uitzonderlijke beurs"
- 14 Ghislain Wertz - Eupen: "Kwaliteit als gemeenschappelijke focus"
- 18 Kristof Boonen - Legrand: "Ons héle verhaal vertellen"
- 20 Thierry Vandermotten – Nexans: "Uniek zicht op wat er leeft in de markt"
- 22 Rob Embrechts – Niko: "Aan de vraag van de multitechnieker voldoen"
- 26 Jeroen Janssens – Opple: "Cebeo is dé motor van onze Belgische groei"

28 Denny Van Goethem - Tesla: "Anticiperen op circulaire economie"

30 Steven De Caluwe – Renson: "Convenience en connectiviteit gaan hand in hand"

32 Stijn Van Houtte – Schneider Electric: "Innovaties en partnerships in de kijker zetten"

34 Tim Beer – Signify: "Cebeo Technologie? Dat is inspireren en geïnspireerd worden"

24

## GRONDPLAN CEBEO TECHNOLOGIE

24 Één centrale stand, 160 exposanten

38

## PROJECT

38 Jarenlange samenwerking tussen Cebeo en Orange resulteert in state-of-the-art datacenter

6



**ALEXANDER DEWULF**  
 CEO Cebeo & Sonepar Belgium

"Ik blijf geloven in onze beurs, die als referentie in de markt wordt beschouwd. De investering die we hiervoor doen, is een bijdrage van Cebeo voor de hele sector."

8



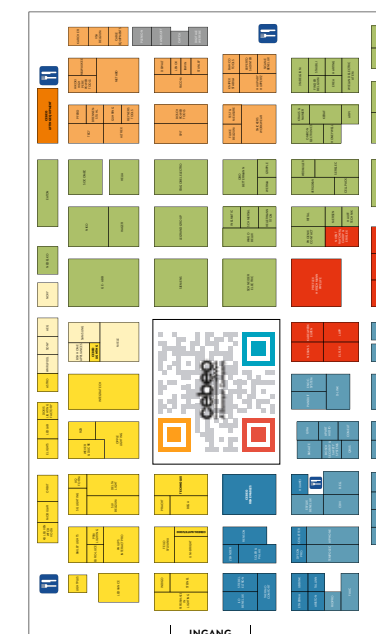
**CHRISTIAN VAN WALLENDAEL**  
 Director Marketing & Procurement van Cebeo.

"Voor de trends en innovaties moet je in paleis 5 van Brussels Expo zijn."

24

## GRONDPLAN CEBEO TECHNOLOGIE

Één centrale stand, 160 exposanten. Maak een mentale foto van dit grondplan vooraleer je naar de beurs vertrekt!



38



## PROJECT DATACENTER ORANGE

Temperatuur handhaven is cruciaal in een datacenter. Cebeo was een onmisbare schakel in de oplossing om de 420 dataracks met een potentieel van 20.000 servers efficiënt te koelen.



# “CEBEO TECHNOLOGIE IS ONZE BIJDRAGE VOOR DE HELE SECTOR”

Alexander Dewulf, CEO van Cebeo & Sonepar Belgium.

“Ik blijf geloven in onze beurs, die als de referentie in de markt wordt beschouwd. De investering die we hiervoor doen, is een bijdrage van Cebeo voor de hele sector”, benadrukt Alexander Dewulf, CEO van Cebeo & Sonepar Belgium. Het beursthema ‘Your Convenience, Our Commitment’ bekijkt hij dan ook als een gezamenlijke opdracht van Cebeo en de aanwezige exposanten. “Samen zorgen we voor het klantencomfort en de ontzorging.”

Onze sector is in volle evolutie. Op technisch vlak is er steeds meer nood aan oplossingen, die verschillen per markt. En in het algemeen groeit het belang van dienstverlening. Cebeo wil deze gewijzigde noden vanuit zijn rol als distributeur optimaal invullen. “Wij hebben de omslag gemaakt van een product- naar een marktgerichte organisatie, wat resulteert in een betere ‘customer experience’. Ook ons dienstpakket evolueert in functie van de concrete noden van onze klanten. We stemmen de service ook af op de markt waarin zij actief zijn: residentiële, tertiair of in de industrie. Bovendien zijn we ook een bedrijf dat volop in digitale transformatie verkeert, net om beter tegemoet te komen aan de marktverwachtingen.”

## STATEMENT

De tweejaarlijkse beurs Cebeo Technologie is het moment en forum om rond deze evolutie een statement te maken. Dat gebeurt op de stand van Cebeo, die zich centraal in Paleis 5 van Brussels Expo zal bevinden. Deze centrale plaats is niet toevallig: “Wij vervullen de rol van ‘middle man’ en bevinden ons tussen installateur en leverancier. Op onze stand kan de bezoeker zien en ervaren hoe we die opdracht vervullen en welke meerwaarde we creëren. De stand biedt ook ruimte voor ontmoeting tussen klanten, leveranciers en Cebeo medewerkers.”

## DRIE HOEKEN, TWEE RICHTINGEN

Als marktgerichte organisatie wil Cebeo de bezoeker oriënteren waar hij terecht kan voor de antwoorden op zijn vragen. “Op drie van de vier hoeken van de Cebeo stand zullen de bezoekers inspiratie per marktsegment kunnen opdoen over hoe we hem kunnen ontzorgen. Dit betekent dat we ook een zone voorbehouden voor info en inspiratie voor de industrie.”

Het is zeker niet de bedoeling dat het eenrichtingscommunicatie wordt van Cebeo naar de klant. Even belangrijk is dat er geluisterd wordt naar de bezoekers. “Weten wat er leeft in de markt - bij de professionals en zelfs de eindconsument - is essentieel voor ons. Daarom is de directe feedback die we van klanten krijgen bijzonder waardevol. We hopen deze ook te krijgen tijdens de beurs.”

## COMMITMENT, OOK VAN DE EXPOSANTEN

Cebeo Technologie is natuurlijk ook het forum voor de aanwezige exposanten. Dat zullen er drie dagen lang meer dan 160 zijn. De innovaties die zij brengen, bepalen in grote mate het succes van de beurs. “Wij hopen dat deze partners de kans aangrijpen om te tonen welke rol zij vervullen in het kader van het thema ‘Your Convenience, Our Commitment’. De bedoeling is dat ze dit eveneens koppelen aan een van de drie marktsegmenten.”

CEBEO TECHNOLOGIE 19  
**YOUR  
CONVENIENCE  
COMMITMENT**  
21-23/05/19 • BRUSSELS EXPO HALL 5

## TECHNOLUX

Alexander Dewulf wijst er ten slotte nog op dat de Technolux stand ook een ‘must see’ wordt tijdens Cebeo Technologie 2019. “Ons eigen verlichtingsassortiment Technolux is geen eigen merk, wel een gamma producten waarbij Cebeo zich goed positioneert tussen de lichtfabrikanten en garant staat voor de kwaliteit. Doelstelling is ook hier de ontzorging van de installateur, die bij Technolux snel de juiste keuze kan maken voor de specifieke toepassing van zijn project. Op de beurs lanceren we ons nieuwe ‘smart’ oplossingen van Technolux, die nog beter kaderen in het beursthema.”



Cebeo technologie2017, 'your business, our solutions & services'



# “ONZE ROL ALS TRENDSETTER WAARMAKEN”



Christian Van Wallendael, Director Marketing & Procurement van Cebeo.

“Voor iedereen die iets wil betekenen in onze sector is Cebeo Technologie de ‘place to be.’” Christian Van Wallendael, Director Marketing & Procurement van Cebeo wil het belang van de tweejaarlijkse vakbeurs niet onderschatten. Gepokt en gemazeld in de elektrotechnische branche wijst hij erop dat het evenement een tweejaarlijks hoogtepunt voor de sector betekent. “Voor de trends en innovaties moet je in Paleis 5 van Brussels Expo zijn.”

Cebeo wil in lijn met de Sonepar filosofie en strategie in België ‘La Référence’ zijn in de sector. Daarvoor worden er heel wat inspanningen geleverd. De organisatie van de tweejaarlijkse beurs is er één van. “We zijn het aan ons imago als trendsetter en innovatieve distributeur verplicht om een forum te creëren waar je kan kennismaken met de nieuwigheden in de sector”, verduidelijkt Christian Van Wallendael. “De organisatie van de beurs bevestigt deze rol. Meer nog: we beschouwen het als marktleider als onze opdracht.”

## PARTNERSHIPS

Zet Cebeo dan drie dagen lang genoegzaam een hoge borst? Daar is het volgens Christian van Wallendael absoluut niet om te doen. Het draait om samenwerking, waar alle partijen beter van worden. “De beurs onderschrijft onze filosofie van duurzame partnerships met de exposanten. Met deze organisatie geven we de exposanten de bevestiging dat Cebeo voor hen het ideale kanaal naar de markt is.”

## MARKTGEORIËNTEERD

Dat klinkt goed, maar het is meer dan een boutade. “De beurs is in de loop der jaren uitgegroeid tot een evenement waarop iedereen die iets wil betekenen in de sector, niet mag ontbreken”, verwijst Christian naar de indrukwekkende exposantenlijst.

CEBEO TECHNOLOGIE 19  
**YOUR  
 CONVENIENCE  
 COMMITMENT**  
 21-23/05/19 • BRUSSELS EXPO HALL 5

Cebeo kiest voortaan resoluut ook voor een marktgeoriënteerde benadering naar de residentiële, tertiaire en industriële sectoren, wat het voor de exposanten nog interessanter maakt. “Het creëert voor hen nog meer de mogelijkheid om tijdens de beursdagen kwalitatieve contacten te leggen, leads en projecten te detecteren. Vergeet ook niet dat de kans om te netwerken met anderen uit de sector een grote waarde heeft.”

## CONVENIENCE IS EEN OPDRACHT

De uiteindelijke bedoeling van de partnerships van Cebeo met de fabrikanten is dat de professionelen bij de installatiebedrijven en de industrie er beter van worden. In die overtuiging mobiliseert Cebeo massaal zijn klanten om een bezoek te brengen tijdens een van de drie beursdagen. “Het thema ‘Your Convenience, Our Commitment’ vat perfect samen wat we beogen voor de klanten: we engageren ons om de klanten optimaal te ontzorgen. Hoe dat mogelijk is, kan je op de beurs zelf ontdekken.”

Natuurlijk draait Cebeo Technologie ook rond producten en oplossingen. Christian Van Wallendael wijst erop dat de beurs voor de professionelen uit de sector een unieke kans is. “Ze kunnen alle info over innovaties verzamelen en contact leggen met de belangrijkste spelers op de markt. Daarnaast is dit de perfecte gelegenheid om de banden met Cebeo zelf ook aan te halen.

# KRACHTIGER LICHT NODIG?

## WIJ HEBBEN EEN OPLOSSING.

### NIEUW: NOODVERLICHTING VAN LEDVANCE

LEDVANCE presenteert armaturen met geïntegreerde noodverlichtingsfunctie. Dankzij uitstekende productkenmerken, conformiteit met relevante normen en flexibele montageopties voldoen ze aan een zeer grote verscheidenheid aan vereisten. Hun veelzijdigheid maakt installateurs en eindgebruikers het leven gemakkelijker.



BENELUX.LEDVANCE.COM



**X-TRA REVOLUTIONAIR**  
**SLECHTS ÉÉN KLIK**  
X-LOCK Het ultieme wisselsysteem voor haakse slijpers

's Werelds eerste van Bosch Professional – het innovatieve systeem om accessoires voor haakse slijpers met één klik te verwisselen. 100% zonder gereedschap!

