

# voice

**NEWSLETTER**  
**02.2018**
**Editoriale**


Nella Lettera di Natale interna che ci ha indirizzato, David Garrat ha descritto tutte le nostre conquiste del 2018. Per quanto grandi siano stati questi successi, non desidero ripeterli, ma preferisco guardare al futuro.

Iniziamo con FEGIME Latam che si unirà a noi da Gennaio 2019. All'inizio di Dicembre i nostri amici argentini hanno completato la fusione col gruppo "Unelec" per rafforzare la loro posizione come N°1 sul mercato. Mi piacerebbe cogliere questa opportunità per dare il benvenuto in FEGIME ai nostri nuovi membri e alle loro famiglie! L'idea europea di aziende familiari che lavorano insieme per sviluppare soluzioni per il futuro sta diventando sempre più attraente per l'altra sponda dell'Atlantico.

E stiamo cercando di fare il possibile per promuovere questa tendenza: all'inizio di Dicembre FEGIME Deutschland ha acquistato una quota azionaria di maggioranza nella software house Geneon. Stimiamo tutti questa società che – per citare solo alcuni dei suoi risultati – ha sviluppato e fornito strumenti per la nostra banca dati internazionale e per FEGIMEmedia. Con Geneon ci siamo garantiti la disponibilità di più risorse per la ricerca e lo sviluppo. In questo modo saremo in grado di supportare i nostri servizi alla persona con strumenti digitali aggiornati.

Tale acquisizione supporta anche la nostra "Strategia 2020+", che non approfondirò qui. Questa strategia sarà presentata nel nostro Congresso a Nizza – e sarà anche un elemento in evidenza nel corso del prossimo anno!

Auguro a tutti voi un inizio positivo per un 2019 fruttuoso e positivo – Arrivederci in Francia!

Kerstin Steffens

**FEGIME Latam**

Dal 23 al 26 Ottobre i rappresentanti del nostro settore sono stati invitati a incontrare FEGIME Latam a Buenos Aires. L'argomento era il futuro – che appare davvero luminoso. Appena prima che diventassero ufficialmente membri, il 1° Gennaio, è nato il nuovo gruppo.

## Un inizio fantastico

A Ottobre i rappresentanti di 16 dei nostri Fornitori strategici preferiti si sono recati a Buenos Aires per incontrarsi con FEGIME Latam, di nuova fondazione. Al primo Evento fornitori dei nostri colleghi argentini, essi volevano toccare con mano quali opportunità poteva offrire una collaborazione in Sud-America.

Il primo giorno è iniziato con le presentazioni di FEGIME, FEGIME Latam e dell'economia argentina – che attualmente attraversa un periodo di crisi. I nostri amici argentini non hanno potuto fare molto per incidere sui fattori esterni, ma erano molto lieti di mostrare ai loro ospiti la propria organizzazione. Nel pomeriggio una visita presso... >>

**Sommario**

<b>Un inizio fantastico</b> – FEGIME Latam si unisce ufficialmente al gruppo – con dieci nuovi membri	1
<b>Ancora più competenze digitali</b> – FEGIME Deutschland acquista una quota di maggioranza nel fornitore di software e sistemi Geneon GmbH	3
<b>Riconoscimenti dall'Irlanda</b> – Premi per due membri irlandesi di FEGIME	3
<b>Foto del FEGIME Day 2018</b>	4
<b>L'espansione continua a Cipro</b> – più investimenti da parte di FEGIME Hellas & Cyprus	5
<b>Più di 2000 partecipanti</b> – un report sul "Salone 2018", la fiera espositiva di successo di ALGOREL a Parigi	6
<b>Esperti dell'illuminazione condividono le loro conoscenze</b> – Alan Reynolds di FEGIME UK è un EDA, Ambasciatore per istruzione e formazione	6
<b>Protezione dall'incendio</b> – per il futuro di FEGIME la FAMP di Milano è stata una rivelazione ispiratrice e sfidante	7
<b>Prodotti di Cimco, Eaton, Haupa, HellermannTyton, LEDVANCE, Mennekes, OBO, Phoenix Contact, Schneider Electric, Signify, Theben, Weidmüller</b>	8 – 14
<b>Incontro al vertice</b> – un membro portoghese di FEGIME innalza la bandiera di FEGIME sul picco più alto dell'Africa	15
<b>Incontri</b>	15



>> ... il membro grossista "Pelba" – oggi gestito dal titolare di seconda generazione, Maximiliano Massa – ha dimostrato che possono reggere il confronto sul piano internazionale.

