

# voice

**NEWSLETTER**  
**01.2016**
**Editoriale**


ABB è una società svizzera. General Electric è americana, Schneider Electric è francese. Hager ha la sua sede in Germania - ma riesce a rimanere anche francese. Il nostro nuovo fornitore preferenziale europeo, Aurora, sviluppa soluzioni di illuminazione

in Cina e l'assemblaggio avviene a Swindon, Regno Unito. E con FEGIME Future ci incontriamo regolarmente in molti paesi e città differenti, al fine di allargare i nostri orizzonti - l'ultimo incontro è avvenuto con Philips ad Amsterdam.

Perché questo elenco? Perché i paesi e i luoghi che ho nominato dimostrano che viviamo e lavoriamo in un mondo globalizzato. Il nostro successo dipende dal farsi visita a vicenda, lavorare insieme senza barriere e dall'essere in grado di commerciare senza frontiere.

Tuttavia, la maggior parte dei miei connazionali hanno deciso che è meglio avere più frontiere. Preferisco non commentare. L'unica cosa che vorrei dire è che prima di tutto FEGIME United Kingdom ha sempre apprezzato il lavoro con voi e pertanto continuerà a farlo in queste nuove circostanze. Nessuno di noi conosce ancora realmente alcun dettaglio. Quindi manteniamo la calma, gustiamoci una buona tazza di tè e continuiamo con il nostro lavoro.

Il nostro lavoro è interessante e proficuo. I dati provenienti dall'Europa sembrano positivi, nonostante la situazione confusa, e i nostri progetti proseguono secondo i piani. Attualmente la nostra soluzione Web-to-Print sta facendo grandi progressi. Essa consente all'utente di creare automaticamente materiale pubblicitario individuale utilizzando i dati dal nostro database europeo. Questa tecnologia è stata introdotta prima in Germania, poi in Grecia e ora una mezza dozzina di altri paesi stanno seguendo l'esempio.

Buone notizie dall'Europa? Basta chiedere a FEGIME!

John Powell

**FEGIME Future**

## Il futuro è digitale



La digitalizzazione costituisce il tema più importante per tutti noi - non solo attualmente, lo sarà anche in futuro. FEGIME Future è responsabile del nostro futuro. E' dunque coerente che gli incontri, durante la prima metà dell'anno, con Osram e Siemens siano stati tutti incentrati sul mondo digitale di domani e sulla materia prima necessaria - i dati.

I telefoni cellulari e i tablet sono costantemente in uso per controllare e rispondere alle mail e ad altri messaggi. Un'azienda a conduzione familiare non sospende le proprie attività solo perché i proprietari sono in viaggio d'affari da qualche parte in Europa. Sì, FEGIME Future è un gruppo di giovani «nativi digitali» cresciuti nell'era digitale. Questo è molto comodo perché la digitalizzazione è il tema dei giorni nostri. I loro incontri, avvenuti nei primi sei mesi dell'anno, ne sono la prova. FEGIME Future è stata ospite di Osram a febbraio. Il settore dell'illuminazione è doppiamente colpito dalla digitalizzazione: per quanto riguarda i processi aziendali e rispetto alla tecnologia dell'illuminazione. La tecnologia dell'illuminazione di oggi è ovviamente a LED. I LED sono una... >>

**Indice**

<b>Il futuro è digitale</b> - digitalizzazione e i dati sono stati i temi trattati durante gli incontri di FEGIME Future con Osram e Siemens	1
<b>LEDVANCE porta luce al futuro</b> - il 1° luglio la divisione aziendale che si occupa di lampade di Osram è diventata un'entità giuridicamente indipendente con il nome di LEDVANCE GmbH	3
<b>Il futuro è in rete</b> - una relazione sulla fiera LIGHT+BUILDING 2016	4
<b>Nuovo e ancora più veloce</b> - per il nuovo negozio on-line di FEGIME Deutschland ogni funzione è stata ottimizzata	5
<b>Relazioni</b> da FEGIME España e FEGIME Norge	6
<b>Risultati di buon lavoro</b> - la collaborazione con Philips nella prima metà dell'anno	7
<b>Webinar con ABB</b> - una prima attività di successo con FEGIME Academy	8
<hr/>	
<b>Nuovi prodotti da Bticino, Phoenix Contact e Theben</b>	8 - 9
<hr/>	
<b>Relazioni</b> da FEGIME Polska e FEGIME United Kingdom	10
<b>Investire in Israele</b> - FEGIME Israel trae vantaggio dagli ingenti investimenti statali in infrastrutture	11
<b>FEGIME Day 2016</b> - un articolo sul primo FEGIME Day Europeo	12
<hr/>	
<b>Incontri 2016</b>	12



A sinistra: scendendo nei dettagli al workshop con Osram nel mese di febbraio. A destra: la foto di gruppo in occasione dell'incontro con Siemens in aprile.



>> ... fonte di luce a semiconduttore, di conseguenza appartengono, in qualche modo, al mondo dell'informatica e stanno generando uno sconvolgimento nel settore da anni.

Anche una grande azienda con una lunga storia nel settore dell'illuminazione come Osram ha percepito tale sconvolgimento. I nuovi fornitori, che in precedenza non hanno mai avuto nulla a che fare con lampade e apparecchi di illuminazione, hanno inondato il mercato per anni. La risposta di Osram a tale situazione è stata molto discussa dai media commerciali. La loro soluzione è il «carve-out» del mercato generale di lampade e illuminazione. Nella riunione a Monaco FEGIME Future è stata tra i primi a ottenere le prime informazioni esaustive. Erol Kirilmaz, Chief Sales & Marketing Officer, ha presentato «LEDVANCE», la nuova società e i suoi progetti. LEDVANCE sarà partner di FEGIME per tutte le lampade con marchio Osram e apparecchi di illuminazione a LED con marchio LEDVANCE. Il dr. Oliver Vogler, VicePresident Strategy & Marketing, ha presentato la nuova architettura brandizzata dell'azienda e ha fornito ai partecipanti una «Sneak Preview» del nuovo logo. (Maggiori dettagli su LEDVANCE si possono trovare a pagina 3.)

