

**Zeitschrift:** Bulletin Electrosuisse  
**Herausgeber:** Electrosuisse, Verband für Elektro-, Energie- und Informationstechnik  
**Band:** 106 (2015)  
**Heft:** 10

**Buchbesprechung:** Buchbesprechungen = Comptes-rendus de livres

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 19.03.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

## Ausgewählte Sensorschaltungen

Vom Datenblatt zur Simulation

Wenn elektronische Systeme auf Informationen zum Zustand ihrer Umgebung angewiesen sind, brauchen sie Sensoren. Damit diese Sensoren die gewünschten Bedingungen möglichst genau abbilden, muss man ihr spezifisches Verhalten, d.h. ihre Kennlinien, kennen und sie entsprechend einsetzen. Genau darum geht es in diesem Buch, das ein breites Feld an zu erfassenden physikalischen Grössen abdeckt: Temperatur, Feuchte, Licht, Kraft, Druck und Magnetfelder. Kurz wird die Funktionsweise jedes Sensortyps erläutert, die Berechnung der Kennlinie anhand der sensorspezifischen Gleichung präsentiert, Schemabeispiele gegeben und Pspice-Simulationen durchgeführt und manchmal auch kommentiert.

Ein praxisnahes Buch, das ohne Umschweife in die Thematik einsteigt. Simulationsaufgaben mit Angaben zu den Analyse-Einstellungen ermöglichen ein schnelles Simulieren und Anwenden von Sensoren. Mit Diagrammen können die Simulationen verifiziert werden. No

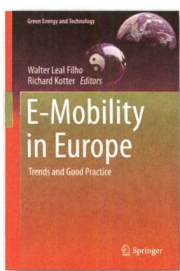
Peter Baumann, Springer Vieweg, ISBN: 978-3-6580-8557-5, 130 Seiten, broschiert, CHF 35.-; auch als E-Book erhältlich.

Alle Preisangaben sind unverbindliche Preisempfehlungen. Die Bücher sind im Buchhandel erhältlich.

## E-Mobility in Europe

Trends and Good Practice

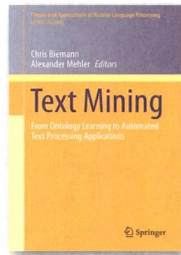
Um den Kohlendioxidausstoss und in urbanen Gebieten unerwünschte akustische und toxische Emissionen zu reduzieren, möchte man in vielen Ländern den elektromobilen Individualverkehr fördern. Da die Investitionen in die erforderliche Ladeinfrastruktur hoch sind und man das Geld möglichst nachhaltig investieren möchte – was in einem so dynamischen Gebiet nicht einfach ist –, laufen in zahlreichen europäischen Ländern Forschungsprojekte und Elektromobilitätsprogramme. Dieses Buch gibt einen Einblick in den Umfang, die Ziele und die Erfahrungen dieser Projekte.



## Text Mining

From Ontology Learning to Automated Text Processing Applications

Die elektronisch verfügbaren Textmengen wachsen ebenso schnell wie alle anderen online verfügbaren Daten. Sie laden ein, rechnerisch analysiert zu werden, um auf Zusammenhänge zu stossen, die sonst im Verborgenen bleiben würden – ein automatisches Generieren von Wissen. Diese Sammlung von wissenschaftlichen Aufsätzen richtet sich an Experten. Sie behandelt im ersten Teil Methoden und Algorithmen und die mit ihnen verbundenen Voraussetzungen – beispielsweise wie gross ein Textkorpus sein muss, um verlässliche Ergebnisse zu liefern – und Resultate (z.B. die Visualisierung der thematischen Zusammensetzung von Texten). Im zweiten Teil werden Beispiele aus der Praxis des Text Mining diskutiert. Da werden Anwendungen im Gesundheitswesen vorgestellt, ein Betrugserkennungssystem präsentiert, das auf Crowdsourcing basiert oder Meinungsanalysen beschrieben, die aus Kundenfeedback automatisiert Marketingmassnahmen erzeugen. Da Sprache nicht nur für Computer eine Herausforderung darstellt, wird es in diesem Gebiet auch künftig noch viel zu tun geben. No



Chris Biemann, Alexander Mehlter (Hrsg.), Springer, ISBN: 978-3-3191-2654-8, 130 Seiten, gebunden, CHF 115.-; auch als E-Book erhältlich.