Il secondo giorno è trascorso in modo molto simile. Il gruppo ha visitato "Electricidad San Martin" accompagnato dall'Ex presidente di Redelec, Pablo Balan, che ha descritto le numerose attività del gruppo in cui la società è coinvolta – compreso un progetto digitale pilota per l'integrazione di dati dalla banca dati FEGIME nel negozio online. L'elemento di spicco della visita alla società è stato il sistema di gestione verticale dei magazzini che ha permesso a Electricidad San Martin di migliorare notevolmente l'efficienza nel prelievo a magazzino.

Questa rapida integrazione non è una coincidenza. Ispirato dagli incontri con i nostri colleghi spagnoli, il gruppo Redelec ha adottato

già da tempo numerosi progetti analoghi, come CRM, un gruppo di ultima generazione, di formazione e monitoraggio continuo di soci e fornitori.

"Abbiamo invitato i nostri partner del settore a mostrare cosa significa per ognuno di noi la nostra crescita in Sud-America" ha detto David Garrat, Amministratore delegato di FEGIME. "Stando ai commenti dei nostri ospiti, direi che è stato un successo." E così è: anche i tocchi di cultura argentina (tango incluso) e le visite turistiche a Buenos Aires sono stati molto apprezzati.

David Garratt avrebbe voluto annunciare agli ospiti le ultime novità – ma l'accordo non è stato sottoscritto ufficialmente fino al 5 Dicembre. Difficilmente l'inizio avrebbe potuto essere migliore: con la fusione tra Radelec e il gruppo Unelec – il numero due sul mercato – FEGIME Latam entra in FEGIME come un'azienda

leader in Argentina, con una quota del 52% del settore industriale. Questo porta il numero complessivo dei soci a 25, con 44 punti vendita e 1400 dipendenti. E la crescita non è ancora finita: "Sono state avviate anche negoziazioni con grossisti del settore elettrico indipendenti di Uruguay, Bolivia e Perù," ha dichiarato il Presidente di FEGIME Latam, Fernando Gonzalez.

Anche il presidente di FEGIME, Willem Schuurman, si è recato a Buenos Aires. Ha sintetizzato perfettamente le cose: "Ho viaggiato per migliaia di chilometri per incontrare persone che la pensano esattamente come noi: aziende familiari indipendenti che si sono impegnate a lavorare insieme per rimanere indipendenti per la prossima generazione. Una corrispondenza totale!"

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



## Benvenuti a Nizza!

Il 16° Congresso FEGIME a Nizza dista solo pochi mesi. Dal 30 Maggio al 1° Giugno saremo ospiti di FEGIME France. Il programma è quasi a punto.

Possiamo aspettarci dei bei giorni di primavera sul Mediterraneo e la presentazione di un'organizzazione dinamica, con una strategia per i prossimi anni.

Segnate la data! All'inizio del 2019 la Sede Centrale ci manderà tutte le informazioni per la registrazione che, quest'anno, avverrà online.

FEGIME Deutschland

Più risorse IT per tutti i paesi: FEGIME Deutschland acquista una quota di maggioranza nel fornitore di software e sistemi Geneon GmbH.

**CHRISTMAS OFFER**  
Valid to 01.12. - 24.12.2018

tomática verano/invierno; Tipo de montaje: Conexión de adaptador con salida de toma; Tensión de alimentación: CA; Tipo de reloj: Reloj con dia / 3567711 TIMER26WEISS

Grado de protección (IP): IP44; Tiempo de conmutación má

Tipo de accionador: Red eléctrica sincrónica; Modelo: Analógic tomática verano/invierno; no; Tensión de alimentación de frec. montaje: Conexión de adaptador con salida de toma; Intensid; tensión de alimentación: CA; Tipo de reloj: Reloj con dia; Inter 3567724 TIMER26IP44WEISS

Grado de protección (IP): IP20; Tiempo de conmutación

Tipo de accionador: Red eléctrica sincrónica; Modelo: Analógic tomática verano/invierno; no; Tensión de alimentación de frec. montaje: Conexión de adaptador con salida de toma; Intensid; tensión de alimentación: CA; Tipo de reloj: Reloj con dia / 3567716 TIMER027WEISS

Geneon ha anche programmato FEGIMEmedia, il nostro strumento web2media di semplice utilizzo. Tale strumento si può utilizzare in tutte le lingue, come mostrano questi esempi in inglese e spagnolo.