Per la seconda parte del programma, FEGIME Future è stata divisa in 4 gruppi geografici per le sessioni di workshop. L'obiettivo era di scoprire ciò che è realmente necessario da entrambi i

prodotti e le azioni pubblicitarie per il lancio dei nuovi apparecchi di illuminazione con successo sui vari mercati FEGIME. Le presentazioni e le discussioni che ne sono derivate sono state molto produttive ed i risultati hanno fornito LEDVANCE con una visione realmente europea nei requisiti dei grossisti FEGIME.

### Il workshop con Siemens

La digitalizzazione è stata anche il tema dell'incontro di FEGIME Future con Siemens che ha avuto luogo nel mese di Aprile a Erlangen, vicino a Norimberga. Valentin Dinkelbach, Key Account Manager, aveva portato con sé un vasto gruppo di esperti dei reparti IT e Marketing. Già solo questo dimostra quanto sia importante l'argomento.

Sia i modelli di business sia i processi decisionali cambieranno sotto l'influenza della digitalizzazione. È stato presentato il famoso studio di Forrester «La morte del venditore B2B» di Andy Hoar e Peter O'Neill. Gli autori sostengono che in USA entro il 2020 un milione di venditori B2B perderanno il posto di lavoro.

Solo compiti più complessi richiederanno l'impiego di ulteriore personale. In questa visione del futuro, business e soluzioni giorno per giorno saranno tutte gestite on-line.

Cosa ne pensa attualmente FEGIME? In breve: con la banca dati centrale europea e le opportunità che essa offre, il nostro gruppo si trova in una

posizione favorevole. Ed è proprio grazie a FEGIME Future che questo progetto è stato lanciato.

Ma le relazioni dei membri del gruppo FEGIME Future hanno dimostrato anche che in Europa ci troviamo di fronte a mercati molto diversi caratterizzati da velocità di cambiamento molto diverse. In alcuni paesi vi sono membri che realizzano oltre il 60 per cento della loro attività attraverso i loro negozi on-line. Altri offrono la possibilità di acquistare on-line - ma i loro clienti in realtà non sfruttano molto tale opportunità. Inoltre: tanti membri non hanno molti clienti in campo industriale, perché sono specializzati in attività residenziali. Molti di questi clienti preferiscono ancora il contatto personale con il loro grossista FEGIME.

Ciò significa che, contrariamente a molte previsioni, non tutti i mercati e le aree del nostro settore stanno cambiando così velocemente. Siemens e FEGIME Future sono stati in grado di cogliere l'occasione fornita da questo incontro per discutere in modo approfondito sui compiti che porterà il futuro.

Ad esempio, il Digital Marketing era all'ordine del giorno - ma questioni tecniche hanno dominato il workshop con l'attenzione su dati e norme. Senza dubbio i dati costituiscono la materia prima del futuro. Dato che questo workshop è stato così pieno di dettagli interessanti, forniremo un rapporto più completo in un'edizione speciale di FEGIME Voice in autunno (si veda pagina 10).



## FAMP: Dal 9 al 15 ottobre 2016 Già un successo

Quest'anno FEGIME Advanced Management Programme (FAMP) si terrà in ottobre presso la «Ashridge Business School» a Berkhamsted, Regno Unito. La scuola vanta una reputazione eccellente in un ambiente fantastico.

I temi trattati includono le aziende familiari, la gestione del personale e la gestione di se stessi. I moduli precedenti sono stati



così popolari che l'evento di quest'anno è già al completo. Abbiamo però messo a disposizione una lista d'attesa alla quale è possibile iscriversi inviando i dati alla sede centrale.

### Contattare Alexandra Fröhlich:

+ 49 911 64 18 99 13  
@ a.froehlich@fegime.com

## Partner

Il 1 luglio la divisione aziendale che si occupa di lampade di Osram è diventata un'entità giuridicamente indipendente con il nome di LEDVANCE GmbH. Gettiamo un po' di luce sulle opportunità.



# LEDVANCE porta luce al futuro

Un'impressionante profondità di esperienza in termini di luce, prodotti di successo con marchi forti e un team di vendita di grande impatto - questi sono i punti di forza sui quali la società LEDVANCE si concentrerà dal 1 luglio 2016. Questo è il giorno in cui la divisione aziendale che si occupa di lampade di Osram è diventata un'entità giuridicamente indipendente con il nome di LEDVANCE GmbH. Circa 9.000 dipendenti in 17 sedi di produzione a livello mondiale e agenzie in 50 paesi assicurano una presenza in tutto il mondo, il contatto diretto con i clienti e prodotti di alta qualità. Questa divisione aziendale «General Lighting» ha raggiunto un fatturato di circa due miliardi di euro nell'anno fiscale 2014/15.

Una posizione di partenza forte, come uno dei principali produttori di lampade al mondo, è un trampolino di lancio ideale per LEDVANCE per continuare ad espandere la sua ottima posizione di mercato nei canali commerciali e di vendita al dettaglio a lungo termine. Un importante vantaggio come il settore dell'illuminazione è attualmente esposto ad una transizione radicale. Negli ultimi anni in quasi nessun altro ramo le condizioni economiche e tecnologiche di base sono cambiate così radicalmente. Ciò è dovuto principalmente al trionfo del «diodo emettitore di luce» (LED).

LEDVANCE metterà i clienti nei canali commerciali e di vendita al dettaglio al centro delle proprie attività. L'indipendenza legale in futuro consentirà

una maggiore flessibilità e un focus sui fattori di successo nel settore dei beni di consumo dinamico, migliorando così le possibilità della nuova azienda di offrire una risposta rapida e svelta agli sviluppi del mercato. Allo stesso tempo, le nuove possibilità di business, come ad esempio il mercato dei prodotti intelligenti in rete (Smart Home) e le decisioni strategiche per l'ulteriore sviluppo dell'azienda possono essere valutate e attuate in modo più rapido.

Questa visione si riflette in «LEDVANCE» - il nome della nuova azienda. Il «LED» rappresenta da un lato il core business del settore luce, dall'altro sottolinea la significativa e crescente importanza dei prodotti LED sul mercato. «ADVANCE» simboleggia l'aspirazione della società di portare avanti e sviluppare continuamente per diventare il pioniere nel plasmare il mercato e non solo.

## One-Stop-Shop

Le fondamenta per un inizio di grande successo sono state piantate grazie a marchi forti e rinomati come «Osram» e «Sylvania» in Nord America (LEDVANCE ha il diritto di utilizzare questi marchi nei prossimi anni), così come grazie all'accesso al mercato globale e a una vasta gamma di lampade e apparecchi di illuminazione a LED di alta qualità.

