

voice

NEWSLETTER
02.2017



Editoriale

In qualità di nuovo membro del consiglio di amministrazione, ho l'onore di dare il benvenuto in FEGIME ai nuovi colleghi danesi! Siamo tutti impazienti di iniziare una proficua ed efficace collaborazione.

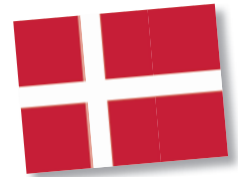
Guardando indietro negli anni, sono lieto di vedere ovunque una comunità in crescita e di successo. L'Argentina è stata la prima ad essere aggiunta come nostro partner di cooperazione, e ora è il turno della Danimarca. Inoltre, con l'apertura della nuova sede di FEGIME Hellas a Cipro, un nuovo Paese è entrato a far parte della famiglia FEGIME. FEGIME è una realtà sorprendente. Siamo tutti in competizione sul mercato, eppure insieme formiamo una squadra di successo. Come funziona? La risposta è semplice: la costante indipendenza di imprese a conduzione familiare è il nostro chiaro obiettivo e insieme collaboriamo per creare strumenti volti a mantenerlo. Senza dubbio, il nostro impegno nel settore informatico è di primaria importanza, come è emerso nel meeting che si è tenuto a Madrid, durante il quale FEGIME è apparsa ancora una volta come una società all'avanguardia nel settore. ETIM, il nostro strumento di aggiornamento dei dati grazie al quale i produttori possono inserire i dati dei loro prodotti nel nostro database secondo lo standard di riferimento, è unico nel settore così come il database stesso.

Siamo consapevoli del fatto che, al giorno d'oggi, ogni vantaggio ha vita breve. Non bisogna quindi mai abbassare la guardia. Ma, a fine anno, posso dire: spero vi siate goduti la vacanza! Vi auguro un buon inizio anno, e che il 2018 porti una nuova ondata di energia per realizzare i progetti comuni.

Ricardo Gómez

FEGIME

La nostra comunità è in continua crescita. A partire dal 1° gennaio 2018, FEGIME sarà rappresentata in Danimarca dal grossista "Brødrene A&O Johansen A/S".



Espansione a nord

Il segreto ora può essere svelato: a partire dal 1° gennaio 2018, la Danimarca entrerà a far parte del gruppo FEGIME in Europa, portando così a 18 il numero delle organizzazioni nazionali di FEGIME. Al congresso di Varsavia, tenutosi nel mese di maggio del 2017, l'amministratore delegato di FEGIME, David Garratt, aveva annunciato che la società si sarebbe estesa a livello internazionale. Tuttavia, non aveva potuto rivelare altri dettagli perché, innanzitutto, le trattative erano ancora in corso e gli azionisti dovevano ancora esprimere il loro voto sulla questione. L'approvazione è stata concessa nel mese di settembre in Sicilia. Gli azionisti di FEGIME hanno votato all'unanimità per far entrare nel gruppo il grossista danese "Brødrene A&O Johansen A/S". AO, così è stato abbreviato il nome dell'impresa, è stata fondata nel 1914 in qualità di grossista nel... >>

Contenuti

Espansione a nord: a partire dal 1° gennaio 2018, FEGIME sarà rappresentata in Danimarca dal grossista "Brødrene A&O Johansen A/S"	1
Come gestire la trasformazione digitale: report sul seguito Modulo FAMP, tenutosi nel mese di ottobre a Berlino	3
Fiera dei fornitori di Madrid: report sul meeting di grande successo tra i membri di FEGIME España e i loro fornitori	4
Nuove opportunità: quest'anno i nostri colleghi greci apriranno il primo punto vendita a Cipro, di conseguenza il nome è stato cambiato in FEGIME Hellas & Cyprus	4
Nuovi membri: espansione in Francia e in Germania	4
FEGIME Day 2017: una selezione di fotografie	5
Lo strumento per dati perfetti: grazie al nostro strumento di aggiornamento dei dati, i fornitori possono inserire i dati dei loro prodotti nel nostro database in base allo standard ETIM	6

Nuovi prodotti di ABB, Cimco, Eaton, HellermannTyton, Legrand, Mennekes, OBO, Philips, Phoenix Contact, Schneider Electric, Siemens 7 – 12

Incontri 12



AO

Informazioni

Fondazione	1914
Sede centrale	Albertslund
Punti vendita	50
Dipendenti	650
Fatturato	375 milioni di euro (2016)

>> ...settore sanitario e idraulico e, nel 2016, ha registrato un fatturato di 375 milioni di euro. La sede centrale si trova ad Albertslund, vicino a Copenhagen. AO è una società per azioni a conduzione familiare e, dal 1963, fa parte della Copenhagen Stock Exchange (Borsa di Copenhagen).

Come i colleghi greci, AO è attiva nei settori B2B e B2C. Tuttavia, si focalizza principalmente sulla clientela professionale, in particolare appartenente al settore commerciale. Questi clienti godono anche di un servizio a 360° nei campi della consulenza e della pianificazione attraverso speciali "centri di competenza".

AO è entrata nel settore elettrico solo nel 2000, ma era già la terza azienda in Danimarca con una quota di mercato a doppia cifra. Questo sviluppo è il risultato di un'efficace attenzione al cliente

e di ambiziosi obiettivi: AO intende trasformarsi da una tradizionale impresa all'ingrosso in una "società digitale" con una strategia omnichannel. Tuttavia, AO è anche incentrata sulla "crescita tradizionale". Quest'anno, ad esempio, è stata aperta la cinquantesima filiale a Odense e, all'inizio del 2018, verrà aperto il cinquantunesimo punto vendita. "Nel corso dei nostri innumerevoli incontri, abbiamo riscontrato che la cooperazione europea nel settore digitale, e in particolare il nostro database dei prodotti, è di primaria importanza per il futuro", ha affermato David Garratt.

Ian Schlottmann, Direttore Acquisti di AO, concorda: "Negli ultimi due anni, le vendite effettuate tramite i nostri canali elettronici sono aumentate di oltre il 60%. L'appartenenza al gruppo FEGIME ci aiuterà ad accrescere ulteriormente la nostra impresa. Siamo onorati

di far parte del gruppo e di condividere le nostre esperienze con i nuovi colleghi, con i quali collaboreremo per realizzare insieme i progetti comuni".