# Ancora più competenze digitali

Il 4 Dicembre FEGIME Deutschland ha acquistato una quota di maggioranza nel fornitore di software e sistemi Geneon GmbH, in retrospettiva, dal 1° Gennaio 2018. La tecnologia Geneon è già in uso in molti paesi FEGIME. La società è il fornitore sia dello strumento web2media FEGIMEmedia che dell'app ELECTROtools - per citarne solo alcuni - nonché degli strumenti per la nostra banca dati internazionale. Inoltre, presso le sue due sedi di Norimberga e Berlino, Geneon crea software per una gamma completa di aziende molto conosciute di diversi settori e gestisce il proprio data center.

FEGIME Deutschland. "Con il nostro investimento in Geneon saremo in grado di sviluppare le soluzioni esistenti e investire ancora di più in ricerca e sviluppo. E' un passo significativo per fornire assistenza di qualità superiore per tutti i servizi digitali delle nostre aziende familiari."

L'amministratore delegato e fondatore di Geneon, Yong-Harry Steiert, guarda alla collaborazione futura: "Lavoriamo a stretto contatto con FEGIME da 18 anni. Con FEGIME Deutschland come azionista di maggioranza otterremo una spinta sia per la nostra continua crescita che per l'innovazione."

professionisti IT di elevate competenze," spiega Kerstin Steffens, consigliere di FEGIME e presidente del consiglio di FEGIME Deutschland. "Ecco perché Geneon continuerà a lavorare per clienti in altri settori. Solo lo scambio e l'apprendimento portano innovazione e progresso."

David Garrat, Amministratore delegato di FEGIME, è altrettanto entusiasta: "Queste nuove risorse ci permetteranno di portare avanti ancora più intensamente l'espansione dei nostri servizi digitali."

"Già oggi abbiamo molti fattori di differenziazione da offrire, per quel che riguarda i servizi digitali," dice Arnold Rauf, Amministratore delegato di

"Nella gara dei cervelli, Geneon creerà un ecosistema nella nostra comunità per attrarre

www.fegime.de

FEGIME Ireland

Premi per due membri di FEGIME Ireland.

# Riconoscimenti dall'Irlanda

I membri di FEGIME Ireland hanno ottenuto due riconoscimenti presso l'"EIFI (Electrical Industry Awards) del 2018. La Richmond Electrical Wholesalers (REW) è stata votata come il grossista indipendente del settore elettrico principale d'Irlanda. Wesco Electrical è stata votata come l'Associazione di Grossisti del settore elettrico vincitori del "Green Award" 2018 per

la loro eccellenza comprovata nel riciclaggio di rifiuti elettrici.

REW è orgogliosa di soddisfare completamente i clienti. L'ampia conoscenza ed esperienza del personale, insieme ai programmi di formazione continua, permettono a REW di soddisfare i clienti e tenerli informati sugli ultimi sviluppi della

tecnologia. L'Amministratore delegato, Fergal McStay: "E' un grande onore per REW, come grossista gestito e amministrato a livello familiare, ricevere questo premio, ed è solo grazie alla dedizione di tutto il nostro personale nel fornire un servizio di qualità superiore a tutti i nostri clienti."

Wesco Electrical Ltd - fondata nel 1972 - è oggi il più grande grossista del Nord Est dell'Irlanda. L'amministratore delegato Matt Curran ha spiegato: "Wesco è lieta di avere ottenuto il "Green Award" come riconoscimento per tutti gli sforzi impiegati nel riciclaggio elettrico negli ultimi anni." Wesco ha investito in aree di isolamento e stoccaggio dedicate per garantire che i rifiuti elettrici siano raccolti, stoccati e riciclati in modo efficace. "Al personale si richiede un lavoro notevole ogni giorno per garantire che si rispettino e mantengano gli standard".



