



Anlagenbau, Industrie und Gebäude

SCHALTSCHRANKBAU

Methoden - Komponenten - Workflow



WS CAD

SCHALTSCHRÄNKE AUTOMATISCH GENERIEREN

DIE EINZIGE E-CAD-SOFTWARE MIT KI

Sedotec

Superzyklus der
Elektroenergie

Seite 18

Lütze

Rahmen für die
Klimatisierung

Seite 28

Janitza

Energiemonitoring
neu gedacht

Seite 46

Conta-Clip

Drucksystem für
die Markierung

Seite 60

**Jetzt
anhören!**

Kundenzentriert



„Radikale Kundenzentrierung“ sei der entscheidende Erfolgsfaktor für die Firma Sedotec in den vergangenen Jahren gewesen – so betont Dirk Seiler, Inhaber des Herstellers von Kit-Systemen für Niederspannungs-Schaltanlagen, mehrfach in unserem Interview, das Sie ab Seite 18 in dieser Ausgabe lesen können. Bei Sedotec, wie bei anderen erfolgreichen Unternehmen auch, spiegelt sich diese Kundenorientierung heute zunehmend in der einfachen Handhabbarkeit und Zuverlässigkeit von Software-Tools wider.

Jürgen Wirtz,
Chefredakteur SCHALTSCHRANKBAU

Im Fall von Sedotec ist dieses Software-Tool der Produktkonfigurator Vamocad, mit dem die Schaltanlagen auf einfache Weise und vor allem normgerecht geplant werden können. Dabei visualisiert ein integrierter 3D-Viewer jede Konfigurationsentscheidung als digitalen Zwilling.

Auch für Stefan Mühlens ist der Kunde der dominierende Faktor seines unternehmerischen Handelns. Der Geschäftsführer von AmpereSoft, Anbieter von Engineering-Tools, hat jetzt mit InspiredE gar einen Geschäftsbereich gegründet, der die Kundenzentriertheit in die Namensgebung integriert hat. „Wir als Entwickler sind inspiriert von den Anforderungen im Markt und den Ideen, die durch unsere Kunden und Partner an uns herangetragen werden, um dann wiederum die richtigen Lösungen zu erarbeiten“, betont Mühlens im exklusiven Interview mit dem SCHALTSCHRANKBAU. Ein sehr mächtiges Hilfsmittel, um die Elektroplanung heute deutlich zu vereinfachen, ist für den InspiredE-Gründer die künstliche Intelligenz, „die durch die Kombination von Erfahrung und Wissen den Anwender an die Hand nimmt und diesen durch die Arbeit führt.“

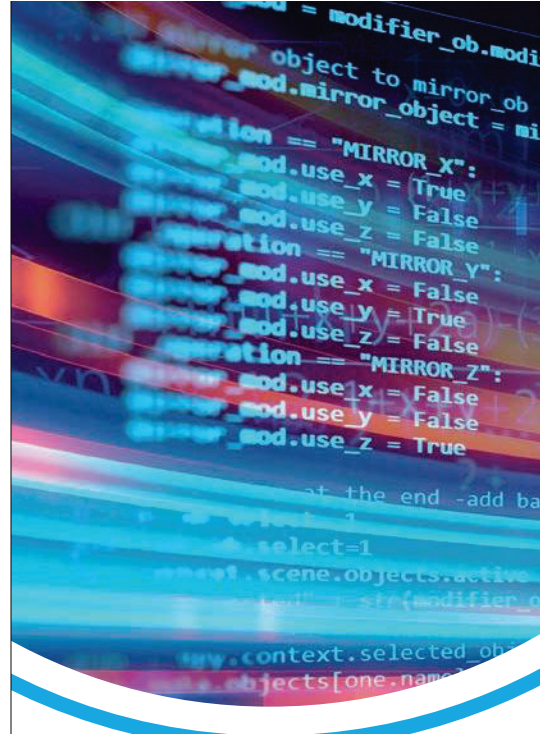
Von einem ganz ähnlichen Ansatz handelt auch unsere Titelstory ab Seite 8. Denn

die KI-basierte Software Electrix AI 2026 aus dem Hause WSCAD versteht sich als Tool, um „eine neue Form der Zusammenarbeit zwischen Software und Ingenieurwissen“ zu ermöglichen. Dabei geht es darum, vormalig getrennte Arbeitsschritte – beispielsweise Layout, Verdrahtung, Beschriftung und Dokumentation – zu einer durchgängigen Prozesskette zu integrieren und somit die Elektrokonstruktion zu beschleunigen und weniger fehleranfällig zu machen.