Il Presidente di FEGIME, Nikos Kafkas, ha dato il benvenuto nel gruppo ai nuovi colleghi: "Dopo aver visitato la sede di AO, sono certo che avremo molto da imparare l'uno dall'altro".

www.ao.dk



16th
FEGIME
CONGRESS
30th MAY – 1st JUNE . 2019
NICE



BENVENUTI A NIZZA!

FEGIME è un acronimo francese. Solo per questo motivo, è ora di organizzare un congresso in Francia. Attenzione: siete gentilmente invitati a

partecipare al 16° congresso di FEGIME che si terrà dal 30 maggio al 1° giugno del prossimo anno a Nizza. Vi promettiamo che il programma,

il tempo e la cucina saranno all'altezza. All'inizio del 2019, la sede centrale di Norimberga invierà i dettagli definitivi e i documenti per l'iscrizione.

FEGIME Future

A Berlino, nel mese di ottobre, si è svolto l'ultimo Modulo FAMP, totalmente incentrato su come affrontare la digitalizzazione.



Come gestire la trasformazione digitale



L'Advanced Management Programme 2017 (FAMP) di FEGIME ha riscontrato un notevole successo. All'ultimo modulo, tenutosi in ottobre a Berlino, hanno partecipato circa 51 nuove generazioni di imprenditori provenienti da 14 diversi Paesi appartenenti al gruppo FEGIME, 12 dei quali era la prima volta che prendevano parte al FAMP.

Quali sono i fattori che contribuiscono al continuo successo del FAMP? La risposta è il suo eccezionale insieme di elementi: Berlino è un'ottima location, lo scambio di idee con colleghi provenienti da diversi Paesi è fonte di ispirazione e il contenuto è estremamente attuale. "Come gestire la trasformazione digitale" è il tema scelto dal team di formazione di ESCP Europe, la prima e più antica business school al mondo fondata nel 1819 a Parigi.

Siamo agli inizi della cosiddetta quarta Rivoluzione Industriale. Le macchine aiutano gli esseri umani, li sostituiscono e comunicano con loro o con altre macchine. Il mondo è diventato instabile, incerto, complesso e ambiguo.

L'era digitale sta inevitabilmente bussando alle porte di tutti noi. È fondamentale che tutti i grossisti di FEGIME e, in generale, tutte le imprese a conduzione familiare non ignorino il fatto che

questo fenomeno avrà un notevole impatto sui comportamenti dei clienti. Di conseguenza, "Come gestire la trasformazione digitale" è un argomento di particolare interesse per le nuove generazioni di imprenditori.

I temi principali dell'intensa settimana sono stati i seguenti: Managing Digital Transformation, Digital Marketing, Digital Strategy & Technologies, Big Data e Digital Business Models. Anche le capacità relazionali, tra cui Digital Competence e Digital Leadership, erano digitalizzate.

Markus Bick, professore di Information Systems presso ESCP Europe (foto centrale in basso), e i suoi colleghi hanno tenuto un corso basato su lezioni, reali sfide aziendali, tutoraggio accademico e apprendimento tra pari, fornendo così una base concettuale per facilitare le varie discussioni sui cambiamenti in atto nel settore delle imprese all'ingrosso e a conduzione familiare.

I partecipanti, inoltre, hanno messo in pratica ambiti concettuali, strumenti pratici e linee guida per affrontare diverse sfide digitali riguardanti FEGIME, i suoi partner e i suoi clienti.

Solo un esercizio non era specificamente "digitale". Ai partecipanti è stato richiesto di immedesimarsi in un cliente immaginario, ma

non solo in un contesto professionale. Dovevano pensare allo stile di vita e alle esigenze di questa persona. L'esercizio è stato utile per evidenziare i vantaggi del lavoro interculturale svolto da FEGIME Future. Le persone appartenenti a Paesi diversi sono molto simili sotto diversi aspetti, ma, considerando altri fattori, vi sono anche molte differenze. Quali sono quindi i modi migliori per comunicare con i clienti? Gli stessi metodi, digitali o analogici, hanno ovunque lo stesso impatto? Vi offriamo degli spunti di riflessione.

Gli stimoli forniti durante la settimana erano incentrati al raggiungimento dell'obiettivo finale: lo "strumento da portare a casa". Diviso in undici gruppi, FEGIME Future ha creato undici strumenti digitali per i grossisti o i loro clienti, da app per smartphone a possibili utilizzi di realtà virtuale nel magazzino.

I risultati sono poi stati sottoposti al Presidente di FEGIME, Nikos Kafkas, che si è recato a Berlino per assistere alla Graduation Ceremony. Il presidente si è mostrato molto entusiasta: "Sono stato molto colpito, sia dall'eccezionale spirito del gruppo sia dalle eccellenti idee e dall'elevata professionalità che ha dimostrato. Le mie congratulazioni a FEGIME Future!".





David Fernández, Presidente di FEGIME España, accoglie gli ospiti alla Fiera dei fornitori di Madrid del 2017.

FEGIME España

Fiera dei fornitori di Madrid

Il 18 ottobre David Fernández, Presidente di FEGIME España, ha accolto i suoi ospiti alla seconda Fiera dei fornitori di Madrid. Ancora una volta, i partner di FEGIME e i fornitori si sono incontrati e hanno potuto così allineare le rispettive posizioni.

Dopo alcune chiacchiere informali, il meeting individuale ha avuto inizio. Quest'anno, l'evento ha avuto un approccio più pratico rispetto allo scorso anno. Si è infatti focalizzato non solo sulla crescita del fatturato nel lungo termine, ma anche su come quantificare l'elevato valore aziendale e commerciale; ad esempio, attraverso un sistema che prende in considerazione le offerte

commerciali e gli ordini vincolanti che sono stati introdotti.