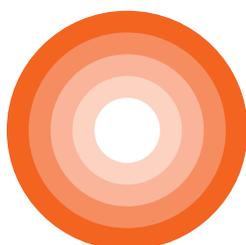
Per la stagione 2016/17 l'azienda offre la gamma retrofit LED più vasta di tutti i tempi, con oltre 200 nuove lampade a LED che vanno dal semplice

all'intelligente, dal funzionale all'interessante - il tutto sotto il marchio Osram. In termini di luce, però, LEDVANCE rimane un fornitore full-range. Rimane uno dei pochi produttori ad offrire anche prodotti con tecnologie di illuminazione tradizionali. Andando da lampade a incandescenza vecchio stile per applicazioni speciali, attraverso sorgenti luminose alogene e tubi fluorescenti, a lampade a risparmio energetico e lampade a scarica ad alta pressione, LEDVANCE può sempre offrire la soluzione ottimale per ogni esigenza e rimane un «one-stop-shop» per tutti i clienti.

L'eredità di un'azienda con una lunghissima storia nel settore dell'illuminazione è costituita da dipendenti esperti a tutti i livelli, un grande impatto in particolare, un team di vendita internazionale, l'accesso eccellente a livello globale ai mercati e una profondità di esperienza nel volume business, nonché una catena di approvvigionamento strutturata in modo ottimale. Tutto questo rende LEDVANCE uno dei partner preferenziali del settore all'ingrosso.

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

La prima informazione era disponibile presso la fiera LIGHT+BUILDING nel 2016, come mostra la foto principale. Il logo della nuova società riflette i benefici dei suoi prodotti per tutti - LEDVANCE porta luce nelle loro vite. Il carattere e il colore del logo ricorda la società originale Osram. A sinistra del nome vi è il simbolo aziendale di nuova concezione, radiante che simboleggia anche un impulso luminoso.



# LEDVANCE



Molto soddisfatti per la fiera: Frank Dahl di OBO presso lo stand dell'azienda.



Kevin Bell (a sinistra) e David Garratt firmano il contratto: Aurora è ora un «fornitore preferenziale europeo».



Un incontro internazionale presso ABB (da sinistra): Tarak Mehta, David Garratt, Vincent Hurel e Dieter Lautz.

light+building 2016

# Il futuro è in rete

Quando la nona fiera LIGHT+BUILDING ha chiuso i battenti, ancora una volta sono stati superati tutti i record precedenti: quasi 2.600 espositori provenienti da 55 paesi hanno presentato le loro novità su una superficie di circa 248.500 metri quadrati. Circa 216.000 visitatori di 160 nazionalità sono venuti a marzo per scoprire tutte le più recenti soluzioni del settore. Tra di loro vi erano i visitatori provenienti da 13 paesi FEGIME.



Ai nostri amici di FEGIME Hellas vengono mostrate le novità di HellermannTyton.

Per FEGIME e per David Garratt, direttore generale, la fiera è stata un successo anche per un altro aspetto. A Francoforte è stato firmato il contratto con il nuovo «fornitore preferenziale europeo» Aurora. Aurora è una figura globale

che fornisce tutti i quattro elementi dello spettro di illuminazione: driver e trasformatori, controlli, apparecchi d'illuminazione e lampade.

Il motto della fiera è stato «digitale - individuale - in rete». E questo potrebbe essere visto ovunque. La «Smart Home» sta arrivando. Ed è particolarmente vero ora che i fornitori si sono resi conto che essi non devono necessariamente fornire soluzioni davvero importanti. Una piccola selezione di funzioni utili è sufficiente per la maggior parte dei clienti. Ora ci sono sempre più offerte disponibili per target diversi. Per citare solo due esempi tra i tanti: «Busch-free@home Wireless» è una versione ulteriormente sviluppata e wireless della Busch-libera@home LAN di ABB. «KNX easy» di Hager ha reso davvero KNX facile, perché non è necessario il software ETS per collegare - tramite cavo o wireless - fino a 510 componenti in un unico progetto. Questi nuovi sviluppi fanno sì che la Smart Home possa avere prezzi accessibili e quindi interessare più clienti.

Nel settore dell'illuminazione il LED ha trionfato. Il motivo? Ci sono tanti modi diversi per controllarli, i LED si inseriscono perfettamente nella Smart Home. Tanto per fare un esempio semplice: molti produttori di interruttori stanno offrendo

soluzioni per il controllo di apparecchi a LED moderni tramite ZigBee. Oltre alla tecnologia, vi erano altre notizie importanti: la nuova società «LEDVANCE» è stata presentata presso lo



I nostri colleghi di FEGIME España in missione esplorativa presso lo stand Osram.

stand di Osram. Da luglio questa azienda - in precedenza la divisione aziendale di Osram che si occupava di lampade - è diventata giuridicamente indipendente e attiva nel settore delle lampade e apparecchi di illuminazione commerciali. Vi è un rapporto più dettagliato su LEDVANCE nella pagina precedente di questa edizione del «FEGIME Voice».

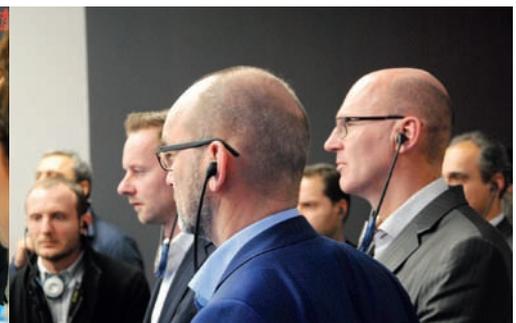
La prossima fiera LIGHT+BUILDING avrà luogo dal 18 al 23 marzo 2018.



Sorrisi presso Hager (da sinistra): Peter Caldwell, David Garratt e Daniel Hager.



Arnold Rauf (a sinistra), direttore generale di FEGIME Deutschland, spiega l'app FEGIME ELECTROtools a Jean-Philippe Dieudonné e Günter Suhrada di Eaton.



Ascoltando con attenzione allo stand Philips: i nostri colleghi di FEGIME Nederland.

FEGIME Deutschland

Ancora più veloce e ancora più facile da usare. Ogni funzione del nuovo negozio online di FEGIME Deutschland è stata ottimizzata.