[www.x-lock.com](http://www.x-lock.com)

**XLOCK**

**It's in your hands. Bosch Professional.**

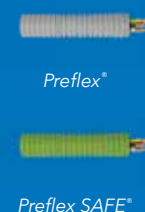


### ALLES VOOR EEN VLOTTE EN VEILIGE ELEKTRO-INSTALLATIE

**Preflex®** stelt zich tot doel om het werk van de professionele elektro-installateur **gemakkelijker, sneller en veiliger** te maken. Daarom zijn we niet alleen producent van een **zeer gevarieerd Preflex® gamma** maar ook **verdeler van een compleet assortiment hoogkwalitatieve producten, hulpstukken en tools.**



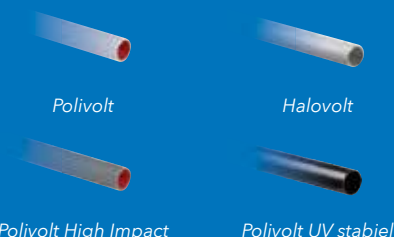
#### VOORBEDRADE BUIZEN



we are wienerberger



#### STARRE BUIZEN



#### ERGONOMISCHE AFWIKKELSYSTEMEN



[www.preflex.com](http://www.preflex.com)



# “CEBEO TECHNOLOGIE IS EEN UITZONDERLIJKE BEURS”

Geert Christiaens, Area Manager Belux bij Deltalight.

“Door het digitale overaanbod hebben beurzen het niet gemakkelijk om zich staande te houden. Er wordt zelfs beweerd dat beurzen voorbijgestreefd zijn. Cebeo Technologie is een uitzondering. Deze beurs heeft zo’n groot nationaal draagvlak dat we er niet willen ontbreken als Belgische fabrikant.” Aan het woord is Geert Christiaens, Area Manager Belux bij Deltalight.

## WIN-WIN

Deltalight is één van de toonaangevende verlichtingsfabrikanten op Cebeo Technologie. “Het voordeel van een ‘brede’ beurs als Cebeo technologie is dat je installateurs uit alle sectoren aantrekt. Bij een pure verlichtingsbeurs is de spoeling meteen veel dunner. Een ruimer aanbod is dus interessanter voor de installateur om langs te komen, en bijgevolg dus ook voor ons als standhouder.”

“Het laat ons ook toe te kijken wat er leeft in andere sectoren, zoals in installatiemateriaal bijvoorbeeld. Als verlichtingsfabrikant is het noodzakelijk om voldoende brede marktkennis te hebben.”

## SERVICEGERICHT

Wat mag de installateur verwachten van de Deltalight stand? “Onze stand is opgedeeld in drie delen: een technisch ondersteunend deel waar we het hebben over inbouwmethodes, al dan niet met het gebruik van inbouwkits, het aansturen van LED’s, dimming... Er zal ook een deel met afgewerkte eindproducten te zien zijn, om te tonen waar Deltalight voor staat als architecturaal technisch merk. Tot slot is er een informatief gedeelte, waar we onze specifieke brochures (vb. CTRL Delta) zullen verdelen en onze services zullen toelichten. Dit laatste past duidelijk in het thema van de beurs.”

## LIGHTING BIBLE

“We willen de installateurs meenemen in ons verhaal: waarom komt een product er? Wat zijn de voordelen voor de plaatsing en voor de eindklant? Mailings of newsletters hebben hun waarde, maar hebben niet dezelfde kracht als het directe contact op de beurs.” Toch onderschat Deltalight de kracht van papier niet: “De installateur zal in primeur onze nieuwe Lighting Bible kunnen ontdekken, een Anniversary Edition voor het dertig jarig bestaan van Deltalight.”

Als fabrikant beschikt Deltalight over heel veel kanalen om zich te laten informeren over de markt. “Maar op de beurs sta je echt in de praktijk. Spreken met architecten of installateurs is een echte inspiratiebron om onze producten te optimaliseren. Waar hebben ze moeilijkheden mee? Kunnen we daar als fabrikant op inspelen? Kunnen we een product ontwikkelen of meedelen in projecten (verpakking beperken, montageopeningen voorzien,...) zodat het installatiewerk op de werf gemakkelijker en sneller verloopt?”



## WAARDEVOLLE INSPANNINGEN

Deltalight betracht dus om haar professionele klanten het leven zo eenvoudig mogelijk te maken. “Maar het is een mes dat aan twee kanten snijdt”, nuanceert Geert Christiaens. “Zowel Cebeo als Deltalight leveren enorme inspanningen om de installateur te ‘ontzorgen’. Joint forces tussen Cebeo en Deltalight kunnen helpen om deze services optimaal aan te bieden, want ze zijn bijzonder waardevol. Hopelijk schat de installateur die inspanningen ook naar waarde”, besluit Geert Christiaens.



De nieuwigheden van DeltaLight ontdek je op stand 510.

# “KWALITEIT ALS GEMEENSCHAPPELIJKE FOCUS”

Ghislain Wertz, Area Sales Manager Eupen

Een elektrisch installateur zonder kabel is als een café zonder bier. Het assortiment van Kabelwerk Eupen mag op Cebeo Technologie dus absoluut niet ontbreken, vindt ook Ghislain Wertz. Samen met twee à drie collega's tekent hij graag present in Paleis 5 van Brussels Expo.

“Dergelijke evenementen zijn voor ons bedrijf van kapitaal belang”, beseft Ghislain, die verantwoordelijk is voor groothandels en distributeurs in België, Frankrijk en Luxemburg. “Het is een mooie gelegenheid om rechtstreekse contacten te hebben met installateurs, werfverantwoordelijken en ook de Cebeo-medewerkers. We kennen die mensen vooral van telefonische gesprekken, maar elkaar in levenden lijve ontmoeten helpt altijd om ervaringen uit te wisselen, eventuele problemen te bespreken en gezamenlijk naar oplossingen te zoeken. Persoonlijke ontmoetingen zijn in een steeds verder gedigitaliseerde wereld schaarser, maar nog altijd een absolute must.”

## DIVERSITEIT

Kabelwerk Eupen doet ze er alles aan om een goede relatie met Cebeo te onderhouden. “Als verdeler van onze kabeloplossingen vinden we het belangrijk om gezamenlijk een goede service te kunnen bieden aan professionele eindklanten. Cebeo Technologie is heel interessant omwille van de grootte van het evenement en door de diversiteit aan professionelen die je er ontmoet. Bovendien is het een toonbeeld van een erg professionele organisatie: alles is tot in de puntjes georganiseerd, iedereen wordt op zijn wenken bediend, je voelt dat de beurs gedragen wordt door een goed geoliede machine.”



De belangrijke speler uit Duitstalig België laat in Brussels Expo graag zoveel mogelijk klanten kennismaken met het productaanbod. “Kabel blijft voor onze doelgroep onmisbare en heel functionele producten, maar zijn niet zo innovatiegedreven als pakweg verlichtingsarmaturen. Het is vooral belangrijk dat ze aan alle recente normen voldoen en het resultaat zijn van een aanpak die kwaliteit ademt. Voor een installateur betekent dat vooral dat kabels heel flexibel, goed te ontmantelen en vlot verwerkbaar zijn.”

## SOCIALE VERANTWOORDELIJKHEID

Ook het thema van deze editie is iets wat het team van Eupen zeker kan bekoren. “Naast de hoogwaardigheid van het gamma willen we het werkcomfort van onze klanten zo hoog mogelijk houden door een allesomvattende service aan te bieden. Zo is ons eigen transport, met leveringen op de werf, zeker een pluspunt. We ervaren ook dat onze klanten het essentieel vinden om te kunnen samenwerken met een Belgisch bedrijf dat in eigen land blijft produceren en daardoor zijn sociale verantwoordelijkheid als werkgever kordaat opneemt. Daarnaast hechten we veel belang aan ecologische productieprocessen en zijn we ISO 14001 gecertificeerd.”

CEBEO TECHNOLOGIE 19  
**YOUR  
CONVENIENCE  
COMMITMENT**  
21-23/05/19 • BRUSSELS EXPO HALL 5

Eén ding is zeker: wie de stand van Eupen bezoekt, zal helemaal klaar zijn om met opgeladen batterijen zijn beursbezoek verder te zetten. “Iedereen die dat wil, mag plaatsnemen in een stoel voor een verkwikkende nekmassage. Ook op die manier zetten we ons streven naar ‘your convenience, our commitment’ in de verf”, lacht Ghislain Wertz.

Kabelwerk Eupen  
stand 228.



# Interact Pro

## Slimme verlichting voor kmo's

Met Interact Pro kunnen kmo's van alle voordelen van slimme verlichting genieten, inclusief aansturing van een mobiele app, zonder extra bekabeling en zonder lastige configuraties.

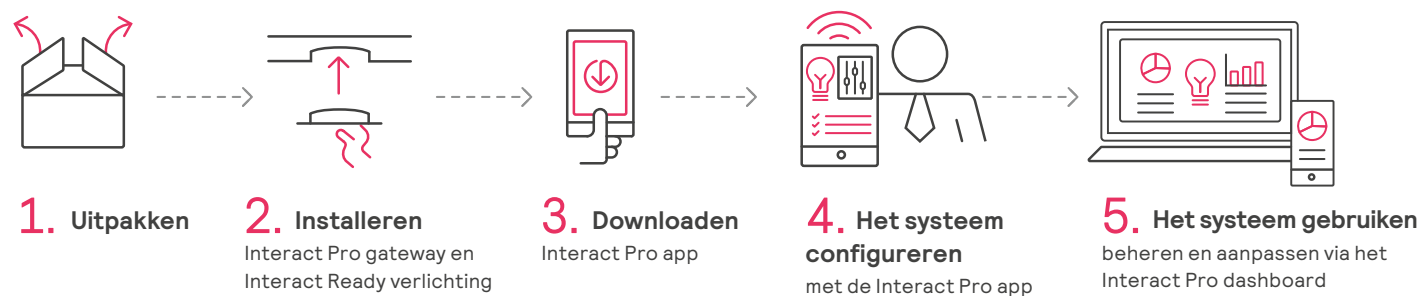
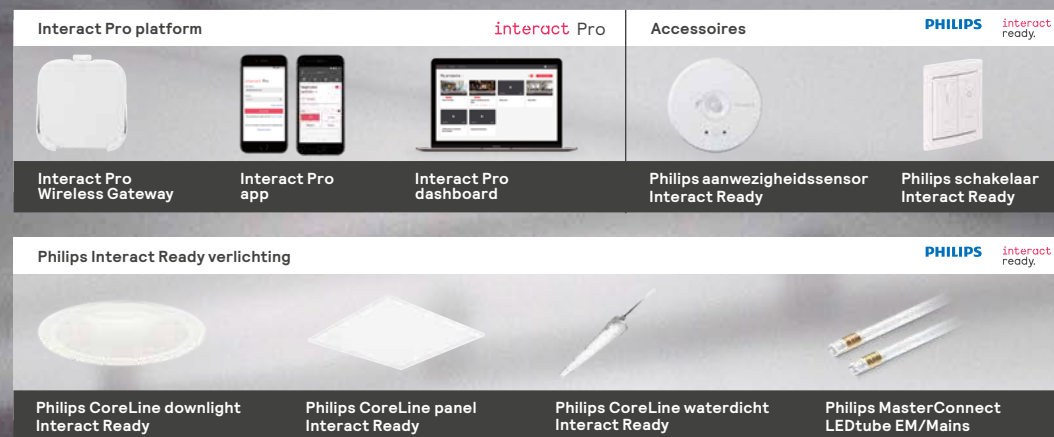
Voordelen voor installateur:

- Meer klanten helpen in dezelfde tijd
- Status van alle projecten in beeld
- Meerwaarde bieden bovenop LED

Works with

Connected lighting

**PHILIPS**



Hebt u moeilijkheden om diepliggende schroeven te bereiken?  
Niet met de Haupa HUPslim schroevendraaiers met verminderde stiftdiameter

**HUPslim** 1000 V

**haupa**



De HUPslim-schroevendraaiers met geïntegreerde volledige isolatie voldoen aan de IEC 60900 norm. Alle stiften zijn vervaardigd uit hoogwaardig molybdeen-vanadium-staal, zijn mat verchromd en bedekt met spuitgegoten rood polypropyleen. Het ergonomisch gevormde 2-componenten handvat van PP/TPE-materiaal zorgt voor hoge veiligheid bij een optimale krachtoverbrenging. Elke schroevendraaier is individueel getest volgens de nieuwe standaard en dienovereenkomstig gemarkeerd.