Il meeting, durato dalle 10 alle 19, è stato interrotto solo da una cerimonia per la consegna dei premi prima di pranzo, una novità introdotta nel 2017 per premiare l'eccellenza sia delle aziende partecipanti sia dei grossisti di FEGIME in tre diverse categorie. I vincitori sono stati scelti dai partecipanti e i premi sono stati presentati dall'amministratore delegato di FEGIME España, Jorge Ruiz-Olivares. I fornitori premiati sono stati Simon per il prodotto più innovativo, Legrand per la migliore strategia commerciale e Schneider Electric per la leadership del marchio. Per quanto

riguarda i grossisti, invece, i vincitori sono stati Covama per la miglior digitalizzazione aziendale, Digamel per l'impresa più innovativa e Javier Ferro di Berdin per il miglior record professionale.

Dopo pranzo e il secondo round dell'incontro, David Fernández è tornato al leggio per il discorso finale. L'evento è stato complessivamente un grande successo e ha registrato circa 500 incontri tra fornitori e grossisti. La Fiera verrà organizzata anche il prossimo anno, ma con ancora più rappresentati per ciascuna impresa all'ingrosso per massimizzare i risultati.

www.fegime.es



Il lungomare di Limassol. Cipro non solo offre tanto sole e un bellissimo litorale, ma, al largo della costa, ospita anche estese riserve di gas naturale e, probabilmente, persino di petrolio.

FEGIME Hellas & Cyprus

Nuove opportunità

I colleghi greci, nella loro ricerca di nuove opportunità aziendali, hanno rivolto l'attenzione al mercato in forte crescita di Cipro. A partire dal 2018, KAFKAS rafforzerà la sua presenza

commerciale nell'isola e aprirà per la prima volta persino un punto vendita. Per favorire questo sviluppo, FEGIME Hellas è diventata FEGIME Hellas & Cyprus con effetto immediato. L'andamento economico dei Paesi più a est dell'Unione Europea si trova da 3 anni in una fase di ripresa. In particolare, il turismo e il settore edilizio stanno prosperando (a Limassol, per esempio, il più grande casinò d'Europa sarà completato nel 2021), e il prossimo sarà il settore del petrolio e del gas.

www.fegime.gr

Nuovi membri

Il primo gennaio, l'azienda a conduzione familiare Legallais di Caen è entrata a far parte del gruppo FEGIME France. La società, fondata nel 1889, è cresciuta fino a diventare un leader di mercato nel settore informatico (hardware e strumenti informatici) e riscontra anche un notevole successo nel settore idraulico, elettrico e dei combustibili. Con un fatturato annuale di 235 milioni di euro, conta più di 900 dipendenti in 15 diversi punti vendita situati nel territorio francese.

Anche FEGIME Deutschland il primo gennaio ha acquisito un nuovo membro: Josef Wallraff GmbH & Co. KG di Leverkusen. L'azienda è stata fondata nel 1948 da Josef Wallraff e ha contribuito a rendere ancora più forte la presenza di FEGIME nella zona. Nell'estate del 2017, ha aderito al gruppo anche la più recente azienda HEKA Thomas Hentschel di Crimmitschau, in Sassonia. Una tale espansione sull'evoluto mercato tedesco è molto rara e sottolinea la forte posizione dei nostri colleghi.



FEGIME Day

30. JUNE . 2017

Nell'ultima newsletter avevamo promesso delle fotografie del FEGIME Day 2017, e la promessa è stata mantenuta! Questa piccola selezione rende l'idea della creatività che è stata impiegata per pianificare questa giornata in tutta Europa.



Tutto è possibile. In Spagna si è svolto un meeting tra membri e fornitori per informare tutti gli azionisti degli attuali progetti digitali, che si è poi concluso con un buon pranzo e dei cupcake in stile FEGIME. I nostri colleghi ungheresi e i loro fornitori hanno creato un catalogo di offerte speciali. C'è stato spazio anche per la musica: un membro italiano, insieme ai suoi fornitori, ha invitato 200 clienti ad assistere a un concerto allo stadio di San Siro. Anche lo sport è stato un tema molto comune nel 2017. I colleghi irlandesi, per esempio, hanno partecipato alla famosa gara ciclistica Great Dublin Cycle. Nel 2016, un gruppo polacco ha messo alla prova il suo amore per la montagna e ha scalato il Kilimanjaro, alto ben 5.895 metri. Ci sono arrivate tante belle fotografie dalla Lettonia, dove una regata di barche a vela nel porto di Riga ha regalato il momento più bello del FEGIME Day.



Ora non resta altro che pianificare il FEGIME Day 2018, che quest'anno si terrà il 29 giugno. Scambiatevi qualche idea o prendete ispirazione da altri. Attendiamo di ricevere i risultati!



Digitalizzazione

Il nostro nuovo strumento di aggiornamento dei dati consente ai fornitori di inserire i dati dei loro prodotti nel nostro database secondo lo standard ETIM. Di conseguenza, FEGIME è in grado di fornire più prodotti con dati più precisi in lingue diverse.



Lo strumento per i dati perfetti

I dati sono la materia prima del 21° secolo. La digitalizzazione non potrebbe funzionare senza di essi. Tutte le imprese ne hanno bisogno: per questioni amministrative, per i negozi online, per le operazioni di acquisto e di vendita, per i servizi o per nuovi modelli aziendali. Attualmente FEGIME sta fornendo ai fornitori prodotti elettronici dotati di uno strumento per creare dati in conformità allo standard ETIM. Perché?

Klaus Schnaible, IT Manager di FEGIME Deutschland, dà questa semplice risposta: "Il nostro database europeo diventa un efficace strumento che può essere utilizzato in ogni Paese in presenza di dati standard". Questo è un dato di fatto: è un importante risultato, ma non è sufficiente avere 3 milioni di articoli nel database europeo.

Una sfida è rappresentata dalla presenza, in Europa, di lingue diverse. Fortunatamente, all'interno di ETIM, è in vigore una disposizione che garantisce l'uniformità nella struttura dei dati e nel modo in cui vengono tradotti.

Metaforicamente parlando, è presente una tabella linguistica collegata a ogni caratteristica di prodotto. In questo modo, basta un click del mouse per far diventare "multilingue" i negozi online e i dati dei prodotti.