# Nuovo e ancora più veloce

Si sta lavorando come se nulla fosse mai accaduto. Dalla fine di maggio il web-shop FEGIME Deutschland, con i suoi 2,4 milioni di prodotti, è rimasto online senza grossi problemi nonostante sia stato sottoposto a «ristrutturazione» dal suo lancio avvenuto nel 1999. L'equivalente informatico di un intervento a cuore aperto ha avuto successo.

«Non c'era niente da fare», ha dichiarato Klaus Schnaible, IT Manager di FEGIME Deutschland. «Il nostro negozio aveva solo bisogno di diventare a prova di futuro per essere in grado di vivere, all'altezza della sua reputazione, come uno dei migliori motori di ricerca – ed essere trovato - nel nostro settore.» In passato vi sono ovviamente sempre state innovazioni e nuove funzioni - quindi perché era necessario un cambiamento così fondamentale? Ogni programmatore conosce la risposta. Non è mai un problema aggiungere nuove funzioni - ma ad un certo punto il codice comincia a diventare disordinato. Nuove tecnologie con vecchie strutture possono ridurre il potenziale di un sistema. Quindi è per questo motivo che tutto è stato cambiato.

La nuova interfaccia utente è immediatamente evidente. Il design è più moderno e la grafica più piatta. I designer la chiamano «design piatto»: «Abbiamo seguito questa tendenza attuale, perché la troviamo molto interessante», ha spiegato Arnold Rauf, direttore generale di FEGIME Deutschland. Anche il pulsante del

carrello, simbolo universale per gli acquisti online, è ora nelle grafiche piatte ed eleganti.

La nuova navigazione dell'utente è anche parte del design. I passi che un utente deve fare dalla ricerca del prodotto all'inoltro dell'ordine sono stati attentamente analizzati. Questa indagine ha portato alla nuova navigazione dell'utente:



ora più informazioni sono disponibili dopo soli due passi. Ciò consente di risparmiare tempo durante la ricerca e l'ordine dei prodotti. Questo è importante specialmente quando il negozio è in uso su dispositivi con schermi di piccole dimensioni come smartphone o tablet.

### Come velocizzare qualcosa che è già veloce

Per aumentare la velocità, tutte le vecchie funzioni sono state reintegrate nel sistema. In questo modo i programmatori sono stati in grado di riordinare e «buttare fuori» un sacco di codice. Come dice il proverbio: meno codice, più velocità!

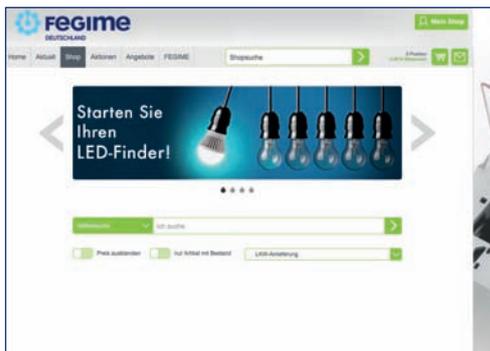
In particolare, per quanto riguarda la riproduzione della pagina, vi era la preoccupazione che non ci fosse spazio per migliorare. I file JavaScript sono stati consolidati ed è stata migliorata la memorizzazione nella cache dei dati richiesti di frequente, quest'ultima gioca un ruolo importante per accelerare il sistema, evitando inutili trasmissioni di dati e richieste al server. Questo metodo è stato utilizzato anche perché è possibile comprimere non solo le foto, ma anche i codici. Ora foto, JavaScript e codici HTML sono stati compressi ulteriormente con il risultato che la velocità di riproduzione pagina è migliorata del 30%.

Un'altra area di miglioramento è stata la comunicazione tra il negozio online e il sistema comune Enterprise Resource Planning (ERP) usato dai grossisti di FEGIME Deutschland. In passato le ricerche nel database e il sistema ERP avvenivano in successione - ora sono simultanei.

Klaus Schnaible è soddisfatto. «Il nostro sistema è ora così veloce che è solo la diffusione della banda larga in tutta la Germania che lo rallenterà.»

Ma una cosa non è cambiata affatto: il negozio, i suoi prodotti e tutte le preziose informazioni aggiuntive sono disponibili solo ai clienti professionali registrati. I consumatori finali non possono accedervi.

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



La prima impressione è che il design è stato rinnovato, ma per il resto il negozio on-line non è cambiato affatto. Non è sicuramente così. La navigazione utente è stata migliorata notevolmente e la programmazione radicalmente rielaborata. Il risultato è un negozio estremamente veloce e intuitivo.

A destra: un tipico esempio dei risultati di una ricerca. Tutte le normali funzioni e le informazioni sono invariate. Buone notizie per gli utenti di smartphone e tablet: sono state aggiunte molte nuove funzioni.



## FEGIME Norge

Pannelli solari e caricatori eVehicle: FEGIME Norge ha presentato i suoi servizi con grande successo alla Fiera Eliaden Trade.



## Ora anche con impianti fotovoltaici

Una volta ogni due anni dal 1984 i nostri colleghi norvegesi del settore si riuniscono presso la fiera «Eliaden» a Oslo. L'importanza di questa fiera si evince leggendo l'elenco degli espositori che comprende produttori come Eaton, Schneider Electric, Prysmian / Draka e Nexans. Dal 31 maggio fino al 2 giugno di quest'anno questi importanti partner di FEGIME sono stati vicini a FEGIME Norge (Berggård Amundsen) in fiera. La partecipazione alla fiera Eliaden ha registrato un record pari a 20.000 - un bel risultato considerando che la popolazione totale del paese è di soli 5 milioni.

Lo slogan della conferenza di apertura della fiera è stato: «Il futuro è verde e funziona a elettricità». Slogan perfettamente in linea con il

messaggio presentato dai nostri colleghi norvegesi al loro stand. L'attenzione si è concentrata sui pannelli solari e caricatori eVehicle. «FEGIME Norge è leader di mercato in entrambi i settori», ha dichiarato il direttore marketing Hans Ketil Andresen. «Abbiamo i prodotti e i venditori giusti al momento giusto.»

