

voice

NEWSLETTER
02.2016



Editoriale

Quest'anno, il termine più in voga sarà "digitalizzazione". Tutto diventerà digitale – immediatamente. Se credessimo a ciò che dicono consulenti e report, noi grossisti non dovremmo saperne nulla e dovremmo essere scomparsi dal

mercato già da qualche anno. Ma non è così: stiamo crescendo, così come sta crescendo la famiglia FEGIME. Con l'aiuto dei nostri colleghi spagnoli e portoghesi, abbiamo persino trovato un partner in Argentina: un caloroso benvenuto ai nostri colleghi di Redelec!

Com'è possibile tutto ciò? Ci stiamo espandendo perché ogni singolo membro di FEGIME – ognuno nella propria maniera special – si prende estrema cura dei clienti. Per tutto ciò che riguarda il digitale, siamo all'avanguardia nel settore. Non metterò nuovamente in evidenza i vantaggi del nostro database prodotti. Chiunque voglia ottenere maggiori informazioni deve solamente chiamare il nostro reparto IT a Norimberga.

La nostra è una combinazione di vicinanza al cliente, tecnologie efficaci e cooperazioni internazionali che non può essere copiata nemmeno dai giganti del web. I nostri colleghi tedeschi lo hanno dimostrato molto chiaramente nel meeting di novembre. Grazie a ciò, siamo nella fortunata posizione di poter ignorare gli altri termini in voga del momento come "cambiamento di paradigma" e "interruzione" e quindi continuare a lavorare secondo i nostri soliti standard.

Spero che tutti abbiano trascorso il periodo delle vacanze con un po' di relax – dopo tutto il duro e soddisfacente lavoro del 2016, ce lo siamo proprio meritati. Quest'anno proseguiremo nello stesso ordine d'idee: più intensi ed innovativi e con quel mix di individualità e spirito di gruppo tipico di FEGIME. Personalmente, non vedo l'ora di rivedervi tutti al nostro Congresso a Varsavia. Fino a quel giorno, vi auguro salute, ricchezza e felicità per tutto il 2017!

Willem Schuurman

FEGIME

Redelec

FEGIME ha sottoscritto un accordo di cooperazione con il gruppo leader di grossisti indipendenti di materiali elettrici "Grupo Redelec Argentina S.A." che è entrato in vigore a partire dal 1° ottobre 2016.

Attraverso Tre Continenti

L'Argentina è una nazione che accende l'immaginazione. Ricca di calciatori leggendari e invenzioni culturali come il tango, si estende molto a sud – come potrete sapere grazie alle crociere antartiche – fino alla città più meridionale del mondo: Ushuaia. Potrebbe quindi non essere una sorpresa venire a conoscenza del fatto che è ovviamente patria di grossisti di materiali elettrici indipendenti ed impegnati che osservano i mercati internazionali e sanno bene i luoghi nevralgici per il nostro settore.

Benvenuti a FEGIME! A settembre, i membri di FEGIME hanno votato per sottoscrivere un accordo di cooperazione con il gruppo argentino di grossisti indipendenti di materiali elettrici "Grupo Redelec Argentina S.A.". Europa, Asia e Sud America: a partire dal 1° Ottobre 2016, FEGIME è attivo in tre... >>

Contenuti

Attraverso Tre Continenti – FEGIME sottoscrive un accordo di cooperazione con "Grupo Redelec Argentina S.A.", effettivo dal 1° ottobre 2016	1
Formare la Next Generation – il modulo 2016 del FEGIME Academy Management Programme (FAMP) è stato un grande successo.	3
News da FEGIME France e FEGIME Deutschland	4
News da FEGIME Ireland, FEGIME United Kingdom e FEGIME Finland & Baltics	5
30° anniversario – un anno di attività per celebrare il 30° anniversario di FEGIME	
España ha raggiunto l'apice con un super evento a Madrid.	6
Avere successo anche al di sotto della superficie – FEGIME Israel ha indetto un Supplier Day per presentare se stessi, la nazione e le opportunità da loro offerte.	7

Nuovi prodotti da ABB, Cimco, Eaton, Feilo Sylvania, HellermannTyton, Ledvance, Mennekes, OBO Bettermann, Philips, Phoenix Contact, Siemens, Weidmüller – e anche report relativi ad Aurora e Schneider Electric 8 – 15

Meeting 2017 15



>> ... continenti. “Per il momento, Redelec non è membro di FEGIME come lo sono le realtà di altre nazioni,” ha spiegato David Garratt, Managing Director di FEGIME. “La definiamo cooperazione perché crediamo che le distanze renderanno ardua la possibilità di lavorare assieme strettamente come facciamo con i nostri colleghi europei ed israeliani. Tuttavia, garantire l’indipendenza dei grossisti di materiali elettrici è sempre stato il compito principale di FEGIME, quindi siamo molto felici di poter continuare questo progetto a livello internazionale.”

Redelec è stato fondato nel 2001 e si è subito inserito come gruppo leader nel mercato argentino con una quota di mercato che supera il 30%. Possiede 14 grossisti membri con un totale di 32 punti vendita e 900 dipendenti.

Il contatto tra i gruppi è iniziato più di 15 anni fa, quando i membri fondatori di Redelec hanno fatto visita ai membri di FEGIME in Spagna per uno scambio di idee e per discutere delle best

practices tra indipendenti. Il risultato è stato l’incontro tra due gruppi molto simili con visioni, filosofie e missioni molto simili. “Sono felice del raggiungimento di questo accordo”, ha detto il vice presidente di Redelec, Pablo Balán. “Siamo un gruppo abbastanza giovane, ma unico in Argentina. Siamo convinti che la collaborazione

con FEGIME ci aiuterà a migliorare ulteriormente la nostra posizione di lavoratori indipendenti. Siamo un gruppo composto da imprese familiari che condividono le stesse idee e attendiamo con ansia uno scambio di idee e best practice con FEGIME.”

Redelec

Dati

Anno di fondazione	2001
Quartier generale	Buenos Aires
Membri	14
Punti vendita	32
Fatturato annuale	130 milioni di Euro
Quota di mercato	31 %

Le aree di cooperazione sono già state delineate. La più importante è forte la Gestione Informazioni di Prodotto (PIM – Product Information Management). I nuovi colleghi possono imparare molto dal processo di creazione del database prodotti più grande d’Europa nel nostro settore. “Ma progetti come questi hanno bisogno di tempo – il contatto personale tra i gruppi si sta sviluppando molto velocemente,” ha dichiarato David Garratt. Ad ottobre, Martina Cruzolin è diventata la prima partecipante argentina ad un FAMP (vedi pagina successiva) e FEGIME è felice di dare il benvenuto ad una delegazione proveniente dal Sud America per il congresso di Varsavia.

www.redelec.com.ar



Congresso 2017



BENVENUTI A VARSAVIA!

Dopo il congresso di Budapest tenutosi nel 2013, visiteremo l’Europa orientale per la seconda volta: dal 18 al 20 maggio 2017, FEGIME incontrerà i suoi partner a Varsavia.

Ci aspettiamo una città con una miscela affascinante di tradizione e modernità – e l’ospitalità di FEGIME Polska!

Non dimenticate! All’inizio del 2017, la sede di Norimberga invierà tutti i dettagli e i documenti necessari alla registrazione. Benvenuti a Varsavia!

FEGIME Future

Ancora più partecipanti provenienti da ancora più nazioni: il modulo 2016 del FEGIME Academy Management Programme (FAMP) è stato un grande successo.



Formare la Next Generation

29, 38 ed ora 51 – così si è sviluppato il numero di partecipanti al FAMP nei tre anni della sua esistenza. Lo scorso ottobre nel Regno Unito hanno partecipato 51 imprenditori della nuova generazione e per 13 di loro era la prima volta ad un meeting FEGIME Future. I partecipanti sono arrivati da 15 nazioni diverse (3 in più della scorsa edizione) tra cui – per la prima volta – l’Argentina.

La sede ospitante nel 2016 – la Ashridge Business School di Berkhamsted – non solo ha progettato un programma di altissima qualità per i giovani imprenditori di FEGIME, ma ha creato uno scenario fantastico per il corso. La Ashridge House è una residenza signorile situata nella splendida campagna inglese vicino Londra. In passato monastero e casa di Enrico VIII, oggi è una sala convegni accreditata ed imponente, provvista delle strutture di ultima generazione per l’insegnamento, l’apprendimento e lo sport.