**Andere kenmerken zijn:**

Geïnjecteerd slijtvast handvat met markering van het type stiftprofiel – U vindt het gewenste gereedschap direct in de gereedschapskoffer.  
Per maat / profiel, een Homogene aanpassing van de handvatten voor betere krachtoverbrenging, met een grotere zachte zone.  
Rolbestendigheid.  
Magnetische stift.

**3M** Science.  
Applied to Life.™

# Meng. Giet. Klaar.

**NIEUW!**

De 3M™ Scotchcast™ Giethars Kabelmoffen  
92 NBA en NBB serie met CMR-vrije epoxy giethars



- ▶ Hydrophobe giethars verdringt vocht
- ▶ Eenvoudig draaien, klikken en de gietharszak leegdrukken
- ▶ Harsmeng kwaliteit en uitharding via unieke kleurindicator te volgen
- ▶ Transparante kabelmof uit 1 schaaldeel voor optimale controle
- ▶ Voorzien van schroefconnector
- ▶ Flexibele, voorgevormde multi-diameter schuim zij-afdichtingen
- ▶ Eenvoudige kabelmof sluiting via kliksysteem



Meer informatie  
[3M.nl/electrical](http://3M.nl/electrical)  
[3M.be/electrical](http://3M.be/electrical)  
[electrotel.nl@mmm.com](mailto:electrotel.nl@mmm.com)  
[3Melectrical.be@mmm.com](mailto:3Melectrical.be@mmm.com)





# “ONS HÉLE VERHAAL VERTELLEN”

Kristof Boonen, Marketing Director Legrand



“Het comfort van de eindgebruiker is een aspect waar we bij Legrand heel hard op inzetten.”

“Cebeo Technologie is één van de weinige b2b-momenten waarop we de integrale Belgische elektro-sector kunnen ontmoeten”, weet Kristof Boonen. “Daarom is het voor Legrand de ideale gelegenheid om, naast onze bestaande uitgebreide range van oplossingen, ook ons nieuw product voor te stellen aan de professional.”

Legrand pakt op de Cebeo-beurs uit met Valena Next with Netatmo, een geconnecteerde installatie met schakelaars en stopcontacten, zonder speciale bekabeling of programmering. “Cebeo Technologie is hét moment bij uitstek om dat te doen, omdat het evenement echt volledig bij onze doelgroep aansluit”, vertelt Kristof Boonen. “Als fabrikant van totaaloplossingen mikken wij op de residentiële, de tertiaire en de industriële markt. Die komen eind mei gegarandeerd allemaal naar Brussels Expo afgezakt. Waar andere evene-

menten eerder op een nichesegment mikken, dekt de Cebeo-beurs integraal ons publiek van eindgebruikers. Met andere woorden: iedereen die we er aanspreken, is een (potentiële) klant. Er gaat geen seconde tijd verloren aan nutteloze ontmoetingen. We ervaren elke editie van Cebeo Technologie dan ook als een aangenaam en functioneel netwerkmoment, dat in een gemoedelijke sfeer baadt.”



Legrand  
stand 412

## BORDENBOUW EN DATACENTERS

Op iedere beurs ziet Kristof Boonen het als een hele uitdaging om zowel bestaande klanten als prospecten de nodige aandacht te geven. “Het ontmoeten van mensen die al met onze producten en diensten vertrouwd zijn, maakt het mogelijk om de banden nauwer aan te halen. Tegelijk willen we ook bezoekers aanspreken die ons niet, of minder goed kennen. Het is belangrijk dat we iedereen op de hoogte brengen van ons hele verhaal. Zo weet nog niet iedereen dat we door de overnames van onder meer Minkels en Raritan ook uitgegroeid zijn tot een specialist in datacenters en -netwerken. Ook op vlak van bodembouw en powerdistributie zijn we geëvolueerd

tot een gespecialiseerde speler. Het is essentieel om dat naar de markt te communiceren, zodat mensen weten dat ze voor een heel breed scala aan oplossingen bij ons terecht kunnen.”

## INZETTEN OP COMFORT

Het beursthema ‘Your Convenience, Our Commitment’ kon als het ware niet beter gekozen zijn, vindt ook Kristof Boonen. “Het comfort van de eindgebruiker is een aspect waar we bij Legrand heel hard op inzetten. Dat begint bij het ontwerp van toegankelijke producten zoals Valena Next with Netatmo en gaat verder in middelen die het leven en werk van onze klanten makkelijker maken. XL-Pro berekeningssoftware of online configuratoren voor videofoon of cablemanagement zijn

maar een paar voorbeelden. Voor de ontwerpers stellen we BIM-files ter beschikking. Daarnaast is het van primordiaal belang dat installateurs en ontwerpers online gemakkelijk al onze referenties terugvinden op [www.ecatalag.be](http://www.ecatalag.be), met erg nuttige informatie zoals handleidingen, technische fiches en fotomateriaal.”

CEBEO TECHNOLOGIE 19  
**YOUR  
CONVENIENCE  
COMMITMENT**  
21-23/05/19 • BRUSSELS EXPO HALL 5





# “UNIEK ZICHT OP WAT ER LEEFT IN DE MARKT”

Thierry Vandermotten, Sales Manager Building bij Nexans Benelux

Cebeo Technologie is een afspraak die ook bij de mensen van Nexans al maanden van tevoren met rood staat aangestipt in de agenda. De specialist in engineering en productie van onder meer laagspanningskabels en databekabeling zakt eind mei met veel ambitie af naar Paleis 5 van Brussels Expo.

“Cebeo Technologie is zeer belangrijk voor ons”, onderstreept Sales Manager Building bij Nexans Benelux Thierry Vandermotten meteen. “Dit evenement biedt ons de gelegenheid om op één plaats en in een zeer korte tijdsspanne onze eindklanten te informeren. Deze contacten bieden ons ook een uniek zicht op wat er leeft in de markt, waar we dan in de toekomst opnieuw op kunnen anticiperen.”

## GOEDE SAMENWERKING

Het bedrijf investeert graag in een goede relatie met Cebeo. “Zij promoten onze producten en doen dat zeer goed, maar dat uiteraard niet alleen. Waar mogelijk dragen we dan ook ons steentje bij, als bewijs van een goede samenwerking. Bovendien geeft de beurs de mensen van Cebeo ook de gelegenheid om ons op een andere manier te ontmoeten, in plaats van op kantoor. Het is altijd fijn om zo de banden te kunnen aanhalen met de mensen waarmee je dagelijks samenwerkt.”

## SUPEREFFICIËNT

Dé troef bij uitstek van Cebeo Technologie is het superefficiënte karakter van de organisatie. “Op een centrale locatie iedereen ontmoeten die relevant is in de integrale Belgische elektrotechnische sector, is ook voor ons bedrijf een grote meerwaarde. We maken van die gelegenheid graag gebruik om onze nieuwste producten aan de markt voor te stellen. Terugblikkend op vorige edities, stel ik tot mijn voldoening vast dat we steeds het vooropgestelde aantal contacten konden realiseren, waardoor Cebeo Technologie voor ons telkens een schot in de roos was. Daardoor kijken we steeds uit naar de volgende editie.”

## INNOVATIES VOOR ONTZORGING

Concreet lanceert Nexans Benelux op Cebeo Technologie twee gloednieuwe items, met name VOBbox en MOBIWAY (MOBIWAY exclusief met Cebeo).

“Deze producten kaderen perfect in het beursthema ‘Your Convenience, Our Commitment’. Ze creëren door hun gebruiksvriendelijk en efficiënt concept namelijk extra comfort voor de gebruiker. Zo heeft de VOBbox de kleur van de draad die erin zit. De MOBIWAY is een herbruikbaar systeem voor het makkelijk transporteren en afrollen van haspeltjes, dat door het vermijden van restlengtes ook een duurzaam aspect heeft. Het zijn producten die illustreren dat we bij elke nieuwe ontwikkeling hard inzetten op het gebruiksgemak van onze producten. Dat past volledig in de strategie van Cebeo én van onszelf om het leven van de klant makkelijker te maken.”



Cebeo technologie2017, 'your business, our solutions & services'

Alle nieuwigheden van Nexans op stand 227.

# “AAN DE VRAAG VAN DE MULTITECHNIKER VOLDOEN”

Rob Embrechts, Sales Manager Belgium bij Niko

“Op Cebeo Technologie ontmoet je het gros van de installateurswereld, waardoor het de perfecte beurs is om er als fabrikant je verhaal te brengen. Ze is met geen enkele andere nationale beurs te vergelijken”, vindt Rob Embrechts, Sales Manager Belgium bij Niko. “Deze beurs geniet grote aandacht van de multitechniek installateurs en dat is een grote troef.”

“Als fabrikant bouwen we aan wederzijds commitment. Enerzijds van de installateurs, en anderzijds van de distributiepartners. Deze twee partijen zijn voor ons de belangrijkste ambassadeurs, en Cebeo is één van onze belangrijkste partners.”

Voor Niko is het tot stand brengen en in stand houden van langetermijnrelaties met hun distributiekanaal primordiaal. “Alleen zo kunnen we optimaal onze doelgroep bereiken”, weet Rob Embrechts. “Met sterke en betrouwbare partners zoals Cebeo.”

## SLAGKRACHT

“Als we een partnership aangaan, dan heeft elke partner een duidelijke rol, en een eigen verantwoordelijkheid. Cebeo beantwoordt perfect aan wat wij van onze partners verwachten, om te beginnen: slagkracht op de markt. Mede dankzij strategische overnames. Ook jarenlange expertise en een sterke organisatie typeren Cebeo. Dankzij de intense samenwerking kunnen wij onze installateurs vlotter aanspreken en ondersteunen.”

Cebeo Technologie 2017



De nieuwigheden van Niko ontdek je op stand 519.

## VEELZIJDIG

“Zowel voor Niko als Cebeo zijn regionale installateurs en nationale projectinstallateurs even belangrijk. Op de beurs beogen we veel interactie met beide types van installateurs. De veelzijdigheid van de beurs trekt ook beide doelgroepen aan.”