Gli sviluppi registrati in Germania stanno già mostrando i vantaggi. "Alcuni dei nostri clienti internazionali stanno attualmente utilizzando i nostri dati multilingue per le loro piattaforme di approvvigionamento individuali e nazionali", ha affermato Arnold Rauf, amministratore delegato di FEGIME Deutschland. Ma la questione principale è la seguente: com'è possibile ottenere i dati dei prodotti della qualità richiesta dal database? "I principali fornitori sono spesso in

grado di fornire ogni articolo con un'immagine e un testo scritto in diverse lingue in base allo standard ETIM", spiega Klaus Schnaible. "Di conseguenza, abbiamo meno lavoro da fare qui a Norimberga". Ma i fornitori minori non sempre dispongono delle risorse necessarie per farlo, altri invece non conoscono lo standard ETIM. Questi fornitori, tuttavia, e i loro prodotti sono ugualmente importanti. C'è quindi ancora molto lavoro da fare, ma chi si prenderà questo incarico?

Strumento di aggiornamento dei dati di FEGIME

"In qualità di precursori, ci sentiamo in dovere, e in grado, di prendere qualche iniziativa", sostiene Nikos Kafkas, Presidente di FEGIME. "Per questo,

riceve con regolarità i visitatori ansiosi di saperne di più su questo strumento rivoluzionario, e di condividere le opinioni su come apportare ulteriori miglioramenti.

Una cooperazione sempre più stretta

Già oggi, il database europeo viene utilizzato costantemente e lo scambio di informazioni tra i Paesi FEGIME e il reparto IT funziona in modo efficace. Ma la cooperazione è destinata a diventare sempre più stretta. E la riunione del comitato IT, tenutasi a Madrid nel mese di novembre, a cui hanno partecipato gli esperti informatici di tutto il gruppo FEGIME, ne è stata la prova. Sono già in corso i lavori sui diversi aspetti necessari a rendere la cooperazione effettivamente operativa.

L'incontro ha evidenziato i punti sui cui è necessario ancora lavorare. In molti Paesi sono in vigore disposizioni nazionali e sistemi consolidati, che vengono ampiamente utilizzati e, per questo, devono essere presi in considerazione. Senza dubbio, la decisione di sviluppare un sistema ERP sicuro e comune gioca un ruolo fondamentale. In Spagna, per esempio, molti membri stanno attualmente adottando lo stesso sistema, facilitando così l'organizzazione.

È particolarmente importante convincere i fornitori dei vantaggi che comporta lo standard ETIM sulla commercializzazione digitale dei prodotti, a livello nazionale e internazionale. Tali vantaggi sono piuttosto evidenti, ma devono essere comunicati in modo attivo. "Il nostro messaggio è chiaro", afferma Klaus Schnaible. "ETIM è lo standard e noi forniamo lo strumento. Uniamo le forze!".

"ETIM è lo standard e noi forniamo lo strumento. Uniamo le forze!".

Klaus Schnaible, IT Manager,
FEGIME Deutschland

ad Atene abbiamo lanciato uno strumento basato sul browser che consente ai fornitori di caricare i dati nel nostro database in base allo standard ETIM".

Gli specialisti del settore informatico dei Paesi membri di FEGIME e della sede centrale di Norimberga hanno ulteriormente sviluppato il lavoro preliminare svolto in Grecia, così lo scorso anno, in breve tempo, si è potuto dare inizio a un vivace scambio di idee e di dati con molti fornitori. Attualmente, il reparto IT di Norimberga

Prodotti

Comando, protezione, avviamento e monitoraggio: tutte queste azioni sono più semplici con il sistema modulare altamente flessibile SIRIUS di Siemens.

La combinazione perfetta

Tattamento, installazione, trasporto: queste e altre simili funzioni ricorrono in molti impianti di produzione automatizzati. L'ampia gamma del sistema modulare SIRIUS offre tutto ciò che serve per il comando, la protezione, l'avviamento e il monitoraggio di motori.

Lo sviluppo costante e le innovazioni continue garantiscono ai nostri clienti di poter contare oggi e in futuro su un equipaggiamento ottimale con SIRIUS e di beneficiare di soluzioni efficaci. Tutti i componenti del sistema modulare SIRIUS si distinguono per il design salvaspazio e l'elevata flessibilità. Le operazioni di progettazione, installazione, cablaggio e manutenzione sono estremamente semplici e veloci da effettuare. Realizzare partenze motore con interruttori automatici o relè di sovraccarico, contattori elettromeccanici/statici o softstarter: SIRIUS offre sempre il prodotto adatto per ogni applicazione. Grazie alle ultime innovazioni del sistema modulare nelle grandezze S00, S0, S2 e S3 fino a 115 A, il sistema modulare SIRIUS attuale offre una molteplicità di funzioni ancora maggiore. Oltre ai componenti base, il nuovo sistema garantisce vantaggi finora inediti:

- Combinazioni di partenze inestabili senza l'impiego di attrezzi grazie alla tecnica di collegamento a molla applicata nelle grandezze costruttive S00 e S0
- Una caratteristica degli apparecchi SIRIUS è la loro idoneità alle classi IE3 e IE4, che li rende perfettamente adatti all'impiego con le nuove generazioni di motori IE3 e IE4
- I componenti del sistema modulare SIRIUS possono essere cablati con notevole flessibilità. Per quanto riguarda le grandezze S00 e S0, il metodo più semplice consiste nel collegare i componenti mediante il rispettivo sistema di alimentazione SIRIUS 3RV29, entrambi i metodi sono disponibili a scelta per i dispositivi con connettori a vite o a molla. Singoli interruttori automatici, partenze complete e partenze compatte sono inestabili a scatto nei rispettivi sistemi di alimentazione. Senza un cablaggio complicato e senza rischio di errori si fornisce energia a un intero gruppo di partenze: basta un semplice clic!

www.siemens.com



Con il sistema di alimentazione SIRIUS 3RV29, partenze complete possono essere installate rapidamente, in modo altamente flessibile e senza alcun rischio di errore (senza cablaggio, avvitamento o strumenti speciali). Si può così fornire energia a un intero gruppo di partenze: basta un semplice clic!

