

# voice

**NEWSLETTER**  
**02.2013**

**Editoriale**

Vorrei cominciare con alcune parole di ringraziamento per il nostro caro amico Bjørn Amundsen per la saggezza e l'impegno dimostrati, oltre che per la qualità del lavoro svolto come Presidente di FEGIME.

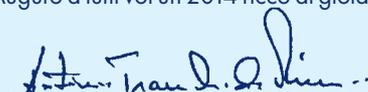
Alle difficoltà sperimentate in questo periodo dall'economia a livello mondiale occorre rispondere con un grande spirito di adattabilità e con la capacità di individuare i percorsi migliori da seguire. È precisamente in quest'ottica che abbiamo deciso di concentrarci sulla presentazione di due progetti prioritari al Congresso di Budapest: l'implementazione di un database europeo comune e la creazione della FEGIME Academy.

Con il Progetto del Database Europeo [European Database Project] siamo in grado di offrire alle aziende FEGIME una straordinaria opportunità di ottimizzare la gestione dei dati sui prodotti; anche i fornitori trarranno beneficio da questo eccellente metodo per la commercializzazione dei prodotti nell'intera Europa. Allo stesso tempo, il Database comune agevolerà l'implementazione di piattaforme di e-commerce in tutti i paesi FEGIME.

Con la FEGIME Academy desideriamo creare e promuovere una formazione di alta qualità per dipendenti e clienti, oltre che preparare le nuove generazioni di FEGIME, riunite in FEGIME Future, in stretta collaborazione con i nostri Fornitori Europei Preferiti [European Preferred Suppliers]. Uno dei primi obiettivi a cui mira la FEGIME Academy, per la formazione professionale di dipendenti e clienti commerciali, consiste nell'implementazione di una piattaforma di e-learning. I fornitori potranno trovare nella piattaforma un sistema organizzato e strutturato per diffondere informazioni sui propri prodotti, tecnologie e soluzioni.

Come sempre, stiamo continuando a sviluppare FEGIME ottimizzando l'attività e la gestione dei grossisti, il che si dimostra assolutamente necessario nell'intento di soddisfare le esigenze dei clienti e valorizzare le partnership con i fornitori preferiti.

Auguro a tutti voi un 2014 ricco di gioia e prosperità.



António Tranco de Oliveira

**FEGIME Academy**

## Un lancio riuscito

Al Congresso di Budapest la FEGIME Academy è stata presentata come uno dei progetti FEGIME più avanzati e dotati della massima priorità. Il lancio di questo ambizioso progetto è avvenuto ad Amsterdam ed ha avuto un grande successo.

Al giorno d'oggi il mondo cambia con una velocità incredibile. L'unica certezza rimasta è che non esistono certezze. Si tratta di un clichè? Certo, ma il messaggio del prof. Patrick Reinmoeller è stato chiaro: il potere economico a livello globale è soggetto a variazioni costanti. I mercati subiscono mutamenti straordinari, dove i protagonisti dei giochi sono destinati a scomparire dalla scena, quando non riescano a riconoscere i cambiamenti in atto e prendere le decisioni giuste con sufficiente rapidità.

Nel mondo degli affari si utilizzano spesso esempi e metafore tratti dal regno animale, come per l'espressione "eventi del cigno nero", coniata da Nassim Nicholas Taleb. Taleb si riferiva al settore finanziario nel 2001, ma la definizione è rimasta in uso per descrivere eventi inaspettati ed estremamente dirimpenti, aventi effetti di vasta portata a livello globale. >>


**Indice**

<b>Un lancio riuscito</b> – La FEGIME Academy ad Amsterdam	1
<b>Il 10° anniversario di FEGIME Polska</b> – Festeggiamenti in Polonia	3
<b>FEGIME Hellas</b> – Apertura della nuova sede centrale	3
<b>Progressi soddisfacenti</b> – Intervista con il management del Gruppo Heinrich Schmidt, il membro più recente di FEGIME Deutschland	4
<b>Gli specialisti dei LED</b> – FEGIME España si concentra sugli specialisti del gruppo	5
<b>Illuminiamo la strada verso il futuro</b> – Gli attuali progetti di FEGIME Israel	5
<b>Theben: sostituito entro il 2015 l'attuale range del rilevatore di presenza</b>	6
<b>OBO: un programma completo per la protezione da fulmini e sovratensione</b>	7
<b>Legrand: un nuovo touch screen per l'automazione domestica</b>	7
<b>Philips: è cominciata la campagna LED 2014</b>	8
<b>Weidmüller: una nuova pinza crimpatrice facilita i lavori</b>	8
<b>Eaton: soluzioni per ambienti a rischio di esplosione e pericolosi</b>	9
<b>ABB: una rete nazionale per la ricarica dei veicoli elettrici in Olanda</b>	9
<b>Siemens: nuovi relé di sicurezza per l'industria</b>	10

<b>Meeting 2014</b>	10
---------------------	----



>> Se pensiamo alla rivoluzione digitale, non faticiamo certo a trovarne svariati esempi: Kodak ha sottovalutato l'importanza della fotografia digitale ed è scomparso dal mercato. Nokia ha compiuto lo stesso errore con i touch screen e i sistemi operativi e ha perso terreno a favore dei nuovi leader del mercato.