A sinistra: Richmond Electrical Wholesalers (REW, il grossista indipendente del settore elettrico principale d'Irlanda del 2018. A destra: Matt Curran (a destra) di Wesco riceve il "Green Award" AEW da Scott Wright, Hager Ireland.

www.fegime.ie



# FEGIME Day

29. JUNE . 2018



Ecco le foto del terzo FEGIME Day – 29 Giugno – che abbiamo promesso nell’ultima edizione di FEGIME Voice. Questa giornata è diventata un’istituzione. Come sempre, la data era solo indicativa, perchè il FEGIME Day può avere luogo “intorno” a questa data. E qualche volta può anche essere una settimana dopo, come hanno mostrato i nostri amici norvegesi nella loro “Blue Week”. Ne abbiamo parlato anche nella nostra scorsa edizione.



A Luglio FEGIME Romania ha ospitato un grande evento a cui tutti i dipendenti dei membri rumeni e i loro fornitori sono stati invitati. L'argomento principale era informare delle loro strategie per il futuro. Su argomenti come l’uso della banca dati centrale FEGIME o di un portale marketing per i clienti, Costin Cuneşteanu, Amministratore delegato di FEGIME Romania, ha molto da dire.



Altrove la protezione dei dati ha giocato un ruolo importante. A Lodz, sede dell’Ufficio centrale di FEGIME Polska, sono state date informazioni sulla GDPR UE. Inoltre, i FEGIME Day si sono tenuti anche in tutto il resto del paese. E – come nel 2016 – il progetto più ambizioso è stato intrapreso da una squadra di “Grodno” che ha fatto un viaggio di 5000 km in motocicletta verso le montagne del Tagikistan.



In altri paesi, l'argomento centrale sono stati i clienti. Già a Maggio, il membro di FEGIME Italia “Elfi” ha presentato presso una fiera in-house tutto ciò che fa grande l’Italia: organizzazione eccellente, prodotti moderni, buon cibo e una Ferrari rossa. FEGIME Hungary ha prodotto un catalogo speciale con offerte attraenti. Anche i nostri amici greci hanno affrontato la loro particolare sfida: un FEGIME Day in tutti i 59 punti vendita con informazioni su FEGIME, offerte speciali e molto altro. Abbiamo ricevuto





molte belle foto dai nostri colleghi lettони di Riga. All'open day di FEGIME Finland & Baltics, il membro "Elektrika" – sostenuto dai propri fornitori – ha raggiunto un'eccellente miscela di affari aziendali e piacere.

Altri hanno sfruttato di più la natura. FEGIME España si è incontrata con i fornitori in Galizia e ha organizzato una gita in barca su un'isola. E la Sede centrale ha fatto qualcosa di simile: la squadra ha passato una piacevole giornata estiva navigando sulle acque di Altmühl presso Norimberga.



FEGIME Hellas & Cyprus

# Espansione continua

In Grecia c'è una "Settimana nazionale del servizio clienti". Ha un duplice scopo: in primo luogo, promuovere il ruolo vitale del servizio clienti e, in secondo luogo, premiare le persone che lavorano ogni giorno per rispondere alle esigenze dei clienti nel modo migliore. A Ottobre FEGIME Hellas & Cyprus ha preso parte a questa campagna per la seconda volta.

Sono state distribuite colazioni gratuite a tutti i dipendenti dei negozi e organizzate offerte speciali per tutti i clienti, compresa la consegna gratuita di tutti i prodotti acquistati nel negozio online aziendale. Sono state organizzate per i clienti che visitavano i nuovi negozi di Atene e sull'isola di Zacinto lotterie orarie con premi accattivanti.

Hellas & Cyprus è in espansione: la società sta già progettando l'apertura del suo secondo punto vendita a Nicosia, Cipro. Con un'attività in crescita nel settore edile e numerosi progetti su larga scala l'isola è una grande opportunità per i nostri colleghi.

Sotto lo slogan "Sempre vicini a voi" si è svolta una settimana di attività per dipendenti e clienti.