Il mercato per i caricatori eVehicle è cresciuto costantemente lo scorso anno. Uno dei motivi di questo sviluppo è che dal 2025 in poi dovranno essere disponibili sul mercato norvegese solo veicoli elettrici. Poiché la Norvegia sta sostenendo fortemente le fonti di energia sostenibile, il fotovoltaico fornisce un sacco di opportunità. E Hans Ketil Andresen vuole sfruttarne la maggior parte: «Vediamo un grande potenziale per le

soluzioni fotovoltaiche, sia nel settore residenziale sia in quello commerciale e siamo pronti ad investire in questo settore».

Vi era molto traffico presso lo stand FEGIME Norge. Andresen ed i suoi colleghi sono soddisfatti: «Abbiamo avuto un sacco di visitatori al nostro stand. Oltre 300 clienti hanno partecipato ai nostri seminari VIP durante la fiera per conoscere i nostri prodotti, servizi e soluzioni e dunque acquisire le conoscenze necessarie per far muovere questo mercato».

[www.fegime.no](http://www.fegime.no)

## FEGIME España

## Ospiti di Hager in Alsazia

I membri del FEGIME España vengono regolarmente in Germania per visitare fornitori preferenziali. Nel mese di maggio 26 colleghi spagnoli sono stati invitati a visitare Hager. Prestiamo attenzione: nel 1955 Hager è stata fondata a Saarbrücken, in Germania, ma il Gruppo Hager ha sede a Obernai - e che è in Alsazia, in Francia. Ciò dimostra che Hager ha le sue radici in una regione che in realtà può essere descritta meglio come europea.

Il gruppo FEGIME España è stato in grado di godere dei vantaggi della speciale organizzazione di Hager in diversi modi. Dal punto di vista tecnico i nostri colleghi spagnoli hanno guadagnato la conoscenza non solo dei processi di produzione, ma anche della filosofia dietro un'azienda familiare operante a livello internazionale. Dal punto di vista culturale e culinario c'era anche il tempo per esplorare



punti salienti della regione: pittoresche cittadine medievali come Obernai e Strasburgo, nonché i famosi vini alsaziani e la cucina.

I nostri colleghi di FEGIME España hanno goduto di tutti i diversi aspetti del viaggio. «Il calore

e la vicinanza con la quale siamo stati ricevuti meritano una menzione speciale,» dichiarano. «E 'stato un perfetto esempio di cooperazione tra imprese familiari.»

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



Grossisti di materiale elettrico sotto i riflettori: scene dai servizi fotografici in Grecia, Paesi Bassi e Norvegia.

## Philips

Una revisione della cooperazione creativa e di successo tra Philips e FEGIME nella prima metà di quest'anno.

# Fare un buon lavoro

Nel settore dell'illuminazione, è molto semplice «ottimizzare e risparmiare»: soluzioni di illuminazione efficienti consumano meno elettricità e impiegando applicazioni professionali è possibile abbattere ulteriormente i costi. All'inizio dell'anno Philips e FEGIME hanno lanciato una campagna pubblicitaria internazionale con il motto «ottimizzare e risparmiare», già un successo in alcuni paesi. I punti salienti della campagna hanno incluso offerte speciali di installatori di impianti di illuminazione - soprattutto per i LED - così come gli strumenti per il calcolo dei costi totali di un progetto e per massimizzare i risparmi energetici.

La campagna è stata incentrata sulla partnership molto stretta e di lunga data tra Philips e FEGIME. Nei 14 paesi partecipanti sono stati forniti su misura non solo materiale stampato come volantini, ma anche materiale on-line come newsletter per i clienti.

Nei paesi in cui FEGIME ha solo una società membro - ad esempio Kafkas in Grecia, Schuurman nei Paesi Bassi e Berggård Amundsen in Norvegia - un ulteriore elemento è stato aggiunto alla campagna. Qui il metodo classico «testimonial» è stato utilizzato focalizzandosi

letteralmente - sui grossisti stessi. In preparazione per la campagna, Philips ha organizzato servizi fotografici in questi paesi con i proprietari delle imprese familiari FEGIME. I singoli risultati sono eccellenti: foto di alta qualità che aggiungono fascino e credibilità al materiale pubblicitario.

Il duro lavoro svolto per la preparazione della campagna ha già dato i suoi frutti. Le analisi non sono ancora terminate, ma vale già la pena sottolineare due aspetti: prima di tutto il fatturato è aumentato notevolmente e in secondo luogo le newsletter via email ai clienti sono state uno strumento pubblicitario di grande successo.

## Un viaggio nel futuro digitale

Nel mondo dell'illuminazione è possibile utilizzare soluzioni affascinanti ad alta tecnologia per «ottimizzare e risparmiare». Come i semiconduttori LED che appartengono in parte al mondo dell'IT aprendo così tutta una serie di nuove possibilità di controllo dell'illuminazione e dell'edilizia. Così FEGIME Future si è incontrato con Philips ad Amsterdam per dare un'occhiata più da vicino. Insieme hanno visitato la società di consulenza Deloitte, che per più di un anno è stata l'inquilino principale di «The Edge». «The Edge» è il primo

edificio per uffici al mondo ad utilizzare il sistema di illuminazione Philips «Power-over-Ethernet» (PoE). I LED sono forniti contemporaneamente con i dati relativi all'energia elettrica e al controllo via Ethernet. Il sistema contiene anche il software per il controllo PoE compatibili con apparecchiature a LED. Ai membri di FEGIME Future è stato permesso di accedere al sistema e testare i controlli dell'illuminazione e altre funzioni. Munish Suri, Responsabile del International Key Account Management e vice presidente di Philips Lighting, in seguito ha spiegato che l'edificio pare sia uno dei «più intelligenti e verdi» nel mondo e «orgoglio nel settore della tecnologia».

La tecnologia nell'edificio «The Edge» è stata una perfetta introduzione al workshop più operativo «futuro digitale e connesso» organizzato da Frank Suintinger, Senior Key Account Manager. In effetti, il workshop poi è cominciato. Tra gli argomenti discussi: come promuovere la cooperazione tra le due organizzazioni e rafforzare ulteriormente il loro approccio comune alle sfide digitali del futuro. Insieme il gruppo ha esplorato le opportunità di crescita in diversi mercati e settori, guardato esempi di buone pratiche nei paesi membri e discusso appropriatamente sulla strategia di trasformazione digitale con l'obiettivo finale di fornire «connettività per tutti». Una soluzione era scritta sulla lavagna alla fine del workshop: «Comunicazione, comunicazione, comunicazione!»