## MULTITECHNISCH

Cebeo Technologie richt zich zowel op de residentiële, tertiaire als industriële installateur. “Cebeo Technologie biedt voor ieder wat wils”, weet Rob Embrechts. “Ook multitechniekers, een groep die nog aan belang zal winnen in de toekomst, vinden hier zeker hunding. En dat kadert ook in de strategie van Niko. Niko Home Control integreert immers steeds meer verschillende technieken van allerlei partners. Multitechniek installateurs worden dan ook steeds meer onze gesprekspartner.”

Rob Embrechts beaamt de brandende actualiteit van het beursthema ‘Your Convenience, Our Commitment’, en de klemtoon op digitale services. “Het leven wordt digitaal, en de installateur wil snel geholpen worden. Dat is een verantwoordelijkheid van zowel fabrikant als distributeur, en ons partnership draagt ertoe bij dat dit snel en efficiënt gebeurt”, besluit de Sales Manager.





CONSUMER ELECTRO/  
VERLICHTING



ET



H&B / HVAC



TOOLING



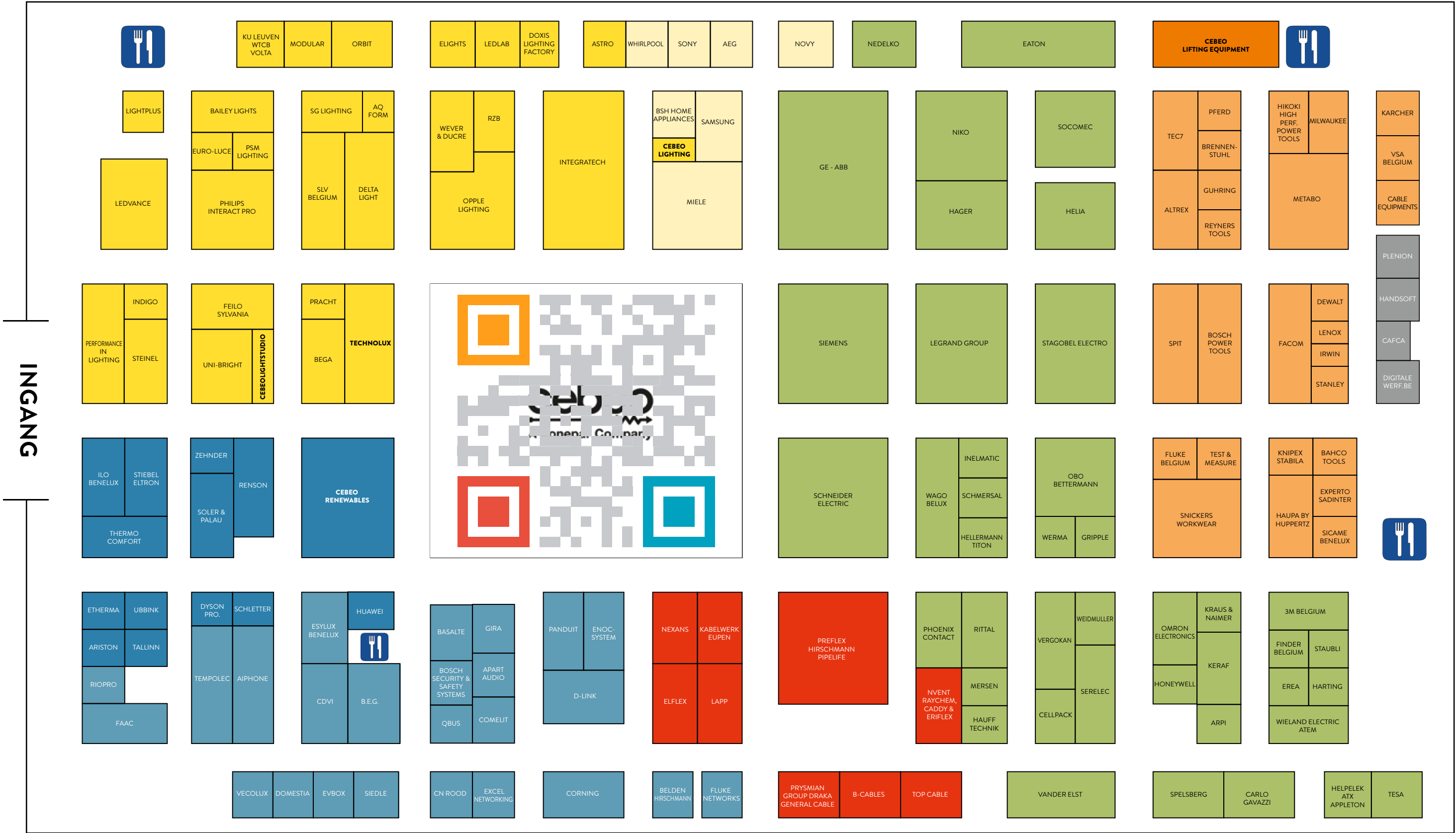
KABEL



E-BUSINESS

# “ÉÉN CENTRALE STAND, 160 EXPOSANTEN”

Tijdens deze beurseditie kiest Cebeo ervoor om de eigen stand uiteen te trekken. Zo kom je ons niet op één, maar op liefst 6 standen tegen! Uiteraard spant de centrale stand de kroon met haar omvang en bezetting. Maar vergeet ook deze stands niet: Lifting Equipment, Renewables, en 4x verlichting: akoestische en decoratieve verlichting, Technolux en Bega. Je komt er gegarandeerd onze specialisten tegen. Met uitzondering van de akoestische verlichtingsstand. Die mag je volledig zelf ontdekken!





# “CEBEO IS DÉ MOTOR VAN ONZE BELGISCHE GROEI”

*Jeroen Janssen, Managing Director OPPLÉ*

Hoe plaats je je vernieuwende ledproducten op de markt in België? Die vraag kunnen ze bij OPPLÉ counteren met één woord: Cebeo. Managing director Jeroen Janssen zag het marktaandeel van zijn merk in België sinds de eerste deelname aan de Cebeo-beurs in 2015 steeds verder stijgen.

“De Cebeo-beurs is uitstekend georganiseerd: je weet vooraf wie wanneer je stand zal komen bezoeken en kan je daar perfect op voorbereiden.”

“We kunnen het belang van Cebeo Technologie onmogelijk minimaliseren”, vertelt Jeroen Janssen. “Eigenlijk is het in België de enige serieuze beurs in onze markt. Toen we destijds als start-up een nieuw merk op de markt wilden introduceren, beseften we dat het winnen van naamsbekendheid van primordiaal belang was. De organisatie van Cebeo bood een uitgelezen kans om ons aan onze doelgroep te presenteren, de cultuur van onze onderneming voor te stellen en onze innovatieve producten te tonen. De eerste deelname aan de Cebeo-beurs, in 2015, heeft ons enorm geholpen om merkbekendheid te genereren en meteen heel wat klanten aan te trekken.”

De relatie tussen OPPLÉ en Cebeo is dan ook bijzonder. “In België is Cebeo onze strategische partner in ons kanaal naar de markt. Het optimaal benutten van de beurs is voor OPPLÉ essentieel. Dat is vanaf de eerste editie goed gelukt, door de hoge kwaliteit van de bezoekers: iedereen die onze stand komt bezoeken, is een potentiële klant. Waar je bij andere organisaties vaak veel tijd spendeert aan contacten waar helemaal niets uit komt, is dat bij de Cebeo-beurs niet het geval.”

## GEEN RUST, GELUKKIG MAAR

Waarin verschilt Cebeo Technologie nog van andere organisaties? Jeroen Janssen: “Door het hoge aantal bezoekers op één dag, krijg je als exposant eigenlijk geen moment rust, wat absoluut een positief signaal is. Er zijn tal van andere evenementen waar je voortdurend met pieken en dalen te maken hebt, en er dus heel veel nuttige tijd verloren gaat. Bovendien is de Cebeo-beurs ook uitstekend georganiseerd: je weet vooraf wie wanneer je stand zal komen bezoeken en kan je daar perfect op voorbereiden. Ook de klanten zijn goed geïnformeerd voor ze naar de beurs komen. Daardoor kan je heel efficiënt netwerken in een aangenaam kader en in een gemoeidelijke sfeer.”

## CRESCENDO

Opplé houdt positieve ervaringen over aan de vorige editie(s)? “Sinds 2015 is het aantal nuttige contacten alleen maar crescendo gegaan. Zeker bij onze tweede deelname, toen onze stand zich in hetzelfde gangpad als de Cebeo-stand bevond, hebben we daar maximaal de vruchten van geplukt. Zo’n positieve respons verwacht ik dit jaar opnieuw, temeer we ook een belangrijke rol spelen in de exclusieve Technolux-lijn met specifieke aandacht voor simpele, intelligente lichtoplossingen. Normaal zullen we ook dit jaar tevreden huiswaarts keren, met veel nieuwe contacten.”

## KLANTENCOMFORT

Het beursthema ‘Your Convenience, Our Commitment’ zit Opplé gegoten, getuigt Jeroen Janssen? Dat is vrij duidelijk: al onze Belgische klanten zijn Cebeo-klanten. Bij elk van hen willen we onze ‘easy to work with’-cultuur in de verf zetten, door producten en oplossingen te bieden die zich eenvoudig laten installeren. Iedereen kan een verlichtingsarmatuur maken, maar het verschil maak je door een aangename ‘customer journey experience’ te creëren, met mensen, producten en informatie die erg vlot beschikbaar zijn.”

Opplé lighting stand 513.



ELFLEX

CEBEO TECHNOLOGIE 19  
**YOUR  
 CONVENIENCE  
 COMMITMENT**  
 21-23/05/19 • BRUSSELS EXPO HALL 5



# “ANTICIPEREN OP CIRCULAIRE ECONOMIE”

Denny Van Goethem, Algemeen Manager Tesla

Als een huwelijk al 21 jaar standhoudt, mag je van een heel hechte relatie spreken. Het partnership tussen Cebeo en Elfex kan dan ook mooie adelbrieven voorleggen. “Er zijn redenen te over waarom we gedurende heel die periode geen enkele editie van Cebeo Technologie hebben gemist”, aldus algemeen manager Denny Van Goethem.

Als een huwelijk al 21 jaar standhoudt, mag je van een heel hechte relatie spreken. Het partnership tussen Cebeo en Elfex kan dan ook mooie adelbrieven voorleggen. “Er zijn redenen te over waarom we gedurende heel die periode geen enkele editie van Cebeo Technologie hebben gemist”, aldus algemeen manager Denny Van Goethem.

Voor Denny Van Goethem is Cebeo Technologie dé referentie van een beurs voor elektrogroothandels. “Er zijn door de jaren heen diverse andere initiatieven ontstaan, maar het is moeilijk om het succes van de Cebeo-beurs te evenaren. Dat weer spiegelt zich zowel in de kwaliteit als de kwantiteit van de exposanten. Iedereen weet: wie geen stand heeft op Cebeo Technologie, speelt in principe geen rol van betekenis binnen deze markt.”

Voor Elfex is het de evidentie zelf om als exposant aanwezig te zijn. “Ten eerste onderschrijven we op die manier ons partnership met Cebeo, secundo heeft dit netwerkmoment een grote commerciële waarde. Het is de gelegenheid bij uitstek om eindklanten te spreken over je producten, echo's uit de markt op te vangen, bepaalde dingen af te toetsen en nuttige feedback te krijgen. Het evenement is het tweejaarlijks klankbord van deze markt.”