E le aziende a conduzione familiare FEGIME come possono essere sicure di non condividere un identico destino? Da un lato si potrebbe sostenere che il loro compito più importante sia garantire il passaggio dell'attività commerciale alle nuove generazioni, ma, naturalmente, sarebbe deleterio concentrarsi su quest'unico obiettivo. È invece essenziale analizzare le forze in gioco nel proprio mercato, l'ambiente in cui si muove la concorrenza e le modalità utili a creare valore aggiunto per la propria attività commerciale. Il prof. Reinmoeller ha offerto ai partecipanti di FEGIME Future diversi strumenti atti a sviluppare idee secondo le direttive proposte. L'evento era incentrato sul tema: "Innovazione attraverso l'orientamento del mercato".

Non c'era nessun limite alla creatività, come hanno dimostrato le presentazioni dei gruppi di lavoro. Il ruolo rivestito dai tutor è stato certamente di grande importanza, ma a questo si è aggiunto l'apporto delle "matricole" del gruppo. Al lancio di FEGIME Academy ad Amsterdam sono intervenuti oltre 30 partecipanti da 9 paesi diversi, il che ha dato ulteriore slancio a un gruppo già consolidato. Il Modulo di lancio aveva già dato dimostrazione di quanto sia importante il concetto della formazione e dello scambio internazionale per FEGIME. Anche essere in grado di vedere "il quadro d'insieme" e cogliere una prospettiva a livello internazionale è di grandissima rilevanza. E proprio qui i fornitori partner di FEGIME rivestono sempre un notevole ruolo: ad Amsterdam l'evento ha ottenuto il supporto di Eaton e soprattutto di Philips.

### Le persone al primo posto

"Strategia oceano blu [Blue Ocean Strategy]" di W. Chan Kim e Renée Mauborgne è il titolo di un bestseller sul concetto del management. L'idea alla base è che le aziende dovrebbero abbandonare il cosiddetto "oceano rosso", dove tutti i loro rivali combattono per una quota di profitti sempre più



Al lancio di FEGIME Academy sono intervenuti oltre 30 partecipanti da 9 paesi diversi, il che ha dato ulteriore slancio a un gruppo già consolidato.



limitata, e spostarsi verso l'"oceano blu", dove il numero di concorrenti è inferiore e si ottiene valore aggiunto al minor costo possibile. Il prof. Reinmoeller ha anche illustrato come raggiungere gli obiettivi indicati.

L'approccio tradizionale prevedeva di concentrare l'attenzione sulle "4P": prezzo, prodotto, piazzamento e promozione, ma negli ultimi anni sono state aggiunte altre "P", tra le quali la più importante è quella di "Persone", ovvero i nostri clienti. Il prof. Reinmoeller ha indicato alcuni brand, che hanno ottenuto notevole successo collocando "le persone al primo posto" e diventando dei cosiddetti "love brand", con un altissimo livello di fidelizzazione tra i clienti.

Il successo, tuttavia, dipende da analisi precise e da una visione estremamente chiara e mirata. Cos'altro? Solo alcuni punti da evidenziare: i metodi, che consentono di produrre conoscenza e utilizzarla proficuamente, lo sviluppo e l'implementazione delle innovazioni e, naturalmente, le importantissime "competenze trasversali [soft skill]". Ecco una parte affascinante del meeting di Amsterdam. In breve si trattava del tema della comunicazione tra le persone e di cosa sia possibile fare per rendere questa comunicazione il più possibile efficace. Riuscire a controllare tutti i processi interni dell'azienda è il sogno di molti manager, ma spesso rimane, appunto, un sogno. I contributi dei partecipanti hanno messo in luce le limitazioni determinate dalle attività quotidiane e quanto sia difficile, talvolta, mettere in pratica le teorie. Anche in questo caso, tuttavia, il prof. Reinmoeller è intervenuto prontamente con consigli e suggerimenti.



I fornitori nostri partner dispongono di tutor di altissimo livello. Ad Amsterdam era presente Patrick Reinmoeller (sulla destra nella foto). Reinmoeller, per citare solo alcuni dei suoi titoli, è Professore di Gestione strategica presso la Cranfield University nel Regno Unito e Visiting Professor presso la Erasmus University in Olanda.