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

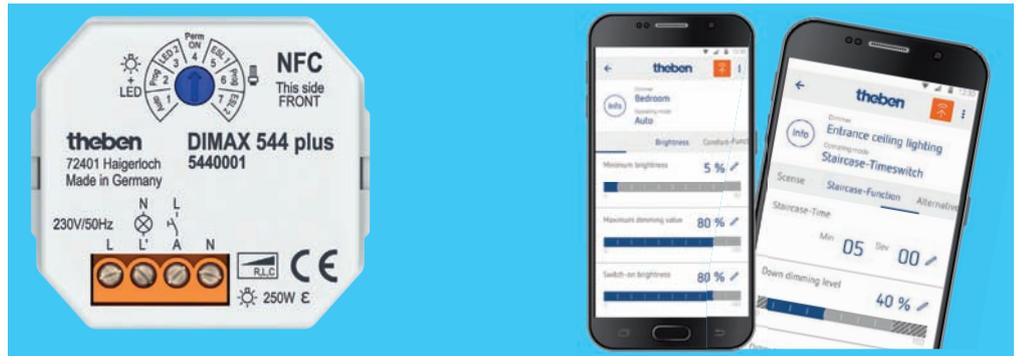


A sinistra: I membri di FEGIME Future di fronte a una foto dell'edificio «The Edge» - uno dei più moderni edifici per uffici al mondo - a Amsterdam. A destra: No - non sono alla ricerca di Pokemon, ma provano il sistema di controllo dell'illuminazione e edilizia dell'edificio «The Edge».



Prodotti

Theben presenta il dimmer universale DIMAX 544 plus, un dimmer per l'illuminazione a LED che può essere programmato con un'app mobile.



# Può essere programmato con un'app

Con i nuovi dimmer universali di Theben, DIMAX 542 plus e DIMAX 544 plus, è possibile creare scenari luminosi rilassanti premendo semplicemente un tasto. Il dimmer DIMAX 544 plus ora può essere programmato utilizzando un'app - ciò è possibile per tutte le funzioni come scenari di illuminazione, valori di luminosità e altre impostazioni, come ad esempio la funzione luce delle scale o il funzionamento a 2 pulsanti.

Il programma viene caricato sul dimmer tramite la Near Field Communication (NFC), tecnologia wireless. Questo significa che deve solo essere installato sul posto - niente di più. La trasmissione funziona anche per dimmer che sono già stati installati: in poche parole si mette lo smartphone sul muro vicino a dove è installato il DIMAX. Il corto raggio fornisce anche la massima sicurezza contro la manomissione e la manipolazione. Chi

non si trova a proprio agio con l'utilizzo di app mobili può anche programmare DIMAX in modo convenzionale, regolando il potenziometro con un cacciavite.

Il dimmer universale DIMAX è ideale per ammodernamenti. Se vi sono già i collegamenti, DIMAX può essere installato facilmente in scatole di derivazione esistenti. Le diverse impostazioni danno luogo a reazioni perfette alle diverse risposte di attenuazione delle luci a LED, permettendo così di regolare le vostre lampade a LED in modo armonico, continuo e affidabile. Inoltre, l'applicazione permette di selezionare curve di regolazione aggiuntive per i LED o i ventilatori.

Un altro aspetto importante del DIMAX è la «funzione veglia e sonno». Facendo doppio clic

sul tasto, esso attenua delicatamente la luce alla sera. Al mattino è possibile essere svegliati da una luce che diventa lentamente più luminosa. I moduli a diodo opzionali possono memorizzare fino a due scenari di illuminazione con valori di luminosità individuali. La funzione speciale «luci scale» trasforma il dimmer in un interruttore della luce scala con un avvertimento che precede lo spegnimento: prima che la luce si spenga, essa viene attenuata per un certo periodo di tempo. È anche possibile impostare il livello di attenuazione e la temporizzazione.

Il dimmer universale di Theben è disponibile come DIMAX 544 plus con NFC e programmazione tramite app o DIMAX 542 plus senza NFC. L'app gratuita per smartphone Android è disponibile su Google Play Store.

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

FEGIME Academy

## Webinar con ABB

La formazione via internet è possibile a livello europeo. Prova di ciò è stata recentemente fornita dal primo webinar mai tenuto da ABB per FEGIME Academy. In due giorni, a maggio di quest'anno, un totale di 50 partecipanti provenienti da 11 paesi FEGIME ha seguito il seminario sugli interruttori standosene comodamente a casa davanti al PC. In diretta dalla Finlandia, Anders Björklund, responsabile di prodotto globale di ABB in questo settore, ha presentato in inglese la vasta gamma di prodotti del nostro fornitore preferenziale e le sue applicazioni, nonché gli accessori e il materiale pubblicitario a disposizione. Sono stati utilizzati i server di ABB per questo webinar di prova, invece di utilizzare la piattaforma di FEGIME Academy, ma questo dovrebbe cambiare in futuro.



In un sondaggio di soddisfazione interno a FEGIME, eseguito dopo l'evento, i partecipanti hanno risposto positivamente e hanno dato a tutti gli aspetti citati - la qualità tecnica, il contenuto, la rilevanza ecc. - una valutazione positiva. I partecipanti hanno, inoltre, sottolineato il loro interesse a partecipare ad iniziative future. Suggestivi per i miglioramenti includono: più lingue, prodotti e marchi aggiuntivi.

In breve: il webinar di prova è stato un successo e poiché vi è una buona domanda per questo tipo di formazione on-line, ci saranno certamente più webinar di FEGIME Academy da seguire!



### Save the date! Congresso FEGIME 2017

I preparativi per il 15° congresso FEGIME sono a buon punto. Per la seconda volta ci incontreremo con i nostri amici e partner in Europa orientale. Save the date - il viaggio in Polonia vi ricompenserà!

Prodotti

Alimentazione «Quint Power» di Phoenix Contact per la massima disponibilità del sistema

# Alimentazione personalizzabile

Si tratta di un grande passo avanti: ora, con Quint Power, Phoenix Contact offre il primo alimentatore personalizzabile al mondo. Le soglie di segnalazione e le caratteristiche vengono adattate a livello individuale tramite l'interfaccia NFC wireless. Near Field Communication (NFC) è uno standard internazionale per lo scambio wireless di dati su brevi distanze di soli pochi centimetri. Su richiesta, l'alimentatore può anche essere consegnato preimpostato.



