

# HIGH LIGHT

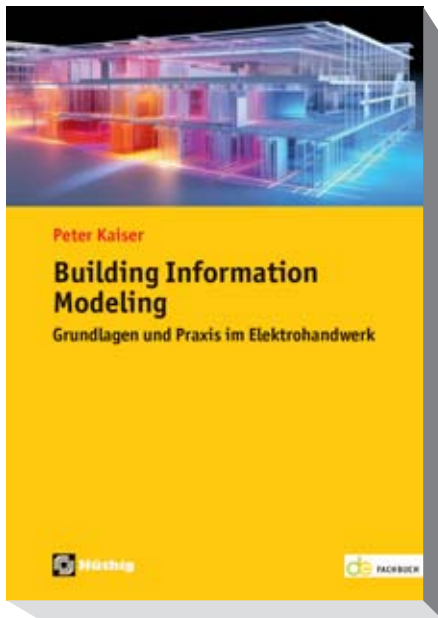
Das Fachmagazin der Lichtbranche

## Titel: Präzise Außenbeleuchtung<sub>WE-EF\_S. 28</sub>

**Lichtplanung**  
Museum

**Forum**  
Licht per Matter

**Technik**  
DALI



## BIM praxisnah erklärt

Die Arbeitsmethode Building Information Modeling (BIM) ermöglicht eine verbesserte Kommunikation und Koordination zwischen allen Akteuren, indem alle relevanten Informationen eines Bauwerks in einem digitalen Modell erfasst und nutzbar gemacht werden.

### Diese Themen sind u.a. enthalten:

- Ursprung des Begriffs, Entwicklung und Verbreitung,
- Auswirkungen auf die Betriebe und das Sachverständigenwesen,
- wichtige Begriffe rund um BIM,
- BIM in der Praxis,
- Datenschutz und -sicherheit,
- Urheberrecht,
- weitere Einsatzbereiche (Beleuchtungsberechnung, Lean, LOIN ...) sowie
- zukünftige Entwicklung.

Peter Kaiser

### Building Information Modeling Grundlagen und Praxis im Elektrohandwerk

1. Auflage 2024.  
304 Seiten. Softcover.  
€ 39,80.  
Print: ISBN 978-3-8101-0640-7  
E-Book/PDF: ISBN 978-3-8101-0641-4  
Kombi: ISBN 978-3-8101-0642-1  
Kombi-Preis: € 55,80

### Weitere Infos und Bestellung:



► [shop.huethig.de](https://shop.huethig.de)

Hier Ihr Fachbuch direkt  
online bestellen!



Fotos: Rexel/ Motionfocus Thomas Grüner

### Im Gespräch mit...

Stefan Wiech, Matté Hilpert  
Christian Hoffmann (v.l.n.r.)  
Team Sortiment Licht  
Rexel Germany, München

„Wir sehen uns als  
Bindeglied zwischen  
Herstellern und  
Installateuren und  
bieten dabei mehr als  
nur reine Abrechnung  
und Lagerung.“



# VIEL KOMPETENZ FÜR LICHT

Der Elektro-Großhändler Rexel stellt seinen Lichtbereich gerade neu auf. Das mit Ecovadis Gold zertifizierte Unternehmen will den Kunden dabei helfen, für die verschiedenen Herausforderungen bei der Beleuchtung gute Lösungen anzubieten und offeriert dazu notwendige Produkte und Services. Wir sprechen mit den drei Verantwortlichen im Lichtbereich, die Einkauf und Produktsortiment sowie die Services für die Kunden steuern.

## Wie beurteilen Sie den Markt für Licht gerade, insbesondere aus Sicht des Großhandels?

Hilpert: Es gibt seit Jahren schon Peaks, indem die Liefersituation angespannt ist, aber gesamtheitlich betrachtet, ist es momentan nicht einfach, und die Weltlage fördert die Konjunktur gerade nicht. Daher sind aktuell alle Sortimente im Elektro-Großhandel (EGH) unter Druck. Das Licht ist hier zusätzlich ein besonderes Thema, da wir eine schnelle technische Entwicklung haben, aber auch Effizienzvorschriften und Förderungen, die den Markt mit beeinflussen.