Durante il FAMP – come è ormai tradizione – l’argomento principale della prima giornata sono state le Aziende Familiari. Quest’anno al timone c’era il dottor Hari Mann. La sua carriera è iniziata alla Goldman Sachs prima che facesse ritorno alla London School of Economics per prendersi cura di una serie di ruoli riguardanti la consulenza per le aziende appartenenti al FTSE 100. Tuttavia, negli ultimi anni, i suoi contatti con il subcontinente indiano lo hanno portato a lavorare con – e hanno acceso il suo interesse per – le aziende familiari. Il tema principale da lui

toccato per FEGIME Future è uno dei più cruciali: la Governance. Casi concreti sono stati utilizzati per illustrare la sua estrema importanza per le aziende familiari. Hari ha moderato le discussioni e ha dato consigli per la creazione la migliore base giuridica possibile: il protocollo famiglia. Ha inoltre fornito tutti i partecipanti di un kit di strumenti e di una bozza di un protocollo famiglia.

È stato poi il turno del tutor del corso Jean Vanhoegaerden, Professore di Practice a Ashridge. È specializzato in Gestione Internazionale e Cambiamenti Organizzativi ed era quindi la persona ideale per trattare non solo gli altri due argomenti principali – Gestione delle Persone e Leadership – ma anche la prima delle Soft Skills – Gestione del Cambiamento – e guidare il lavoro di gruppo “Tool to Take Home” di quest’anno: uno strumento di Valutazione del Dipendente. Jean ha gestito il suo ruolo chiave nel FAMP con grande stile. Con l’aiuto di casi concreti rilevanti e simulazioni, ha ottimizzato le dinamiche di gruppo – cosa che ha portato ad un’incredibile sessione provocatoria chiamata “Crucial Conversations” (conversazioni cruciali). Per quest’ultima, i partecipanti sono stati divisi in piccoli gruppi ognuno dei quali lavorava con un attore professionista, il cui ruolo era quello di interlocutore nella “conversazione cruciale” scelta (e riassunta) dal partecipante.

Le rimanenti soft skills sono state presentate dalle colleghe di Jean, Sharon Olivier (Intelligenza Emozionale) e Amy Armstrong (Gestione di Se

Stessi). Durante la loro visita ad Ashridge, ai partecipanti di FEGIME Future è stato consegnato un questionario online sulla “Resilienza Emozionale” da compilare ed Amy ha preparato il quadro delle informazioni relativo ai risultati che ne emergevano. I partecipanti sono stati esortati a lasciare l’aula radunati in coppie ed andare sui prati della Ashridge House a discutere del loro punteggio.

Venerdì pomeriggio i gruppi sono stati quindi convocati per essere informati dei loro incarichi di gruppo. A tutti, è stato dato il compito di discutere e sviluppare uno strumento utile per la valutazione dell’efficacia dei team nelle loro aziende familiari – le presentazioni che ne sono risultate sono state molto sorprendenti. L’evento finale della settimana del FAMP è stata la Cerimonia del Diploma, in cui i partecipanti hanno ricevuto i loro meritissimi attestati da Jean e dal presidente di FEGIME, John Powell.

Il FAMP 2017 avrà luogo dal 15 al 21 ottobre. Il focus sarà su tutte le cose digitali che influenzano il nostro modo di lavorare. I dettagli verranno annunciati all’inizio dell’anno e gli inviti verranno inviati in estate. Tutti i membri di FEGIME Future – presenti e future – sono i benvenuti. Sarà di certo un avvenimento molto popolare – fate quindi in modo di registrarvi in tempo!

www.fegime.com





Un grande successo: Nikolas Mugnier (destra), Presidente di Algorel, ha dato il benvenuto ad un totale di 2000 partecipanti al "Salon Algorel".

FEGIME France

2000 partecipanti

FEGIME è rappresentata in Francia da Algorel Electricité, la divisione elettrica del gruppo indipendente, con base a Parigi, Algorel Sanitary and Plumbing Group – leader nel settore. Durante il "Salon Algorel" – il loro meeting annuale – svoltosi a settembre, Nicolas Mugnier, Presidente di Algorel, e Dimitri Both, Managing Director, sono stati orgogliosi di annunciare le loro cifre: 1100 titolari, manager e dipendenti delle aziende membre, e 900 rappresentanti di partner fornitori si erano recati vicino Parigi, nell'arena di Disneyland.

Trovare sufficienti alloggi per un gruppo di queste dimensioni è solamente una delle sfide logistiche che i nostri colleghi francesi hanno superato

brillantemente. Il sito europeo di Disneyland, con i suoi numerosi hotel e grazie alla sua quotidiana esperienza nella gestione di grandi gruppi, abbinate alla eccellente accessibilità, è stata una scelta perfetta. Molti fornitori di riferimento europei per FEGIME hanno partecipato: ABB, Eaton, Feilo Sylvania, GE, Hager, Honeywell, Ledvance, Legrand, OBO Bettermann, Prysmian e Schneider Electric, tutti con i loro stand contenenti i prodotti da presentare ai membri di FEGIME France.

Norbert Géminard, Presidente di FEGIME France, era visibilmente soddisfatto: "Il Salon è un'ottima opportunità per scambiare informazioni e rafforzare la cooperazione con i nostri partner

del settore. L'anno prossimo terremo di nuovo il Reverse Salon a Lione. Lì, i membri avranno degli stand e di fornitori li visiteranno per discutere dei prodotti e vederne le presentazioni. Tra due anni saremo di nuovo qui a Parigi. In questo modo, ci incontriamo ogni anno ma in ambienti diversi."

Quest'anno al Salon, per la prima volta, i colleghi di Algorel hanno avuto la possibilità di votare per i loro preferiti su 5 categorie. Alla fine della giornata, i premi "Algorel Star" sono stati consegnati ai vincitori, i quali hanno anche vinto 9 metri quadrati di area espositiva gratuita al prossimo Salon a Parigi.

www.algorel.fr

FEGIME Deutschland

Sulla Strada Giusta

A Novembre, FEGIME Deutschland ha invitato i suoi fornitori nella città di Fulda, nel cuore della Germania, per presentare la strategia digitale del gruppo. I 190 ospiti hanno subito notato che FEGIME Deutschland appartiene all'avanguardia digitale ed è tutt'altro che impaurita della digitalizzazione.

Kerstin Steffens, Presidente del Consiglio d'Amministrazione, ha commentato: "La tecnologia non cambierà il nostro modello di lavoro – continueremo a fornire un servizio

ottimale alle altre aziende." Il gruppo è "sulla strada giusta" e continuerà ad imparare, investire e rispettare le esigenze dei clienti.

Il Managing Director, Arnold Rauf, ed il Direttore IT, Klaus Schnaible, hanno spiegato i dettagli. Molte persone hanno paura che grandi società come Amazon renderanno superflui i grossisti indipendenti. Rauf ha mostrato i motivi per i quali è improbabile che ciò succeda. Il rapporto con il cliente è un esempio. Nessun cliente è fedele ad una società – la fedeltà tra grossista e cliente è parte della quotidianità degli affari nel commercio all'ingrosso di materiali elettrici.

Il Direttore IT, Klaus Schnaible, ha elencato i vantaggi del database prodotti che viene utilizzato da sempre più stati membri FEGIME e ha presentato l'app ELECTROtools. Questa applicazione è stata già scaricata più di 100.000 volte – ciò la rende una delle app più popolari nel nostro settore.

L'investimento continuo nella quantità e nella qualità dei dati deve essere un must – anche per i nostri fornitori.

Un'ulteriore sorpresa è stato il moderatore Nikos Kafkas, Presidente di FEGIME Hellas. Ha presentato la sua azienda e ha illustrato la ricetta per una tipica storia di successo FEGIME-style con mente, corpo ed anima.

www.elektro-online.de



Tutto esaurito: 190 fornitori partner hanno accettato l'invito.



Arnold Rauf spiega perché FEGIME appartiene all'avanguardia digitale.

FEGIME Ireland

FEGIME Ireland sta investendo nel marketing e presto inizierà ad utilizzare il database europeo.



Paulius Masteika

FEGIME Finland & Baltics

Nuovo Managing Director

Il 14 novembre, Dennis Belajevs è stato nominato Managing Director di FEGIME Finland & Baltics. I nostri colleghi del Nord Europa sono molto felici di avere trovato in Dennis un esperto del settore molto abile, capace di rinforzare ulteriormente la loro organizzazione. È un ingegnere elettrotecnico che possiede anche un master in economia aziendale e più di 20 anni di esperienza in tutti gli aspetti del nostro settore. Inoltre, ha assunto cariche importanti per ABB e Siemens.