Quello di Amsterdam è stato un evento animato, vivace e intellettualmente stimolante con un top tutor: un avvio estremamente promettente per la FEGIME Academy. La fase successiva del progetto è già in fase di elaborazione: una piattaforma di e-learning, che renda possibile imparare senza troppi spostamenti. Naturalmente, ciò offrirà ai fornitori nostri partner un'eccellente opportunità di divulgare informazioni costantemente aggiornate su prodotti e tecnologie ai giovani manager, ai dipendenti e anche ai clienti di FEGIME. La sede centrale di Norimberga provvederà a tenervi aggiornati sui prossimi sviluppi.

www.fegime.com

FEGIME Polska

A ottobre FEGIME Polska ha celebrato il 10° anniversario.



# Il 10° anniversario di FEGIME Polska

Il 4 ottobre FEGIME Polska ha celebrato il 10° anniversario con più di 100 ospiti. Il luogo deputato per la riunione con i membri, i fornitori partner e gli ospiti di FEGIME era lo storico Palazzo Poznanski a Lodz, sede centrale di FEGIME in Polonia.

L'organizzazione nazionale è stata fondata nel 2003 con il nome di »Polskie Hurtownie

Elektryczne« (PHE). Per trarre il massimo vantaggio dalle opportunità offerte a livello internazionale, PHE si è unita a FEGIME nel 2005, cambiando il nome in FEGIME Polska poco tempo dopo.

Con 8 membri e quasi 100 outlet FEGIME Polska è leader del mercato in Polonia. Marian Nowak, membro del Consiglio di amministrazione di FEGIME, and Marta Kulza, Amministratore

delegato, hanno presentato una panoramica sullo sviluppo del gruppo, oltre ai progetti e alle strategie del momento. Uno dei grandi successi di quest'anno è stato registrato in estate, quando i membri di FEGIME Polska hanno iniziato a usare i dati sui prodotti provenienti dal Database europeo di Norimberga.

[www.fegime.pl](http://www.fegime.pl)



A sinistra: Marian Nowak e Marta Kulza durante la presentazione (a destra) insieme agli 8 membri di FEGIME Polska e David Garratt, Amministratore delegato di FEGIME (il quinto da destra).



La nuova sede centrale nel quartiere periferico di Atene, Pleania, offre spazio sufficiente per tutti i dipartimenti di questo leader del mercato greco.

FEGIME Hellas

## La nuova sede centrale

A settembre dipendenti provenienti dall'intera Grecia si sono incontrati ad Atene, per celebrare l'apertura della nuova sede centrale di KAFKAS (e quindi di FEGIME Hellas). La crescita considerevole dell'azienda aveva reso necessario situare dipartimenti diversi in edifici separati: ora, invece, tutti i dipartimenti sono di nuovo riuniti sotto lo stesso tetto.

E, tra l'altro, la crescita sta continuando: a Salonico, importante centro economico nella Grecia nordorientale, KAFKAS ha aperto il terzo outlet, per un totale di 37 a livello nazionale.

[www.kafkas.gr](http://www.kafkas.gr)



Luminoso, accogliente e sempre con la massima professionalità: il nuovo outlet di Salonico.



**FEGIME Deutschland**

All'inizio del 2013 il Gruppo Heinrich Schmidt si è unito a FEGIME Deutschland. La nostra intervista illustra lo sviluppo del processo d'integrazione per questo nuovo e importante membro.



Il management del Gruppo Heinrich Schmidt: Heinz Schmidt (sinistra) e Henrik Schmidt.

# Progressi soddisfacenti

**FEGIME Voice: Possiamo affermare con sicurezza che il mercato tedesco è maturo. È raro che si verifichino grandi cambiamenti. Perché il vostro Gruppo ha deciso di unirsi a FEGIME Deutschland?**

Heinz Schmidt: Dopo l'integrazione di Schmidt & Co., azienda per il commercio all'ingrosso di materiali elettrici, nel nostro Gruppo abbiamo ripensato a tutta la questione riguardante la partecipazione a un'organizzazione internazionale. Abbiamo verificato varie opzioni e, per diversi motivi, abbiamo deciso per FEGIME Deutschland.

**Quali sono stati con precisione questi "diversi motivi"?**

Heinz Schmidt: Si è rivelata fondamentale la struttura degli altri membri. In FEGIME Deutschland abbiamo trovato il tipo giusto di colleghi, dal momento che il gruppo è costituito da aziende indipendenti a conduzione familiare. Inoltre, sapevamo che FEGIME Deutschland ha fornitori e membri di altissimo livello. Quando abbiamo visitato la sede centrale di Norimberga ne abbiamo apprezzato l'organizzazione snella e flessibile, con una solida struttura dei costi e senza troppa burocrazia. Abbiamo trovato estremamente piacevole anche l'atmosfera aperta e amichevole.

Henrik Schmidt: Dobbiamo anche rimarcare la competenza tecnica di Norimberga, che ci fornisce dati e servizi IT eccellenti. Per la nostra attività commerciale quotidiana, ad esempio, è di grande aiuto il rapido scambio d'informazioni con la sede centrale e i colleghi attraverso Extranet.