Prodotti

Manutenzione da remoto delle macchine

I moduli per la manutenzione da remoto TC Cloud Client di Phoenix Contact collegano, attraverso la rete Internet, le macchine con il sistema mGuard Secure Cloud, in modo estremamente sicuro. I Client costituiscono una base vantaggiosa per la manutenzione da remoto scalabile delle macchine. I clienti possono scegliere tra TC Cloud Client, che utilizzano le reti dei gestori, e varianti che si servono delle reti 4G/LTE per la comunicazione con il Cloud. I Client configurati tramite il Cloud sono immediatamente pronti per collegarsi con la macchina. L'mGuard Secure Cloud è un'infrastruttura VPN potente e scalabile, che collega il personale di manutenzione a macchine e impianti tramite Internet. Il professionale centro di elaborazione dati garantisce un'elevata affidabilità e disponibilità per la manutenzione di

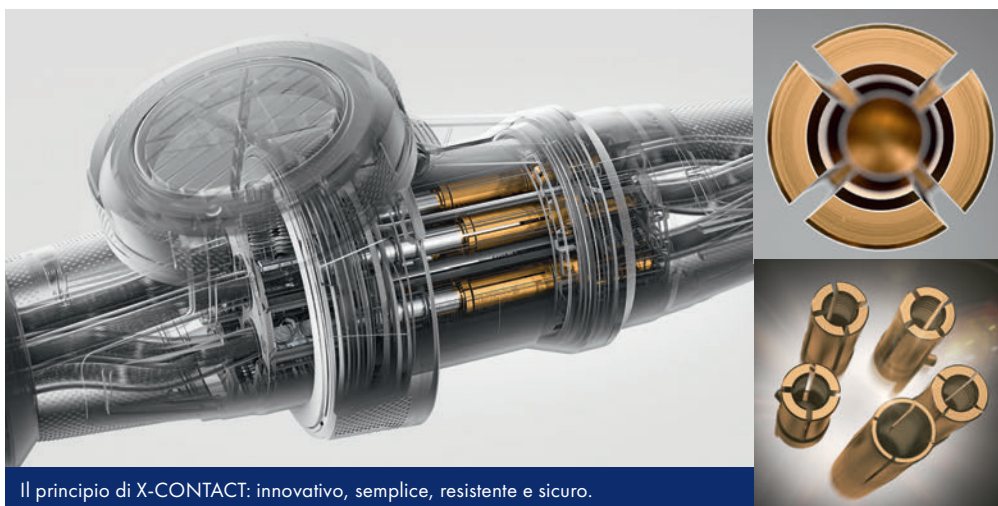


macchine e impianti. La tecnologia VPN mGuard utilizza il protocollo di sicurezza IPsec con un potente sistema di cifratura, la quale garantisce la riservatezza, l'autenticità e l'integrità di tutte le informazioni e i dati scambiati. I TC Cloud Client dispongono di un ingresso digitale e di un'uscita. Questo consente, all'occorrenza, di stabilire collegamenti di servizio con il Cloud e di creare segnalazioni.

www.phoenixcontact.com

Prodotti

Con X-CONTACT, Mennekes stabilisce un nuovo standard per tutte le spine e prese industriali.



Il principio di X-CONTACT: innovativo, semplice, resistente e sicuro.

Ciò che conta sono le caratteristiche interne

Le spine e prese industriali da 63A e 125A sono spesso esposte a condizioni estreme. Utilizzate nei cantieri o nell'industria pesante, il loro funzionamento deve essere affidabile indipendentemente dalla presenza di sporcizia o umidità. Le spine e le prese tradizionali del settore sono sempre state un compromesso tra semplicità d'uso e qualità di contatto: bisognava scegliere l'una o l'altra caratteristica. A causa delle condizioni fisiche, il dilemma era inevitabile. Ma, con X-CONTACT, Mennekes lancia un nuovo sistema che combina un collegamento elettrico totalmente affidabile con un'estrema semplicità di utilizzo. Lo speciale design riduce lo sforzo di inserimento e disinserimento fino al 50%.

Un vantaggio che semplifica le fasi lavorative e aumenta il livello di sicurezza, soprattutto in presenza di corrente elettrica ad alta tensione.

Il nuovo sistema garantisce una chiusura del contatto sicura e una semplicità di utilizzo a qualsiasi livello di intensità, con prese sia di 63A sia di 125A. Mennekes ha potuto ottenere questo risultato grazie a uno speciale materiale pretrattato, all'innovativo processo lavorativo e, ovviamente, alla nuova forma. Se si guarda dentro all'apertura di un manicotto X-CONTACT, si può comprenderne la genialità: la fessura e la scanalatura interne a forma di X garantiscono dei chiari vantaggi funzionali. Il nuovo manicotto

è anche in grado di resistere alle condizioni più estreme.

L'interazione tra il materiale resistente e la scanalatura non solo assicura una chiusura del contatto sicura, ma comporta anche un pratico effetto collaterale: quando la presa viene connessa e disconnessa, viene rimossa ogni contaminazione. Viene eliminata persino la corrosione della superficie grazie all'effetto elastico dei manicotti X-CONTACT. Per gli ambienti particolarmente corrosivi, è disponibile una versione con manicotti nichelati.

www.mennekes.com

Prodotti

Una scelta affidabile

Considerata l'ampia gamma di nastri isolanti presente sul mercato, non è sempre facile fare la giusta scelta. Soprattutto perché le prestazioni di molti nastri in vinile lasciano molto a desiderare quando le condizioni climatiche diventano avverse, in particolare nella stagione invernale. Il nastro isolante premium HelaTape Flex 1000+ di HellermannTyton rappresenta un'ottima soluzione. Il nastro resiste a diverse condizioni climatiche ed è particolarmente elastico, in modo da garantire un'eccellente adesione per usi meccanici ed elettrici, anche a basse temperature e in presenza di umidità.