Il suo ultimo incarico è stato particolarmente interessante: Direttore Marketing Digitale Internazionale dell'eCommerce per "Booking Group SIA". Le abilità e le competenze digitali che Dennis ha appreso durante questo suo percorso saranno degli elementi preziosi per i nostri colleghi baltici di FEGIME, dato che quell'area è una delle più digitalmente avanzate in Europa.

www.fegime.fi

Espansione e Crescita

Il 2016 è stato un anno molto impegnato e florido per FEGIME Ireland. Le vendite del gruppo continuano ad aumentare ed il gruppo ha raggiunto i 26 punti vendita in tutta la Repubblica d'Irlanda quando, ad ottobre, Tom Byrne della Enniscorthy Electrical Wholesalers ha inaugurato la sua ottava succursale a Dungarvan nella Contea di Waterford.

Nel corso del meeting annuale svoltosi a Giugno, i membri di FEGIME Ireland hanno deciso di investire ulteriormente nella struttura centrale e hanno assunto Paulius Masteika, incaricandolo di un nuovo ruolo relativo al marketing. Lavorerà assieme ai membri per dare vita nei mesi a venire ad una quantità di nuove iniziative di marketing,

sia per ciò che concerne i progetti centrali sia relativamente a quelli individuali. In passato, Paulius ha lavorato in Germania e Turchia completando progetti per brand del calibro di Google, LG, L'Oréal e Tommy Hilfiger.

FEGIME Ireland ha inoltre investito in una piattaforma centrale online, cosicché ogni membro possa avviare il proprio online store nei mesi a venire. Un altro eccitante passo in avanti: d'ora in poi, saranno nove i membri attivi sul web all'interno del loro mercato. Con l'integrazione del database europeo da Norimberga, ciò aiuterà a fornire la migliore soluzione online relativa al mercato all'ingrosso elettrico irlandese.

www.fegime.ie

FEGIME United Kingdom

Persino oggi, talvolta, l'antico ed il moderno vanno a braccetto nella città di Londra.



Alan Reynolds (sinistra) è iscritto con il titolo di "Liveryman" (membro) alla "Worshipful Company of Lightmongers".

cerimonie tradizionali ed aggiunto la beneficenza ai loro incarichi.

La "Worshipful Company of Lightmongers" è ovviamente una delle organizzazioni più recenti di questo tipo ("Lightmonger" = venditore di luci elettriche), ma adempie ai doveri originari dell'industria dell'illuminazione moderna nel Regno Unito. I suoi membri vengono scelti da personalità attive nel settore della formazione e della beneficenza. Quella di Alan è stata una scelta obbligata per questo ruolo di lighting ambassador, "ambasciatore dell'illuminazione".

Ad agosto, gli sono state consegnate le Chiavi della Città di Londra, onorificenza che porta con sé un'ampia gamma di privilegi simbolici ed antichi e che è tuttora vista come un grande onore.

Alan ha commentato dopo la cerimonia: "Questo è un grande onore per me, ho trascorso tutta la mia vita in questo settore e con questa onorificenza sento che i miei sforzi sono stati ripagati. Sono inoltre felice di vedere come ciò promuove il gruppo FEGIME. Al giorno d'oggi, la formazione non è mai abbastanza completa. Sto lavorando molto duramente con fornitori e membri per promuovere la formazione dello staff per sfruttare al massimo le opportunità derivanti dalle nuove tecnologie e dalla legislazione."

www.fegime.co.uk

Ambasciatore dell'illuminazione

Alan Reynolds, amministratore delegato di FEGIME United Kingdom ha molti anni di esperienza in tutti i settori della nostra industria (vedi FEGIME Voice 2/2015). Lungo l'arco della sua carriera ha cercato di aiutare il prossimo – attraverso opere di volontariato e la promozione di formazione ed istruzione. E nel 2016, i suoi sforzi sono stati doppiamente ripagati.

A maggio, la sua nomina come "Liveryman"

(membro) della "Worshipful Company of Lightmongers" è stata accettata. Le "Livery Companies" (corporazioni) della città di Londra sono associazioni di categoria che rappresentano un'evoluzione delle antiche gilde della città. Molte risalgono ai tempi medievali quando erano – e spesso lo sono ancora – responsabili non solo per le norme e di regolamenti dei loro associati, ma anche della formazione. Al giorno d'oggi, hanno mantenuto i loro costumi e le loro



Sinistra: il moderatore Prof. Juergen B. Donges – destra: David Fernandez, Presidente di FEGIME España, durante il suo discorso finale.

FEGIME España

Un anno di attività per celebrare il 30° anniversario di FEGIME España ha raggiunto il suo culmine spettacolare con un grande evento multimediale svoltosi a Madrid.

Il 30° anniversario di FEGIME España

Un anno di attività per celebrare il 30° anniversario di FEGIME España ha raggiunto il suo culmine spettacolare il 19 ottobre: il Managing Director, Jorge Ruiz-Olivares, ha dato il benvenuto a più di 200 avventori al teatro "Philips Gran Vía". Tra gli ospiti erano presenti non solo membri, grossisti e partner fornitori, ma anche il consiglio di amministrazione di FEGIME e il presidente ed il management dell'associazione spagnola di grossisti ADIME.

Il teatro di Madrid è stato una location meravigliosa per questo superlativo evento multimediale. Dopo aver proiettato il video aziendale che descriveva lo status attuale e i risultati ottenuti finora da FEGIME España, Jorge Ruiz-Olivares ha esposto i pensieri del gruppo sulle possibilità e le strategie dei prossimi 30

anni e ha anche presentato i progetti in vigore, specialmente per quanto riguarda il settore IT.

Ulteriori contributi sono stati portati da John Powell, Presidente di FEGIME, che ha preso parte in un dibattito assieme a dei rappresentanti dei gruppi partner di FEGIME España Simon, Schneider e General Cable, che hanno offerto la loro visione su questioni rilevanti ed importanti per il gruppo.

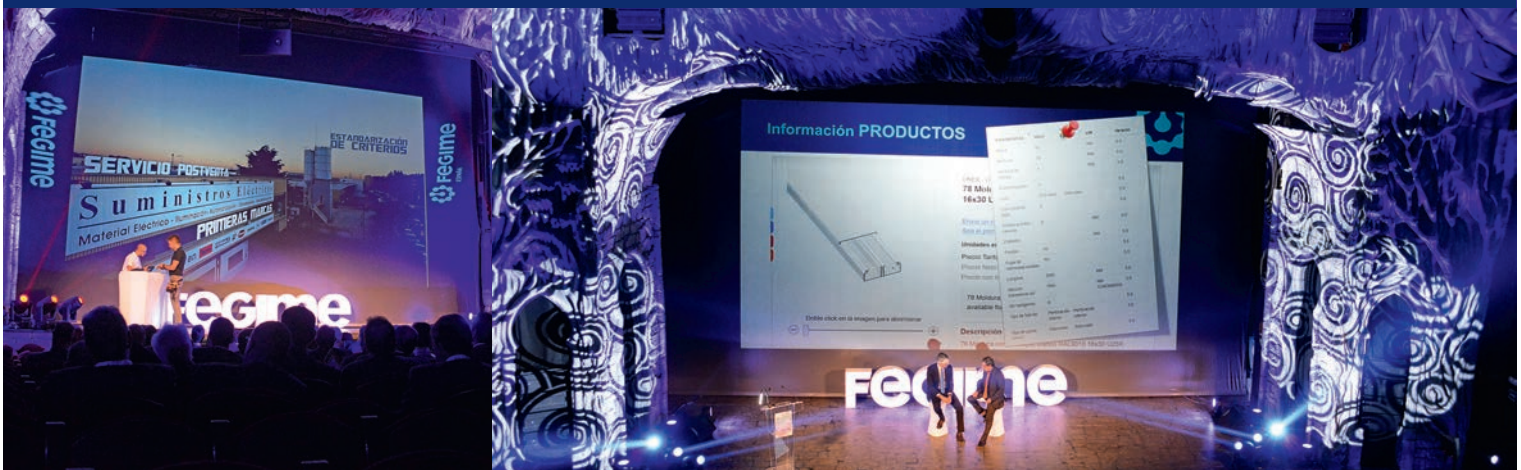
Il moderatore è stato il Prof. Juergen B. Donges, Professore di Economia all'Università di Colonia, Direttore dell'Economic Policy Institute e dell'Otto Wolff Institute ed ex consulente economico del governo tedesco. Il suo discorso stimolante, tenuto in uno spagnolo fluente – è nato a Siviglia e ha trascorso una lunga parte della sua vita in

Spagna – ha suscitato numerose domande dal pubblico all'interno di una sessione Q&A molto esauriente.