La tecnologia integrata Selective Fuse Breaking (SFB) batte sei volte la corrente nominale per

un massimo di 15 millisecondi per attivare selettivamente interruttori standard. I consumatori collegati in parallelo continuano a lavorare. Il boost statico, con un massimo del 125 per cento della corrente nominale, è disponibile in ogni momento, permettendo al sistema di essere comodamente ampliato. Per avviare carichi pesanti è inoltre disponibile il boost dinamico, con un massimo di 200 per cento della corrente nominale per un massimo di cinque secondi.

Il sistema di monitoraggio della funzione preventiva avanzata fornisce un allarme tempestivo di stati operativi critici specifici del sistema, anche prima che si verifichi un errore. Con i loro scaricatori di sovratensione riempiti di gas integrati, gli alimentatori singolo e trifase da 24 V offrono elevata immunità alle interferenze e un guasto alla rete elettrica di oltre 20 millisecondi.

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

Prodotti

La nuova unità interna video Classe 300 X13E di Bticino con connettività Wi-Fi.

# Mehr Kommunikation

Bticino ha lanciato una nuova unità interna video per il controllo citofono: la nuova Classe 300 X13E. Questa unità interna video ha un ampio display LCD Touch Screen da 7" per immagini nitide, nonché un facile ed intuitivo menu di navigazione.

Classe 300 X13E offre sia la connettività Wi-Fi sia un'app. Quindi, oltre all'unità interna video i clienti possono anche utilizzare i loro smartphone per il controllo citofono. Un normale router Wi-Fi è tutto ciò che è necessario per collegare lo smartphone all'unità e l'app è ovviamente disponibile gratuitamente per Android e iOS.

funzioni della nuova unità interna video, ovunque ti trovi. Anche se non sei a casa, puoi parlare con una persona che si trova sulla porta. L'app può essere utilizzata per aprire la porta ovunque ci si trovi. Se ci sono telecamere di sicurezza collegate al sistema e anch'esse possono essere attivate. E lo stesso vale per le altre funzioni in tutta la casa.

La novità è che questa unità interna video offre una nuova gamma di possibilità di connessione concepite con i moderni stili di vita in mente. La Classe 300 X13E è parte del «BTicino Eliot» gamma di prodotti volti anche ad «aprire la porta» all'Internet delle cose (IoT). Per essere precisi, la

Questa moderna combinazione di connessione Wi-Fi e app è molto facile da usare e fornisce maggiore sicurezza. Hai solo bisogno di uno smartphone per essere in grado di utilizzare tutte le

La nuova Classe 300 X13E è ideale per abitazioni ristrutturate e nuove costruzioni. La sua tecnologia a due fili rende l'installazione e la sostituzione delle vecchie unità molto semplici. Basta collegarlo al cablaggio esistente.

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



FEGIME United Kingdom

Ancora una volta molti colleghi di FEGIME United Kingdom hanno vinto premi quest'anno come top performer nel loro settore.



# Vincitori di nuovo

Ogni anno i nostri colleghi di FEGIME United Kingdom aspettano impazientemente gli «Electrical Wholesaler Awards», premiazione organizzata dalla casa editrice della rivista «Electrical Wholesaler» - e, anno dopo anno, sono tra i vincitori.

Quest'anno non hanno fatto eccezione. «CDR Electrical Wholesalers» ha avuto un doppio

successo: la società è stata votata «Miglior Grossista» nella categoria «meno di 10 filiali», e il suo sito web «molto elogiato», ha guadagnato il secondo posto.

I risultati nella categoria «rami 11-25» sono stati esattamente gli stessi del 2015. «KEW Electrical» è stata premiata come «Miglior grossista» e «BEW Electrical Distributors» è stata «molto elogiata». E

questo non è stato l'unico successo per BEW. Il loro responsabile di Chelmsford, Martin Rand, è stato votato come «responsabile di filiale dell'anno». E 'stato con l'azienda per oltre 30 anni.

[www.fegime.co.uk](http://www.fegime.co.uk)

FEGIME Polska

Il più grande membro di FEGIME Polska, Grodno S.A., vince un premio dalla Borsa.



Andrzej Jurczak (al centro) riceve il premio.

# La crescita viene premiata

Il più grande membro di FEGIME Polska, Grodno S.A., ha vinto il titolo di «Esperto della Borsa di Varsavia». Nella votazione finale, i grossisti di FEGIME battono il noto produttore nazionale di giochi per computer «CD Projekt». Il concorso e la cerimonia di premiazione di gala il 21 marzo sono stati entrambi organizzati dalla rivista economica «Puls Biznesu» e dal portale di finanza «Bankier.pl».

Grodno è diventata membro di FEGIME Polska alla fine del 2015. Si tratta di una società per azioni, che rimane comunque a conduzione familiare - oltre l'80% delle azioni con diritto di voto appartiene alla famiglia Jurczak.

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

«Vincere questo premio non è solo un grande onore per noi, ma è soprattutto la conferma della crescente importanza della nostra società che è sempre più riconosciuta dagli investitori», ha dichiarato il proprietario, Andrzej Jurczak, alla cerimonia di premiazione. «Siamo molto lieti che gli investitori apprezzino la nostra forza e la nostra crescita coerente e costante. In questo modo siamo riusciti a passare da New Connect\* al mercato principale della Borsa di Varsavia nel mese di ottobre 2015.»

\*New Connect: questo luogo di mercato alla Borsa di Varsavia è destinato alle piccole e dinamiche start-up ed è modellato sul «Alternative Investment Market» a Londra.

## Edizione speciale di FEGIME Voice

La digitalizzazione colpisce ogni singola azienda. Nell'industria, il suo sviluppo è particolarmente rilevante. In Germania l'espressione «Industry 4.0» ha cominciato ad essere utilizzata per descrivere l'industria digitalizzata - e l'espressione è ora diffusa in altri paesi europei.

Ma cosa vuol dire? Avremo presto fabbriche senza operai? Che ruolo giocheranno i dati? Questo autunno - con l'aiuto dei nostri fornitori preferenziali - cercheremo di fornire alcune risposte a queste e ad altre domande in un'edizione speciale di FEGIME Voice.