## CIRFLEX

Dit jaar zakken Denny en co met net iets meer kriebels in de buik richting Paleis 5 af. “Dat heeft alles te maken met de lancering van Cirflex. Het is de eerste voorbedrade buis die voor ruim de helft uit gerecycleerd materiaal is gemaakt. De donkere kleur refereert naar de aarde. Innovaties in dit producttype zijn eerder uitzondering dan regel, maar hiermee anticiperen we op een vermoedelijk toekomstige Europese regelgeving die producenten zal verplichten om steeds meer met gerecycleerde materialen te werken. Zo willen we als premium fabrikant wat voorsprong nemen. We lanceren dit product in première op Cebeo Technologie, logisch dat onze verwachtingen daardoor nog net iets hoger gespannen zijn.”

“Vanuit het standpunt van de installateur is deze beurs, omwille van de schaalgrootte, dé gelegenheid bij uitstek om een volledig overzicht te krijgen van wat op de Belgische elektromarkt leeft. Ons team, dat normaal uit drie tot vijf mensen zal bestaan, geeft hen graag alle uitleg, maar zal ook de banden met het aankoop- en salesteam van Cebeo zelf zeker aanhalen. Dankzij dit evenement kan dat op enkele dagen, anders hebben we daar verschillende weken voor nodig.”

Het thema ‘Your convenience, our commitment’ klinkt Tesla als muziek in de oren. “Die slogan past inderdaad perfect in ons kraam: via onze producten willen we goede oplossingen bieden aan de eindklant, maar daarnaast vinden we het cruciaal om een partner zoals Cebeo op de best mogelijke manier te helpen, via een goede service en een gesmeerd lopend logistiek proces. Dat laat het Cebeo-team toe om met alle relevante info de eindklant te benaderen”, besluit Denny Van Goethem.

“Wie geen stand heeft op Cebeo Technologie, speelt in principe geen rol van betekenis binnen deze markt.”

Elfex  
stand 229.

# “CONVENIENCE EN CONNECTIVITEIT GAAN HAND IN HAND”

*Steven De Caluwe, Business Development Manager bij Renson*

“De vorige edities van Cebéo Technologie hebben we telkens ervaren als bijzonder kwalitatief.” Steven De Caluwe, Business Development Manager bij Renson, legt uit: “Zowel de manier waarop je als partner betrokken wordt in de voorbereiding, als het innovatief karakter van de beurs, maken dit evenement zo aantrekkelijk. Het is niet zomaar één van de vele beurzen in het rijtje. We zetten daarom ook sterk in om zelf met innovaties naar de beurs te komen. Connectiviteit staat dit jaar centraal.”

“Het partnership tussen Renson en Cebéo is uniek”, vindt Steven De Caluwe. “Jaren terug hebben we samen de elektrosector geopend voor ventilatie, met een succesverhaal tot gevolg. De kracht van Cebéo als grootste distributeur van België zorgt ervoor dat alle kwalitatieve merken aanwezig willen zijn, en hun beste beentje voorzetten door er hun nieuwigheden te presenteren.”

## MYLIO

“Als marktleider in vraaggestuurde ventilatie zullen we op Cebéo Technologie onze nieuwste oplossing de ‘Waves’ voorstellen. Dit puntventilatiesysteem is ideaal voor renovaties, en is volledig geconnecteerd. Het is meteen de belangrijkste evolutie vergeleken met vorige beursedities: alle toestellen die we vandaag uitbrengen zijn connected. Dat betekent niet alleen dat de gebruiker alles via de app kan aansturen, maar ook dat de installateur via ons MyLio platform al hun installaties kunnen opvolgen.”

Dit zorgt er op termijn voor dat een betere service mogelijk is, zowel als installateur als producent. “Als vandaag ergens een Renson Healthbox een defect heeft, krijgt de gebruiker daarvan een melding in de app. Als de gebruiker dit event deelt met ons, krijgen we inzage in het systeem. We zoeken dan naar de juiste oplossing en die delen we mee aan de installateur.”

Renson  
stand 305.

## CONVENIENCE

Zo ontstaat er een andere, diepere klantenrelatie, meent Steven De Caluwe. “Waarom de melding eerst via ons loopt en niet rechtstreeks naar de installateur? Wij hebben hier veel meer analyse mogelijkheden in huis. De installateur hoeft niet uit te zoeken wat het probleem is. Hij kan zich focussen op de oplossing. Wij maken het de installateur ‘gemakkelijk’. We ontzorgen hem. Dat is het ‘convenience’ gedeelte. Daarenboven is het ook een set-up die makkelijker loopt naar privacy compliance toe.”

“Convenience en connectiviteit zijn niet van elkaar los te koppelen”, gaat Steven De Caluwe verder. “We willen slimme toestellen maken: het toestel moet zichzelf autonoom kunnen inregelen, en dat biedt twee enorme voordelen: het garandeert de juiste luchtkwaliteit voor de gebruiker, en het bespaart de installateur de moeite om zelf manueel te kalibreren. Ook dat is convenience.”

## CONNECTIVITEIT

“Vroeger stond een ventilatiesysteem op zolder of ergens in de garage, en de gebruiker ging er van uit dat het deed wat het moest doen. Dankzij de connectiviteit ziet men nu zwart op wit, in de app, wanneer het ventilatiesysteem ingrijpt. Het stelt de gebruiker gerust en maakt hem bewust van de goede luchtkwaliteit. Zo maken we van een ventilatiesysteem iets waar mensen echt de meerwaarde inzien in plaats van iets dat moet voor bvb. de e-peil punten te halen. Ook voor een installateur is het veel prettiger een toestel te leveren waar de eindklant direct ziet dat hij er iets aan heeft.”



“Nu is het moment voor elke installateur om de stap naar connectiviteit te zetten. Dat is onze hoofdboodschap op Cebéo Technologie. Voor wie dat stap voor stap doet, hoeft de drempel niet groot te zijn. We nodigen iedereen uit op onze stand om samen in te loggen op het MyLio platform en de eenvoud en voordelen ervan te ontdekken”, besluit Steven De Caluwe.

Wij maken het de installateur ‘gemakkelijk’. We ontzorgen hem. Dat is het ‘convenience’ gedeelte.



**SCHNEIDER  
ELECTRIC**

# “INNOVATIES EN PARTNERSHIPS MET CEBEO IN DE KIJKER ZETTEN”

*Stijn Van Houtte, Key Account Manager bij Schneider Electric*

“Schneider beschikt over een divisie ‘Distributie’, en daar is Cebeo onbetwist onze grootste klant. Wij zetten dan ook groot in op Cebeo Technologie. Het is de referentiebeurs onder de groothandels.” Aan het woord is Stijn Van Houtte, Key Account Manager bij Schneider Electric. Hij maakte al vier Cebeo Technologie beurzen mee.

Schneider Electric vind je op stand 308.

Deze divisies worden er vertegenwoordigd: ITB, Industrie, Electrical Distribution, Residential, Emergency Lighting en Enclosures.

## PARTNERSHIPS

“Wij kunnen ons helemaal vinden in het beursthema ‘Your Convenience, Our Commitment’. Dat komt omdat we verschillende partnerships hebben met Cebeo. Zo werken we heel goed samen rond onze complete oplossingen voor laadpalen. En uiteraard is er het partnership rond EcoStruxure, ons open IoT platform waarmee we op elk niveau kunnen innoveren. Dat zijn de twee aspecten die we op Cebeo Technologie echt in de verf willen zetten.”

Schneider Electric biedt oplossingen aan op verschillende markten. “Daarom is Cebeo voor ons een erg waardevolle partner, omdat dit voor ons het kanaal is naar die markten. Cebeo is onze grootste klant, en bovendien kopen heel veel van onze professionals, bedrijven en installateurs, bij ons dankzij Cebeo.”

## INNOVATIEF

“Cebeo Technologie is echt wel de referentie onder de beurzen van groothandels. Fabrikanten staan er altijd met innovaties, en vooral het brede klantenbestand dat er altijd aanwezig is, creëert heel veel opportuniteiten.”

Natuurlijk is een beurs pas geslaagd wanneer die opportuniteiten voldoende benut worden, zowel voor standhouder als bezoeker. “We zullen zoveel mogelijk leads registreren, en achteraf zo snel en efficiënt mogelijk opvolgen”, aldus Stijn Van Houtte.

## PORTFOLIO

Op de beurs wil Schneider Electric de kans grijpen om bestaande en nieuwe klanten te laten kennismaken met het productportfolio. “Dat is nodig, want Schneider Electric is een heel innovatief bedrijf, dat zowel nieuwe technologieën voor de residentiële, tertiaire als industriële markt ontwikkelt”, weet Stijn Van Houtte. “En dat Cebeo in onze innovaties gelooft, bewijzen ook de partnerships. Ook die zullen de nodige aandacht verdienen tijdens Cebeo Technologie.”

CEBEO TECHNOLOGIE 19  
**YOUR  
CONVENIENCE  
COMMITMENT**  
21-23/05/19 • BRUSSELS EXPO HALL 5

“Wij focussen ons vooral op oplossingen, waarmee we ons samen met Cebeo onderscheiden op de markt.”