Dass moderne Tools für die Elektrokonstruktion auch die Fertigung ganz erheblich vereinfachen können, zeigt das Beispiel eines mit 24 Mitarbeitenden relativ kleinen Schaltschrankbauers aus Südbaden, der seine Anlagen in Eplan plant und diese Daten dann sowohl für die mechanische Gehäuse- und Stromschienenbearbeitung als auch für die Drahtkonfektionierung nutzt. Mehr darüber ab Seite 58.

Wem dies alles zu software-lastig sein sollte: Auch die Hardware-Interessierten kommen bei der aktuellen Ausgabe auf ihre Kosten. Viel Spaß bei der Lektüre!

Jürgen Wirtz
jwirtz@tedo-verlag.de



CLEVER & EINZIGARTIG
OPTA - PROGRAMMIERBARE
LOGIKRELAIS
Serie 8A



OPTA

Mit über 4.000 Programmen aus der Arduino Bibliothek perfekt für nahezu jede Anwendung in der industriellen Automatisierung, OEM und Gebäudeautomation.

EIGENSCHAFTEN

- Versorgungsspannung 12...24 V DC
- 8 digitale/analoge (0-10 V) Eingänge
- 4 Relaisausgänge 10 A
- USB (Typ C) Highspeed-Anschluss für:
 - Ethernet und/oder Modbus

Normgerecht konfigurierte Schaltanlagen mit direkter 3D-Grafikausgabe



Jetzt anhören!

Bereit für den Superzyklus der Elektroenergie

Schaltanlagenbauer, Planer und Betreiber verlangen heute nach maximaler Planungssicherheit, Transparenz und Effizienz über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg. Dirk Seiler, Inhaber von Sedotec, sieht darin einen wichtigen Teil der Energiewende.

SSB Herr Seiler, das vergangene Jahr war nicht einfach. Wie beurteilen Sie die Chancen für die Zukunft?

Dirk Seiler: Wir müssen wieder ins „machen“ kommen. Gestaltung und Unternehmertum leben von Ehrgeiz, Leidenschaft, Risikobereitschaft und Zuversicht. Wer kein positives Bild der eigenen Zukunft hat und keine Vorstellung von Wachstum und Verbesserung entwickelt, wird sich auch nicht auf den Weg zu neuen Lösungen machen.

SSB Also tun statt jammern?

Mit Blick auf unsere Branche bin ich überzeugt: Deutschland kann mehr. Technisch und systemisch sind die Trends, die unsere Branche seit Jahren prägen, weiterhin ungebrochen. Digitalisierung und Elektrifizierung setzen sich flächendeckend durch – und wir liefern dafür die Lösungen. Wir müssen den Blick nach vorne richten und unsere Zukunft aktiv gestalten. Und dazu gehört die klare Erkenntnis: Die Zukunft ist elektrisch. Wir sind bereit für den jetzt beginnenden Superzyklus der Elektroenergie.

SSB Wie soll das geschehen?

Damit das gelingt, müssen wir eine gewisse Trägheit überwinden – nicht nur in der Bürokratie, sondern vor allem in der Haltung. Wir sind erfolgsverwöhnt und kannten über viele Jahre hinweg nur den Weg nach oben. Wenn wir auf den Wachstumspfad zurückkehren wollen, müssen wir uns als Wirtschaft, aber

auch als Gesellschaft ehrlich in die Augen schauen und notwendige Veränderungen anstoßen. Jetzt gilt es, die Ärmel hochkrepeln und machen.

SSB Wie würden Sie die aktuelle Stellung von Sedotec in der Energieverteilung beschreiben?

