

# voice

NEWSLETTER  
01.2018



## Editoriale

È tempo di cambiare ancora. In qualità di Presidente, vorrei salutare tutti i miei amici e colleghi – sia che essi siano grossisti elettrici, partner della nostra industria o clienti. Essere il presidente di FEGIME per l'anno passato è stata un'esperienza

meravigliosa e guardando indietro possiamo vedere un anno di incredibile espansione. La nostra nuova Organizzazione Nazionale FEGIME Latam, avviata dai nostri amici argentini, è stata sicuramente il più grande successo di questo periodo. Ma anche la nostra nuova presenza in Lituania e i nuovi grossisti membri in molti altri paesi dimostrano che il nostro lavoro è riconosciuto e apprezzato.

E questo si può dire soprattutto della cooperazione all'interno del nostro gruppo, che si sta compattando sempre più. In materia IT, FEGIME Spagna ora utilizza lo stesso fornitore di servizi e la stessa tecnologia dei nostri amici tedeschi. Questa cooperazione è su un livello completamente nuovo.

Ma la tecnologia non è tutto. Ho particolarmente apprezzato il crescente numero di incontri e discussioni - l'intenso scambio di opinioni. Questo crea una base di fiducia all'interno del gruppo. E solo avendo ciò possiamo padroneggiare efficacemente le numerose sfide economiche e tecniche che stiamo affrontando. Vorrei inoltre sottolineare il mio sostegno al principio del cambiamento nel Consiglio di Amministrazione e nella carica di Presidente. In questo modo possiamo garantire che nuove idee e prospettive abbiano sempre una possibilità.

Ora posso tornare a seguire – come un "normale" grossista elettrico - le strategie proposte dal Consiglio di Amministrazione e dal nuovo Presidente. Vi auguro tutto il meglio dal profondo del mio cuore!

Nikos Kafkas

## FEGIME

FEGIME si sta espandendo velocemente in tutto il mondo. In Sud America, dal 1 ° gennaio 2019, FEGIME Latam inizierà ufficialmente la sua attività. La sua base inizialmente sarà il gruppo argentino REDELEC.

## Un inizio in Sud America

Con un nuovo ritmo e una nuova velocità mozzafiato. Ecco come si sviluppa FEGIME. Dal 1 ° gennaio il gruppo ha acquisito la presenza in Danimarca e Lituania. Ora, con i nostri amici dall'Argentina, si unirà anche il Sudamerica.

Lo sviluppo è avvenuto molto rapidamente. Per quasi 2 anni, FEGIME ha collaborato con il gruppo argentino REDELEC, uno dei pesi massimi del mercato nazionale. "Il contatto è avvenuto tramite i colleghi di FEGIME sulla penisola iberica", spiega David Garratt, Managing Director di FEGIME. A causa delle distanze, la creazione di una nuova organizzazione nazionale non è stata l'intenzione iniziale. Ma più velocemente... >>

## Contenuto

<b>Un inizio in Sud America</b> – In Sud America, dal 1 ° gennaio 2019, FEGIME Latam inizierà ufficialmente il suo business	1
<b>Blue Week è qui per restare</b> – La versione norvegese di FEGIME Day	3
<b>Adesso con 59 Punti Vendita</b> – FEGIME Grecia e Cipro continuano a crescere	3
<b>Visitatori russi a Como</b> – FEGIME Russia per una missione di inchiesta presso "Imat Felco S.p.a." per scoprire il mercato italiano e i suoi clienti	4
<b>Il Primo Meeting a Kiev</b> – il primo incontro degli azionisti in assoluto si è tenuto in Ucraina	4
<b>Una finestra sul futuro</b> – FEGIME Future ha visitato il nuovo centro informazioni di Legrand "The Innoval"	5
<b>Un Premio per il Servizio</b> – membro di FEGIME Germania, "Ernst Granzow GmbH & Co. KG", offre uno speciale servizio fotovoltaico	5
<b>Un Nuovo Livello di Collaborazione</b> – FEGIME Spagna utilizza ora lo stesso fornitore IT di FEGIME Germania	6
<b>OBO e Light+Building 2018</b> – il mondo sta diventando digitale ed elettrico	6 – 7
<b>Prodotti, tendenze e suggerimenti di ABB, Eaton, GE, Haupa, HellermannTyton, Ledvance, Nexans, Philips, Phoenix Contact, Siemens, Sylvania, Theben e Weidmüller</b>	8 – 16
<b>Meetings</b>	16

# Redelec

## Fatti

Fondata	2000
Azionisti	15
Punti Vendita	30
Dipendenti	1000
Fatturato	\$280 milioni (2017)



Ricorda la data  
23 - 26 ottobre 2018

## Giorno dei Fornitori a Buenos Aires

Dal 1° gennaio 2019, FEGIME Latam farà parte della famiglia FEGIME. Nella prima fase FEGIME Latam sarà costituita dal gruppo argentino REDELEC.

Un inizio impressionante: l'Argentina è il secondo paese più grande del Sud America. A Buenos Aires, REDELEC presenterà ai nostri fornitori partner le opportunità derivanti dall'espansione di FEGIME in Sud America. In caso di domande, si prega di contattare Yvonne Fürst presso la sede principale:

[y.fuerst@fegime.com](mailto:y.fuerst@fegime.com)

>> ...del previsto il fruttuoso scambio di idee si è sviluppato in un'intensa collaborazione.

"La globalizzazione e la digitalizzazione non conoscono confini", afferma Garratt. "Durante i nostri incontri, ci siamo presto resi conto che siamo tutti alla ricerca di soluzioni per garantire il futuro a forti aziende familiari. In Europa abbiamo trovato soluzioni esemplari che hanno ottenuto riconoscimenti a livello mondiale e siamo molto felici di condividerle." Pertanto, REDELEC ha proposto la fondazione di un'organizzazione nazionale FEGIME in Argentina. L'idea è stata approvata all'unanimità dall'Assemblea Generale poco prima della Fiera Light+Building. L'organizzazione si chiamerà FEGIME Latam (Latam: Latin America).

La decisione è stata semplice da prendere anche grazie alle molte somiglianze tra i

gruppi. REDELEC ha un sistema EPR comune, è attivo nel campo della Business Intelligence e sta lavorando per rinnovare il suo sistema di magazzino. Il gruppo "Nuevas Generaciones" (Nuove Generazioni) è esattamente l'equivalente di FEGIME Future.

Il nome FEGIME Latam suggerisce già che i nostri amici argentini stanno cercando di espandersi. Infatti, sono già in contatto con i grossisti di Bolivia, Cile, Perù e Uruguay a tal fine.

[www.redelec.com.ar](http://www.redelec.com.ar)



# Sulla Promenade des Anglais

I nostri amici di FEGIME Francia vi invitano gentilmente a prendere parte al 16° Congresso FEGIME che si terrà dal 30 maggio al 1° giugno a Nizza. Il primo ostacolo è già stato superato:

abbiamo trovato un hotel abbastanza grande per la crescente famiglia FEGIME. Non abbiamo ancora rivelato il suo nome. È sufficiente dire che ci sarà molto da fare lungo

e intorno alla famosa "Promenade des Anglais" (foto sopra). All'inizio del 2019, la sede centrale invierà gli inviti e i moduli di registrazione.

FEGIME Norge

Una super variante del FEGIME Day: la "Blue Week" di FEGIME Norvegia raccoglie fondi per beneficenza e accende l'entusiasmo e l'azione tra i clienti e il personale.



# Blue Week è qui per restare

La prima Blue Week è stata tenuta l'anno scorso da FEGIME Norvegia (Berggård Amundsen) per raccogliere fondi per opere di beneficenza in Norvegia. È stato un tale successo che sia il grossista che i suoi clienti intendono renderlo un evento permanente. "Blue Week è qui per restare," dichiara il Marketing Director di Berggård Amundsen, Hans-Ketil Andresen.

unica per gli installatori di BA di presentare il loro contributo a un'organizzazione benefica locale. Effettuano le riparazioni necessarie o forniscono un miglioramento dell'installazione elettrica. In abbinato ai prezzi più bassi, la Blue Week è un successo con tutti i suoi partner in tutto il paese.