## Strom 4.0

Innovationen für die deutsche Stromwende

Wer sich durch den Titel verleiten lässt, an Industrie 4.0 und die damit verbundenen Marketingfloskeln zu denken, dem sei gesagt: Dieses Buch hat Tiefgang. Zunächst analysiert es die internationale Energiesituation, die bisher von zentralen Stromerzeugern dominiert wurde und diskutiert die Motivationen für die Energiewende. Die aktuelle Entwicklung mit der dezentralen Einspeisung von Strom aus erneuerbaren Energien wird präsentiert. Dabei geht das Buch differenziert anhand konkreter Beispiele auf die energiewirtschaftlichen Herausforderungen ein, die früher durch zwei sich bekämpfende Lager – die grossen zentralen und die kleinen dezentralen Erzeuger – gekennzeichnet waren und die sich nun zu Partnern entwickeln. Interessant sind auch Anmerkungen zur Kernkraft, die früher aus ideologischen Gründen bekämpft wurde und heute eher aus betriebswirtschaftlicher Sicht weniger attraktiv ist.

Ein Buch, das auf sachliche Weise energietechnische Fragen mit ökonomischen und politischen (aus deutscher Sicht) verbindet, Wege zur Realisierung der Energiewende aufzeigt und so der Komplexität des Themas gerecht wird. No

Klaus-Dieter Maubach, Springer Vieweg, ISBN: 978-3-6580-8612-1, 159 Seiten, broschiert, CHF 20.-; auch als E-Book erhältlich.



Der erste der drei Teile befasst sich mit Rahmenbedingungen zum Ausbau der Ladeinfrastruktur. Ein Beitrag vergleicht beispielsweise die Strategien, die Länder wie Belgien, Dänemark, Deutschland, Norwegen und England zur Förderung der E-Mobilität ausprobieren bzw. umsetzen. Weitere Beiträge gehen auf Standardisierungsfragen ein, auf unterschiedliche Bedürfnisse an Ladeinfrastrukturen sowie auf mögliche Schritte in eine Zukunft der finanziell selbsttragenden öffentlichen Ladeinfrastruktur. Dies liesse sich mit dem Anwenden des für eine bestimmte lokale Situation optimalen Investitionsmodells erreichen, wobei man aus sechs präsentierten Modellen wählen kann.

Der zweite Teil greift regionale Fallstudien detailliert auf. England ist mit zwei Beiträgen vertreten: die E-Mobilisierung von London, die u.a. durch das Wegfallen

der Congestion Charge gefördert wird, und die Einführung von E-Fahrzeugen im Nordosten Englands, Produktionsstandort des Nissan Leaf. Aus deutscher Perspektive werden drei Regionen beleuchtet: Stuttgart, das Ruhrgebiet und die Landwirtschaftsgegend um Bremen. Der dritte Teil stellt technologische Fortschritte und anwenderfreundliche Strategien vor, wie z.B. das unsichtbare induktive Laden, bei dem man sich am Ladekabel nicht die Hände schmutzig machen muss, die Integration der Elektromobile ins Smart Grid und das Wärmemanagement bei E-Car-sharing. Ein weiterer Beitrag geht auf die Erhöhung der Profitabilität bei elektrischen Gütertransporten ein. No

Walter Leal Filho, Richard Kotter (Hrsg.), Springer, ISBN: 978-3-3191-3193-1, 394 Seiten, gebunden, CHF 174.-; auch als E-Book erhältlich: ISBN 978-3-3191-3194-8, CHF 117.-.

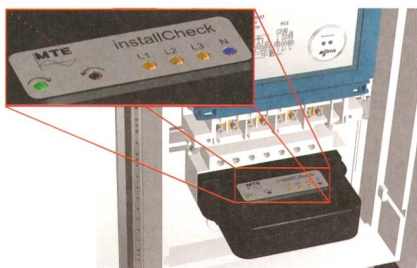


### Zähleraustausch im Griff

Vermehrt werden bei der Installation von direkt messenden Elektrizitätszählern Steckklemmen eingesetzt, die es ermöglichen, den Zähler zu tauschen, ohne den Betrieb der nachgeschalteten Anlagen zu unterbrechen.

Für die Steckklemmen der Typen KJ31CH und KJ30S der Firma Hager hat die MTE AG den Überbrückungsgriff «MTE InstallCheck» mit integrierten Prüffunktionen entwickelt. Zum Kurzschliessen des Stromkreises für den unterbrechungsfreien Zählerwechsel werden Informationen zum Drehfeld, aktiven Phasenleitern und Nulleiter angezeigt. Durch Rändelschrauben wird der Überbrückungsgriff vor einem unbeabsichtigten Ausstecken gesichert.

MTE Meter Test Equipment AG, 6300 Zug  
041 724 24 48, info@mte.ch



Überbrückungsgriff «MTE InstallCheck» mit integrierten Prüffunktionen.