Wir haben die Branche auf den Kopf gestellt. Mit unserem Kit-System Vamocon zeigen wir, wie Innovationen zusammen mit radikaler Kundenzentrierung und höchster Qualität erfolgreich sind. Seit der Einführung sind über 15.000 Vamocon-Anlagen installiert und sicher in Betrieb. Unsere Kunden – Schaltanlagenbauer, Installateure oder Betreiber – können das Fabrikat der Schaltgeräte frei wählen. Das kommt gut an. So sind im Laufe der Zeit viele Kunden zu Partnern geworden und Vamocon zur Nummer Zwei im Markt.

SSB Die aktuelle Strategie von Sedotec baut auf Wachstum, Nachhaltigkeit und Rentabilität auf. Wie sehen Sie Ihre Position im Kontext von Industrie 4.0 und digitaler Transformation?

Mit unserer Strategie gestalten wir die Zukunft proaktiv. Sedotec begeistert Kunden, wird noch nachhaltiger und ist dabei profitabel. Die Kunden sind dabei der dominierende Faktor im Spiel! Bis 2030 werden digitale Kanäle der primäre Interaktionsmodus und eine starke digitale Präsenz unerlässlich für die Kundenbindung sein. Um hier ganz vorne dabei zu sein, müssen wir einen USP bieten – nicht nur produktseitig, sondern auch schon im Produktentstehungsprozess unserer Kunden.

SSB Welche konkreten neuen Produkte und Lösungen erwarten Ihre Kunden?

Die vergangenen Jahre waren wir mit unserem Produktkonfigurator Vamocad führend in der Branche. Heute ist das Mainstream und wir müssen zusätzliche Services anbieten. So wurde der bewährte Konfigurator im Bereich der Da-



Bild 1 | „Jetzt gilt es, die Ärmel hochzukrepeln und machen.“
Dirk Seiler, Inhaber Sedotec



Bild 2 | Der Empfang verkörpert das Motto von Sedotec: frei, offen, innovativ.

tenbereitstellung und Grafikausgabe komplett modernisiert und auf eine zukunftsfähige Basis gestellt. Durch den Einsatz von Vamocad 5 entstehen normgerecht konfigurierte Schaltanlagen mit direkter 3D-Grafikausgabe, die sich nahtlos in das Gesamtmodell integrieren lassen. An dieser Stelle ist eine gute Balance zwischen Beständigkeit und stetigem Wandel zielführend.

SSB Welche Vorteile ergeben sich dabei für den Kunden?

Schaltanlagenbauer, Planer und Betreiber verlangen heute nach maximaler Planungssicherheit, Transparenz und Effizienz über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg. Building Information Modeling bildet dafür die Grundlage und entwickelt sich mit konsistenten Datenmodellen zum belastbaren digitalen Zwilling der elektrischen Infrastruktur. Technische Auslegung und räumliche Koordination erfolgen in Vamocad 5 vollständig digital, nachvollziehbar und ohne Informationsverluste. Diese Tiefe

der Integration ist kein optionaler Digitalisierungsschritt mehr, sondern die zwingende Antwort auf die steigende Komplexität moderner Bauprojekte.

SSB Welche Rolle spielt der Vertrieb in diesem Zusammenhang?

Er bleibt der entscheidende Akteur für die persönliche Kundenbeziehung. Das klassische Produktvertriebskonzept greift nicht mehr, vielmehr benötigt es radikale Kundenzentrierung und technisches Produkt- und Prozessverständnis. Daher investieren wir gezielt in die Weiterentwicklung unseres Vertriebs. Nur so können wir die tiefgreifenden Fragestellungen und die Vielfalt der Branchenanforderungen abdecken.

SSB Was haben Sie sich persönlich als Ziele für die nächsten Jahre gesetzt?

Wenn wir unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten, sind wir erfolgreich. Es geht dabei um mehr als technische Lösungen – es geht um Vertrauen, Partnerschaft und persönliche Nähe auf Au-

genhöhe. Wer mich kennt, der weiß: Ich bin ein Macher! Ich werde die radikale Kundenzentrierung vorleben und Vamocad noch stärker im Markt positionieren.

Sedotec ist ein etablierter Hersteller von Kit-Systemen für Niederspannungsschaltanlagen. Die Schaltschränke „Made in Germany“ finden sich in den unterschiedlichsten Anwendungen in Industrie und Gebäudetechnik .n

Mehr Informationen via QR-Code:



Das Interview führte



Jürgen Wirtz,
Chefredakteur