Il Presidente di FEGIME España, David Fernandez, ha concluso l'evento con un discorso di ringraziamento verso tutti i presenti – ed anche verso un gruppo che era troppo numeroso per essere presente: le tante migliaia di clienti di FEGIME España.

www.fegime.es

Il teatro "Philips Gran Vía" a Madrid è stato una location meravigliosa che ha ospitato i festeggiamenti per l'anniversario.





Amir Cohen presenta FEGIME Israel ed il nuovo centro logistico. Tutte le altre foto sono state scattate durante la visita al progetto «HaUma».

FEGIME Israel

FEGIME Israel ha indetto un Supplier Day per presentare se stessi, la nazione e le opportunità da loro offerte.

Avere successo anche al di sotto della superficie

Israele – rappresentato da Erco Ltd. – appartiene alla famiglia FEGIME ormai da tre anni e mezzo. “Abbiamo pensato che era ora di invitare ad Israele i nostri fornitori europei di riferimento per mostrare loro la nazione e fargli esplorare il potenziale che possiamo offrire,” ha detto Amir Cohen, Managing Director di FEGIME Israel.

Era un’offerta che non si poteva rifiutare. All’inizio di dicembre, un gruppo di 18 – tra cui rappresentanti di 7 fornitori europei di riferimento – hanno accettato l’invito di FEGIME. La giornata è iniziata con le presentazioni del Managing Director di FEGIME, David Garratt, e di Amir Cohen.

Erco – l’azienda familiare delle famiglie Erez e Cohen – è stata fondata nel 1984. Si è quindi estesa dopo una sola generazione fino a diventare n.1 nel mercato e – grazie ai suoi 13 punti vendita e ai 300 dipendenti – si trova nella posizione di poter offrire copertura nazionale

ai suoi clienti. Quando il nuovo centro logistico sarà completato nel 2018, questo servizio sarà ancora più efficiente.

Il nuovo centro logistico sarà fondamentale. Poiché così come Erco cresce di anno in anno, anche l’economia israeliana è caratterizzata da un tasso di crescita regolare che raggiunge il 3%. Il governo supporta tutto ciò con una serie di progetti di infrastrutture che produce un’ampia quantità di affari per il nostro settore.

Erco, grazie al suo sostanzioso team di ingegneri, è specializzato nella fornitura dell’illuminazione per molte di queste opere pubbliche. Non è quindi un caso che dopo le presentazioni il gruppo è partito alla volta di Gerusalemme per visitare il cantiere della stazione ferroviaria «HaUma». A 80 m sotto le strade della città vecchia, il governo sta costruendo una nuova stazione che fungerà da capolinea per la linea A1 ad alta velocità del treno da Tel Aviv. Con ciò, si intende dare respiro

alla rete stradale e ridurre i tempi di viaggio fino ad arrivare a 30 minuti. La dispendiosa decisione di costruire sottoterra è stata presa per garantire la protezione dei siti storici della città.

Una cosa è certa: a quelle profondità, c’è un gran bisogno di illuminazione. Erco è responsabile del pacchetto completo di illuminazione tradizionale e di emergenza. Equipaggiato con il vestiario di sicurezza necessario, il gruppo ha intrapreso un lungo tour guidato di questo affascinante progetto ingegneristico che dovrebbe essere completato in due anni. Johannes Staudinger, Direttore Commerciale di Zona/Vendite Internazionali di Mennekes, ha espresso le impressioni del gruppo: “Congratulazioni a FEGIME per aver organizzato un tour così ben organizzato. In particolare, gli scambi con Erco sono stati molto interessanti e spero che saremo capaci di intensificare la nostra cooperazione in futuro.”

www.erco.co.il

La stazione ferroviaria «HaUma» è situata 80 metri sotto le strade di Gerusalemme ed è attualmente il più grande cantiere di Israele.



Prodotti

Le soluzioni di manutenzione remota online presentate da Weidmüller permette una sicura ed efficace monitoraggio dei macchinari.



Manutenzione remota sicura ed efficace

Più completo è il design delle soluzioni di manutenzione remota per macchinari e sistemi, più complessa e lunga diventa la loro gestione. Persino connessioni sicure e mirate relative a già esistenti sistemi IT sono impegnative. La nuova soluzione di manutenzione remota u-link online di Weidmüller non è solamente elegante, ma stupisce anche per il suo rapido ed efficace accesso ai macchinari ed ai sistemi.

U-link rende più facile la manutenzione remota e permette ai clienti di gestire efficientemente gli impianti di produzione. L'intuitiva interfaccia di u-link può essere configurata facilmente per sincronizzare il sistema e personalizzarlo in modo veloce per soddisfare gli specifici requisiti del design. In aggiunta ad un innovativo servizio cloud che opera su server sicuri e ad alta

disponibilità in Germania, u-link fornisce anche una piattaforma online con dei "contenitori" sicuri, nei quali i dati vengono protetti da eventuali accessi non autorizzati.

Grazie alle sue speciali proprietà, u-link garantisce una base solida per l'installazione sicura e vantaggiosa delle più accurate soluzioni di manutenzione remota. Numerosi impianti di produzione ed utenti possono essere gestiti contemporaneamente grazie alla sua struttura chiara e concisa. La soluzione di manutenzione remota u-link non ha limiti e può registrare una quantità indefinita di router ed utenti nel portale. U-link utilizza la gestione individuale dei diritti per fornire una specifica gestione del sistema: utenti, gruppi ed i loro diritti d'accesso sono gestiti da u-link in conformità con le specifiche

dei singoli clienti. Molteplici impianti possono essere interconnessi velocemente attraverso il servizio cloud.

L'accesso remoto alle attrezzature ed agli equipaggiamenti è garantito attraverso una connessione VPN sicura – da qualunque location nel mondo. I server in Germania assicurano in qualunque momento un accesso sicuro a tutti i sistemi. Inoltre, i router Ethernet di Weidmüller Industrial garantiscono la totale integrità del sistema di manutenzione remota. La monitoraggio e la messaggistica è fornita da Weidmüller Heartbeat: riporta la disponibilità di un router in relazione alla soluzione di manutenzione remota u-link.

www.weidmueller.com

Prodotti

Dieci anni di eccellenza dimostrata in tutto il mondo

Mennekes ha presentato le sue combinazioni di prese AMAXX per la prima volta alla Light+Building Fair nel 2006. Dieci anni dopo, la conclusione è chiara: AMAXX è un grande successo. La versatilità del sistema è stata dimostrata in diversi settori in tutto il mondo, dai terminali per i container e le celle frigorifere agli impianti di produzione, passando per gli impianti sportivi.

Lo slogan "AMAXX your Industry!" sottolinea il fatto che il sistema è molto versatile – anche a livello internazionale. Ed è proprio in questa versatilità mondiale che Mennekes ha investito. Ci sono nuove caratteristiche atte a soddisfare i requisiti internazionali, come gli involucri e i componenti classificati UL (Underwriters' Laboratories), i sistemi di connessione Nema per i mercati del Nord e del Sud America e soluzioni specifiche per il mercato cinese. Tutti i dispositivi vengono fabbricati in conformità con gli standard e testati individualmente secondo EN/IEC 60309

e 61439 e UL 508A, dipendentemente dal cliente o dal progetto.

Tutti i dispositivi AMAXX sono conformi ai gradi di protezione IP44 o IP67. Le piastre modulari delle



combinazioni di prese possono essere attrezzate con alloggiamenti, interruttori, pulsanti o altri elementi operativi o di controllo. Le prese cee da 16A, a 3 poli fino a 63A, a 5 poli e altri tipi di connettori a terra conformi agli standard nazionali sono utilizzabili. In aggiunta, possono essere installate delle spine porta dati con keystone diverse per RJ45 o altri connettori.