Salvation Army a Fredrikstad potrà godere dei servizi di "AL Elektriske". I loro installatori miglioreranno il centralino principale e tutti i punti vendita. A Ålesund un fedele cliente dell'outlet BA sosterrà il progetto 'Bankskøyta', nel quale le persone che sono cadute in difficoltà possono svolgere vari compiti ristrutturando vecchie barche da pesca.

"BA è l'unico grossista elettrico con una tale iniziativa," dice Andresen. L'elemento chiave della campagna è che offre un'opportunità

Quest'anno sono stati supportati molti progetti diversi. Il cliente di BA "TT Elektro" ha fornito pannelli solari per lo storico Tvistein Beacon (<http://tvistein.info>). L'ufficio principale del

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

FEGIME Grecia e Cipro

FEGIME Grecia e Cipro continua a crescere – e vince un altro premio.

# Adesso con 59 Punti Vendita

Per la quarta volta, FEGIME Grecia e Cipro è entrata nella top ten dei "Migliori Ambienti di Lavoro" in Grecia. Il premio è stato presentato dal "Great Place to Work Institute Hellas". Questa distinzione conferma lo sviluppo della fiducia reciproca tra la direzione dell'azienda e i suoi dipendenti, basata sul rispetto, sulla comunicazione aperta, sulla comprensione, sulla coerenza e sull'onestà.

"Le persone di FEGIME Grecia e Cipro sono uno dei nostri principali vantaggi competitivi," dice Nikos Kafkas, presidente dell'azienda. "Siamo orgogliosi di loro e ci impegniamo a crescere insieme."

Grazie all'investimento nello sviluppo ulteriore delle capacità e delle conoscenze del team, FEGIME Grecia e Cipro continua ad avere delle prestazioni eccezionali. Con l'apertura di 3 nuovi negozi nel 1° semestre del 2018, il numero totale di punti vendita è salito a 59.

Essi includono negozi sull'isola di Zante e in Oinofyta, un sobborgo industriale di Atene. Il terzo negozio si trova sull'isola di Mykonos, una delle destinazioni più popolari in Grecia. I negozi sono tutti progettati in conformità con gli standard aziendali: l'esperienza self-service del cliente è combinata con la presenza fisica di rappresentanti di vendita con un alto livello di professionalità e competenza.

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



A sinistra: una foto della cerimonia di premiazione. A destra: una ristampa dei nuovi negozi.





A sinistra e al centro: Giancarlo Mantelli, Elena Mantelli e il loro team presentano Imat Felco. A destra: una foto dalla visita al loro cliente GMB ENGINEERING

FEGIME Italia

## Visitatori russi a Como

Un intenso scambio di idee e una stretta collaborazione sono alla base della crescita di FEGIME. Un esempio recente è la visita dei nostri amici russi e dei loro clienti a "Imat Felco S.p.a.", uno dei membri fondatori di FEGIME Italia. La delegazione di FEGIME Russia (il cui azionista è Russkiy Svet) è venuta per vedere cosa stava accadendo su un mercato diverso e per conoscere le sue particolarità.

Nel più grande paese del mondo è una sfida offrire un servizio perfetto ovunque. La soluzione di Russkiy Svet è composta da sette centri logistici che forniscono 102 punti vendita in 88 città. Ma un'organizzazione e una logistica perfette non possono essere le stesse in tutto il mondo perché anche le strutture dei clienti sono diverse. Ecco perché i visitatori russi erano molto interessati a conoscere il servizio richiesto da clienti altamente

specializzati come si possono trovare nel Nord Italia.

Il fondatore dell'azienda, Giancarlo Mantelli e sua figlia Elena Mantelli, CEO, hanno presentato l'azienda insieme al team di gestione. I visitatori russi hanno trovato la divisione di Imat Felco nelle aree Comunicazione, Sicurezza, Materiale Elettrico e Luce - così come il concetto di vendita e i canali di vendita dell'azienda - molto interessanti.

C'erano molte domande sul mercato italiano, che - nel nord ovest del paese - ha alcune particolarità. Negli ultimi 100 anni tra le città di Genova, Milano e Torino è nato un "triangolo industriale" con forti industrie tessili, siderurgiche e chimiche. Il "Made in Italy" ha un'ottima reputazione in tutto il mondo.

Ciò che questo significa in pratica è stato chiaramente illustrato durante una visita a GMB ENGINEERING, uno dei clienti più importanti di Imat Felco. Questa azienda high-tech lavora per queste industrie nei settori dell'automazione, elettromeccanica, fonti di energia rinnovabile e logistica aeroportuale. Qui i visitatori hanno acquisito approfondimenti sui processi di un'azienda italiana e sui requisiti che si aspettano siano soddisfatti da un grossista elettrico.

Il viaggio russo in Italia è un perfetto esempio della cooperazione all'interno di FEGIME e della condivisione delle migliori pratiche ed esperienze. La giornata si è poi conclusa perfettamente grazie alla meravigliosa ospitalità dei nostri colleghi italiani vicino al Lago di Como.

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



A Kiev i membri di FEGIME hanno apprezzato non solo la meravigliosa ospitalità dei loro colleghi ucraini, ma anche il clima perfetto.

FEGIME

## Il Primo Meeting a Kiev

Il secondo incontro degli azionisti del 2018 è stato per altri aspetti anche un primo: il primo Meeting FEGIME in Ucraina. All'ordine del giorno a Kiev c'erano "Strategia 2020+" di FEGIME, il Congresso 2019 e altri argomenti.

Come è consuetudine, l'incontro ha visto anche il cambiamento annuale del Consiglio di amministrazione: l'attuale presidente, Nikos Kafkas (FEGIME Grecia e Cipro), si è dimesso dal consiglio di amministrazione per essere sostituito da Kerstin Steffens (FEGIME Germania). Willem Schuurman (FEGIME Paesi Bassi) ha assunto la presidenza. Il suo primo dovere è stato quello di ringraziare FEGIME Ucraina: "Ci siamo goduti non solo l'ospitalità meravigliosa, ma anche il tempo perfetto. Attendiamo con ansia il nostro prossimo incontro in Ucraina!".



L'Innoval di Legrand consente ai visitatori di fare i conti con la tecnologia. FEGIME Future è rimasto colpito. A destra: ospite dell'incontro, Jean-François Fredon.

FEGIME Future

# Una finestra sul Futuro

Dove sta andando la nostra industria? Quali sono le migliori risposte alle sfide future nel nostro settore? Legrand, il principale fornitore europeo di FEGIME, considera la vicinanza al cliente un elemento molto importante nelle risposte a queste domande. Per esprimere il loro punto di vista e dare una risposta alla loro presenza fisica, hanno creato Innoval - e a febbraio hanno invitato FEGIME Future ad andare a dare un'occhiata. L'Innoval è un edificio di 800 m<sup>2</sup> vicino a Lione che presenta le ultime innovazioni di Legrand per i mercati dell'edilizia residenziale e commerciale. È uno showroom all'avanguardia che consente agli installatori e ai grossisti di scoprire i prodotti Legrand in funzione e di fare i conti con loro.

Il contatto europeo FEGIME e l'ospite dell'incontro, Jean-François Fredon, hanno presentato FEGIME Future, un'azienda fiorentina. Nel 2017 le vendite mondiali di Legrand hanno

raggiunto € 5,5 miliardi - il 10% in più rispetto all'anno precedente. Al giorno d'oggi quasi il 60% di queste vendite avviene fuori dall'Europa - Legrand è diventato un riferimento globale.

A Legrand le nuove tecnologie sono considerate non solo come opportunità di crescita ma anche come fattori di crescita. In media il 4,9% delle vendite totali della società sono investite in R&D per sviluppare nuovi campi di attività: infrastrutture digitali, efficienza energetica, automazione degli edifici, ecc. Ciò include naturalmente l'Internet of Things. Mentre nel 2014 c'erano "solo" 14 miliardi di dispositivi connessi in circolazione in tutto il mondo, entro il 2020 questa cifra dovrebbe salire a 50 miliardi. Per soddisfare questa domanda in arrivo, Legrand intende aumentare le sue famiglie di prodotti connessi e prevede di ottenere una crescita a due cifre nel settore.