**È trascorso ormai un anno dal vostro ingresso nell'organizzazione. Fino a che punto siete riusciti a integrare la vostra azienda in questa rete?**

Heinz Schmidt: Non quanto avremmo voluto e sperato, ma, in realtà, ciò è dovuto in gran parte al fatto che abbiamo dovuto riorganizzare diverse parti della nostra azienda nello stesso periodo. Giusto per dare un'idea dell'impegno, che ci siamo trovati ad affrontare: il nostro gruppo ha un totale di 114 outlet; noi disponiamo di oltre 125.000 articoli in stock da 15 gruppi di prodotti e possediamo il nostro database, che contiene quasi 2 milioni di articoli. Anche se solo 6 aziende con 15 outlet devono essere integrate

in FEGIME (vedere di seguito la sezione Fatti e cifre), è importante che il lavoro sia svolto con attenzione e senza fretta. A tale riguardo devo veramente rimarcare il notevole supporto ricevuto da FEGIME, che ci ha aiutato a raggiungere gli obiettivi previsti. Stiamo anche provvedendo a migliorare costantemente la collaborazione con gli altri membri.

**Quali sono i servizi di FEGIME Deutschland, che state già utilizzando?**

Henrik Schmidt: Stiamo già prendendo parte a diversi progetti del gruppo. Per esempio, abbiamo partecipato alle attività di marketing, organizzate dai fornitori preferiti e stiamo utilizzando gli eccellenti cataloghi FEGIME. E dato ancora più importante, anche dal punto di vista strategico, stiamo creando le strutture necessarie a utilizzare gli oltre due milioni di dati sui prodotti disponibili nel database centrale, ad esempio attraverso il negozio online. FEGIME offre veramente vantaggi straordinari in relazione al grandioso progetto del database europeo.

**Quali sono i vostri piani per il 2014?**

Heinz Schmidt: Abbiamo già ricordato l'integrazione del database. Vorrei aggiungere che intendiamo avviare la fatturazione elettronica tramite EDIFACT, trarre il massimo vantaggio dall'ampio pacchetto di servizi offerto da FEGIME Deutschland e partecipare a tutte le iniziative del gruppo. In questo modo, e grazie a una crescita organica, contribuiremo anche noi a rafforzare la nostra nuova organizzazione: FEGIME. I nostri progressi sono soddisfacenti.

**Grazie mille per la vostra disponibilità!**



## Fatti e cifre

In alto: la sede centrale del Gruppo Heinrich Schmidt a Mönchengladbach. Il gruppo possiede dieci aziende, di cui sei con 15 outlet sono membri di FEGIME Deutschland dal gennaio 2013. Ecco alcuni dati sul gruppo:

- 1947: fondazione di Schmidt & Co. per il commercio all'ingrosso di materiali elettrici
- 114 outlet
- più di 2.000 dipendenti
- più di 125.000 articoli in stock
- un'area totale di ca. 290.000 m<sup>2</sup>;
- un'area di vendita di ca. 19.000 m<sup>2</sup>

FEGIME España

FEGIME España si sta concentrando sugli specialisti del gruppo, a cominciare dal settore dell'illuminazione e in particolare dei LED.



# Gli specialisti dei LED

Come illustrato nel rapporto dell'ultimo FEGIME Voice, FEGIME España non solo riesce a controllare la difficile situazione del mercato spagnolo, ma è anche in grado di avvantaggiarsi delle opportunità offerte dalla crisi. Inoltre, si intravedono anche i primi segni di una lenta ripresa della situazione economica spagnola.

Tuttavia, non c'è nessun motivo di essere compiaciuti. Di conseguenza, i nostri colleghi

di Madrid hanno analizzato il mercato, per identificare i nuovi segmenti di crescita, con il risultato che FEGIME España sta avviando un programma, volto a supportare gli specialisti del gruppo.

Se confrontati con i generalisti, gli specialisti hanno il vantaggio di essere estremamente efficienti, grazie ai processi ottimizzati di cui dispongono. Lo svantaggio può essere il fatto di dover competere

con fornitori in caso di grandi clienti o progetti di notevole entità. La risposta al problema è data dalla forte rete costituita con i colleghi spagnoli, i quali hanno deciso di partire concentrandosi sull'illuminazione a LED. Le analisi di mercato a livello nazionale e nell'intera Europa hanno infatti dimostrato come prodotti all'avanguardia, efficienza energetica e servizi soddisfacenti possano essere combinati, per favorire l'attività commerciale. [www.fegime.es](http://www.fegime.es)



FEGIME Israel

# Illuminiamo la strada verso il futuro

All'inizio di ottobre Ben Basat della nazionale israeliana ha sconvolto la nazionale portoghese pareggiando all'85° minuto e concludendo la partita 1:1.

Comunque, grazie alla grande performance di Cristiano Ronaldo, i nostri amici portoghesi sono comunque riusciti a ottenere il biglietto per le Finali della Coppa del Mondo in Brasile nel 2014. Gli amici israeliani, purtroppo, hanno raggiunto solo il terzo posto nel Gruppo F e così sono stati eliminati dalla competizione.