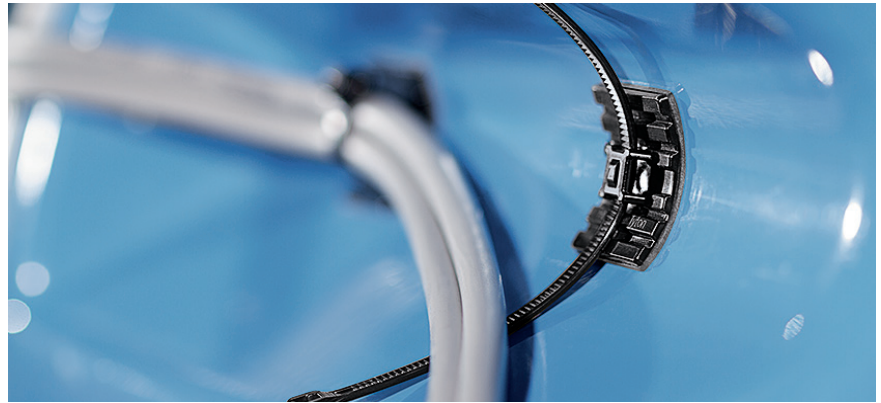
Gli involucri sono composti da plastiche di alta qualità che garantiscono le migliori proprietà meccaniche, termiche ed elettriche. Per affrontare le aggressive condizioni atmosferiche in determinate aree lavorative, gli involucri e gli sportelli fatti di AMELAN offrono la sicurezza necessaria.

Nota bene: se richiesto, Mennekes è disponibile a sviluppare soluzioni totalmente personalizzate anche in quantità esigue.

www.amaxx.info

Prodotti

HellermannTyton è diventato ora un fornitore di riferimento, ma già da anni fornisce soluzioni eccellenti per quanto riguarda la gestione dei cavi. Una piccola ma intelligentissima innovazione è stata appena aggiunta nella loro gamma.

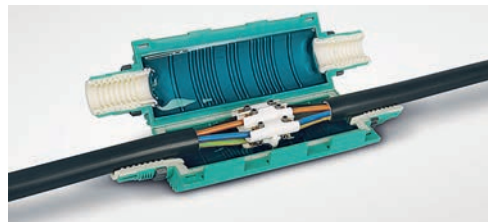


Veloce, solida ed affidabile

HellermannTyton ha spianato la strada della gestione dei cavi per oltre 80 anni. L'ultima innovazione si chiama FlexTack: il supporto laccio cavo flessibile ed autoadesivo è una alternativa efficace ai fissaggi a vite su superfici circolari o angolari. Fornisce ad ingegneri ed installatori una maggiore libertà nella ricerca della soluzione perfetta in casi di impegnativi scenari di instradamento dei cavi ed evita il danneggiamento dei cavi o rischi di inciampo.

L'adesivo acrilico garantisce un'adesione forte ed affidabile su superfici plastiche a bassa energia come il polipropilene ed il polietilene ma anche su superfici rivestite a polvere, dipinte, verniciate o ad alta energia come vetro e metallo.

L'installazione del supporto è facile. Basta solamente rimuovere la pellicola protettiva dall'adesivo ed applicare il supporto con un po' di pressione manuale nella posizione desiderata.



I pressacavo gel Reliseal sono costruiti per fornire alle connessioni via cavo una robusta protezione in ambienti estremi, specialmente a terra o sott'acqua (IP68, 10 metri). Il sistema a vita patentato e il pressacavo integrato offrono un ottimo scarico della trazione. E sono molto facili da utilizzare.

L'adesione iniziale di FlexTack è relativamente molto alta. Il cablaggio può essere assicurato e fissato con lacci cavi appositi senza ritardo di propagazione. Il supporto autoadesivo flessibile FlexTack è composto da poliammide stabile al calore ed è adatto per applicazioni a lungo termine a temperature che vanno da -40° C a +105° C. FlexTack può quindi essere montato su componenti curvi soggetti ad alte fluttuazioni di temperatura. Disponibile in bianco ed in nero FlexTack (dimensioni 28 x 28 x 6,3 mm) è la soluzione ideale per un'ampia varietà di applicazioni indoor e outdoor.

<http://hellermanntyton.com>

Prodotti

Nuovi prodotti da OBO

I sistemi di instradamento cavi senza alogeni OBO proteggono le persone, l'ambiente e le proprietà. Tutti i prodotti sono composti da PC/ (policarbonato/acrilonitrile-butadiene-stirene). Questo materiale fa parte delle plastiche autoestinguenti. Per un sicuro instradamento dei cavi, OBO offre sistemi WDKH di canaline passacavi senza alogeni a muro ed a soffitto, ed anche canaline passacavi senza alogeni VKH per la costruzione dei quadri elettrici.

prodotti è il sistema di installazione GKH Rapid 80, completamente senza alogeni, e tutti i suoi accessori. I tre sistemi di instradamento dei cavi di OBO sono disponibili in tutte le dimensioni standard. Sono stabili, facili da installare e vengono prodotti con un alto livello di qualità.

Prese a terra GES R2

Le prese a terra GES R2 di Ackermann prodotte da OBO sono ideali per quelle aree che hanno bisogno di essere alimentate con energia e dati in modo poco appariscenti – residenze private, aree pubbliche, atri e centri commerciali. Il loro impiego è semplice. I canali vengono inseriti nello spazio riservato all'installazione e il suddetto spazio viene chiuso con una copertura.

<http://obo.de>



Gli aspetti relativi alla sicurezza del sistema di installazione GKH Rapid 80

- Basso tasso di creazione del fumo
- Basso livello di tossicità dei gas
- Scarso rilascio di gas corrosivi
- Perfettamente adatto per aree pubbliche

Dettagli delle prese a terra GES R2

- Disponibile con coperchio a ribalta, tube body o piastra di chiusura
- Rivestito con rame, ottone, cromo o nichel di alta qualità
- Coperchio a ribalta e piastra di chiusura disponibile anche in plastica (IP40)
- Design modulare per diverse condizioni di applicazione
- Spazio per l'installazione di 2 prese e 2 moduli data
- Coperture in metallo – quando chiuso, certificato IP66





Al centro: Kevin Bell (sinistra) e David Garratt firmano il contratto: ora, Aurora è un fornitore europeo di riferimento. Le altre foto mostrano l'impianto di Swindon, Regno Unito.

Fornitore di riferimento

Aurora Group è un nuovo fornitore europeo di riferimento di FEGIME

Un nuovo partner per l'illuminazione

L'industria dell'illuminazione sta vivendo attualmente un periodo di cambiamento distruttivo che sta causando confusione ed insicurezza. Durante l'assemblea generale a Budapest, i membri FEGIME hanno discusso di questi cambiamenti con i rappresentanti di Aurora Group. È chiaro che questi sconvolgimenti rendono necessaria una selezione molto più accurata di fornitori e prodotti, in modo da restare competitivi nel mercato dell'ingrosso. Nel 2016 Aurora Group è diventato un fornitore europeo di riferimento – un processo sostanzialmente influenzato dai successi comuni di FEGIME United Kingdom e FEGIME Ireland (una crescita annuale di più del 15 per cento). "Attualmente, l'industria dell'illuminazione è in un costante stato evolutivo. Di conseguenza, è importante che FEGIME abbia una gamma più ampia di partner per poter sfruttare tutte le opportunità. Riteniamo che Aurora sia un partner molto innovativo, motivato, flessibile e orientato alla distribuzione", ha dichiarato David Garratt, Managing Director di FEGIME.

Richard Sells, Managing Director di Aurora Group, ha commentato: "Questa collaborazione permette ad entrambi i gruppi di fornire soluzioni

intelligenti, affidabili e performanti ad un numero sempre maggiore di contraenti e clienti finali. Ciò si può riassumere in quattro parole: Valore oltre ogni immaginazione."

Partnership per trovare le migliori soluzioni

Aurora, pluripremiato gruppo produttore con impianti di produzione in Regno Unito ed in Asia, è specializzato nella ricerca e sviluppo, nel design, nella produzione e nella distribuzione di soluzioni LED innovative, intelligenti e a risparmio energetico per il commercio e di progetti attraverso i brand Aurora e Enlite. La sua rete globale abbraccia oltre 70 nazioni.