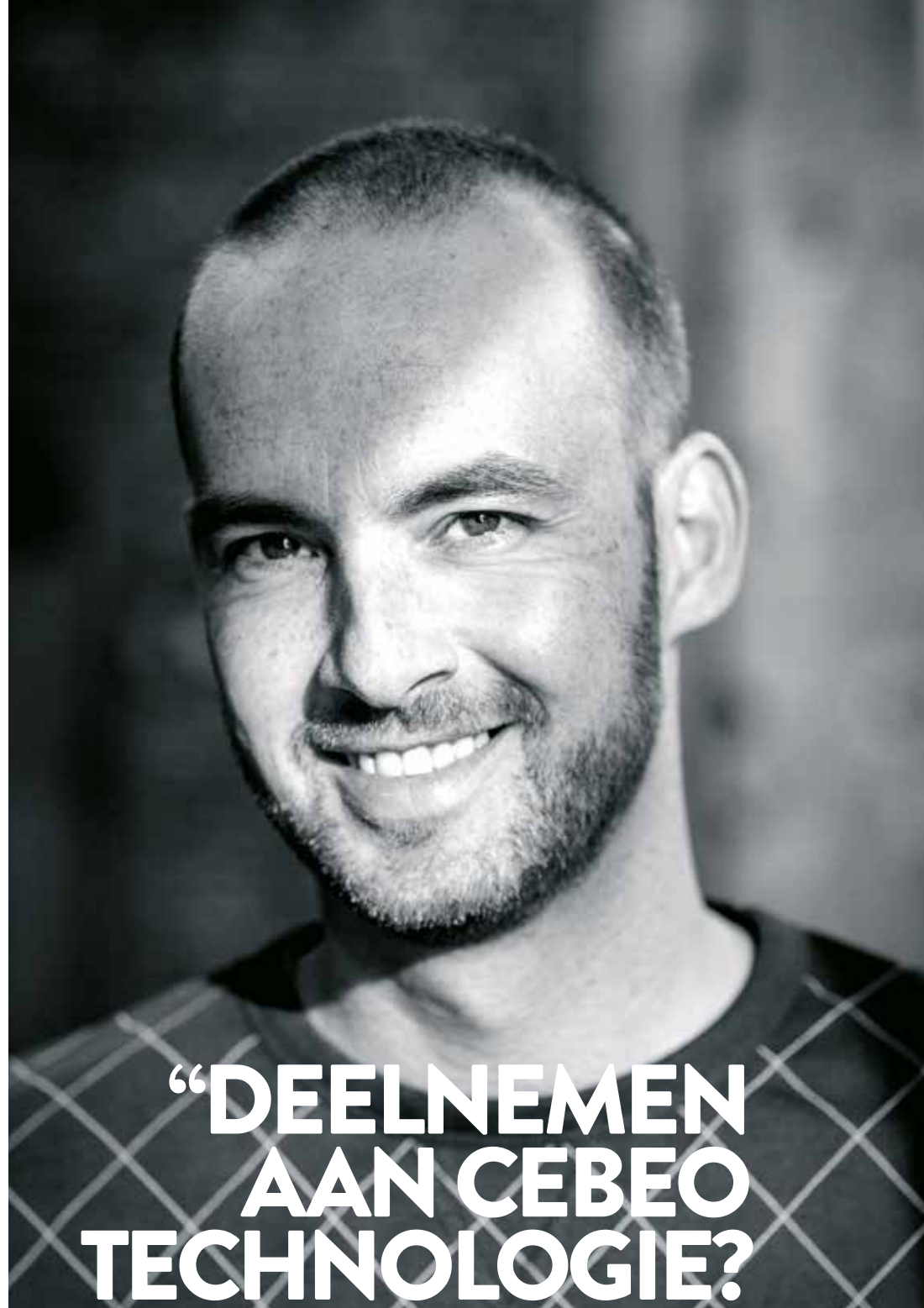


Cebeo Technologie 2017

“Het resultaat van dit alles is dat we groot inzetten op de beurs, en dat vertaalt zich in een stand die absoluut gezien mag worden. Al moet je van ons geen visuele overdaad verwachten. Wij focussen ons vooral op oplossingen, waarmee we ons samen met Cebeo onderscheiden op de markt”, besluit de Key Account Manager.



“Cebeo Technologie is voor ons een positieve manier om face-to-face heel veel klantencontacten te hebben.” Tim Beer, Key Accountmanager bij Signify (voorheen Philips Lighting), onderschat het belang van de tweejaarlijkse beurs voor de elektro installateur niet. “Deze deelname kadert in een reeks sleutevents waarop we onze klanten letterlijk in contact willen brengen met onze toepassingen. Zo versterken we de directe voeling met de markt. We willen klanten inspireren én overtuigen: connected lighting wordt de nieuwe standaard.”



“DEELNEMEN  
AAN CEBEO  
TECHNOLOGIE?”

DAT IS INSPIREREN  
EN GEINSPIREERD  
WORDEN!”

Tim Beer, Key Accountmanager bij Signify

“Verlichting maakt momenteel een enorme evolutie door, en ook fabrikanten buiten de verlichting worden geconfronteerd met alles wat ‘connected’ is. Typisch voor Cebeo Technologie is dat al deze technieken hier aan bod komen, met al hun innovaties. Dat maakt deze beurs boeiend”, aldus Tim Beer.

“Als bedrijf willen we de brug slaan tussen onze verlichtingsproducten – met ‘Philips’ als sterke brand – en het Internet of Things, waarvoor we vorig jaar het merk ‘Interact’ ontwikkelden. Interact fungeert hierbij als IoT-platform waar data worden verzameld en geprocesseerd. Cebeo Technologie is voor ons dan ook het ideale forum om de samenwerking tussen onze twee brands te tonen. Sterker: ik ben ervan overtuigd dat we klanten zullen inspireren met onze oplossingen. Zoals ook wij zullen geïnspireerd worden door de directe feedback van de installateur tijdens deze driedaagse. En dat is Cebeo Technologie ten voeten uit: inspireren en geïnspireerd worden!”

#### ONTZORGEN

Interact past bovendien perfect in het kader ‘Your Convenience, Our Commitment’. “We willen de lichtkwaliteit optimaliseren aan de wensen van de gebruiker. Bovenop verlichting is er de toegevoegde waarde waardoor de (eind)klant van overal zijn installatie kan beheren.” Interact wil dus ontzorgen, net zoals de kaart die Cebeo trekt op deze beurs.

Signify, met de brands Interact en Philips vind je terug op stand 506.

#### GEEN ONE-SHOT

Interact wordt exclusief verdeeld via de groothandel. Het illustreert waarom het partnership tussen Cebeo en Signify waardevol is. “Dankzij dit soort toepassingen kunnen wij ook een toegevoegde waarde creëren, zowel voor de installateur als voor de groothandel. We differentiëren ons van andere (goedkope) aanbieders die geen extra servicelevel aanbieden.”

“Vanuit onze visie is een installateur die bij zijn klant lampen gaat indraaien en zich nadien nooit meer laat horen, de zogenaamde ‘one-shot’, verleden tijd. Nu wordt zijn klantenrelatie veel intenser, net omdat de mogelijkheden voor verlichtingsoplossingen zo zijn toegenomen.”

#### WORSTELLENDE INSTALLATEUR

Maar IoT en connected lighting schrikken nog installateurs af, ook omdat de ontwikkelingen hierin nog volop bezig zijn. “Wij willen hen op de beurs laten zien hoe eenvoudig het is om verlichtingstoestellen te programmeren. Op onze stand zullen devices beschikbaar zijn zodat de installateur hier concreet mee aan de slag kan. Wij zullen kunnen detecteren waar installateurs mee worstelen, of hoe ze met de technologieën omgaan. En dat is voor ons bijzonder interessant.”

CEBEO TECHNOLOGIE 19  
**YOUR  
CONVENIENCE  
COMMITMENT**  
21-23/05/19 • BRUSSELS EXPO HALL 5

“De beursstand zal dus grotendeels in het teken staan van Interact, maar uiteraard vergeten we niet dat we een lampenfabrikant zijn. Er zal een deel met filamentlampen te zien zijn, net als enkele high end oplossingen, toegepast in projecten die we realiseerden met Cebeo.”

#### NIEUWE STANDAARD

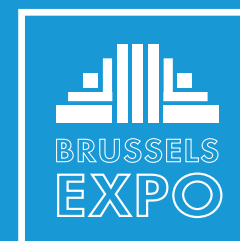
Enkele edities terug was LED nog de grote nieuwigheid op de beurs. “Waar toen nog veel twijfel heerste, is LED vandaag de nieuwe standaard. De verwachting is dat hetzelfde geldt voor alles wat connected lighting is. Het zekere ‘wantrouwen’ dat vandaag nog heerst bij sommige installateurs is onterecht, en dat zal zich uitwijzen in de volgende jaren. Maar op deze beurs en in het bijzonder op onze stand willen we de installateur alvast inspireren en vertrouwd maken met wat vandaag al mogelijk is”, besluit Key Account Manager Tim Beer.



Cebeo Technologie 2017

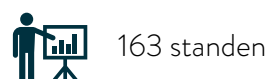
## FACTS &amp; FIGURES

# CEBEO TECHNOLOGIE



21-23/05/19  
HALL 5

## YOUR CONVENIENCE COMMITMENT



163 standen



13.000m<sup>2</sup> beursvloer



+ 6.000 bezoekers  
(verwacht)



gratis food & drinks

### DUURZAAM

Digitale communicatie,  
weinig papier



Centrale stand:  
aluminium constructie



LED-verlichting  
op eigen standen



### TECHNIEKEN



NETWERKEN



KABEL/  
DRAAD



CONSUMER  
ELECTRO



INSTALLATIE



HVAC & PV



INDUSTRIE



VERLICHTING



ELECTRONICA



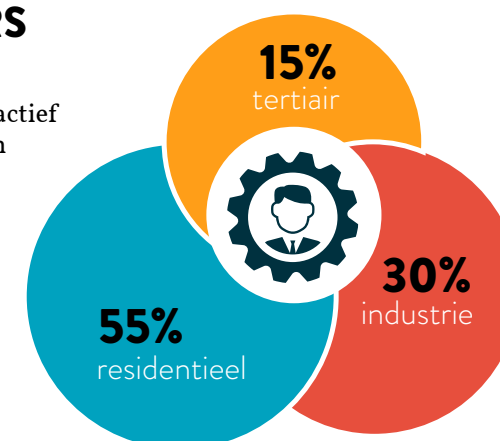
TOOLING



DOMOTICA

### BEZOEKERS

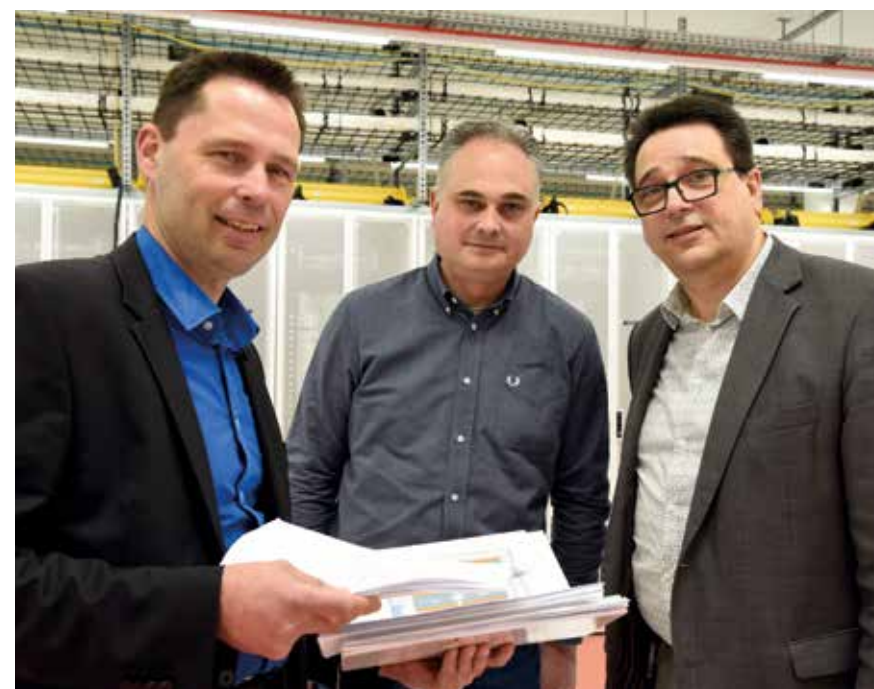
Profiel bezoekers actief  
in diverse sectoren





# PARTNERSHIP TUSSEN CESEO EN ORANGE BELGIUM RESULTEERT IN STATE-OF-THE-ART DATACENTER

Het gloednieuwe Orange Belgium datacenter beschikt over een capaciteit van 420 datakasten, elk goed voor 45 servers. De helft van die racks is vandaag al operationeel. Het datacenter 'draait', al is het dus nog niet op volle toeren. Wanneer het dat heel binnenkort wel zal doen, is het koel houden van het complex cruciaal. Cebeo was een onmisbare schakel in de oplossing die onder meer bestaat uit een zogenaamd 'closed corridor' design van de 'white space'.



“De moeilijkste opdracht zit in de energie-efficiëntie”

Erik Adriaenssens, Cebeo - Frederik Scheepmans en Wim Demulder, Orange

Mobiel dataverbruik neemt almaar toe. Ook bij Orange Belgium onder vinden ze dat aan den lijve. “Vorig jaar noteerden we een groei van 73% mobiel dataverkeer”, aldus Wim Demulder, Datacenter Manager bij Orange Belgium. “Door de bouw van een nieuw datacenter willen we anticiperen op uitdagingen als IoT en 5G.”