Tuttavia esiste sempre una "seconda occasione" e la squadra israeliana, senza dubbio, ce la metterà tutta per migliorare. Le sessioni di allenamento, per dirne una, si svolgeranno in condizioni d'illuminazione eccellenti, garantite da FEGIME Israel. Le foto mostrano esempi degli ultimi progetti, per cui FEGIME Israel ha fornito gli impianti di illuminazione più idonei e i relativi accessori; tra questi lo stadio di Ramla (in alto a sinistra): il primo stadio israeliano conforme alle norme FIFA.

[www.erco.co.il](http://www.erco.co.il)



Prodotti

Entro il 2015 Theben sostituirà l'attuale range del rilevatore di presenza con nuove famiglie di prodotti.



# Design e funzionalità di prima classe

Entro il 2015 Theben sostituirà il range del rilevatore di presenza ThebenHTS con svariate e nuove famiglie di prodotti come, ad esempio, il »thePrema«. La collaudata area di rilevamento quadrata a 360° evita gli "angoli morti" o le sovrapposizioni all'interno dell'ambiente e riduce il numero di rilevatori di presenza necessari.

La gamma dei prodotti comprende i rilevatori per commutazione luce e presenza e per integrazione in sistemi di edifici dotati di tecnologia KNX. I rilevatori di presenza »thePrema Performance« garantiscono il controllo su un'area fino a 100 m2 e si dimostrano particolarmente idonei per uffici a pianta aperta e grandi superfici, che godano di abbondante illuminazione naturale, come le sale d'ingresso. I rilevatori di presenza

»thePrema Standard« sono impiegati, tra l'altro, in uffici individuali e corridoi, dotati di luce diurna incidente elevata. È possibile provvedere alle configurazioni, come per le scene luminose, attraverso i nuovi controlli remoti »theSenda S« e »P«, rimanendo comodamente a terra.

### theLuxa – l'elegante rilevatore di movimento

Anche il design del nuovo rilevatore di movimento »theLuxa« è stato standardizzato lungo l'intera gamma e può essere adattato discretamente a ogni tipo di edificio per il controllo dell'illuminazione esterna. L'ampia gamma dei prodotti comprende rilevatori di movimento per uso privato, ad es. abitazioni unifamiliari, corsie d'accesso o entrate posteriori e laterali. Unitamente a un design elegante e uniformato, all'elevata qualità del rilevamento e all'agevole installazione, i nuovi dispositivi offrono anche la funzione teach-in, che permette all'utente di regolare comodamente la luminosità iniziale direttamente sul rilevatore. Gli angoli di rilevamento di 150°, 180° e 360° e un range fino a 16 m consentono di garantire un'ampia gamma di applicazioni. Inoltre, theLuxa S360 è dotato di un giunto girevole, che ne permette un'agevole installazione su pareti o soffitti.

**theben**  
energy saving comfort

## Un nuovo Corporate Design

Negli ultimi anni Theben si è trasformata in un'azienda di respiro veramente internazionale. Di conseguenza il Corporate Design preesistente è diventato obsoleto: era tempo di cambiare.

In tale contesto l'obiettivo era presentare i prodotti in modo più accattivante ed enfatizzarne l'utilizzo pratico e le relative applicazioni per il cliente. Ne è scaturito un Corporate Design moderno, che attraverso una leggera rielaborazione del logo, una selezione di colori nuovi e una serie di foto inedite presenta l'azienda con un'immagine chiara e incisiva.

Il nuovo Corporate Design sarà introdotto via via in tutti i canali di comunicazione, come è avvenuto nel nuovo sito web già in funzione.



In alto: I due nuovi dispositivi di controllo remoto theSenda S e theSenda P sono configurati secondo la forma fluida ed ergonomica del rilevatore di presenza thePrema e sono particolarmente comodi da maneggiare. In basso: thePrema P (destra) dispone di una lente leggermente più curva per prestazioni più elevate.

www.theben.de



Prodotti

OBO Bettermann offre ai clienti un programma completo per la protezione da fulmini e sovratensione, per non parlare del relativo filmato trasmesso in Internet.



# Una protezione completa dai fulmini

Al giorno d'oggi, in ambito sia privato sia professionale, la nostra vita dipende in larga parte dalla disponibilità di computer e apparecchiature di controllo moderni e altamente sviluppati, dove però "altamente sviluppati" significa anche estremamente sensibili e vulnerabili in caso di scariche elettriche, fulmini in prossimità degli apparecchi o guasti all'alimentazione elettrica. Ecco perché diventa sempre più importante proteggere le apparecchiature ed evitare quindi, innanzitutto, che si verifichino perdite di dati, arresti degli impianti e fermi della produzione.