FEGIME Future ha ascoltato un altro fatto interessante all'incontro: il 96% delle vendite di Legrand avviene attraverso vari canali di distribuzione - il che li rende un partner molto importante per FEGIME. In futuro, gran parte di questo business sarà fatto online. Ma secondo la ricerca di mercato di Legrand saranno distributori multicanale come i membri di FEGIME che continueranno a dominare il mercato e non i nuovi arrivati o i "giocatori puri" digitali.

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

FEGIME Germania

Il membro tedesco "Ernst Granzow" offre anche prodotti fotovoltaici a clienti internazionali.

# Un Premio per il Servizio

Ernst Granzow GmbH & Co. KG ha appena vinto il titolo di "Top PV Supplier Wholesale Germany 2018". Questo è stato assegnato da "EuPD Research", un fornitore di ricerche di mercato per le imprese sostenibili, dopo aver interrogato gli installatori di impianti fotovoltaici in tutta Europa.

Ernst Granzow vicino a Stoccarda, uno dei più grandi membri di FEGIME Germania, offre un servizio completo per i prodotti fotovoltaici. Dall'estate del 2017 le capacità di magazzino sono aumentate considerevolmente: ora 3.500 m<sup>2</sup> sono disponibili esclusivamente per i prodotti fotovoltaici. "Ciò ha notevolmente migliorato la nostra capacità di fornire i prodotti e ha reso molto felice il nostro crescente numero di clienti", afferma Jürgen Hildebrand, Manager e Responsabile del Dipartimento di Energia Digitale.



Il magazzino fotovoltaico di Ernst Granzow: una sala è solo per moduli.

Questo non è qualcosa che sentirai spesso in Germania al giorno d'oggi: i sussidi fotovoltaici sono stati ridotti negli ultimi anni, il mercato si

è ridotto. Ma Granzow sfrutta al massimo le opportunità offerte da Internet. "Abbiamo combinato la nostra conoscenza della logistica e della tecnologia con le possibilità che abbiamo online in un concetto coerente per commercializzare la tecnologia fotovoltaica a livello internazionale."

"Il nostro negozio online è disponibile in cinque lingue, utilizziamo il servizio informazioni di Facebook e, insieme al nostro supporto tecnico internazionale, possiamo vendere in tutta Europa", spiega Hildebrand. "I nostri clienti apprezzano non solo i nostri buoni livelli di prezzo e la disponibilità dei prodotti, ma anche la nostra esperienza in tutte le questioni elettrotecniche".

<http://photovoltaik.granzow.de>

## FEGIME Spagna

FEGIME Spagna ora utilizza la piattaforma B2B di Compacer che è già stata testata per anni da FEGIME Germania.



## Un Nuovo Livello di Collaborazione

Come fornite ai grossisti maggiore trasparenza nei loro processi aziendali? La risposta: con una piattaforma B2B. Questo è esattamente ciò che è stato raggiunto nella partnership di oltre 15 anni tra FEGIME Germania e Compacer (ex TTO GmbH).

Ciò che è stato lanciato come scambio di dati sugli ordini è stato costantemente ampliato. Oggi è possibile rielaborare 5,6 milioni di dati ogni giorno e, in un processo completamente automatizzato, metterli a disposizione dei grossisti membri. Ora possono scambiare ordini, bolle di consegna, conferme d'ordine e fatture con i loro partner commerciali elettronicamente tramite EDI e WebEDI.

E non è ancora finita. L'ultimo progetto è FEGIME Spagna. Qui, con l'aiuto della soluzione EDI di Compacer, 31 azionisti ora hanno piena trasparenza per quanto riguarda l'ordine, la conferma d'ordine, la notifica di spedizione e la fattura di 26 fornitori. L'obiettivo "e-Invoicing" è già in vista.

"Il grande vantaggio di Compacer è il fatto che portiamo una competenza tecnologica completa e un'esperienza del settore che accorcia i tempi di progetto enormemente", afferma Matthias Henn, COO di compacer GmbH. "Abbiamo un portfolio di soluzioni pronte che è modulare e può essere adattato alle rispettive organizzazioni nazionali". Klaus Schnaible, CIO di FEGIME Germania a Norimberga, invita tutti i membri a trarre il massimo da questa opportunità: "In

questo modo raggiungeremo il livello successivo di cooperazione".

Allora, cos'altro? Anche in Spagna sarà integrata una soluzione WebEDI. Inoltre, FEGIME España sta pianificando un processo di acquisto a pagamento (P2P), ovvero il controllo automatico dei dettagli dell'ordine e della fatturazione lungo l'intera catena di processo fino a un allarme incluso in caso di deviazioni, un chiaro valore aggiunto da automazione!

E infine, dopo l'essenziale, il "nice-to-haves": l'integrazione dell'analisi dei dati, in modo che i rapporti individuali siano possibili, ad esempio quale articolo era più richiesto in quale stagione o quali sono i fornitori più forti.

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

## light+building 2018

OBO ha utilizzato la tecnologia digitale state-of-the-art per presentare i propri prodotti.

## Un Modo più Semplice per Valutare il Successo

La fiera Light+Building: mesi di preparazione, innumerevoli aiutanti e un sacco di camion che dovevano essere caricati per il viaggio a Francoforte. Il team internazionale della OBO si è divertito moltissimo a prepararsi per questa settimana speciale. Una settimana in cui potrebbero affascinare i visitatori della Fiera. E a tal fine hanno utilizzato molte innovazioni digitali per presentare l'azienda e i suoi prodotti.

Alcuni dei prodotti sono stati dimostrati con l'uso di Virtual Reality: con un headset VR è possibile sperimentare i vantaggi di un prodotto "live". Anche la rappresentazione olografica di vari prodotti a pavimento è stata innovativa: era



possibile vedere come la soluzione funzionasse all'interno dell'applicazione. Inoltre, i touchpoint in tutto lo stand hanno fornito ulteriori informazioni.

Una nuova app sugli smartphone del team OBO si è rivelata molto utile. Potrebbe essere utilizzato per fornire ai clienti le informazioni richieste immediatamente dopo una riunione. Inoltre, l'app ha reso molto più facile valutare il successo: sono state registrate oltre 2.500 riunioni e follow-up. "Il numero ci ha stupito. Per la prima volta abbiamo potuto vedere immediatamente quanti contatti abbiamo fatto e l'interesse che i nostri prodotti generano", afferma Klaus Obersdorf, responsabile del marketing internazionale.

Il CEO Andreas Bettermann è stato molto positivo. "Il nostro nuovo concetto di mostrare i prodotti in uso è stato un enorme successo. I visitatori del nostro stand sono rimasti colpiti dall'ampia gamma di prodotti OBO e dalle loro applicazioni. Ci stiamo già chiedendo come possiamo mantenere - o meglio aumentare ancora - questo entusiasmo al prossimo Light+Building nel 2020."

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



Ovunque gli stand sono pieni di visitatori interessati - dallo stand dell'Associazione KNX a quello di un partner come Mennekes.

light+building 2018

# Il Futuro è elettrizzante

Si inizia nel padiglione 8. Dopo 30 metri si vede Amir Cohen da Israele. Ha solo il tempo per un breve saluto, nemmeno per fermarsi davvero. "Ho fretta", dice Amir. "Ho un incontro e devo precipitarmi." Tre minuti dopo si incrociano i vecchi amici di FEGIME Germania, e allo stand Siemens Gerry Kelly dall'Irlanda improvvisamente ti batte sulla spalla. E così continua: il Light+Building di Francoforte è il punto d'incontro internazionale per il nostro settore.