Hoffmann: Aktuell ist die Investitionsbereitschaft leider gering. Wir beraten für Projekte und offerieren Lösungen, der Auftrag lässt dann aber aktuell häufig auf sich warten. Chancen sind da, wo mehr Beratung notwendig ist, etwa in der Not- und Sicherheitsbeleuchtung. Hier ist intensive Information und Beratung gefragt und Marktpotential vorhanden. Einige Regelungen sind am Markt auch noch nicht genügend bekannt, so dass wir uns auch als Informationsquelle sehen. Hier bauen wir weiter Kompetenz auf.

## Wie ist Rexel als Partner im Bereich Licht insgesamt aufgestellt?

Wiech: Unser neues Team hier für den Sortimentsbereich Licht ist symbolisch für die Neuaufstellung für Licht insgesamt bei Rexel. Im Umsatz ist Licht gegenüber den anderen Bereichen bei uns noch unterrepräsentiert und das heißt, wir können, müssen und wollen noch Marktanteile für uns gewinnen. Wir sehen uns als Bindeglied zwischen Herstellern und Installateuren und bieten dabei mehr als nur reine Abrechnung und Lagerung. Wir sind auch daran interessiert, mehr Qualität für Licht zu fördern, etwa durch Weiterbildung.

Hoffmann: Rexel investiert aktuell in den Sortimentsbereich Licht durch neue Mitarbeiter und den Aufbau von Synergien. Wir bauen auch das interne Netzwerk an Lichtspezialisten weiter aus, damit wir von einem auf Qualität statt Masse fokussierten Angebot bis hin zum schnellen After-Sales-Service als ganzheitlich arbeitender Lichtpartner wahrgenommen werden.





**Welche Bedeutung hat die Produktgruppe Licht für Rexel?**

Hilpert: Lichttechnik ist für Rexel ein Fokus-Sortiment. Durch mehr Steuerung insgesamt in der Gebäudetechnik wird auch das Produkt Licht komplexer. Steuerbarkeit bedeutet mehr Fokussierung bei der Leuchtenauswahl und damit wird das eingeplante Produkt auch sicherer eingesetzt und nicht vorschnell durch etwas vermeintlich Billigeres ersetzt. „Cross-Selling“ ist hier das Thema.

Hoffmann: Licht ist für uns daher auch ein guter Einstieg in die Beratung, was mit einem guten Konzept für das Licht beginnt und über erweiterte Steuerung und Überwachung bis in die allgemeine Gebäudetechnik geht. Der komplette Workflow steht bei uns im Fokus.

Wiech: Über das Licht können wir uns als EGH stärker differenzieren, als das über leicht vergleichbare Produkte wie Klemmen oder Kabel funktioniert. Wir können deutlich mehr leisten als nur Ware rechtzeitig bereit zu stellen.

**Wird speziell für die Planung von Licht und Beleuchtung Unterstützung gegeben?**

Hoffmann: Als EGH machen wir Konzeptvorschläge für die Beleuchtung. Wenn es um eine durchgängige Planung geht, verweisen wir an die Fachplaner der Gewerke. Für unsere Konzepte haben wir aber auch ein Netzwerk von Spezialisten hier bei Rexel. Die haben langjährige Erfahrung, sind zum Teil als Planer zertifiziert, etwa als European Lighting Expert (ELE).

**Wie sieht die Unterstützung bei komplexeren Projekten und gewerkeübergreifenden Planungsaufgaben aus?**

Hilpert: Vertrieb beinhaltet immer die Interaktion von Menschen. Das sind die Bereiche, die mehr Beschäftigung mit der Planung bedürfen. Impulskäufe, wie sie früher oft gemacht wurden, sind hierfür nicht möglich. Schnell ein paar Standardleuchten über die Theke zu holen, führt dabei nicht zum gewünschten Ergebnis beim Kunden.