FEGIME Israel è in crescita - in particolare nel settore dell'illuminazione e delle infrastrutture. Ecco perché un nuovo magazzino centrale è ora in fase di realizzazione (al centro).

**FEGIME Israel**

Lo Stato sta investendo in infrastrutture, FEGIME Israel sta trasportando la merce - raggiungendo una crescita costante.

# Investire in Israele

FEGIME Israel è stata fondata nel 2013. Al momento è ancora una delle nostre associazioni nazionali con un solo membro: Erco Ltd. La società è stata costituita nel 1984 dalle famiglie Erez e Cohen (da qui il nome). La seconda generazione è già strettamente coinvolta nella gestione.

Attualmente Erco ha 13 punti vendita per fornire una copertura a livello nazionale, nonché un servizio efficiente e rapido ai propri clienti. Con una quota di mercato del 20%, la società è uno dei principali grossisti elettrici in Israele. Erco fornisce una vasta gamma di settori e clienti, ma è particolarmente focalizzata su progetti statali che generano molte attività poiché sono ancora necessari ingenti investimenti nelle infrastrutture del paese.

Per fornire ai clienti il servizio appropriato in questo settore, Erco si avvale di un team di ingegneri rinomati. Il loro compito è fornire la progettazione e la consulenza necessarie per questi progetti. Questo ufficio tecnico, con la sua stretta relazione con i clienti, permette a Erco non solo di reagire alle esigenze del mercato, ma anche di diventare proattiva e di influenzare le tendenze, le richieste e le esigenze del mercato.

Tra gli attuali grandi progetti vi è la stazione ferroviaria «HaUma». Qui Erco è responsabile del pacchetto completo relativo all'illuminazione convenzionale e di emergenza.

L'illuminazione in generale è uno dei punti di forza di Erco. Poiché l'efficienza energetica ha un ruolo importante in Israele, la tecnologia LED è un must assoluto. In un precedente numero di FEGIME Voice abbiamo già parlato della fornitura dell'impianto di illuminazione all'avanguardia dello Sami Offer Football Stadium. Nel frattempo, gli specialisti Erco sono stati anche in grado di dimostrare la loro competenza accendendo i campi da tennis con alta qualità e LED molto efficienti (foto in alto a sinistra). Altri progetti includono il tunnel Gilon - la prima galleria ferroviaria ad essere illuminata con apparecchi a LED - e diversi progetti di illuminazione pubblica per intere città che coinvolgono migliaia di lampioni a LED.

**Novità: Magazzino centrale e negozio on-line.**

Gli specialisti IT saranno particolarmente interessati a conoscere il progetto di Erco per la Israel Electric Corporation: i nostri colleghi hanno fornito

2.000 km di micro-condotti speciali in cui i cavi in fibra ottica possono essere soffiati - e, quindi, hanno contribuito a migliorare la disponibilità di connessioni internet ad alta velocità in tutto il paese.

Poiché la domanda è cresciuta, i magazzini di Erco sono diventati troppo piccoli. Di conseguenza, un nuovo centro con magazzino centrale e logistica è ora in fase di realizzazione, comportando un investimento di circa 12 milioni di euro. Tale struttura si trova a metà strada tra Tel Aviv e Gerusalemme. Con una superficie di 10.000 metri quadrati e una tecnologia di stoccaggio automatica all'avanguardia, Erco si sta preparando a fornire la crescita pianificata e a combinare migliori livelli di stoccaggio con un servizio di consegna ai clienti ancora più veloce.

In aggiunta a questo, Erco è pronto per lanciare il più innovativo negozio on-line B2B per le imprese elettriche in Israele. Il database è stato sviluppato da una società israeliana ed è in grado di fornire all'utente informazioni complete su ogni elemento. La previsione di Erco è che - insieme al loro nuovo centro logistico principale - questo sistema sarà in grado di fornire l'acquisto online efficace e competitivo per ogni cliente professionale nel paese.

**Save the date**

Dal 7 al 9 dicembre Erco informerà i fornitori preferenziali di FEGIME circa gli sviluppi e le opportunità per le imprese in Israele. Gli inviti per questo evento arriveranno a breve.

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



## In Russia per la prima volta

Nel mese di giugno l'Assemblea Generale di FEGIME si è tenuta per la prima volta in Russia. Lavorare a Mosca è stato facile grazie alle doti organizzative di FEGIME Russia - e il programma per il tempo libero è stato indimenticabile. Molte grazie ai nostri colleghi russi!





# FEGIME Day

17. JUNE . 2016

Il 17 giugno di quest'anno è stato il FEGIME Day. Durante questo giorno, e nelle giornate precedenti e successive, in tutti i paesi FEGIME hanno avuto luogo eventi per celebrare i valori di FEGIME. Vi sono state molte di idee creative. Solo per fare qualche esempio: un torneo di pallavolo in Russia, «Giornata del fornitore» in Italia e in Romania, eventi per i dipendenti in Germania, una competizione di calcio in Polonia, una giornata di eLearning presso la sede, una giornata in famiglia allo zoo in Irlanda, un open day in Lettonia, una gita aziendale al centro fitness in Finlandia.

Forse il progetto più ambizioso è stato intrapreso da alcuni colleghi polacchi. Un team da Grodno, membro di FEGIME Polska, ha affrontato un viaggio epico in moto e conquistato il passo «Khardung La» nel Kashmir, a circa 5.400 metri (18.000 piedi) sopra il livello del mare, è uno dei passi più alti accessibili ai veicoli in tutto il mondo.

Un'altra idea molto significativa e commovente dalla Grecia: un team di FEGIME ha fatto un grande sforzo per contribuire a rendere realtà i sogni di una bambina malata di 4 anni. Quindi per il futuro vogliamo che i membri scambino le proprie idee, copino o sviluppino ulteriormente - o ne pensino di nuove! Una cosa è certa: per il futuro il FEGIME Day sarà un appuntamento fisso nell'agenda annuale. Il prossimo FEGIME Day sarà il 30 giugno 2017!



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

## INCONTRI

- 21.09. – 23.09.16 Assemblea generale, Budapest
- 09.10. – 15.10.16 FEGIME Academy FAMP, Ashridge, UK
- 18.10. – 19.10.16 Incontro BOD, Madrid
- 23.11. – 25.11.16 Assemblea generale, Norimberga
- 07.12. – 09.12.16 Evento per i fornitori preferenziali, Israele