Grazie all'elevata qualità del materiale in PVC e all'adesivo in gomma, HelaTape Flex 1000+ garantisce ottime prestazioni a temperature comprese tra -18° e 105° C.

Il nastro è in grado di resistere facilmente all'esposizione pluriennale ai raggi UV, fornisce



un'eccellente protezione contro l'abrasione, gli agenti chimici e la corrosione ed è un retardante di fiamma e autoestingente, ai sensi della norma UL 510. Considerato il particolare spessore del materiale, HelaTape Flex 1000+ ha una resistenza dielettrica per strato superiore alla media.

Rispetto ai prodotti tradizionali, in questo caso è richiesta una quantità minore di nastro per ottenere un ottimo isolamento, ad esempio per la riparazione di guaine per cavi danneggiati. Il prodotto multifunzionale può anche essere utilizzato come primo strato per assicurare un isolamento sicuro di tutti i cavi a bassa tensione, fino a 1 Kv, per applicazioni interne ed esterne.

www.hellermanntyton.com

Marketing

Una buona notizia per i grossisti: OBO ha iniziato il nuovo anno con una campagna diretta, rivolta agli installatori per convincerli dei vantaggi dei sistemi di connessione e fissaggio della società.



Partner commerciali

OBO ha iniziato il nuovo anno con una campagna diretta, rivolta agli installatori per diffondere un chiaro messaggio nel reparto Sistemi di connessione e fissaggio della società: "Siamo partner commerciali".

Il messaggio "JOB DONE" viene trasmesso tramite diversi canali di comunicazione (stampa, mondo digitale e video) per far sapere che OBO e gli installatori stanno lavorando fianco a fianco. Lo scopo è spiegare con chiarezza che l'installatore può lavorare più rapidamente e con maggiore facilità usando prodotti pratici. Questo obiettivo può essere raggiunto al meglio tramite l'utilizzo di prodotti OBO adeguati, noti

per la loro alta qualità, velocità di installazione ed efficienza.

Riportiamo solo un esempio dell'ampia e variegata gamma di OBO: la serie Quick offre tre tipi diversi di cavi privi di alogeni e gaffette per un fissaggio veloce e sicuro di cavi e tubi per impianti elettrici. Segnare il muro, trapanare, fissare la gaffetta Quick di OBO con un tassello, inserire il cavo o il tubo: e il gioco è fatto! Non potrebbe essere più semplice di così per l'installatore. Altre gaffette possono essere montate ancora più rapidamente mediante il modulo di collegamento brevettato, inserendole facilmente nel lato della gaffetta già fissata: "non è necessaria alcuna

perforazione" (a titolo informativo: questa frase in tedesco è l'origine del nome dell'azienda OBO). Quick è soltanto una delle serie di prodotti su cui si focalizza la campagna.

Il pezzo forte della promozione è la campagna sui social media. È lì infatti che gli installatori pubblicano le foto mostrando i vantaggi derivati dall'uso dei prodotti OBO e il lavoro finito (come nell'esempio menzionato sopra). Le foto con il maggior numero di "like" vinceranno; in palio ci sono dei premi interessanti.

www.obo.de

Prodotti

Per sezioni trasversali fino a 16 mm²

L'elettricista, quando lavora con cavi e ghiera, si trova ad affrontare diversi problemi. Le disposizioni attuali del settore consentono ai produttori di realizzare cavi notevolmente più sottili rispetto alla resistenza che secondo la sezione trasversale considerata. Inoltre, quando si utilizzano morsetti di tensione a vite sono necessari requisiti maggiori rispetto a quando si utilizzano morsetti a vite. In condizioni sfavorevoli, se vengono utilizzati strumenti di crimpatura tradizionali, entrambi i tipi possono generare operazioni di crimpatura che non sempre soddisfano i requisiti tecnici.



Ed è qui che entra in gioco il nuovo strumento di CIMCO: la pinza crimpatrice FLEXI-CRIMP PRO copre tutte le sezioni trasversali di cavi e ghiera da 0,5 mm² a 16 mm².

Piccola, pratica e con un ottimo equilibrio: anche le operazioni di crimpatura più importanti diventano più semplici da realizzare, senza dover sforzare eccessivamente tendini e articolazioni. Il

nuovo sistema a molle garantisce una crimpatura di ottima qualità e un'elevata resistenza dello strumento.

www.cimco.de

Prodotti

Le lampade di emergenza sono obbligatorie in molti edifici. Ecco cosa consiglia Eaton: il maggior utilizzo di tecnologia a LED rende ancora più importante la presenza di un partner affidabile.



La sicurezza al primo posto

Le lampade di emergenza possono salvare vite umane e aiutare le persone a trovare una via verso la salvezza in situazioni catastrofiche. Fortunatamente, tali eventi non accadono con frequenza, per questo motivo si tende a risparmiare quando si decide di investire in un impianto. Le lampade a LED hanno acquisito una certa rilevanza in questo settore e spesso vengono viste come un'ulteriore opportunità per risparmiare: in primo luogo, con una maggiore durata, comportano un risparmio di energia e minori requisiti di mantenimento; e, in secondo luogo, in materia di qualità. Offerte apparentemente competitive provenienti da tutto il mondo sono presenti, tuttavia, anche nel settore delle lampade di emergenza.

Ma un acquisto a basso costo può risultare pericoloso. Un guasto alle lampade di emergenza nel momento di maggiore bisogno può mettere a

rischio vite umane, per non parlare del rischio che corrono le aziende responsabili della fornitura e dell'installazione dell'impianto difettoso.

Considerata la posta in gioco così alta, si consiglia di avvalersi di un fornitore come Eaton, i cui prodotti e sistemi vengono testati all'interno dei suoi laboratori, sono dotati della certificazione EN di riferimento e soddisfano le diverse norme e disposizioni specifiche per ogni Paese. Per garantire una maggiore sicurezza in merito a progetti di tutte le dimensioni, può essere molto prezioso il contributo del personale esperto di supporto tecnico del fornitore.