Con »Protected<sup>4</sup>« OBO offre una protezione completa attraverso l'interazione coordinata

di tutti i sistemi: dai sistemi di captazione e conduzione sui tetti ai sistemi di messa a terra nelle fondazioni. I fulmini, che colpiscono direttamente con un'energia fino a 200.000 A, vengono intercettati in modo affidabile dai dispositivi di captazione OBO e condotti in sicurezza verso il sistema di messa a terra attraverso scaricatori.

Mediante il sistema di messa a terra circa il 50 per cento dell'energia è scaricato al suolo, mentre l'altra metà viene distribuita lungo il sistema equipotenziale dell'edificio. OBO dispone del sistema di messa a terra conforme agli standard, di lunga durata, più appropriato per ogni applicazione. Il sistema

di collegamento equipotenziale costituisce l'interfaccia tra la protezione contro i fulmini esterna e interna e garantisce che non si formino nell'edificio pericolose differenze di potenziale, proteggendo così apparecchiature energetiche e IT. L'apparecchiatura OBO per la protezione da sovratensione garantisce una sicurezza ancora maggiore per apparecchiature di potenza, telecomunicazioni e tecnologia di trasmissione dei dati. Non esiste fulmine, che possa superare i sistemi »Protected<sup>4</sup>« OBO. Provate a guardare i filmati in Internet: il codice QR indica il percorso da seguire.

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

Prodotti

# Controllo accattivante

Legrand presenta »My Home Screen 10«, un nuovo touch screen multimediale, che soddisfa tutti i requisiti di chi desidera gestire la propria casa e controllarne i sistemi. Il nuovo monitor è parte del sistema »My Home« di Legrand, utilizzabile in appartamenti, case indipendenti, uffici e aziende.

Grazie al design sobrio ed elegante il nuovo display può essere montato a parete e si armonizza perfettamente con qualsiasi genere di arredamento. »My Home Screen 10« è una vera e propria postazione di lavoro multimediale, che offre la possibilità di gestire agevolmente la propria abitazione e il relativo sistema di automazione: installato come parte del sistema My Home di Legrand, consente in realtà di abilitare allarmi, regolare la temperatura, accendere o spegnere luci e gestire scenari.

Se collegato al sistema videocitofonico, il dispositivo può funzionare anche come avanzato video ricevitore, in grado di gestire chiamate, aprire porte e monitorare le videocamere interne ed esterne dell'abitazione.

Grazie al grande monitor 10" 16:9 interagire con la casa è molto più semplice e agevole: un piccolo movimento consente di navigare tra le camere e gestire le diverse aree nel modo desiderato. La grafica dallo stile lineare facilita la gestione delle varie attività.

Unitamente alla programmazione dei sistemi elettrici e di automazione domestica My



»My Home Screen 10« è disponibile nei colori bianco e nero.

Home Screen 10 permette anche la gestione personalizzata del contenuto multimediale. Grazie alla porta USB e allo slot per la scheda SD gli utenti sono in grado di ascoltare le proprie playlist, guardare foto e condividere video. Inoltre, il collegamento Internet attraverso la rete LAN garantisce in ogni momento la possibilità di navigare sul web e controllare le e-mail.

My Home Screen 10 è un dispositivo estremamente accattivante, innovativo e facile da usare, in grado di unire i vantaggi delle funzioni di automazione high-tech ai piaceri dell'intrattenimento domestico.

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

Prodotti

Philips e FEGIME lanciano la terza campagna di marketing congiunta a livello internazionale «Ottimizzare e risparmiare».



# La nuova campagna LED

Per il terzo anno consecutivo FEGIME e Philips svilupperanno e implementeranno una campagna di marketing congiunta a livello internazionale per l'intera Europa. Il messaggio centrale «Ottimizzare e risparmiare» si richiama al passaggio dall'illuminazione di tipo tradizionale ai LED, per migliorare la qualità della luce e ottenere risparmi eccezionali in termini di energia e costi operativi.

La campagna sarà incentrata sulle soluzioni LED in quattro segmenti applicativi: ufficio, industria, ospitalità e vendita al dettaglio.

Durante la campagna saranno organizzati presso gli outlet FEGIME lezioni frontali e formazione sui prodotti, dove gli installatori potranno approfondire le proprie conoscenze sulle ultime innovazioni dei LED nonché sulle promozioni speciali. Al fine di facilitare gli incontri è stato sviluppato un kit di strumenti per il marketing, con localizzazione in tutti i paesi partecipanti. Il kit comprende la brochure sulla campagna, una presentazione commerciale, campioni gratuiti, adesivi calpestabili e un gadget: una chiavetta USB con LED. La campagna si svolgerà nel primo trimestre del 2014.



Uno dei prodotti presenti nella campagna è il MASTER LED spot LV 7-35W MR 16. Questo spot LED è caratterizzato dalla tecnologia Airflux, la più recente innovazione di Philips, che consente un raffreddamento costante dei LED, garantendo quindi illuminazione e colori di altissima qualità. Rimuovendo il ventilatore si ottiene più spazio per le migliori lenti ottiche e si evitano così effetti di ombreggiatura per un raggio luminoso uniforme e privo di inclusioni: essenziale per applicazioni di fascia alta.