**Werden sich die kommenden Regelungen rund um das EPBD darauf auswirken?**

Wiech: Das wird sich in allen Bereichen bei uns auswirken. Die Anstrengungen der EU in Richtung effizienterer Gebäude werden die Hersteller mit entsprechenden Angeboten umsetzen, die Installateure bekommen dazu Anforderungen von ihren Kunden oder beraten idealerweise selbst in die Richtung. Wir müssen dazu mit unseren Experten und dem Angebot als EGH die richtigen Antworten bieten.

Hilpert: Da die Beleuchtung in Nichtwohngebäuden einer der größten Energieverbraucher ist, wird sie zu einem zentralen Hebel im Sinne der Richtlinie. Die Gesamtbetrachtung des Lebenszyklus eines Objekts macht Steuerung für Licht und Gebäudetechnik normativ notwendig – technisch einsetzbar und sinnvoll ist sie ja jetzt schon.



„Lichttechnik ist für Rexel ein Fokus-Sortiment. Durch mehr Steuerung insgesamt in der Gebäudetechnik wird auch das Produkt Licht komplexer.“

## Zur Person

**Stefan Wiech**, Category Purchasing Manager Licht, bringt langjährige Erfahrung aus dem EGH mit und hatte zuletzt bei Fegime den Bereich Licht verantwortet und dort die Weiterbildung zum Thema stark ausgebaut. Seit Anfang 2026 ist er bei Rexel Germany tätig.

**Matthé Hilpert**, Sales Manager Handwerk, ist seit über 31 Jahren im EGH tätig und hat sich vielfach qualifiziert, unter anderem als European Lighting Expert oder DIN-geprüfter Lichttechniker. Er beschäftigt sich auch intensiv mit den Möglichkeiten, wie KI Planungsprozesse optimieren und die Qualität von Lichtkonzepten langfristig verbessern kann.

**Christian Hoffmann**, Sales Manager Lichtlösungen, ist seit über 20 Jahren im EGH-Umfeld mit einem Schwerpunkt auf Vertrieb, Führung und Geschäftsentwicklung tätig. Nach Stationen bei Unielektro und Sonepar kam er 2015 zu Rexel. Seit 2026 liegt sein Schwerpunkt auf dem Bereich Industrie in der Warengruppe Licht.

## Welche Aktivitäten bei der Sanierung von Beleuchtungsanlagen sehen Sie als Lieferant aktuell im Markt?

Hoffmann: In der herstellenden Industrie sehen wir aktuell vor allem einen Investitionsstau bestehender Hallen- und Produktionsbeleuchtung, oft kombiniert mit Lichtmanagement wie Präsenz- und Tageslichtsteuerung. Im Fokus stehen dabei energieintensive Werke, die ihre Betriebskosten senken, Wartungsaufwand reduzieren und die Beleuchtung im laufenden Betrieb modernisieren wollen. Zusätzlich gewinnt die Sanierung aus ESG-, Sicherheits- und Normkonformitätsgründen an Bedeutung.

Hilpert: Wir zeigen dem Handwerker und seinem Kunden dann gern, welche Vorteile eine umfassende Sanierung bringt, die

mit ihrer Energie-Einsparung und der größeren Sicherheit in Bezug auf die Lebensdauer punkten kann und sich dann idealerweise sogar schnell selbst refinanziert.

## Welche Angebote speziell zum Thema Licht haben Sie gegenüber dem Handwerk?

Hilpert: Wir sind da als Rexel aktuell im Revitalisierungsprozess und erweitern unseren Service für Licht. Wir wollen dabei nicht nur die State-of-the-Art-Produktlösungen bieten, sondern auch die Sprache des Kunden sprechen. Nur so können wir situationgerechte Lösungen anbieten.

**Vielen Dank für das Gespräch!**