Grazie alla partnership con Aurora, i membri FEGIME possono accedere alle gamme di prodotti di questi due brand che sono su misura per mercati specifici a prezzi competitivi, permettendo margini sostenibili che supportano il canale commerciale. I due brand differiscono come segue:

Enlite è una gamma di prodotti per l'illuminazione low-cost che assicurano prestazioni elevate e

sono progettati per un'installazione ed una manutenzione senza problemi – due attributi chiave sia per i grossisti che per i contraenti..

I prodotti del brand Aurora offrono una qualità eccellente e sono adatti ad un'ampia varietà di applicazioni. Aurora fornisce un programma unico che offre supporto al commercio ed ai progetti, tra cui la gestione delle vendite, progettazione dell'illuminazione, un servizio clienti regione per regione e strumenti di marketing, showroom e punti vendita.

Inoltre, il nuovo partner offre accesso diretto all'illuminazione intelligente e l'internet delle cose (IoT). L'illuminazione sta diventando la base per il più ampio network di dispositivi sensibili e connessi nell'ambiente urbano e diventerà la base per lo sviluppo per le future applicazioni tecnologiche. Aurora è stato il primo a sottoscrivere un accordo con Gooee, la piattaforma americana IoT per l'illuminazione LED, per ricercare della prossima generazione dell'illuminazione e per mantenere la promessa dell'azienda: fornire valore oltre ogni immaginazione.

<http://auroralighting.com>

Attraverso la combinazione del loro dipartimento di ricerca e sviluppo e la produzione con le infrastrutture globali, Aurora Group è uno dei partner più importanti nell'industria dell'illuminazione.



Tecnologia e Marketing

A novembre, Schneider Electric ha presentato ai membri FEGIME una nuova gamma di opportunità comuni per il futuro del settore industriale.



Schneider Electric a Norimberga (da sinistra a destra): Anne-Marie Pereira, Fabrice Jadot e Xavier Perrot.

Opportunità per una crescita futura

L'ultimo meeting FEGIME del 2016 si è svolto a Norimberga e ha coinciso con la fiera SPS. Il tema del meeting era "Industria 4.0". Il contatto europeo di FEGIME con Schneider Electric, l' Account Director del reparto per la distribuzione strategica, Xavier Perrot, ha portato con sé due colleghi per presentare ai membri FEGIME i diversi aspetti di questo settore e le opportunità che da essi derivano. Dapprima Fabrice Jadot, SVP – CTO del dipartimento per l'innovazione e la tecnologia, ha presentato la sua "Visione per le cose industriali dell'internet (IIoT)". Ha esortato FEGIME a vedere l'IIoT "come un'evoluzione, non una rivoluzione". Schneider è attiva da decenni per lo sviluppo attraverso la connettività. Agli occhi di Fabrice, i maggiori benefici disponibili per i clienti industriali sono un'efficienza operativa senza precedenti e un grande risparmio grazie alla riduzione dei costi di manutenzione, al risparmio di tempo dei lavoratori ed al miglioramento della produttività

dei processi nelle fabbriche. Lo studio remoto delle criticità dei sistemi in funzione ed il loro tempestivo evitamento potranno permettere al settore di risparmiare milioni.

Per quanto riguarda l'impatto di tutta questa tecnologia sul ruolo del grossista in questo settore, ci è sembrato molto ottimista: sarà un'opportunità più che una minaccia. I prodotti offriranno molte più possibilità e necessiteranno di una formazione adeguata, ma ciò è normale. In più, una gamma totalmente nuova di prodotto e servizi creerà nuovi modelli di business, modelli che non possiamo nemmeno immaginare. Prima i grossisti saliranno a bordo, meglio sarà!

Anne-Marie Pereira, esperta dei programmi per la distribuzione e per il "cross-selling", ha mostrato delle statistiche interessanti. Le unità operative nel mondo di Schneider generano 5.7 miliardi di euro, il 22% del business totale

dell'azienda. Nel 2015, hanno guadagnato 1,6 miliardi di euro dalle vendite con il loro partner di riferimento – e FEGIME ha ampliato la sua quota nel 2016.

Per far sì che questo trend continui, Anne-Marie ha presentato la sua "Opportunità di business". La strategia di distribuzione di Schneider vuole distinguere due gruppi: generalisti e specialistici. La "Star Campaign" di Schneider intende accentuare la richiesta per i prodotti generalisti all'interno della categoria dei clienti. Per quanto riguarda l'automazione industriale, stanno lanciando un programma basato sui livelli di formazione e certificazione necessari per permettere ai distributori specializzati di servire meglio i clienti

www.schneider-electric.com

Prodotti

Nuovi apparecchi per l'illuminazione a parete, di superficie e a sospensione da Feilo Sylvania.

Vedere ed essere visti

La nuova gamma "Rana Linear LED" di Feilo Sylvania è una sofisticata e sottilissima gamma di fari LED progettati per essere utilizzati in un'ampia varietà di location tra cui ambienti educativi, strutture mediche, impianti di stoccaggio, uffici e lunghi corridoi.

Una delle più importanti caratteristiche della gamma è costituita dal fatto che tutti gli elementi hanno un profilo quadrato di 87 mm. I moduli, lunghi 1,150 mm, possono essere montati singolarmente o in tracce continue che fanno sì che le linee luminose siano ininterrotte. La gamma propone 3 diversi livelli di distribuzione della luce con 3 diverse ottiche: diffusore opale (UGR<23), ottica a micropismi (UGR<21), and ottica louvre + micropismi (UGR<19), ideale per stazioni lavorative dotate di attrezzature munite di schermi (Display Screen Equipment – DSE)



I fari possono essere controllati da lontano attraverso i sistemi 1-10V o DALI (Switch-Dim) e favorisce inoltre le funzioni autonome di Organic Response (risposta organica). Il sistema di controllo Organic Response è ideale per risparmiare sui costi di installazione e sui complessi schemi di

cablaggio, oppure per aggiungere un'elegante soluzione di dimmerazione ad installazioni non dimmerabili che vanno revisionate.

La gamma Rana Linear – grazie alla sua tecnologia LED – offre una soluzione a basso consumo energetico e ridotti costi di manutenzione. Le seguenti specifiche lo dimostrano: Classi energetiche A++, A+, A; durata di vita: L90B10 @ 50,000 ore; lunga vita operativa con manutenzione del flusso luminoso: 90% del suo valore iniziale a 50,000 ore; efficienza dell'apparecchio: fino a 127 lm/W e flusso luminoso: fino a 3.186 lm.

La nuova famiglia di prodotti è disponibile in bianco caldo (3,000K) o bianco neutro (4,000K).

www.sylvania-licht.com

Prodotti

LEDVANCE aumenta la pressione con nuovi prodotti ed una campagna vendite.



Nuovi prodotti per i professionisti

Ledvance unisce apparecchi per l'illuminazione professionali con la tecnologia LED di cui è pioniere. È attualmente disponibile una selezione di fari LED per tutte le applicazioni a nome Ledvance – con un'efficienza luminosa che raggiunge i 120 lumen/watt, una durata di vita che raggiunge le 50,000 ore e prezzi top sul mercato. La gamma di fari LED copre otto famiglie di prodotti: Downlight, Spot, Damp Proof, Linear, High Bay, Panel, Surface Circular e Floodlight. Con un faretto ad incasso LED pronto all'installazione ed un simile spottino LED per esempio, Ledvance offre due prodotti a basso consumo energetico che rimpiazzano benissimo gli apparecchi per l'illuminazione con lampade fluorescenti compatte o spot alogeni che tagliano in modo significativo i costi dell'elettricità.

I pannelli luminosi ad uso flessibile, inoltre, forniscono una grande efficienza, sostituiscono le

tradizionali lampade fluorescenti 4 x 18 W e 4 x 14 W ed aiutano a risparmiare fino al 50% di energia. E se ciò non fosse abbastanza per incoraggiare la clientela a cambiare, grazie ad un'affidabilissima qualità, Ledvance fornisce una garanzia che arriva a 5 anni per i prodotti di queste famiglie.

Inizialmente, le gamme di prodotti LED verrà commercializzata a partire da gennaio 2017. Un esempio: la famiglia di spot conterrà presto delle versioni in bianco ed argento con regolatore d'intensità.

In un secondo momento, Ledvance lancerà sul mercato altre famiglie di prodotti a partire dai primi di Aprile. Ciò si riferisce per esempio ai modelli Downlight Slim – paragonati agli apparecchi con lampade compatte fluorescenti, questi fari LED risparmiano fino al 60% di energia e, grazie al loro

design ultra-piatto (altezza di 30 mm), comportano una bassa profondità d'incasso. La nuova gamma Damp Proof Compact propone installazioni ancora più semplici, il vantaggio delle quali è dato dal fatto che il terminale di connessione è accessibile dall'esterno: ciò significa che i fari non hanno bisogno di essere svitati durante l'installazione.