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

Prodotti

# Collegamenti affidabili

Con la «PZ6 Roto L» Weidmüller si accinge a lanciare sul mercato una nuova pinza crimpatrice multifunzione, che aiuta a risparmiare tempo, consentendo agli utenti una crimpatura rapida e sicura anche in punti difficili da raggiungere.

La crimpatura in certe condizioni richiede di solito molta pazienza, oltre a una mano esperta e ferma. Non così con la versatile «PZ6 Roto L»: gli utenti possono integrare cavi e capicorda nell'utensile anteriormente o lateralmente, con un notevole risparmio in quanto a tempo e lavoro. Inoltre, l'utensile dispone di un inserto a crimpare ruotabile, che può essere bloccato in due posizioni. Ciò consente di evitarne la rotazione involontaria durante la crimpatura e assicura un collegamento preciso, con tutti i vantaggi derivanti da un inserto a crimpare flessibile e fisso allo stesso tempo.

La necessità di cambiare utensili con conseguenti perdite di tempo appartiene ormai al passato. Ora, con un unico strumento è possibile crimpare cavi e capicorda con una gamma completa di sezioni da 0,14 a 6,0 mm<sup>2</sup> (AWG 24... 10). L'arresto automatico sicuro impedisce l'apertura



involontaria della «PZ6 Roto L» durante la crimpatura, evitando interventi scorretti. Il design ergonomico dell'impugnatura, la forma, il materiale e la struttura superficiale si adattano in modo ottimale ai requisiti dell'uso quotidiano e consentono di operare con sicurezza e comodità.

Le pinze a crimpare e i capicorda Weidmüller si accordano perfettamente, come specificato in standard e regolamenti internazionali, ad es. DIN EN 60352-2. Il certificato UL relativo ai capicorda crimpati e isolati dimostra come Weidmüller abbia reso possibili un numero stupefacente di applicazioni, destinate a un uso mondiale. Capicorda, utensili manuali e crimpatrici Weidmüller sono approvati come sistema globale.

In altre parole: pinza crimpatrice Weidmüller + capicorda Weidmüller = collegamento a crimpare approvato UL. E allora: via con i collegamenti.

[www.weidmueller.de](http://www.weidmueller.de)

Prodotti

# Soluzioni per ambienti a rischio di esplosione e pericolosi

Le innovazioni di Eaton mostrano i vantaggi derivanti dall'acquisizione di Cooper.

Alla fiera di settore »SPS IPC Drives« di Norimberga Eaton era presente con un numero impressionante di innovazioni. I motivi per l'acquisizione del 2012 erano palesi: insieme a Cooper sono entrati a far parte del portafoglio di Eaton MTL Instruments, GeCma e FHF Funke+Huster Fernsig. Per la prima volta a Norimberga Eaton è stato in grado di presentare le innovazioni del settore, nonché le interfacce Fieldbus e a sicurezza intrinseca (IS), soluzioni per collegamenti in rete di tipo industriale, sicurezza di rete e connettività wireless.

Le nuove soluzioni per ambienti pericolosi sono particolarmente interessanti. Il cosiddetto »MTL GeCma Pathfinder« comprende una serie di nuovi terminali PC remoti da utilizzare in tali aree. Il Pathfinder con il suo design snello e la struttura modulare garantisce un'elevata flessibilità. Grazie alla tecnologia a fibre ottiche integrata è possibile trasmettere notevoli quantità di dati su distanze

fino a 10 km senza pregiudicare la qualità. Volumi di dati di una certa entità consentono l'uso di monitor full-HD di grande formato da 22" e 24", disponibili con risoluzioni diverse.

La serie Pathfinder è disponibile in tre versioni industriali: remoto (RT), thin client (TC) e PC. Tutte le versioni dispongono di varianti per uso in aree a rischio di esplosione: zona EX 1/2 (gas) e 22 (polveri). La sua struttura modulare consente di abbreviare i tempi di consegna, aumentandone allo stesso tempo la qualità e l'affidabilità. Grazie all'ampia gamma di approvazioni internazionali Ex della serie, per l'uso in aree pericolose, i prodotti possono essere impiegati anche in progetti globali.



[www.eaton.eu](http://www.eaton.eu)

David Garratt (a sinistra), Amministratore delegato di FEGIME, con Denis Safrany di Eaton alla »SPS IPC Drives«.

eMobility

Dopo l'Estonia ora anche l'Olanda si appresta ad acquisire da ABB una rete nazionale per la ricarica dei veicoli elettrici.

# Anche in Olanda

L'ultimo numero di FEGIME Voice conteneva un articolo sulla creazione di un'infrastruttura per la ricarica rapida dei veicoli elettrici a livello nazionale in Estonia. ABB si era aggiudicata il contratto. Ora Ursula Kurer, Vicepresidente del gruppo in ABB, può annunciare l'ennesimo successo: anche l'Olanda si appresta ad acquisire lo stesso tipo di rete e sempre da ABB.