Das Mobilfunkmodul ist eine kostengünstige Alternative, um Prozesse zu überwachen.

### Die kleinste ODP-Fernwirkstation

Das Mobilfunkmodul TC Mobile I/O X300 ist die weltweit kleinste ODP-Fernwirkstation. Über das Mobilfunknetz überwacht es einfach und sicher analoge sowie digitale Signale von entfernten Aussenstationen. Relais lassen sich aus der Ferne schalten.

Durch den integrierten Kalender können die Schaltzeiten der Relais individuell bestimmt werden. Die Überwachung von Anlagen mit Aussenstationen wird optimiert, indem das Modul als ODP-Fernwirkstation via GRPS kontinuierlich mit einem ODP-Server kommuniziert. Dabei können Online-Werte sowie historische Daten und Alarmer übertragen werden.

Phoenix Contact AG, 8317 Tagelswangen  
Tel. 052 354 55 41, www.phoenixcontact.ch

### Elektromobilitäts-Angebot

E-Mobilität ist ein Trend mit viel Potenzial. Mit Strom betriebene Fahrzeuge sind effizienter und ökologischer als Autos mit Verbrennungsmotor. Weil EM überzeugt ist, dass sich Elektromobilität etablieren wird, hat das Unternehmen ein umfangreiches Angebot für Elektroinstallateure entwickelt. Angeboten werden unter anderem Informationen, Beratung von E-Mobilität durch Spezialisten, Hilfsmittel, Schulungen und Produkte. Bereits im Rahmen der EM Ecowin-Initiative unterstützt EM die Erweiterung des Netzes öffentlicher Ladestationen für Elektrofahrzeuge. Seit dem Jahr 2014 kann bei den EM-Niederlassungen kostenlos Energie getankt werden.

Elektro-Material AG, 8005 Zürich  
Tel. 044 278 11 11, elektro-material.ch/e-mobility

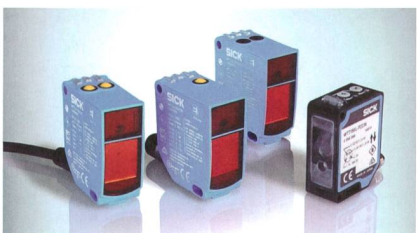


Während den Geschäftszeiten stehen die Ladestationen allen EM-Kunden gratis zur Verfügung.

### Lichtschranke mit hoher Reichweite

Der neue Massstab für zuverlässige Detektion bei hoher Reichweite lässt sich mit einem Zollstock nicht messen. Denn bei Reichweiten von 5 cm bis 3,8 m kommt kein Objekt an der MultiTask-Lichtschranke PowerProx unbemerkt vorbei. Dafür hat Sieck alle Vorteile der Lichtlaufzeittechnologie in das weltweit kleinste Gehäuse gepackt. Mit PowerProx lassen sich jetzt auch schnell beförderte Objekte, kleine und flache Objekte, tiefschwarze und glänzende Objekte bei hoher Reichweite sicher detektieren. Die Lichtschranke liefert auch unter einem grossen Erfassungswinkel stabile Detektionsergebnisse und ist gegenüber Fremdlicht unempfindlich.

Sieck AG, DE-79183 Waldkirch  
Tel. 0049 7681 202 41 83, www.sieck.com



PowerProx von Sieck – zuverlässige Objektdetektion bei hohen Reichweiten.



Sicherheitshandschuhe für praktisch jede Anforderung findet man im neuen Katalog.

### Neuer Katalog mit Arbeitsschutzartikeln

Das gesamte Sortiment von Mewa für Männer und Frauen umfasst rund 5000 Artikel, von Arbeitsschutzartikeln über Business Wear bis Outdoorartikeln. Einzigartig bei «World Wide Work by Mewa» ist die Vielfalt an bekannten Marken aus Europa, die der Katalog vereint: Von Ansell, Elten, Helly Hansen über Hakro, Honeywell, Korsar bis Puma sind alle grossen Namen der Branche versammelt. Zu finden sind viele innovative Technologien, z.B. Arbeitsschuhe mit Federungen aus dem Sportbereich oder Sicherheitshandschuhe für praktisch jede Anforderung – von «Schnittschutz» bis zu «elektrostatische Entladung».