Una prima campagna internazionale di vendite assieme a FEGIME è stata lanciata a marzo 2016. Questa collaborazione sta continuando attualmente e l'innovativa presenza online sarà un elemento centrale. Il sito web darà l'opportunità di rivolgersi a professionisti del settore e fornirà contenuti aggiornati e strumenti pratici come delle calcolatrici. La campagna ha degli obiettivi ben precisi: informare i clienti, suscitare il loro entusiasmo e stimolare le vendite!

www.ledvance.com

Prodotti

La gamma CoreLine è stata sviluppata da Philips in modo specifico per gli installatori e per rendere il loro lavoro più semplice possibile.



CoreLine è una gamma di apparecchi per l'illuminazione di alta qualità e convenienti, progettati specialmente per facilitare il passaggio al LED e far sì che l'installazione sia "buona la prima".

Buona la prima

CoreLine è la prima gamma di apparecchi per l'illuminazione sviluppata da Philips pensando agli installatori. Ad ogni step progettuale ci sono state delle consultazioni. Ciò ha garantito importanti spunti per i trade-off progettuali e per i dettagli delle installazioni. Di conseguenza, gli elementi chiave sono l'installazione ambidestra, un peso leggero che rende comode le operazioni al di sopra della testa e istruzioni chiare e coerenti per tutti i prodotti della gamma. Tutto ciò è stato compiuto per far sì che l'installazione sia "buona la prima".

E non è tutto: CoreLine permette agli installatori di sostituire gli apparecchi tradizionali con i LED senza dover ricalcolare la diffusione della luce – sarà la stessa dell'apparecchio che viene rimpiazzato. Avrà lo stesso aspetto e soddisferà gli stessi requisiti del sistema originale. Ciò rende i prodotti di CoreLine i sostituti diretti degli apparecchi tradizionali. Con la differenza che si raggiunge un ottimo livello di risparmio: i costi energetici sono fino all'80% più bassi rispetto a quelli prodotti dagli apparecchi per l'illuminazione tradizionali e le

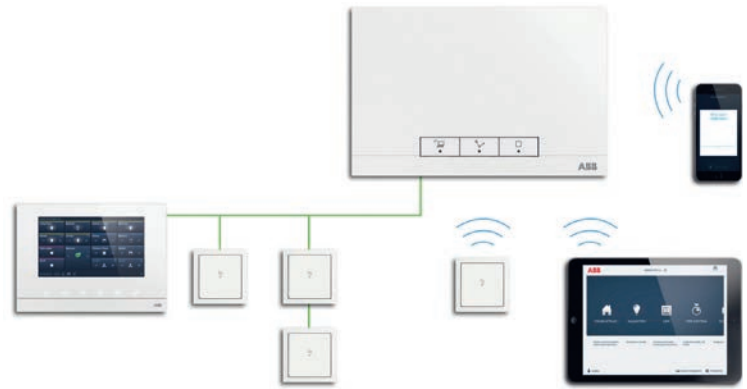
luci non necessitano di manutenzione almeno per 50.000 ore.

La gamma propone luci LED di alta qualità e convenienti. Sono disponibili in 13 stili, dai faretti incassati ai plafoni: c'è quindi una soluzione per ogni installazione. E per essere sicuri che tutto accada secondo il motto "buona la prima", Philips fornisce anche una comprensiva gamma di video di istruzioni per l'installazione e strumenti online.

www.philips.com/rightfirsttime

Prodotti

free@home by ABB è diventata ancora più attraente ed è inoltre disponibile in versione wireless



Senza fili!

ABB ha svelato al pubblico la sua soluzione di controllo centralizzata wireless free@home wireless. Evoluzione del già riuscito sistema free@home, la soluzione wireless garantisce un facile accesso alle funzionalità domotiche di ultima generazione, senza il bisogno di dover ri-cablare la casa. Il sistema è basato su un protocollo di comunicazione a 2.4 GHz, adattato in una rete a maglie – che connette i dispositivi tra loro per amplificare la rete. Offrendo lo standard crittografico AES 128, free@home wireless può essere usato come soluzione autonoma o come un'estensione alla versione cablata.

Questa soluzione molto intuitiva offre la possibilità di controllare l'intera gamma di applicazioni che si può trovare all'interno di un tipico ambiente residenziale tra cui l'illuminazione, il riscaldamento, la gestione delle tapparelle ed il sistema citofonico. ABB ha lanciato free@home per agevolare gli installatori nell'offrire

servizi di automazione domotica e riportare i vantaggi permessi dall'Internet delle cose, dei servizi e delle persone all'interno delle case. Il sistema facilita – attraverso uno smart device o un PC – la gestione di molte funzioni in modo da poter creare l'ambiente domestico scelto dall'utente. Lo scorso anno, grazie all'aggiunta del controllo vocale, il sistema è diventato ancora più accessibile. Ora, con l'app, basta solo dare comandi come "spegni la luce" perché ciò venga automaticamente eseguito. L'ultimo sviluppo della versione wireless rende il sistema ancora più attraente grazie al taglio dei costi. Ora, il suo prezzo è superiore di pochissimo rispetto alle installazioni elettriche tradizionali e quindi rende più agevole l'accesso alle tecnologie domotiche smart per molti più utenti – compresi quelli con un budget esiguo e coloro che vivono in affitto.

Tarak Mehta, Presidente della Divisione Electrification Products di ABB, ha commentato:

"Il nostro team di ricerca e sviluppo continua a spingersi oltre i limiti per valorizzare le soluzioni per una casa intelligente. La richiesta ha superato le nostre aspettative". Secondo le ricerche, il mercato mondiale per le smart home ha fruttato più di 61 miliardi di dollari nel 2014 ed è previsto l'arrivo a 490 miliardi di dollari entro il 2019. Divisione, raggiungendo quindi un tasso annuale di crescita del 50% circa.

La soluzione di controllo centralizzata viene venduta sotto il marchio Busch-Jaeger in Germania, nei Paesi Bassi ed in Austria e sotto il marchio ABB in tutti gli altri mercati del mondo.

www.abb.com

Prodotti

Una facile marcatura ovunque vi troviate

La stampante a trasferimento termico per il materiale continuo Thermofox prodotta da Phoenix Contact è un dispositivo di marcatura portatile e facile da usare per brevi utilizzi in loco. Etichette, insegne ed etichette autoadesive retraibili a modulo continuo possono essere create per la marcatura dei cavi, dei conduttori, dei dispositivi, dei terminali e dei sistemi.

Oltre all'input manuale, è possibile trasmettere i dati preparati per la stampa e addirittura stamparli da altri dispositivi attraverso un'interfaccia. Ciò significa che una più vasta quantità di dati può essere processata. I materiali sono forniti in combinato con il nastro di inchiostro in pratici alloggiamenti. La lunghezza del materiale per ogni alloggiamento è di 8 metri; nel caso delle etichette autoadesive, 1,8 metri. Il rilevamento automatico di materiali impedisce che avvengano errori di stampa. Una varietà di materiali di etichettatura con una larghezza che raggiunge



24 mm può essere processata utilizzando la stampante portatile. In aggiunta, la stampante portatile può stampare etichette autoadesive

retraibili per diametri di conduttori che arrivano a 9.5 mm. Sono disponibili nei tassi di retrazione 3:1 e 2:1. www.phoenixcontact.com

Prodotti

Simatic IOT2000 è il nome del nuovo gateway di Siemens. Connette il cloud, i sistemi IT esistenti ed i processi di produzione.



Il comunicatore

I tormentoni Industria 4.0 e l'Internet delle cose (IoT) emergono inevitabilmente in ogni discussione relativa al paesaggio industriale futuro. Queste discussioni girano sempre intorno al desiderio di raggiungere una rete sempre maggiore di componenti rilevanti che porterebbe ad una più elevata trasparenza, necessaria ormai nei processi di produzione. Il gap tra la tecnologia di produzione e l'IT si sta riducendo sempre di più. Tuttavia, la rete di componenti impiantistici esistenti è molto impegnativa, poiché i macchinari dei diversi produttori sono quasi sempre di livelli tecnologici differenti e spesso non parlano lo stesso linguaggio dati. Ciò richiede un sempre più elaborato e complesso processo di adeguamento (retrofitting).