In estate ABB si è aggiudicata da Fastned un contratto per la fornitura di caricabatterie per più di 200 stazioni di ricarica rapida dei veicoli elettrici in Olanda. Questo garantirà a tutti i proprietari di veicoli elettrici la presenza di caricabatterie rapidi entro un raggio massimo di 50 km. Fastned ([www.fastned.nl](http://www.fastned.nl)) è stata fondata in Olanda nel 2011 al fine di costituire un'infrastruttura di ricarica a livello nazionale.

Ognuna delle stazioni Fastned sarà dotata di diversi caricabatterie rapidi multi-standard, come i modelli Terra 52 e Terra 53 da 50 kilowatt (kW), in grado di ricaricare i veicoli elettrici in 15-30 minuti. La costruzione delle stazioni Fastned, che disporranno di pensiline solari, dovrebbe essere completata entro il 2015.

Con 16,7 milioni di abitanti l'Olanda è finora il paese più popoloso intenzionato a installare una rete per la ricarica rapida a livello nazionale. Il design multi-standard di ABB consentirà alla rete di servire i veicoli elettrici offerti da tutti i maggiori costruttori di auto in Europa, Asia e USA.



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

Prodotti

I relé di sicurezza SIRIUS 3SK1 di Siemens sono di tipo modulare, pur mantenendo una gamma completa di funzioni.



# Semplicemente più sicuri

Gli operatori di sistemi necessitano di macchine in grado di soddisfare tutti i requisiti di sicurezza funzionali e rispondere ai criteri tecnologici più avanzati, oltre che disporre di una dotazione all'altezza dei requisiti futuri. I nuovi relé di sicurezza SIRIUS 3SK1 sono conformi ai più recenti standard di sicurezza e certificati per l'uso in ambito internazionale secondo le norme IEC 62061 e ISO 13849-1: un nuovo componente della tecnologia per la sicurezza industriale di Siemens.

Il relé possono essere utilizzati in modo facile ed economico. Per esempio, è possibile espandere agevolmente un'unità base con moduli input e output, in base alla relativa applicazione. Ciò consente di mantenere la flessibilità, conservare in ordine le scorte e semplificare la selezione dei prodotti, senza compromettere la funzionalità.

Inoltre, l'innovativo concetto dell'alloggiamento per i relé di sicurezza ha ottenuto il premio "iF product design award 2013", noto a livello internazionale. Ecco, quindi, una perfetta soluzione, facile e rapida, per ottenere un sistema sicuro e produttivo e garantirsi allo stesso tempo un

marginale competitivo. Scegliere i relé di sicurezza SIRIUS 3SK1 significa puntare sulla modularità mantenendo comunque una gamma completa di funzioni.

Con i relé di sicurezza SIRIUS 3SK1 si ottiene una dotazione ideale per svariate applicazioni localmente limitate in processi automatizzati. Non solo è facile ed economico espandere i processi con nuovi dispositivi, ma è anche possibile potenziarli e adattarli in vista dei requisiti futuri. Con un'unica unità base si possono controllare

fino a dieci sensori meccanici o elettronici e fino a venti output sicuri mediante moduli di espansione input e output, combinabili in modo flessibile.

Il design è estremamente semplice: interruttori DIP sono utilizzati per impostare i parametri sulle unità base multifunzionali, senza necessità di programmazione. Inoltre, i nuovi relé di sicurezza possono essere integrati perfettamente nell'automazione standard, minimizzando i costi per engineering e formazione e massimizzando allo stesso tempo la disponibilità del sistema.

Risultato: minori costi per installazione, progettazione e funzionamento dei sistemi.

## Vantaggi:

**Semplice** – grazie a un chiaro portafoglio di prodotti e alla funzionalità universale

**Flessibile** – grazie al concetto modulare del prodotto e a una parametrizzazione versatile

**Economico** – grazie alle variazioni ridotte e ai bassi costi dei collegamenti elettrici

[www.siemens.com/safety-relays](http://www.siemens.com/safety-relays)



FEGIME GmbH  
Gutenstetter Str. 8e  
(D) 90449 Nürnberg  
Germany

Tel 0049 (0) 911 641 899 0  
Fax 0049 (0) 911 641 899 30  
E-Mail [info@fegime.com](mailto:info@fegime.com)

## MEETING

- 20.02. – 21.02.14 Consiglio di amministrazione, Lisbona
- 26.02. – 28.02.14 FEGIME Future, Ginevra (con Eaton)
- 19.03. – 21.03.14 Assemblea degli azionisti, Madrid
- 21.05. – 23.05.14 Assemblea degli azionisti, Dublino
- 12.06. – 14.06.14 EUEW, Copenaghen
- 27.07. – 28.07.14 Consiglio di amministrazione, Parigi
- 17.09. – 19.09.14 Assemblea generale, Lisbona