È chiaro che anche i grossisti di FEGIME hanno dato il loro contributo a un nuovo record di presenza alla Light+Building quest'anno. Dal 18 al 23 marzo 2018 220.000 persone hanno visitato la Fiera. Quasi 4.000 più di due anni fa. Un totale di 2.714 espositori (2016: 2.626) di 55 paesi hanno presentato i loro ultimi prodotti.

Il successo della fiera rispecchia lo sviluppo positivo del nostro settore. Lo sfondo di questo sviluppo è la consapevolezza che il nostro mondo sta diventando elettrico. Senza la moderna tecnologia elettrica, molti dei compiti del futuro sono impossibili da risolvere. Le città intelligenti, gli edifici intelligenti, la mobilità intelligente non sono solo "belle da avere" ma risposte concrete a problemi seri in tutto il mondo. L'efficienza energetica è certamente una di queste.

## Il nostro Mondo sta diventando più Intelligente

Il motto della Fiera era "Connesso – Sicuro – Conveniente". E in questo modo la "Smart Home" sta diventando sempre più interessante. E continua una tendenza - già visibile nel 2016: la maggior parte dei consumatori non ha bisogno della grande soluzione. La maggior parte dei clienti è soddisfatta di una selezione di funzioni utili. Un esempio è il nuovo sistema di Theben che puoi leggere in questa edizione di Voice. È basato su KNX ma grazie alla sua architettura di sistema intelligente è molto facile da installare e da usare. Questo approccio rende la casa intelligente più economica e quindi più attraente per un numero maggiore di clienti.

Il settore delle lampade e degli apparecchi di illuminazione è altrettanto innovativo. Nel frattempo, si pone la domanda sul perché i produttori di soluzioni di illuminazione siano ancora "raggruppati" in sale specifiche. Certo, questo ha delle ragioni storiche - ma per quanto riguarda la tecnologia, l'illuminazione e la tecnologia di costruzione sono sempre più vicine. I LED sono semiconduttori e come tali appartengono al mondo dell'elettronica - e sta diventando più semplice controllarli. Ciò può

essere fatto tramite soluzioni proprietarie o tramite connessione al sistema di automazione degli edifici. Alcune nuove soluzioni sono presentate in questa edizione di Voice.

Per riassumere: i nostri fornitori partner hanno presentato una vasta gamma di soluzioni che ci daranno nuovo slancio nei prossimi anni. E la prossima volta ci sarà ancora più spazio per le innovazioni: a settembre sarà completata la nuova Hall 12.

Il prossimo Light+Building si svolgerà dall'8 al 13 marzo 2020.

[www.light-building.com](http://www.light-building.com)



A sinistra con Eaton: Arnold Rauf (a sinistra), Managing Director di FEGIME Germania, insieme a Jean-Philippe Dieudonné e Günter Suhrada di Eaton.

A destra: globalizzazione basata su FEGIME. David Garratt e Jorge Ruiz-Olivares, amministratore delegato di FEGIME Spagna, accompagnano una delegazione argentina a Ledvance.



Prodotti

La digitalizzazione è il tema chiave per Siemens in tutte le fiere e in tutti i prodotti.

# Soluzioni digitali

Quest'anno Siemens ha presentato molti esempi di prodotti che nelle loro ultime versioni meritano di essere definiti prodotti digitali. Ad esempio, il dispositivo di rilevamento degli errori di arco (AFDD) in combinazione con un MCB.

La particolarità è che Siemens è riuscita a inserire questa combinazione nelle stesse dimensioni dell'alloggiamento del MCB originale. "Ciò non sarebbe possibile senza il rilevamento digitale dei guasti dell'AFDD", afferma Valentin Dinkelbach, Corporate Account Manager di FEGIME presso Siemens. Questa nuova soluzione richiede solo metà dello spazio, cioè una larghezza modulare.

Lo stesso vale per il nuovo 5SV1 RCBO. Combina per la prima volta la corrente residua e la protezione da sovraccarico in un alloggiamento con larghezza di un modulo. Il prodotto protegge le persone da scosse elettriche e allo stesso tempo previene danni ai cavi e la rottura di impianti elettrici a causa del sovraccarico. "Senza utilizzare un gemello digitale in fase di progettazione, non avremmo mai potuto lanciare questo prodotto in così poco tempo", afferma Dinkelbach.



Non potrebbe essere più compatto A sinistra il nuovo AFDD in combinazione con un MCB. A destra il nuovo RCBO.

La velocità con cui Siemens sta spingendo verso la digitalizzazione può essere vista anche nelle soluzioni IoT per i clienti industriali. Qui Siemens ha sviluppato MindSphere, un sistema operativo IoT aperto basato su cloud che consente di collegare prodotti, sistemi e macchine. Ti consente di sfruttare e utilizzare grandi dati dall'Internet of Things per un'analisi approfondita.

Alla fiera di Hannover, Siemens ha adottato un approccio completamente diverso per presentare MindSphere. Invece di simulare semplicemente applicazioni con modelli demo, hanno creato la "MindSphere Challenge" e hanno invitato i fornitori di soluzioni a sviluppare una soluzione basata su cloud per problemi reali dei clienti e per presentarli a potenziali clienti.

Dinkelbach è convinta che i nuovi prodotti e sistemi offrano molte opportunità per innovare e modificare le installazioni esistenti e creare così un potenziale di mercato molto più ampio. I clienti sono alla ricerca di vantaggi come la riduzione dei costi energetici, l'aumento della disponibilità delle linee di produzione, la gestione delle informazioni e l'analisi dei dati.

Questo cambierà il commercio all'ingrosso giornaliero. I clienti potranno decidere sempre di più in base al contributo della soluzione al loro successo, piuttosto che alle caratteristiche tecniche. Ciò dovrebbe riflettersi anche nelle informazioni offerte online perché sempre più utenti preferiscono informarsi in anticipo prima di parlare con un grossista.

Detto ciò, non dobbiamo dimenticare che la maggior parte del nostro business attuale è - e continuerà ad esserlo - fatto con prodotti tradizionali che tuttavia sono commercializzati e venduti utilizzando strumenti digitali.

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

Prodotti

# Strumento di Crimpatura versatile

Un nuovo prodotto di Haupa è lo strumento di crimpatura idraulico alimentato a batteria Universal "US-6M". Con le sue 4 diverse testine intercambiabili, lo strumento è molto versatile. La testa di crimpatura può essere ruotata di 180°. Dopo l'aggraffatura, il flusso di ritorno è manuale. Cambiare le teste è facile - possono essere bloccate usando due perni estraibili. Il carico di compressione è 60 kN, la pressione di esercizio 700 bar.

Il LED del sensore è molto pratico. Con colori diversi mostra se la pressione è stata completata con successo o quali errori si sono verificati:

La luce è verde: pressione completata come standard, il motore si è fermato,  
La luce è arancione: la tensione della batteria non è sufficiente,  
La luce è rossa: pressione interrotta prima del completamento.

Il dispositivo ha anche un LED bianco per illuminare l'area di lavoro. Lo strumento di crimpatura viene fornito con una batteria e un caricabatterie. Le testine intercambiabili sono disponibili separatamente.

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



In alto a sinistra: l'adattatore per la pompa idraulica di Haupa in modo da poter utilizzare le testine intercambiabili per Smart Universal (a destra)

Paletta di crimpatura U-KO-6 per pressatura intercambiabile.



Teste da taglio U-KS6-S50 per cavi in rame e alluminio.



La paletta di perforazione in alluminio U-S-6, può essere ruotata di 360°.



Paletta di crimpatura U-KDE240-6 per pressatura a forma di V a indentazione, senza inserti necessari.



Prodotti

La luce moderna deve fornire valore aggiunto. Questi prodotti di punta del Light+Building 2018 mostrano come Ledvance sta rispondendo alla sfida.