MEWA Service AG, 4852 Rothrist  
Tel. 062 745 19 00, www.mewa.ch

### Komponenten mit erhöhter Glühdrahtbeständigkeit

Für Haushaltsgeräte, die unbeaufsichtigt betrieben werden, gelten mit der Norm IEC 60335-1 verschärfte Anforderungen bezüglich Glühdrahtbeständigkeit. Diese erhöhten Anforderungen gelten folglich auch für verbaute Komponenten wie Gerätestecker, Sicherungshalter oder Steckverbindungen. Aus diesem Grund müssen alle stromführenden Komponenten die Glühdrahtprüfungen nach IEC 60695-2-12 und -13 erfüllen.

Schurter stellt mehrere Produkte aus glühdrahtbeständigen Kunststoffmaterialien her: geschlossene Sicherungshalter der Serie FPG sowie offene Sicherungshalter für Leiterplattenmontage. Auch Gerätestecker für 10 A und 16 A entsprechen den verschärften Anforderungen.

Schurter AG, 6002 Luzern  
Tel. 041 369 31 11, schurter.com



Glühdrahtbeständige Produkte kommen auch in Geschirrspülnern und Kaffeemaschinen vor.



# « Merci pour les 30 ans de Hager Suisse »

Hager Suisse fête cette année son 30<sup>e</sup> anniversaire – une occasion pour Martin Soder, CEO Hager Suisse de faire le point au cours d'un entretien.

**Hager célèbre cette année les 30 ans de Hager Suisse. Monsieur Soder, comment expliquez-vous la réussite des 30 dernières années ?**

Pour l'expliquer, il me faut remonter dans le temps. Il y a 60 ans, les deux frères Oswald et Hermann Hager ont posé les fondations qui sont à la base de cette réussite. Ces deux entrepreneurs nés ont fait évoluer l'entreprise vers ce qu'elle est devenue aujourd'hui. Avec leur courage et leur savoir-faire, ils ont créé une entreprise familiale indépendante au rayonnement international et se sont imposés comme leaders dans leur activité de base sur de nombreux marchés.

Leur esprit d'entreprise s'est étendu à de nombreux pays dont la Suisse.

M. Emile Bösch a créé Hager Modula SA en Suisse en 1985. Avec son équipe de management, il a établi des fondations solides et saines.

Weber AG et Amacher AG ont été absorbées en 2004 et 2005. C'est ainsi qu'ont été créées les bases de la réussite actuelle.

**Quelles sont de votre point de vue les principales raisons de la réussite de Hager en Suisse ?**

La réussite d'une entreprise tient essentiellement à la qualité de ses collaborateurs. Je ne peux que le confirmer. C'est seulement avec des collaborateurs motivés et professionnels que nous avons pu relever ces défis. L'esprit d'entreprise, le courage et la volonté d'atteindre des objectifs ambitieux nous ont amenés là où nous sommes.

Nous sommes sans cesse incités à développer des solutions et des produits nouveaux et innovants de manière à nous conformer aux demandes du marché. Ensemble avec nos partenaires du commerce en gros, nous avons toujours pu assurer une disponibilité de très haut niveau comme aujourd'hui.

L'ensemble aboutit donc à une performance intégrant différentes composantes entrepreneuriales. Ce processus n'a cessé de s'améliorer jusqu'à aujourd'hui. Avec les grossistes et des clients très performants,

nous proposons en Suisse un service après-vente très professionnel d'une remarquable efficacité. C'est aussi l'un de nos modèles de réussite qui nous permet d'enregistrer des succès par rapport à nos proches voisins. Les barrières à l'entrée du marché sont très élevées.

**Quelles ont été les principales étapes dans l'histoire de l'entreprise Hager Suisse ?**

Weber AG et Amacher AG ont été absorbées en 2004 et 2005.

En 2009, la stratégie pour 2015 a été élaborée et adaptée. La mise en place de ce nouvel objectif a été confiée à une nouvelle équipe de gestion. Au cours des 6 dernières années, j'ai pu, avec la nouvelle direction, continuer à développer avec succès la société Hager en Suisse. Nous avons réuni les trois sociétés pour n'en faire plus qu'une seule, investi environ 20 millions dans notre siège en Suisse et nous avons encore agrandi et protégé notre site de production suisse. Le swiss made est pour nous une expérience concrète.

Durant cette période, nous avons créé une centaine de nouveaux emplois à notre siège d'Emmenbrücke.



La direction de Hager Suisse vous remercie.





Martin Soder, CEO Hager Suisse.

Avec le nouveau centre de service à la clientèle que nous avons ouvert en 2014, nous avons franchi une nouvelle étape sur le chemin de notre réussite dans l'avenir.

Je suis fier de ce que nous avons atteint en Suisse grâce à la force de l'équipe Hager. Cela n'a été rendu possible que grâce à la fidélité de nos clients et de nos partenaires.