## PUE 1.2

De moeilijkste opdracht zit in de energie-efficiëntie. Een datacenter is erg energieverslindend door de massa aan servers. Maar er zijn ook koelgroepen, verlichting en toegangscontrole nodig. En UPS-toestellen die een uitval opvangen. “De efficiëntie van een datacenter wordt uitgedrukt in PUE, of

Power Usage Effectiveness, en is de verhouding tussen het totale energieverbruik en het energieverbruik van de servers. Idealiter is die gelijk aan 1, wat betekent dat alle energie naar het IT & Telco-gedeelte gaat. Dit is echter alleen in theorie haalbaar. Met een PUE van 1.2 scoort het Orange Belgium datacenter fantastisch.”\*

“Die score van 1.2 bekomen we dankzij drie ingrepen: het gebruik van free cooling en een hogere binnentemperatuur, adiabatische koeling (zie kader), en het gebruik van closed corridors.”

## CLOSED CORRIDOR

De 1000m<sup>2</sup> bruikbare ruimte, de 'white space', is opgedeeld in 'closed corridors'. “Dit zijn gangen met standaard racks waarop een dak is geplaatst”, legt Wim Demulder uit. “Zo kan de koude lucht die je in de gangen blaast enkel langs de servers zijn weg banen naar het plafond, waardoor ze kunnen afkoelen. In datacenters met allemaal verschillende racks zonder dak moet je veel meer energie verbruiken om de ruimte gekoeld te krijgen.”

## CESEO

- Aantal koperverbindingen: 25.000
- Aantal glasvezelconnecties: 40.000
- Aantal meter kabelgoot koper: 4500m
- Aantal dataracks: 420
- Aantal cross connect kasten: 36





bijschrift Foto kabelgoten)  
Cebeo dacht ook mee aan een geschikt kabeldraagsysteem. De goten moesten voldoende breed zijn en over een enorme draagkracht beschikken. Zeker voor de koperkabels. Data- en voedingskabel lopen gescheiden: power gaat onder de rack, datakabel boven de rack.

## CEBEO ALS SPECIALIST

Dit is het gedeelte waarin Cebeo zijn rol als specialist en adviseur kon spelen. Erik Adriaenssens, Extern Cebeo Specialist Datacom, legt uit: “Met onze productkennis slaagden we erin het design van de infrastructuur en het gebruik van de dataracks op elkaar af te stemmen. Want we spreken hier niet over standaard racks. In de afgelopen jaren hebben we steeds de vinger aan de pols gehouden en zijn we telkens met updates gekomen van de best geschikte oplossingen, binnen ons enorme productassortiment.”

“Voor de dataracks en de closed corridors dachten we aan de oplossingen van Panduit. Maar dat alleen was niet voldoende. Zo moest de hoogte van de gangen geoptimaliseerd worden, want de kasten, 52 units hoog, zijn veel hoger dan standaardkasten. Geen evidentie, rekening houdend met stabiliteit, draagkracht, ventilatiegraad... Vooral het vinden van de automatische toegangsdeuren met die hoogte was niet eenvoudig.”

## LOGISTIEKE PARTNER

420 datakasten, 36 kasten voor Cross Connect\*\*, kilometers kabel en kabelgoten, allemaal door Cebeo geleverd. Ook logistiek is Cebeo voor Orange de ideale partner gebleken. “We hebben de dataracks in verschillende fases geleverd, omdat de opslagruimte in het datacenter beperkt is”, weet Erik Adriaenssens. “Zo kon men telkens de kasten installeren die geleverd werden, en vervolgens leverden we een nieuwe lading. We hebben heel wat materiaal zoals de racks en datakabel vooraf op stock genomen, zodat de continuïteit van beleveren nooit in het gedrang kwam.”



### \*DE GROTEN DER AARDE

Google en Microsoft pronken al sinds 2008 met een PUE onder 1.2. Hoe ze dit kunnen? Omdat ze over een enorme oppervlakte beschikken met eigen windmolens, en daar bovenop een installatie zonnepanelen. Zo creëren ze zelf al hun energie.

Bij Orange waren zowel windmolens als zonnepanelen geen optie. om de milieuvergunning te krijgen moest het dak volledig beplant worden. Het 'groene dak', waarop ook al de koelmachines staan, laat geen plaats meer over voor zonnepanelen.



## VOOR TECHNEUTEN

### 100% REDUNDANT

Het Orange Belgium datacenter is volledig redundant. Elke rack in de white space wordt langs twee kanten elektrisch gevoed. Ook de data komt van twee zijden, dit zowel op koper- als op glasvezelniveau. Is er een probleem of uitval aan één zijde, dan vangt de andere dit op.

### ADIABATISCH

Je wandelt er niet zomaar binnen natuurlijk, maar mocht je toch het geluk hebben voet te zetten in de white space van Orange Belgiums datacenter, speel dan je jas uit. Met 25 à 27°C inlaattemperatuur aan het actief materiaal, is het er eerder warm, maar toch koel genoeg om oververhitte servers te vermijden. Dankzij de wind die van over de Schelde komt, kan men 98% van het jaar aan 'free cooling' doen: energiearm koelen. Te warme buitenlucht (tot 27°C) wordt door de vochtige warmtewisselaar geleid, zodat deze afkoelt vooraleer ze naar binnen wordt gestuurd. Dit is adiabatisch koelen. Alleen indien het buiten warmer dan 27°C is, moeten de compressiegroepen de koeling overnemen.

### \*\* CROSS CONNECT

Via Cross Connect wordt alle passieve bekabeling, zowel koper als glasvezel, buiten de white space gestuurd. Zo worden dure vierkante meters in die white space bespaard, en kan alle patching in overzichtelijke en goed georganiseerde kasten, specifiek ontworpen voor hoge kabeldensiteit, plaatsvinden.



## EDGE COMPUTING

Er loopt een vijfjarig raamcontract tussen Orange Belgium en Cebeo, waarvan inmiddels een jaar verstreken is. “Voor kleinere upgrades in andere datacenters kunnen we ons beroepen op het raamcontract”, blikt Wim Demulder vooruit. “Drie datacenters zullen verdwijnen en hierheen komen. Uiteindelijk willen we van 10 naar 3 grote datacenters gaan, met enkele regionale tussenstations. Want 5G en IoT zullen grote hoeveelheden bandbreedte eisen van het mobiel datanetwerk. Daarvoor zal 'Edge Computing' nodig zijn, verwerkingen die dicht bij de gebruiker gebeuren, dus via regionale datacenters.”

## NOG ENKELE INTERESSANTE CIJFERS...

- Oppervlakte 'white space': 1000m<sup>2</sup>
- Inhoud watertank voor adiabatisch koelen: 60.000 liter
- Energielevering datacenter: 3 Megawatt
- Dieselgeneratoren: 4, met diesel om een week te overbruggen



# 2 JAARLIJKSE VAKBEURS **CEBEO** **TECHNOLOGIE 19**

**21-23/05/19**  
**BRUSSELS EXPO HALL 5**

RESIDENTIEEL

TERTIAIR

INDUSTRIE

## INNOVATIES EN SERVICE DIE JOUW BUSINESS ONDERSTEUNEN

De installatiesector en industrie zitten in een stroomversnelling. De digitalisering van oplossingen creëert nieuwe mogelijkheden voor alle marktsegmenten, energie-efficiëntie blijft een heet hangijzer. Wil je weten welke de innovaties zijn op het vlak van elektrotechniek en HVAC? Bezoek dan zeker Cebeco Technologie 2019. De belangrijkste professionele beurs in de sector verzamelt 160 topfabrikanten en toont hoe Cebeco zich engageert om jouw business te ondersteunen.

MEER INFO EN REGISTREREN OP  
**[www.technologie.be](http://www.technologie.be)**

**cebeo**  
A Sonepar Company

**YOUR**  
**CONVENIENCE**  
**COMMITMENT**



### OPPLE - UW LED PARTNER

OPPLE Lighting is een familiebedrijf met meer dan 20 jaar ervaring in verlichting en behoort, als beursgenoteerd bedrijf, tot de top 10 toonaangevende lichtmerken in de wereld. OPPLE Lighting is werkzaam in meer dan 70 landen wereldwijd en is momenteel bezig fors te investeren in de Europese markt.

OPPLE Lighting is één van de grootste producenten van LED verlichting. Zowel de OPPLE Lighting productiefaciliteiten als de R&D-laboratoria hebben CE-, ISO- en TUV-certificering en worden ondersteund door een sterk patenten (IP) portfolio.

Het sterke OPPLE innovatie team (bijna 500 personen in R&D) levert een continue stroom van relevante nieuwe producten door goed te luisteren naar haar klanten. Daarom is Cebeco naast ons verkoopkanaal ook een belangrijke partner om mee richting te geven aan onze productontwikkeling en productstrategie. OPPLE's voorstel is betaalbare en kwalitatief goede LED-verlichting aan te bieden, die eenvoudig toe te passen en te installeren is. In tegenstelling tot andere grote verlichtingsbedrijven verkoopt OPPLE Lighting in Europa voor 100% LED verlichting.

Een belangrijke volgende stap in LED-verlichting is SMART Lighting. Ook hier heeft OPPLE Lighting een leidende positie in de wereld, waarbij 25% van de OPPLE Lighting portfolio al SMART is.

Het OPPLE SMART Lighting systeem is een betaalbaar volledig draadloos verlichtingssysteem, dat werkt via Bluetooth. De verlichtingsarmaturen kunnen rechtstreeks uit de verpakking in het plafond worden ingebouwd en op het elektriciteitsnet worden aangesloten. De gratis OPPLE SMART Lighting App biedt maximale veiligheid door gecodeerde signalen en strikt gebruikersbeheer. Kortom, een uitstekend, simpel en uiterst betaalbaar Smart Lighting systeem.

### NIEUW IN HET PORTFOLIO

*het smart relais. Deze stelt de installateur in staat om ieder ander elektrische apparaat in en uit te laten schakelen binnen het OPPLE SMART Lighting systeem.*



**OPPLE**  
LIGHTING.

# AANKONDIGING

**PRAKTISCHE TOOLS VAN LEDVANCE, U VINDT ZE ONDER [BENELUX.LEDVANCE.COM/TOOLS](http://BENELUX.LEDVANCE.COM/TOOLS)**

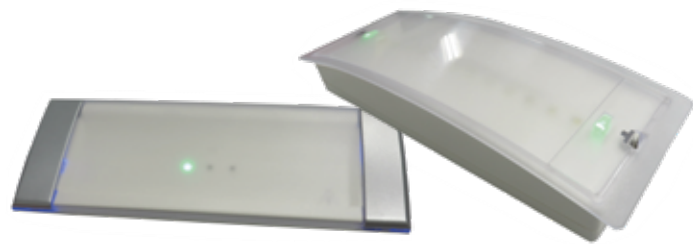


Zoals de “FAST LIGHT CALCULATION TOOL”

Voor bijna al onze armaturen bieden wij op onze website [www.belux.ledvance.com](http://www.belux.ledvance.com) een handige lichtplanningstool, ontwikkeld door LEDVANCE in samenwerking met DIALux.

Klik eenvoudigweg op de knop Fast Light Calculation op de productpagina. Met de tool kunt u op gemakkelijke wijze berekenen hoeveel armaturen u nodig hebt voor uw specifieke toepassing en de ruimte die u wilt verlichten.