# Soluzioni LED per Professionisti

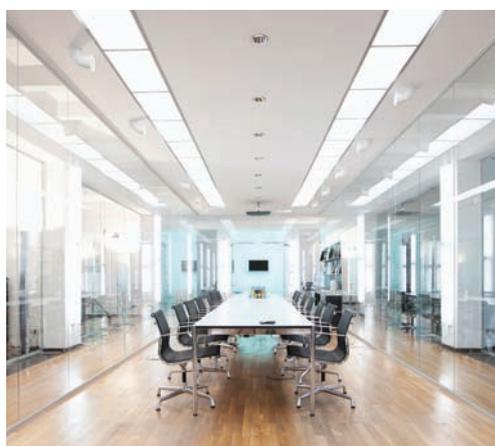
Il mercato e la tecnologia del settore dell'illuminazione sono molto dinamici. E lo è anche Ledvance. Negli ultimi due anni Ledvance si è riallineata per il futuro ed è pronta a dare forma a questo futuro. Il nuovo linguaggio di progettazione "SCALE" è una manifestazione visibile di questa trasformazione. Come con il miglior design industriale, Scale non rappresenta solo un linguaggio di design comune ma anche "valori interiori": semplice installazione,

funzionamento e manutenzione.

Al Light+Building Ledvance ha mostrato la luce con un valore aggiunto. Questo partner è sinonimo di soluzioni da un'unica fonte: apparecchi di illuminazione a LED, lampade e componenti "dal basic al premium", oltre a prodotti e soluzioni continuamente innovativi per le esigenze individuali. L'enfasi è posta abbastanza chiaramente sulla tecnologia LED.

Inoltre, Ledvance offre una solida rete di vendita e un eccellente accesso ai mercati di tutto il mondo. Quindi, per un FEGIME in espansione a livello internazionale Ledvance è certamente uno dei partner strategici. Ecco una piccola selezione dei prodotti salienti del Light+Building.

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



## LEDVANCE Pannello Diretto/Indiretto



- Distribuzione della luce: 70% diretto, 30% indiretto
- Adatto per workstation basate su schermo (UGR < 19)
- Versioni DALI e On / Off: angolo del fascio luminoso 120° x 120°

## LEDVANCE LINEAR e pannello IndiviLED



- Disponibile con luce diretta (70%) e indiretta (30%)
- In forme lineari e a pannello
- Opzioni di montaggio flessibili (soffitto, sospensione e strisce senza soluzioni di continuità)



## LEDVANCE TRACKLIGHT SPOT

- diverse dimensioni e colori di alloggiamento
- Elevata efficacia luminosa (fino a 85 lm/W)
- Adattatore per sistemi di binario trifase convenzionali



## LEDVANCE Spot MULTI

- Apparecchi con faretti 1 x 30 W, 2 x 30 W e 3 x 30 W
- Cornice bianca con faretti neri
- Basso abbagliamento (UGR < 16) e regolabile +/- 25°, giunto cardanico



## OSRAM Edizione Vintage 1906



- Questa edizione resuscita le forme di lampade classiche e celebra la lampada come elemento decorativo

## LEDVANCE SURFACE COMPACT



- Design sottile con profondità a basso profilo
- Costruzione stabile (IK10), resistente agli atti vandalici
- Test del filo incandescente secondo IEC 695-2-1: 850° C



**LEDVANCE TRUSYS**



- L'apparecchio completo può essere facilmente inserito in posizione sulla barra di alimentazione
- Molte versioni diverse: a fascio largo o stretto, wallwasher, a mensola, DALI, dimmerabile, ecc.

**LEDVANCE DAMP PROOF SPECIAL**



- Elevata efficacia luminosa fino a 150 lm/W
- Per ambienti igienicamente sensibili come grandi cucine e produzione alimentare
- PMMA con tappi terminali in acciaio inossidabile, IP69K/IP67



**LINEARlight FLEX Tunable White**



- Nastro LED flessibile separabile
- Semplice montaggio e connessione
- Controllo dinamico della temperatura del colore della luce bianca da 2,700 K a 6,500 K
- Flusso luminoso da 1,200 lm/m a 4,000 lm/m
- Connessione senza strumenti con il sistema CONNECT opzionale

**LUXeye Sense**



- Prodotto all-in-one: sensore (luce naturale e presenza) con unità di controllo della luce integrata
- Controllo tramite smartphone o tablet (Bluetooth)
- Versione dimmerabile: LUXeye Sense DALI BT - Collegamento di fino a 20 apparecchi tramite interfaccia DALI
- Versione con relè di commutazione: LUXeye Sense 10A BT

FEGIME

La nuova iniziativa di FEGIME, il Lighting Committee, esamina mercato, tecnologia e tendenze. A giugno il gruppo di esperti ha incontrato Ledvance.



# Il Comitato di Illuminazione incontra Ledvance

Il quartier generale di Ledvance a Garching, vicino a Monaco, è un luogo molto pratico. Non solo è molto vicino all'aeroporto di Monaco, ma inoltre tutti gli esperti sono a disposizione per discutere le ultime tendenze, i prodotti e gli sviluppi in uno dei settori più dinamici del nostro settore.

Quando a giugno è arrivato il Comitato di Illuminazione a Garching, erano disponibili informazioni di prima mano. Il primo relatore del team di Ledvance era nientemeno che il nuovo

CEO, Jacob Tarn. Il suo obiettivo è trasformare Ledvance in una "società di illuminazione globale, innovativa e su vasta scala". È soddisfatto dei progressi compiuti finora: in meno di 2 anni Ledvance è passato dall'essere un produttore di lampade tradizionali a un'azienda di illuminazione globale con una vasta gamma di soluzioni LED.

Gli ultimi apparecchi professionali sono stati presentati da Nuno Paiva, Head of Luminaires Europe. Klaas Heinrichs, direttore vendite

eCommerce eRetail dell'Europa occidentale, ha discusso con il gruppo tutti i modi in cui lui e i suoi colleghi potevano supportare i membri di FEGIME nel loro business online. Questo includeva i dati di prodotto per il database FEGIME.

I risultati delle discussioni saranno riassunti dal Comitato di Illuminazione e utilizzati per formare la base per ulteriori progetti: la FEGIME Lighting Survey e una strategia di illuminazione per il futuro.

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

Prodotti

Eaton lancia una nuova gamma di dispositivi di comando e segnalazione, i componenti RMQ Flat Front e RMQ Flat Rear.



I nuovi prodotti di design piatto RMQ sono compatibili con l'intera gamma RMQ Titan.

# Piatto Extra per Macchine Moderne

Design sofisticato e concetti operativi innovativi: i componenti RMQ Flat Front e RMQ Flat Rear di Eaton consentono ai costruttori di macchine una vasta gamma di possibilità. Entrambe le versioni piatto anteriore e piatto posteriore possono essere combinate con la gamma RMQ Titan, offrendo un elevato livello di flessibilità. Lo spazio risparmiato è di particolare beneficio per le macchine con terminali operativi separati come i bracci di supporto.

Le attraenti unità RMQ Flat Front presentano un sofisticato concetto di montaggio noto come RMQ-AFX. Sono progettati per fori da 30 mm e gli utenti possono specificare una versione con protezione anti-torsione maschio e femmina

e scanalatura. In questo caso, il dispositivo è facilmente allineato e adattato automaticamente allo spessore della piastra. La gamma di prodotti spazia da pulsanti e spie luminose a pulsanti a chiave, joystick, potenziometro e versioni USB. C'è anche un design dell'encoder che combina le



funzioni di rotazione e spinta. Tutti i prodotti RMQ Flat Front sono disponibili con grado elevato di

protezione da polvere e acqua fino a IP69K e con approvazione internazionale.

I nuovi componenti piatti della gamma RMQ Flat Rear consentono una profondità di installazione ridotta inferiore a 30 mm. Sono inoltre dotati di LED multicolore in rosso, verde e blu, che possono essere inclusi, ad esempio, come indicatori di stato, per avvisare l'utente e assistere nella gestione dei processi. L'inclusione dei LED contribuisce anche a significativi risparmi nei costi di approvvigionamento e logistica. Eaton ha inoltre ampliato la propria gamma di soluzioni compatte RMQ di dispositivi all-in-one e la gamma ora include un pulsante di arresto di emergenza.