**Quelle est votre position vis-à-vis de votre site de production en Suisse? Comment Hager va-t-elle renforcer son siège en Suisse?**

Je pense que notre rapport qualité-prix est excellent. En collaboration avec les grossistes, nous proposons un service après-vente optimal. La disponibilité de nos produits a atteint un niveau très élevé. Nos proches voisins ne peuvent pas proposer la même chose, car cela va bien au-delà du simple tarif.

Nous renforçons notre siège suisse en nous améliorant, en automatisant et en optimisant l'ensemble de la chaîne de création de valeur, et cela en permanence. La pression due à la crise de l'euro ne cesse d'augmenter et nous essayons par tous les moyens à notre disposition de continuer à nous imposer.

Je suis également persuadé que nos clients attachent une certaine importance au «made in Switzerland». Aussi longtemps que nous bénéficierons de cette valeur ajoutée et que nous pourrions résister à la pression des sites de productions à bas prix situés à l'étranger, nous pourrions continuer à développer notre siège en Suisse.

Un autre critère est l'augmentation des volumes. Grâce à notre stratégie à l'export et à notre compétence dans le domaine des courants forts qui s'y rattachent, nous sommes au sein du groupe Hager le centre de compé-

tence pour les systèmes jusqu'à 6300 A. Cela nous permet de poursuivre notre stratégie de croissance.

Par conséquent nous voulons assurer et développer notre site de production suisse et ses emplois grâce à la création de valeur sur place. Il y va également de notre responsabilité sociale en tant qu'employeur. Pour une entreprise familiale comme la nôtre, ce genre de valeurs est important.

**Quelle a été votre motivation pour la construction du centre de service à la clientèle d'Emmenbrücke?**

En tant que leader du marché sur notre activité de base, il nous manquait une plateforme où nous pourrions avoir des échanges avec nos clients et nos partenaires. Un endroit permettant de créer des innovations, d'élaborer des solutions et de résoudre des problèmes. Ces échanges sont importants pour nous.

Par conséquent, nous avons mis en place ce projet il y a 3 ans. Pour Daniel Hager, le PDG du groupe Hager, il était clair que nous devions être présents en Suisse de manière conséquente. La proximité avec le client était importante pour lui. Il a donc soutenu notre idée dès le début.

Nous sommes fiers de posséder un tel centre de service à la clientèle. C'est pour nous un plaisir de pouvoir recevoir nos clients comme des invités. Nous avons d'ores et déjà vécu beaucoup de moments instructifs et intéressants. Il est également accordé une large place à la partie conviviale. Je suis sûr que nous aurons encore l'occasion de rencontres intéressantes.

**Comment voyez-vous l'entreprise à l'horizon 2020?**

En 2015, à l'échelle du groupe Hager, nous avons redéfini et ajusté en conséquence notre stratégie jusqu'en 2020. Le groupe Hager

s'est fixé un objectif clair: 20000 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 3 milliards d'euros.

La Suisse en tant que telle est bien décidée à prendre sa part dans cet objectif de croissance. L'objectif est de consolider notre position de leader du marché en apportant des innovations intéressantes.

Nous voulons développer de manière résolue et durable le domaine tertiaire / infrastructure comme deuxième secteur d'activités. En plus de notre stratégie de croissance durable et opérationnelle, notre croissance reposera sur de nouvelles acquisitions. La récente acquisition de la société Bocchiotti, une entreprise du secteur cheminement de câbles, confirme ces intentions.

**Maintenant une dernière question qui intéresse beaucoup de gens. Pourquoi cette année Hager Suisse n'était pas à Ineltec?**

Au cours des 2 dernières années, nous avons beaucoup investi dans notre nouveau centre de service à la clientèle. Par conséquent, en 2015, nous voulons nous concentrer sur le centre de service à la clientèle et aux manifestations réservées à nos clients qui s'y dérouleront. Vient s'ajouter à cela notre 30<sup>e</sup> anniversaire que nous célébrerons en 2015. Cette célébration ne sera pas l'occasion d'une grande fête, mais s'exprimera par un remerciement sous la forme de différentes actions promotionnelles durant le second semestre 2015.

En raison de ces circonstances, nous avons décidé de mettre l'accent sur ces actions. Par conséquent nous n'avons exceptionnellement pas participé cette année au salon Ineltec de Bâle.

Hager AG, Sedelstrasse 2, 6020 Emmenbrücke  
Tél. 041 269 90 00, fax 041 269 94 00  
[www.hager.ch](http://www.hager.ch), [infoch@hager.com](mailto:infoch@hager.com)