Un altro aspetto ugualmente importante da considerare è l'offerta di sistemi adatti a tutte le esigenze. L'ampia gamma di Eaton comprende sia soluzioni indipendenti sia soluzioni basate su un sistema di batteria centrale. La gamma

dei segnali di uscita di emergenza CrystalWay, ad esempio, combina un'elevata visibilità con un design sofisticato. Le dimensioni ridotte e le numerose opzioni di installazione permettono alle lampade di adattarsi a tutti gli ambienti con uno stile architettonico contemporaneo. Se la riduzione dei costi per la manutenzione, i controlli e la documentazione è un fattore importante, la soluzione potrebbe essere CGLin+, il sistema di monitoraggio automatizzato di Eaton. Negli edifici più piccoli, l'interfaccia browser online permette di monitorare l'intero sistema. Nei progetti di maggiore portata, dove è richiesto l'utilizzo del software CGVision, ciò è possibile per un massimo di 2.500 lampade.

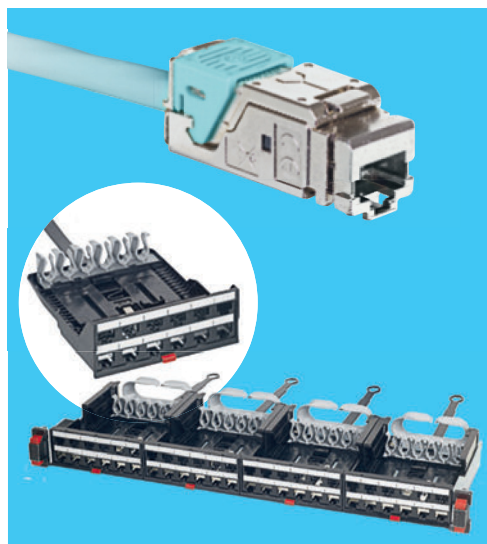
www.eaton.com

Prodotti

Soluzioni per tutti i progetti

Con il lancio di LCS3 (Legrand Cabling System), Legrand propone nuovi prodotti di cablaggio strutturato. Questa gamma completa di sistemi di cablaggio a fibra ottica e in rame offre risposte alle sfide lanciate dal numero crescente di dati scambiati negli edifici, dalla proliferazione dei network e dalla necessità di una maggiore velocità di trasmissione dei dati.

La gamma LCS3 è supportata da diverse innovazioni brevettate, quali il sistema a cassetta modulare o la nuova giuntatrice. Le norme più recenti e i requisiti tecnici sono stati integrati. Tutti i connettori in rame, ad esempio, hanno ottenuto la certificazione standard PoE+ (Power-over-Ethernet). Oltre ai connettori di categoria 5e, 6 e 6°, Legrand dispone anche della nuova categoria 8 (fino a 40 Gbit/s) e connettori a fibra ottica con elevate prestazioni (fino a 100 Gbit/s).



I vari pannelli con un'elevata densità di imballaggio sono di particolare interesse. LCS3 offre la modularità attraverso i cassette, che garantiscono una combinazione di fibre ottiche e rame e maggiori punti di connessione. Allo stesso tempo, i nuovi prodotti sono più efficienti a livello energetico e più semplici da installare e da mantenere, grazie al nuovo sistema di bloccaggio dei connettori e alle cassette scorrevoli a scomparsa automatiche.

La gamma si completa dei nuovi prodotti LCS3. Se lo spazio è limitato, citiamo inoltre il "MINICUBE": un centro dati completo, dotato di alloggiamento, alimentatore, sistema di monitoraggio e di raffreddamento, una soluzione pratica e compatta.

www.legrand.com

Prodotti

TrueForce Highbay è la nuova soluzione aggiornata di Philips che sostituisce le lampade HPI/HPL/SON nel settore dell'illuminazione industriale.



Meno energia, più luce

TrueForce Highbay è la nuova soluzione aggiornata Plug&Play di Philips, destinata a sostituire le lampade HPI/HPL/SON nel settore dell'illuminazione industriale. Rispetto alle lampade tradizionali, questa soluzione a LED garantisce un notevole risparmio energetico e una maggiore durata, la convenienza è quindi assicurata. Philips ha calcolato un ciclo di vita pari a un massimo di 50.000 ore e un risparmio energetico del 65% rispetto ai sistemi tradizionali.

La sostituzione è molto semplice. Grazie al design unico e alla compatibilità, è possibile sostituire le lampade HID con le lampade a LED

TrueForce senza dover cambiare gli impianti o l'attrezzatura. Le lampade a LED sono compatibili con alimentatori magnetici e dispositivi di innesco. Il peso, 1,3 kg, contribuisce anch'esso a semplificare le operazioni di sostituzione. Per una maggiore sicurezza, è incluso un cavo di acciaio. La classificazione IP40 indica che le lampade sono destinate ad ambienti asciutti.

Anche i dati tecnici sono degni di nota. La relativa temperatura di colore è pari a 4.000 K e l'indice di resa cromatica Ra 80. Il nuovo prodotto comprende la scelta di un fascio ampio o stretto. Questo aspetto è molto pratico

ed estende notevolmente i possibili campi di applicazione, dalle imprese ai magazzini, dai centri commerciali agli impianti sportivi o altri luoghi comuni.

www.philips.com

Prodotti

PowerTag: il più piccolo sensore di energia wireless al mondo.

Monitoraggio più semplice

Schneider Electric ha appena lanciato PowerTag: il più piccolo sensore di energia wireless presente sul mercato. Consumo energetico, corrente, potenza, voltaggio o altri dati importanti: PowerTag può monitorare tutto con facilità. I dati vengono inviati in tempo reale e senza fili e possono essere controllati online (anche su tablet e smartphone) o inseriti in un sistema di gestione degli edifici. Inoltre, possono essere utilizzati per avviare gli avvisi per posta per supportare la manutenzione da remoto.

Il sensore di energia compatto si adatta facilmente ai pannelli di controllo nuovi o già esistenti, anche dove lo spazio è ridotto. PowerTag consente di collegarsi alla maggior parte degli interruttori Schneider Electric. Nelle sue diverse versioni, il sensore può essere montato nella parte superiore o inferiore dell'interruttore e, dopo



soli 5 minuti di lavoro, si trasforma in un prodotto intelligente. PowerTag può essere adoperato in tutte le tipologie di edificio ed è originariamente integrato nel sistema di comunicazione Acti9 di Schneider Electric.