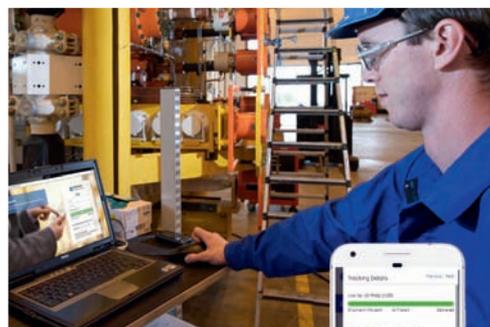
[www.eaton.com](http://www.eaton.com)

Servizi

La piattaforma "empower" di GE Industrial Solutions è destinata all'eCommerce.

# La Piattaforma per la Crescita

Poiché sempre più clienti B2B utilizzano le piattaforme eCommerce per ordinare, le loro aspettative sull'esperienza dei clienti digitali sono in aumento. Con l'impegno per la tecnologia innovativa, negli ultimi 3 anni GE Industrial Solutions - ora parte di ABB - ha fatto inversione nella piattaforma "empower", il suo sito di eCommerce B2B di punta. L'azienda ha trasformato il percorso del cliente digitale da quote in denaro, trasformando il potenziale in un motore di crescita e produttività.



La piattaforma empower offre configuratori di prodotto di alta qualità alle vendite, funzionalità di ricerca e ordinamento intuitive all'acquisto e accesso in fattura in tempo reale per i commercialisti.

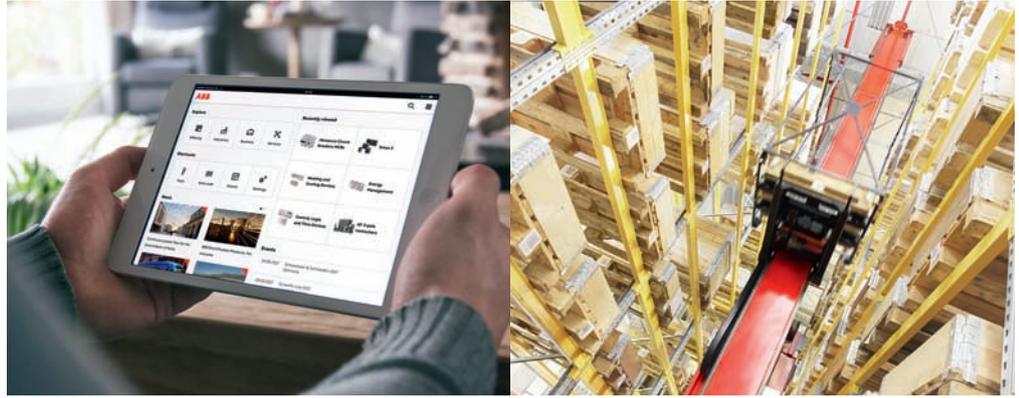
Inoltre, empower offre anche visibilità degli ordini da parte a parte. Ciò include una visualizzazione di livello superiore dello stato dell'ordine insieme alla trasparenza fino a ciascun componente. Inoltre, empower consente il monitoraggio del prodotto fino all'arrivo alla destinazione. Per i clienti in movimento, Empower è ottimizzato per i dispositivi mobili e offre e-mail di attivazione per il progresso degli ordini.

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

"Abbiamo adottato un approccio customer-first al nostro percorso digitale, acquisendo sistematicamente il loro feedback per migliorare ulteriormente il valore", ha dichiarato Drew Marquardt, VP - Technical Product Management, GE Industrial Solutions.

**Servizi**

ABB ottiene miglioramenti nell'efficienza e nell'affidabilità del tracciamento con investimenti nella sua rete di distribuzione.



# La Migliore esperienza di Servizio possibile

Per offrire la migliore esperienza di servizio possibile ai propri clienti, ABB investe non solo nella continua innovazione di prodotto, ma nel garantire che tali prodotti raggiungano i propri clienti in modo tempestivo ed efficiente.

Nell'ambito di questo impegno, ABB gestisce ora quattro centri di distribuzione regionali a Singapore, Dubai, Vignate e Memphis, un modello che è stato progettato per garantire la disponibilità di più prodotti e migliorare i tempi di consegna globali.

Paolo Meroni, Distribution Manager per la Divisione Prodotti Elettrificazione di ABB, spiega: "Il nostro obiettivo principale è quello di rendere

più facile per i nostri clienti fare affari con noi. Sulla base dei feedback dei clienti e in linea con la spinta di ABB per il miglioramento continuo, abbiamo riconosciuto la necessità di migliorare i tempi di consegna e di consegna. Il nostro obiettivo è raggiungere una qualità di servizio di livello mondiale e l'espansione della nostra rete di centri di distribuzione regionali è il nostro impegno per raggiungere questo obiettivo."

Con l'espansione della rete internazionale, compresa l'apertura del nuovo centro a Singapore, ABB è in grado di offrire una connessione più stretta tra i suoi stabilimenti e i mercati in cui opera, riducendo i tempi di consegna, offrendo una migliore disponibilità dei prodotti, creando la

possibilità di spedizioni consolidate, consentendo un maggiore controllo generale della catena di fornitura e migliorando la pianificazione e l'ottimizzazione dell'offerta.

Nell'Asia meridionale questo significa che il 90% delle merci viene spedito dallo stock e le consegne in tempo sono aumentate fino al 95%. È stato inoltre introdotto un sistema di tracciamento basato sul web che consente a ABB di ottenere notifiche di spedizione su ogni singolo elemento di ciascun ordine.

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

**Prodotti**

Creativo ed efficiente da app - SylSmart Standalone Scene di Sylvania

# Più Controllo, Meno Sforzo

Sylvania ha presentato un nuovo sistema di controllo dell'illuminazione wireless, SylSmart Standalone Scene, che può essere utilizzato per tutte le applicazioni professionali. Un'app intuitiva fornisce una programmazione semplice e rapida e la possibilità di adattare e attenuare facilmente la configurazione della luce. Contrasto, colore, calore e tono di ogni apparecchio possono essere modificati secondo necessità. È inclusa anche una funzione timer.

Pierre Taing, direttore di Smart Lighting Solutions di Sylvania, afferma: "I controlli di

illuminazione possono essere costosi e complessi da programmare e installare. La nostra nuova SylSmart Standalone Scene è una soluzione avanzata che è stata realizzata per consentire ai clienti di creare il proprio effetto di illuminazione desiderato. Il risultato è un sistema discreto, controllabile in modo preciso, conveniente, a bassa manutenzione che consente il risparmio energetico e la programmazione delle scene."

La soluzione di Sylvania può sostituire sistemi complessi e può essere facilmente e rapidamente adattata. Gli apparecchi devono essere collegati

alla rete elettrica. SylSmart Standalone Scene non richiede nuovi cablaggi e può essere controllato tramite interruttori wireless e senza batteria sulla parete. L'app contiene vari livelli di sicurezza per impedire a persone non autorizzate di modificare le impostazioni.

[www.sylvania-lighting.com](http://www.sylvania-lighting.com)



Consigli pratici

Le norme variano da paese a paese. Ma la protezione da sovratensioni ha senso ovunque. Ecco quattro suggerimenti da Phoenix Contact su questo importante argomento.

È già obbligatorio in Germania, ma resta solo una raccomandazione in altri paesi: protezione contro le sovratensioni anche per gli edifici residenziali. Qui in oltre l'80% dei casi un parafulmine di tipo 2 è sufficiente per la protezione da sovratensione.



# Suggerimenti per la protezione dalle sovratensioni

## La protezione da sovratensione è obbligatoria? C'è un periodo di transizione?

Con la nuova norma la protezione contro le sovratensioni DIN VDE 0100-443 è ora obbligatoria in Germania. In altri paesi sono spesso richieste analisi del rischio che tuttavia portano solitamente allo stesso risultato. Stiamo parlando di protezione antincendio, quindi questo risultato ha un senso assoluto. Il pericolo di incendi causati da sovratensioni è spesso sottovalutato - ed è relativamente semplice ed economico proteggere un edificio da questo pericolo.