Un gateway intelligente rende armonica la comunicazione fra le varie fonti di dati e le analizza prima di inviarle ai destinatari corrispondenti. Questa soluzione facile da implementare agevola la realizzazione di concept produttivi orientati al futuro connessi a sistemi già esistenti.

SIMATIC IOT2000 è particolarmente adatto a questo scopo. Questa piattaforma aperta ed affidabile può raccogliere, processare e trasferire dati direttamente nell'ambiente produttivo, permettendo loro di fungere da interfaccia tra il reparto IT e quello di produzione dell'azienda. Siccome ciò avviene in entrambe le direzioni, viene assicurato uno scambio continuo di dati. L'apertura del sistema nel supportare numerosi protocolli di comunicazione e nel programmare con diverse lingue e ad alto livello, permette soluzioni su misura.

L'integrazione di SIMATIC IOT2000 è semplice e può essere eseguita gradualmente in sistemi già esistenti. Ciò lo rende un'alternativa conveniente ed affidabile all'adeguamento completo di macchinari più obsoleti. La qualità testata SIMATIC garantisce un utilizzo affidabile ed a lungo termine, anche in ambienti industriali rigidi.

L'utilizzo combinato di dati di macchina e di produzione rende possibile un'ampia gamma

di applicazioni. Un esempio specifico è la manutenzione preventiva dei macchinari, basata sul rilevamento precoce dell'imminente usura raggiunta grazie alla valutazione degli indicatori rilevanti. Questo minimizza considerevolmente i tempi di inattività negli impianti di produzione. Il ruolo dell'interfaccia di SIMATIC IOT2000 è quello di catturare, salvare e comunicare i dati rilevanti a strumenti di analisi basati sul cloud, supportando quindi dei concept di manutenzione preventiva – una caratteristica alquanto utile per impianti e sistemi già esistenti.

www.siemens.com

Prodotti

Veloce, semplice e sicuro

Il nuovo coltello per cavi di CIMCO rende più facile il taglio dei cavi dai 4 ai 70 mm di diametro utilizzando un sistema di lame ad uncino intercambiabili. È facile cambiare le varie lame: basta utilizzare la funzione "push".

Per incidere il rivestimento dei cavi, il coltello per cavi presenta una lama ad uncino ultrasicura e ricoperta di stagno sulla sua estremità. Viene attivata solamente quando la sicura viene disinserita. La profondità della lama può essere regolata in 4 modi utilizzando una manopola di selezione. L'impugnatura comoda e sottile assicura un ideale trasferimento di forza quando si taglia con la lama ad uncino. Sulla lama di metallo, vi è un piccolo intervallo che permette di tenere l'occhio su cosa si sta tagliando. Una vite regolatrice permette di regolare la profondità del taglio della lama, a seconda dello spessore del



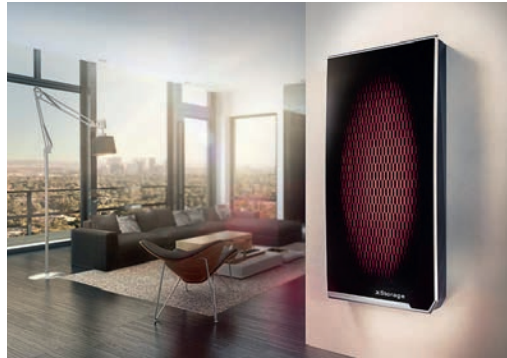
rivestimento dei cavi. Come ulteriore vantaggio, ci sono dei segni sulla vite che permettono di settare la lama velocemente secondo spessori già utilizzati in precedenza. Sostituire la lama è facile: una lama sostitutiva è già fornita nella confezione. Oltre alla lama ad uncino standard per spessori da 8 a 28 mm, sono disponibili altre

quattro dimensioni e possono essere comprate separatamente.

www.cimco.de

Prodotti

Nissan ed Eaton rendono affidabile e conveniente l'immagazzinamento dell'energia domestica grazie a xStorage Home



Concept, design e tecnologia

Fornendo una "seconda vita" sostenibile per le batterie dei veicoli elettrici Nissan dopo che la loro prima vita è terminata, la nuova unità è alimentata da dodici moduli batteria Nissan e ha il potenziale per rivoluzionare la maniera in cui le persone gestiscono l'utilizzo dell'energia nelle loro case, grazie ad una maggiore flessibilità e ad un ottimo livello di risparmio. Il sistema xStorage Home è stato inoltre progettato con un'estetica ed una fruibilità atte ad assicurare il suo inserimento impeccabile nell'ambiente domestico. Queste competenze progettuali arrivano direttamente dai professionisti di Nissan Design Europe, Regno Unito.

Cyrille Brisson, Vice Presidente Marketing, Eaton Electrical EMEA ha dichiarato: "La nostra collaborazione ci ha permesso di ottimizzare i costi di sviluppo e di produzione e offrire ai consumatori una soluzione ben integrata. Il nostro sistema verrà fornito pronto all'uso ai clienti finali e comprenderà tutti gli elementi richiesti, tra cui cablaggio ed installazione da parte di un professionista certificato, ad un prezzo iniziale di 4.000 euro per 4.2 kWh nominali. La nostra politica vuole evitare costi extra e raggiungere un più basso costo di proprietà."

Eaton vuole lanciare il sistema sul mercato attraverso il suo network di oltre 1.000 Channel Partners che lavorano con installatori qualificati in 77 nazioni. In alcune nazioni, il sistema è già disponibile previo pre-ordine per configurazioni di alimentazione monofase. Nella seconda metà del 2017, verrà commercializzata la versione per alimentazione trifase.

Un semplice immagazzinamento dell'energia

Eaton e l'azienda automobilistica Nissan hanno unito le forze per lanciare una nuova unità per l'immagazzinamento dell'energia domestica - progettata per essere la più affidabile e conveniente sul mercato. xStorage Home è un sistema di immagazzinamento dell'energia totalmente integrato facile da installare che permette ai clienti di controllare come e quando usare l'energia nelle loro case.

Connesso a fonti di energia rinnovabile come pannelli solari o alimentatori, l'unità può far risparmiare denaro ai clienti, ricaricandosi quando l'energia rinnovabile è disponibile o l'energia costa meno (per esempio, durante la notte) e rilasciando l'energia immagazzinata quando la richiesta ed i costi sono elevati. Se una casa è attrezzata con la tecnologia solare, ciò significa che i consumatori possono alimentare le loro case utilizzando l'energia pulita immagazzinata nel loro sistema xStorage Home e venire ripagati a livello finanziario evitando tariffe poco economiche durante il giorno.

Il sistema di immagazzinamento dell'energia domestica fornisce inoltre una soluzione di ripiego

per i consumatori, assicurando loro che le luci non si spegneranno mai - evento ideale in un tempo in cui le reti energetiche sono sotto sforzi enormi. Inoltre, i clienti possono generare ulteriori ricavi vendendo l'energia immagazzinata nuovamente alla rete quando la richiesta ed i costi sono elevati.

L'unità xStorage Home è un'unità integrata costruita in fabbrica che garantisce sicurezza e performance nell'immagazzinare e distribuire energia pulita ai consumatori. Una volta installata da un professionista certificata, è pronta all'uso e dà ai consumatori la possibilità di essere utilizzata subito: plug and power up. I consumatori avranno anche la possibilità di connettersi via smartphone, potendo quindi ricorrere a fonti di energia anche solo cliccando un pulsante.

Il nuovo sistema xStorage Home segna l'inizio di un impegno a lungo termine da parte di Nissan ed Eaton per ampliare il portfolio di soluzioni di immagazzinamento di energia disponibili per clienti privati e commerciali. Nissan ed Eaton si aspettano di vendere più di 100.000 unità xStorage Home nei prossimi 5 anni, sfruttando così il sempre maggiore appetito dei consumatori per questo tipo di tecnologia.

www.eaton.com



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

MEETING

08/02. – 10/02/17	FEGIME Future, Budapest (con OBO)
23/02 – 24/02/17	BOD Meeting, Atene
08/03 – 10/03/17	Meeting azionisti, Bucarest
04/04 – 06/04/17	BOD Meeting, Amburgo
05/04 – 07/04/17	FEGIME Future, Amburgo (con HellermannTyton)
18/05 – 20/05/17	Meeting azionisti e congresso, Varsavia