ELIGHTS / CE+T TECHNICS



## ONYX NOODVERLICHTING

**ELIGHTS BRENGT REGELMATIG NIEUWE TOESTELLEN OP DE MARKT MET VERBETERD ONTWERP EN PERFORMANTIE.**

Het productgamma ONYX, de laatste ontwikkeling van het merk CE+T Technics, is speciaal ontworpen voor installaties waar het esthetische aspect een belangrijk criterium is. Ontwikkeld in Europa en gericht op de Europese markt laten deze producten zich gemakkelijk integreren in hotels, restaurants, conferentiecentra, luchthavens, enz. Het toestel is eveneens uitermate geschikt voor gebruik in particuliere woningen. Door het sterk verlaagde profiel zijn de toestellen uit deze reeks uitermate geschikt voor montage tegen een muur. Bovendien worden ze altijd voorzien van een set zelfklevende pictogrammen waardoor het toestel aangepast kan worden aan elke vereiste situatie.

Het huidige gamma bevat 2 modellen: ONYX 10P en ONYX12PA-DIM. Het model ONYX 10P kreeg een attractief afgerond design mee door zijn gebogen diffuser, de mogelijkheid voor permanent en niet permanent gebruik via een schakelaar en een uiterst competitieve prijs voor een toestel met een autonomie van 90 minuten. Bovendien kan het toestel eenvoudig ingebouwd worden in een plafond dankzij een uitgekante inbouwkit.

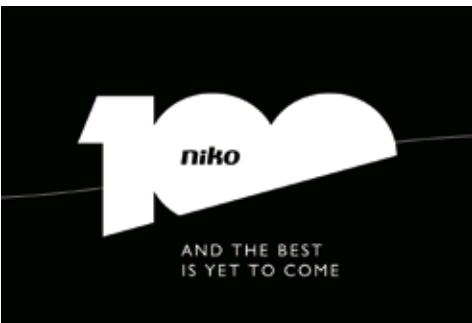
De ONYX 12PA-DIM heeft dan weer een zeer innovatief design meegekregen en kan dankzij de veelheid van opties en een attractieve prijs voor erg veel toepassingen gebruikt worden. Zo kan de lichtopbrengst in nood functie geregeld

worden waardoor een autonomie tot wel 7 uur kan bereikt worden, het toestel heeft ingebouwde schakelbare blauwe sfeerverlichting op de zijkanten, een ingebouwde lichtdetector en een afstandsbediening waarmee alle functies in- of uitgeschakeld kunnen worden. De gebruiker kan bovendien de zijkanten van het toestel verwisselen en keuze maken tussen de witte of zilverkleurige uitvoering, beiden standaard bijgeleverd.

Meer informatie over het ONYX gamma en de andere reeksen van CE+T Technics kan u de productpagina op onze website raadplegen: [www.elights.be](http://www.elights.be).



NIKO



## NIKO 100 JAAR – ILLUMINATING IDEAS

Niko vierde op 1 april 2019, zijn 100ste verjaardag. Dat is 100 jaar innoveren en vooruitkijken! Van de eerste porseleinen schakelaars in 1919 tot de introductie van bakeliet 10 jaar later. Van de eerste generatie huisautomatisering in 1997 tot het slim open systeem dat Niko Home Control vandaag is. En met de revolutionaire touchswitch viert we deze mijlpaal in onze geschiedenis. Niko creëert innovatieve oplossingen die gebouwen comfortabeler, veiliger en energiezuiniger maken. De voorbije 10 jaar investeerde Niko bijna 100 miljoen euro in vooruitstrevende productietechnieken en zal, met de opkomst van artificiële intelligentie, de komende jaren zo'n 10 miljoen euro per jaar blijven investeren in de verdere modernisering van de fabriek.

Met meer dan 700 werknemers en vestigingen in 10 Europese landen is Niko Group uitgegroeid tot een internationale holding. Op zijn honderdste verjaardag bereikt het familiebedrijf vandaag een omzet van meer dan 175 miljoen euro. In niet minder dan 85% van de Belgische huizen is vandaag Niko schakelmateriaal geïnstalleerd. Het assortiment van Niko bevat nu meer dan vijfduizend verschillende producten voor schakelmateriaal, toegangscontrole, sensoren, lichtregeling en huisautomatisering.



### ONTDEK DE NIKO TOUCHSWITCH

Een intuïtief bedieningsscherm voor elke woning. Comfort, gebruiksgemak en flexibiliteit van huisautomatisering binnen handbereik. 8 redenen om de Niko touchswitch in huis te halen:

1. Bediening van onder meer je verlichting, verwarming, rolluiken, ventilatie, muziek en Niko Home Control sferen met 1 scherm
2. Tot 12 bedieningen of sferen
3. Digitale bediening niet groter dan een schakelaar
4. Eenvoudig in te stellen met je smartphone
5. Intuïtieve bediening in 1 beweging dankzij de nabijheidssensor

6. Kwalitatief bedieningsscherm dat zich aanpast aan de hoeveelheid licht in de kamer
7. Scherpe beeldkwaliteit met grote kijkhoek zorgt voor variabele montagehoogte
8. Voor elke woning, de touchswitch past in een gewone inbouwdoos Niko Home Control voor traditionele bekabeling en de touchswitch zijn beschikbaar vanaf de zomer van 2019.

### TENTOONSTELLING OVER 100 JAAR NIKO

Ter gelegenheid van het 100-jarig bestaan van Niko vindt vanaf 6 mei een tentoonstelling plaats in het hoofdkantoor in Sint-Niklaas.



# BREID UW ONDERNEMING UIT MET SLIMME ENERGIEOPLOSSINGEN VOOR WONINGEN VAN SCHNEIDER ELECTRIC

## ENERGY MANAGEMENT BY WISER™

Het systeem biedt gedetailleerde informatie die actiever beheer en efficiënter gebruik van energie mogelijk maakt, met aanzienlijke besparingen voor de huiseigenaar en reëel dagelijks woningcomfort tot gevolg. Bovendien opent het systeem nieuwe commerciële horizonten voor de installateur.

### TWEE BELANGRIJKE FUNCTIES

Het WISER Energy-systeem kan twee functies vervullen:

**Energiemonitoring van:** totale energieverbruik en het energieverbruik per kring (pompen, diepvriezer, kookplaat, ...), energie die wordt geproduceerd door zonnepanelen en hun energieverbruik, energieverbruik en de kosten van het opladen van elektrische wagens en bewaking van de batterijen en optimalisatie van het oplaadproces.

**Alarmmelding:** real time informatie over de status van de elektrische installatie van de woning, en waarschuwingen bij vastgestelde onregelmatigheden met nauwkeurige diagnose van de opgetreden storingen: algemeen elektrisch defect, onderbreking van de stroom in een bepaalde kring en algemene overbelasting en/of overconsumptie in individuele kringen.

### WISER ENERGY – COMPONENTEN

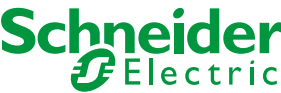
De verschillende modules zijn:

- WISER IP module: een apparaat dat gegevens uit de installatie verzamelt en naar de applicatie verzendt.
- PowerTag E: een energiesensor die energie en vermogen in real time meet en nauwkeurig load management en alarmdetectie mogelijk maakt. Deze sensor wordt rechtstreeks op de automaat gemonteerd en communiceert met de draadloze WISER IP.



- PowerTag C: een sensor die contactoren of impulsrelais van op afstand kan aansturen. Hij stelt de gebruiker in staat om de huishoudelijke belasting te beheersen en deze te activeren of te deactiveren waar hij zich ook bevindt. De sensor communiceert met de draadloze WISER IP.

Het “WISER Energy” applicatie is gratis te verkrijgen voor gebruik op smartphone en tablet. De installateur heeft toegang tot de gratis applicatie “mySchneider eSetup”, waarmee hij het elektrisch bord kan configureren volgens de behoeften van zijn klant.



### DE VOORDELEN VOOR DE EINDKLANT

Zicht hebben op zijn elektrische installatie en de gemoedsrust hebben dat alles naar behoren werkt. Opvolgen van het energieverbruik in real time; nemen van kostenbesparende maatregelen; meten van de besparingen om het rendement op de investering te evalueren. Controleren van de energie die wordt gegenereerd door de zonnepanelen en meten hoeveel ze afgeven per aangesloten apparaat. Energieverbruik bij het opladen van elektrische voertuigen via het oplaadstation. Op elk ogenblik gewaarschuwd worden wanneer er iets misgaat wat de maximale efficiëntie en veiligheid in gedrang kan brengen.

### DE VOORDELEN VOOR DE ELEKTRICIEN

“WISER Energy” stelt de installateur in de mogelijkheid om te zich te differentiëren in vergelijking met meer conventionele installaties. Ze geven geen informatie die toelaat zich een oordeel te vormen over het al dan niet nemen van energiebesparende maatregelen. Hij kan nu een technologisch innovatieve en energiebesparende geconnecteerde oplossing aanbieden waarvoor zijn klanten hem dankbaar zullen zijn, met nieuwe commerciële mogelijkheden tot gevolg. Het installatiewerk op zich is bijna identiek aan het installatiewerk zonder WISER Energy. De enige verandering bestaat in de verplichte configuratie, die zonder moeilijkheden kan worden uitgevoerd en waarvoor, indien nodig, alle hulp wordt aangeboden door Schneider-Electric.

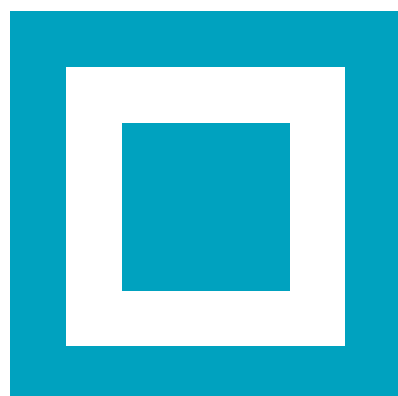
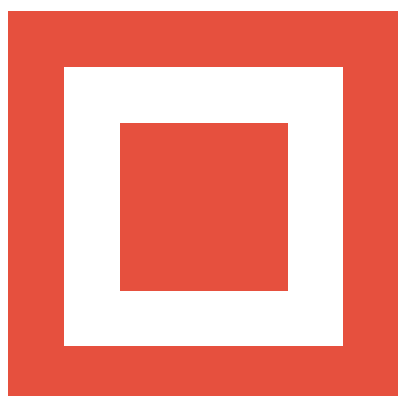


2 JAARLIJKSE VAKBEURS

# CEBEO TECHNOLOGIE 19

21-23/05/19

BRUSSELS EXPO HALL 5



**YOUR  
CONVENIENCE  
COMMITMENT**

RESIDENTIEEL

TERTIAIR

INDUSTRIE

## INNOVATIES EN SERVICE DIE JOUW BUSINESS ONDERSTEUNEN

De installatiesector en industrie zitten in een stroomversnelling. De digitalisering van oplossingen creëert nieuwe mogelijkheden voor alle marktsegmenten, energie-efficiëntie blijft een heet hangijzer. Wil je weten welke de innovaties zijn op het vlak van elektrotechniek en HVAC? Bezoek dan zeker Cebeo Technologie 2019. De belangrijkste professionele beurs in de sector verzamelt 160 topfabrikanten en toont hoe Cebeo zich engageert om jouw business te ondersteunen.

MEER INFO EN REGISTREREN OP  
**[www.technologie.be](http://www.technologie.be)**

**cebeo**  
  
A Sonepar Company