Per la nuova norma DIN VDE 0100-443 in Germania è previsto un periodo di transizione fino al 14.12.2018. Questa scadenza si riferisce tuttavia al passaggio ufficiale dell'installazione. Inoltre, la protezione da sovratensione era già

obbligatoria per molte installazioni a causa della norma esistente.

Per le installazioni con protezione antifulmine esterna nulla è cambiato. Qui la protezione da sovratensione "interna" rimane obbligatoria. E qui ha senso il regolamento sull'uso della protezione da sovratensione. Se la protezione antifulmine esterna è installata senza protezione interna, quando il fulmine colpisce la fonte di fuoco viene semplicemente trasferito dal tetto all'interno dell'edificio.

## Quale protezione è necessaria?

Per oltre l'80% delle installazioni, un parafulmine di tipo 2 è la scelta corretta e più economica. È solo per le installazioni con protezione antifulmine esterna e un collegamento del cavo aereo che un parafulmine di tipo 1 è obbligatorio. Naturalmente, è possibile installare sempre un

parafulmine di tipo 1, ad esempio sul pre-metro a sbarre. Sembra più facile, ma è anche più costoso e non sempre obbligatorio. Né ciò fornisce una migliore protezione per il contatore. Il mercato deciderà quale soluzione prevarrà.

## Come e dove dovrebbe essere installata la protezione da sovratensione?

La protezione da sovratensioni dovrebbe essere posizionata il più vicino possibile al punto di alimentazione, idealmente nel quadro di distribuzione principale. In generale, tutti i dispositivi devono essere installati dopo il contatore. Lo spazio sopra il metro è una scelta ovvia per l'installazione di protezione da sovratensioni. Proprio accanto alla morsetteria è possibile una connessione rapida con un cavo corto. Solo i parafulmini di tipo 1 con tecnologia spark gap possono essere installati pre-metro, ad esempio sulla sbarra.

Ulteriori parafulmini possono essere necessari, ad esempio se ci sono più di 10 m di cavo tra il primo scaricatore e dispositivi aggiuntivi. Questo vale in particolare per le sotto-distribuzioni. Qui è richiesto un parafulmine di tipo 2.

## Quale fusibile di riserva ho bisogno?

Idealmente nessuno! Se la protezione del fusibile dell'impianto non è superiore al fusibile di riserva massimo consentito del parafulmine, non è necessario alcun fusibile di riserva supplementare. Questo di solito sale a 315A - controlla la scheda tecnica. Per tutti gli altri casi è presente un parafulmine con fusibile di riserva integrato. Ciò consente di risparmiare spazio e una lunghezza utile del cavo. Inoltre, il fusibile di backup integrato viene generalmente monitorato tramite il display di stato.



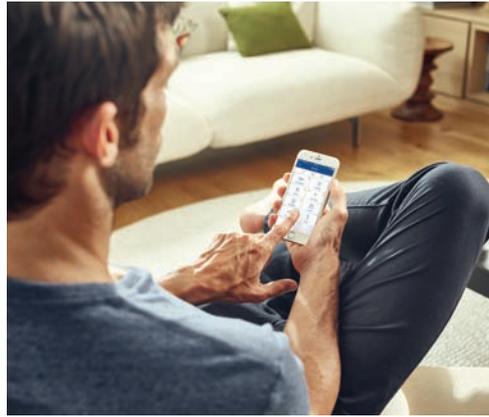
Protezione contro le sovratensioni per il montaggio di binari e sbarre. I parafulmini tipo 2 e tipo 1/2 soddisfano tutti i requisiti.

Il posto migliore per la protezione da sovratensioni è direttamente nella scheda di distribuzione principale.

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

Prodotti

LUXORliving è il nome del nuovo sistema di casa intelligente di Theben. È un sistema KNX certificato ma incomparabilmente facile da installare e utilizzare.



LUXORliving: accensione e spegnimento delle luci, attenuazione, regolazione del riscaldamento e controllo delle tapparelle. Non potrebbe essere più facile. Il software LUXORplug semplifica l'installazione, l'app LUXORplay rende l'utilizzo del sistema un gioco da ragazzi - ed entrambi sono gratuiti.

# Senza licenza e intuitivo

LUXORliving è un sistema KNX. Contrariamente a un'installazione KNX convenzionale, LUXORliving utilizza solo le funzioni assolutamente necessarie. Questo è ciò che rende il sistema così incomparabilmente facile da installare e utilizzare.

LUXORliving è cablato allo stesso modo di ogni altra installazione KNX. Luci, tapparelle, ecc. Possono essere assegnati ai pulsanti di tua scelta nel software. Ciò consente agli utenti di modificare le installazioni esistenti, risparmiare denaro e godere della libertà di selezionare un intervallo di interruttori che desiderano.

Il product manager Tino Schlaich: "Invece di vendere pulsanti, stiamo lavorando con le interfacce dei pulsanti." L'hardware comprende circa 12 componenti di sensori e attuatori insieme a un numero limitato di unità centrali. Questi sono certificati KNX ma supportano meno funzioni di

un'unità KNX standard. Il vantaggio di questa restrizione è che invece di dover fare affidamento sul normale software EX di KNX per iniziare, gli utenti lavorano semplicemente con LUXORplug, che è sia facile da usare che gratuito.

Il software Windows LUXORplug elenca automaticamente i componenti. Ad ogni unità viene assegnato un numero univoco che può sempre essere utilizzato per identificarlo. Il tecnico installatore specifica il numero di piani e stanze e può anche assegnare loro dei nomi. Dopo questo, i componenti sono assegnati alle stanze e hanno anche nomi chiaramente riconoscibili, ad es. "Tende nella stanza dei bambini". La fase successiva prevede l'impostazione dei parametri per i singoli attuatori, collegandoli graficamente ai sensori e, se necessario, impostando gruppi di componenti (tutti le persiane in una stanza, ad esempio).

Il sistema può essere visualizzato senza un display separato. Tutto ciò di cui hai bisogno è uno smartphone Android o iOS. Gli utenti semplicemente scaricano l'app gratuita LUXORplay. La prima volta che il telefono stabilisce una connessione con il centro di controllo del sistema, l'app acquisisce tutti i nomi assegnati a stanze, interruttori, ecc. Poiché il disegno grafico è in un formato standard, il sistema può essere visualizzato nell'app direttamente dalla prima volta che viene avviato. Gli utenti possono quindi visualizzare e modificare lo stato di luci, tapparelle, impostazioni generali, ecc.

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

Prodotti

HellermannTyton ha sviluppato fascette per cavi con etichette RFID integrate.

# Identificazione più Intelligente

HellermannTyton ha sviluppato fascette per cavi con etichette RFID (Radio Frequency Identification) integrate. I transponder RFID sono incapsulati in vetro e incorporati nel corpo del fermacavo in nylon con adesivo UV.

Ogni tag RFID è pre-programmato con un numero seriale digitale univoco. La lettura senza contatto del numero è possibile attraverso la maggior parte dei materiali e in qualsiasi direzione.

A differenza delle etichette con codice a barre, che possono essere facilmente rese illeggibili in condizioni avverse, le informazioni sui tag RFID possono essere lette anche senza una linea di vista diretta e in ambienti difficili.



Le fascette per cavi T5ORFID sono disponibili con transponder a bassa frequenza (LF) o ad alta frequenza (HF).

La gamma completa di prodotti RFID comprende anche fascette in acciaio inossidabile estremamente robuste dotate di transponder HF e ultra-alta frequenza (UHF), oltre a tag HF incorporati in accessori in plastica. I lettori RFID desktop e portatili completano la gamma.

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

**Prodotti**

Al Light+Building Philips Lighting – ora Signify – ha presentato tra gli altri nuovi prodotti innovazioni nell'illuminazione stradale e nei tubi a LED.



La nuova Philips TrueForce LED Road è la prima lampada a LED ad essere inserita nell'attrezzatura E27 standard e replica un effetto luce simile all'illuminazione stradale convenzionale a sodio ad alta pressione.