Tale innovazione offre agli utenti una soluzione in grado di combinare le operazioni di monitoraggio e controllo per semplificare notevolmente la gestione dell'energia. Maggiori informazioni e le specifiche tecniche sono disponibili online.

www.schneider-electric.com/powertag

Prodotti

ABB sta raggruppando sotto al marchio "ABB Ability" i prodotti digitali e i servizi di tutti i settori e gruppi target. Lo scopo consiste nell'aiutare i clienti a fare di più e a farlo meglio.

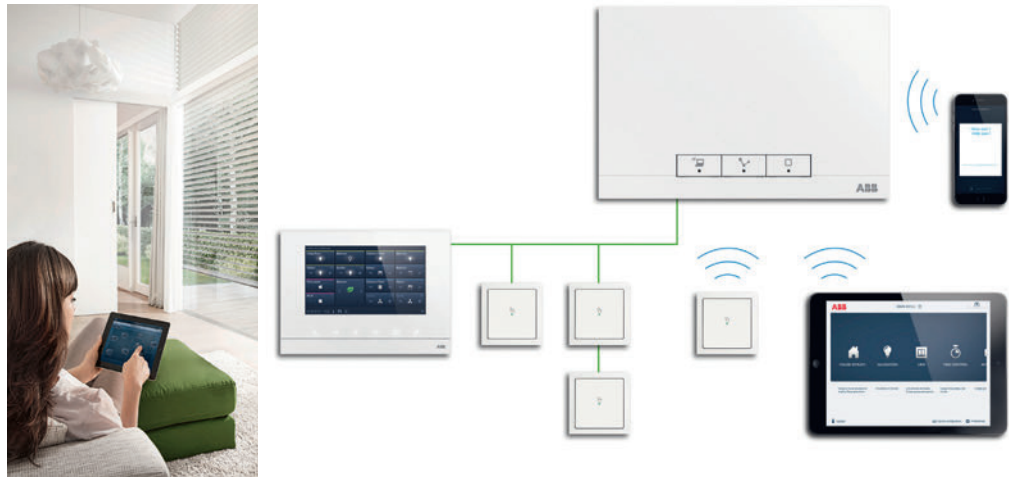


ABB-free@home è una delle soluzioni di ABB Ability. La versione cablata era stata già presentata nel 2014 e aveva reso la Smart Home una soluzione semplice e conveniente. Il sistema ha riscontrato in breve tempo un grande successo. Poco più di un anno fa, è stata lanciata la versione wireless (vedi foto sopra). ABB-free@home è ora collegata a Internet delle cose.

Digitalizzazione sistemica

La digitalizzazione e l'Internet delle cose includeranno presto tutti i settori tecnologici in applicazioni pubbliche, private e industriali. La risposta di ABB a questo sviluppo è il marchio ABB Ability, che combina la completa gamma di prodotti digitali con i servizi di tutti i settori e i gruppi target.

Grazie alla decennale esperienza di ABB nel settore dell'automazione, elettrificazione e molte altre discipline tecniche, i prodotti manifestano una grande efficienza e produttività in tutte le applicazioni e impianti degli utenti.

Attualmente, vi sono circa 180 soluzioni ABB Ability, con una maggiore presenza nel settore delle condutture. Esse garantiscono miglioramenti nelle operazioni di monitoraggio, ottimizzazione e controllo dei sistemi elettrici in un'ampia gamma di applicazioni, dall'uso aziendale a quello residenziale.

"La nostra offerta digitale comporta molti vantaggi, inclusa la semplicità di collaborare con ABB, focalizzandosi sugli strumenti software e di configurazione per supportare la selezione

dei prodotti e la fase di progettazione tecnica", afferma Dieter Lautz, Global Strategic Account Manager di ABB. "ABB Ability favorisce il progresso dei nostri partner di canale. Offre il miglior supporto possibile di ABB in qualità di consigliere e partner di fiducia e fornisce l'accesso ai dati e ai contenuti dei prodotti, per esempio al database di FEGIME. Per noi è molto importante la collaborazione con FEGIME per sviluppare i programmi comuni e aumentare la considerazione di tutti verso la digitalizzazione".

Due esempi delle numerose soluzioni disponibili

Il sistema "ABB Ability Electrical Distribution Control System" (ECDS) è stato creato per le piccole e medie imprese e per edifici specifici. Si tratta di una piattaforma cloud computing innovativa che collega i dispositivi elettrici di un'impresa a Internet delle cose. Sfrutta i sensori di rilevamento incorporati e la connettività dei disgiuntori di ABB.

Il sistema offre funzioni di segnalazione, l'accesso immediato alla documentazione e la

diagnosi remota degli impianti, rendendo così la manutenzione più semplice ed efficace. Permette, inoltre, un'attivazione e un'integrazione dei dispositivi più rapide. I suoi molteplici vantaggi consentono di ridurre i costi operativi totali fino al 30%.

ABB-free@home, il sistema Smart Home di grande successo, è un'altra soluzione di ABB Ability. Tramite un classico interruttore a parete, un laptop o uno smartphone, ABB-free@home permette agli utenti di controllare fino a 65 funzioni, tra cui le luci, le tende, l'allarme e il riscaldamento. La soluzione wireless è stata progettata per poter sfruttare a casa propria i vantaggi di Internet delle cose. Con l'integrazione di Amazon Alexa, Sonos, BSH e degli elettrodomestici Miele nella stessa piattaforma di domotica aperta, gli utenti hanno oggi il totale controllo della propria casa ovunque si trovino.

www.abb.com

INCONTRI

- 01.02. – 02.02.18 Consiglio di amministrazione, Lisbona
- 21.02. – 23.02.18 FEGIME Future, Lione (con Legrand)
- 14.03. – 16.03.18 Riunione dei membri, Monaco
- 13.06. – 15.06.18 Riunione dei membri, Kiev
- 21.06. – 23.06.18 EUEW, Bonn
- 29.06.18 FEGIME Day



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