# Nuovo Nome, Nuova Soluzione

A maggio Philips Lighting ha cambiato il suo nome in Signify. La società continuerà comunque a utilizzare il marchio Philips per i suoi prodotti. A Francoforte il nostro nuovo, vecchio partner ha presentato molte innovazioni. Una di queste è la "Philips TrueForce LED Road" per l'illuminazione stradale. Questa è la prima lampada a LED che si adatta all'apparecchio E27 standard e riproduce un effetto luce simile all'illuminazione stradale convenzionale a sodio ad alta pressione. Philips TrueForce LED Road riduce il tempo necessario per la manutenzione, la sostituzione e il montaggio di ogni lampione stradale, compreso il tempo necessario per la chiusura delle strade. Inoltre, la sua durata di vita più lunga di oltre otto anni, oltre a un risparmio energetico fino al 45% rispetto alle lampadine convenzionali, consente di risparmiare sui costi di gestione.

La nuova lampada distribuisce una quantità di luce simile ai lampioni stradali tradizionali ed è disponibile in bianco caldo e in un bianco più freddo, per integrarsi perfettamente con i lampioni stradali esistenti. Con un indice di resa del colore significativamente migliore rispetto alle tradizionali lampade SON-T a sodio ad alta pressione, migliora anche la sensazione di comfort e sicurezza.

Philips TrueForce LED Road dovrebbe essere ora disponibile in tutta Europa.

**Nuovi tubi LED**

Ora sono disponibili anche i nuovi tubi LED "Philips CorePro LEDtube Universal T8", sviluppati appositamente per i clienti commerciali.

I tubi LED sono facili da installare come lo erano i tubi fluorescenti. La gamma è accessibile rispetto ai tubi LED universali di fascia alta, rendendola l'alternativa ideale alle lampade fluorescenti standard. Progettata per semplificare l'installazione, la nuova lampada a LED è ottimizzata per funzionare con tutte le tecnologie di guida, adattandosi direttamente agli apparecchi funzionanti con reattori elettromagnetici o reattori elettronici HF. Quindi si riduce il costo per il grossista e l'installatore di diversi tipi di tubi LED.

Il Philips CorePro LEDtube Universal T8 può anche essere collegato direttamente alla rete elettrica, bypassando la zavorra. Ciò consente un ulteriore risparmio energetico.

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

**Prodotti**

La gamma di cavi Nexans TITANEX può ora resistere a temperature fino a 90°C.

# A Qualcuno piace Caldo

I cavi in gomma sono ampiamente utilizzati in una varietà di applicazioni diverse, tra cui macchine utensili, generatori, produzione, cantieri edili, gru, ma anche nel settore degli eventi. Questi ambienti richiedono un alto livello di robustezza e affidabilità dai cavi. Per soddisfare questi requisiti, Nexans ha aggiornato la sua famiglia di cavi in gomma flessibile a bassa tensione TITANEX: ora sono disponibili i primi modelli H07RN-F in grado di operare fino a 90° C di temperatura al centro (per installazioni fisse e protette).

Grazie alla sua elevata resistenza alle vibrazioni e all'abrasione, questo è uno dei cavi più robusti sul mercato. I test hanno dimostrato che i prodotti TITANEX sono in grado di sopportare fino a 150.000 cicli continui, cinque volte più di quanto richiesto dallo standard H07RN-F.

La gamma di cavi è adatta per applicazioni fino a 1KV in installazioni fisse e protette in conformità con lo standard H07RN-F per cavi in gomma. Ciò significa che installatori e operatori possono ora sostituire diversi tipi di cavi con uno solo.

L'ultima generazione di TITANEX ora presenta anche una marcatura trasversale più ampia per facilitare l'identificazione e l'installazione. La sua resistenza è stata migliorata in modo che i cavi possano essere chiaramente identificati e riutilizzati senza degrado.

I cavi TITANEX sono conformi alla Classificazione Eca del regolamento sui prodotti da costruzione (CPR).



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

Prodotti

A giugno Weidmüller ha vinto il German Innovation Award 2018 per la soluzione Industrial Analytics per la manutenzione e l'analisi dei dati lungimiranti. Ecco un esempio di cosa può fare la soluzione.



BOGE utilizza l'Industrial Analytics di Weidmüller nei suoi compressori turbo ad alta velocità per la produzione di aria compressa oil-free.

# In che modo i Dati Generano un Valore Aggiunto

Nelle discussioni sulla digitalizzazione vengono spesso menzionati nuovi modelli di business. Cosa ciò potrebbe significare è illustrato dalla collaborazione tra Weidmüller e BOGE, produttore leader di compressori di Bielefeld, Germania.

Alla fiera di Hannover di quest'anno sono stati presentati i risultati della cooperazione e sono stati dimostrati i vantaggi per le imprese di costruzione di macchinari e gli utenti finali. È stato mostrato un compressore ad alte prestazioni HST 220 (High Speed Turbo) di BOGE. Questo utilizza il software di Industrial Analytics per la manutenzione preventiva di Weidmüller per rilevare errori e anomalie operative. Il software di analisi è un elemento di "BOGE Analytics", un pacchetto di servizi Industry 4.0 per la valutazione intelligente dei dati operativi, creato durante questa collaborazione.

Cosa può fare questa combinazione di tecnologie? Alla fiera i visitatori possono regolare il sistema di raffreddamento, ad esempio, per simulare problemi al motore. Il software di analisi

di Weidmüller rileva rapidamente che qualcosa non va e utilizza un algoritmo di previsione speciale per indicare la nuova probabilità di errore dovuta alla manipolazione e per avvisare l'utente della macchina di un possibile guasto. Ovviamente, i dati possono essere visualizzati e mostrati, ad esempio, su un tablet. Quindi, il compressore può essere riparato prima che si rompa.

I nuovi compressori BOGE HST rappresentano una pietra miliare nello sviluppo della produzione di aria compressa oil-free di classe 0 (per i dettagli vedere [www.boge.de](http://www.boge.de)). Le aree di applicazione dei compressori BOGE HST includono le industrie farmaceutiche e alimentari, i negozi di vernici industriali e la produzione di semiconduttori. In tutte queste aree, le conseguenze dei fermi macchina possono essere catastrofiche. La prevenzione degli errori è un prerequisito per una maggiore affidabilità del processo e una gestione energetica ottimale per i clienti. Ecco perché BOGE ha continuato a portare avanti la sua strategia "Compressed Air 4.0" nelle aree di assistenza e manutenzione.

Questo progresso mostra innanzitutto che la manutenzione predittiva sta diventando sempre più importante - questa è la visione tecnica sulla questione. In secondo luogo, questo esempio mostra anche che partner come Weidmüller si stanno trasformando in "software house" e "analisti di dati". Naturalmente, questo non è un software che è possibile acquistare fuori dal contesto - il suo uso deriva solo dalla collaborazione con un cliente che sta cercando una soluzione. Il software di Industrial Analytics deve prima imparare a distinguere ciò che può essere considerato un difetto in una particolare macchina o installazione.

E in terzo luogo questo avanzamento può cambiare il modello di business dei fornitori. Nascono modelli di business basati sui dati. Usando ancora l'esempio di BOGE: non è "l'hardware" come un compressore che viene venduto, ma la disponibilità di aria compressa. L'idea di fornire "disponibilità" è una tendenza forte - e sta appena iniziando a creare molti nuovi modelli di business.

<http://industrial-analytics.weidmueller.com>

## MEETINGS

- 12.09. – 14.09.18 Assemblea Generale, Atene
- 14.10. – 20.10.18 FEGIME Academy FAMP Module 5, Milano
- 23.10. – 26.10.18 Evento FEGIME Latam EPS, Buenos Aires
- 21.11. – 23.11.18 Assemblea degli Azionisti, Amsterdam



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

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



Abbiamo ricevuto da molti paesi molte belle foto del FEGIME Day 2018 che non potevano più essere incluse in questa edizione. Presenteremo una selezione dei migliori nel prossimo FEGIME Voice.