Il prossimo anno nuovi dipendenti e clienti potranno prendervi parte, perché FEGIME

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



A Ottobre i dipendenti e i clienti hanno potuto approfittare dei vantaggi della "Settimana nazionale del servizio clienti" nei (quasi) 60 punti vendita FEGIME Hellas & Cyprus che sono tutti molto moderni e accoglienti.



La cerimonia di premiazione per l' "Étoiles Algorel" (a destra) è stato un momento eccezionale del grande evento fieristico, a cui partecipavano 195 espositori.

FEGIME France

Il "Salon 2018" della fiera espositiva ALGOREL è stato ancora una volta un enorme successo.

# Più di 2000 partecipanti

FEGIME è rappresentata in Francia da Algorel Electricité, la divisione elettrica del Gruppo indipendente Algorel Sanitary and Plumbing – prima del mercato nel settore. Il "Salon Algorel", la fiera espositiva biennale di ALGOREL, si è tenuto ancora una volta a Disneyland Paris ed ha avuto ancora una volta un enorme successo: dal 14 al 15 settembre l'evento ha attirato 2000 membri, dipendenti e fornitori. La fiera copriva un'area di 7000 m2 e ha riunito tutti i maggiori

rappresentanti in Francia per i settori sanitario, idraulico, elettrico e del riscaldamento – per un totale di 195 espositori.

Il 2018 ha visto una nuova idea: per la prima volta in assoluto, i visitatori hanno potuto partecipare a sessioni di formazione da parte dei produttori presso le loro postazioni. Si sono tenute più di 400 sessioni – incentrate su materiali e soluzioni innovative. Inoltre, hanno avuto luogo alcuni

incontri detti "privilegiati" per VIP ed espositori in mattinata per consentire maggiori incontri privati e incoraggiare le aziende.

Anche qui un momento eccezionale è stata la cerimonia di premiazione delle "Étoiles Algorel" (Stelle Algorel): sono stati premiati 4 nuovi prodotti nelle categorie innovazione, progettazione, implementazione e connettività. [www.algorel.fr](http://www.algorel.fr)

FEGIME United Kingdom

Alan Reynolds di FEGIME UK guida gli esperti di illuminazione.

# Gli esperti di illuminazione condividono le loro conoscenze

L' "Associazione dei distributori elettrici" (EDA) è stata fondata nel 1914 per rappresentare gli interessi dei grossisti elettrici nel Regno Unito. L'organizzazione svolge anche un intenso lavoro di formazione e apprendistato. Quando l' EDA cercava un direttore per il Gruppo Operativo per sviluppare i moduli di illuminazione per il loro Programma Conoscenza Prodotto, la sua prima scelta è stata l'AD di FEGIME UK Alan Reynolds, data la sua notevole esperienza nel settore.

"L'illuminazione è davvero un mercato che cambia rapidamente" dice Alan. "Infatti, si tratta probabilmente del settore produttivo che cambia più rapidamente, per cui è necessario rimanere aggiornati sulle tecnologie. Come ambasciatore dell'istruzione e formazione dell' EDA ho guidato il comitato che ha stilato i due moduli per l'illuminazione."



L'AD di FEGIME UK Alan Reynolds è orgoglioso del modulo di formazione EDA – "Illuminazione (Introduzione)".

Il primo modulo – "Illuminazione (introduzione)" – offre conoscenze di base per i principianti sulla temperatura del colore, lumens, lux, ecc., ma anche sui LED. L'autore principale è Cameron Steel, che opera nel settore dal 1982.

Il secondo modulo sull'illuminazione – "Illuminazione (Impianti e controlli)" – è più tecnico e dovrebbe consentire a chi completa entrambi di passare ai corsi sulla progettazione dell'illuminazione.

Insieme ai nuovi fornitori – compresi alcuni "Fornitori preferiti" di FEGIME – il gruppo di lavoro EDA ha creato moduli di formazione che sono perfetti per chiunque sia sul primo gradino della scala per il successo: "Guardando indietro al lavoro che abbiamo fatto, sono davvero orgoglioso di essere stato coinvolto", dice Alan Reynolds. [www.fegime.co.uk](http://www.fegime.co.uk)

FEGIME Future

50 partecipanti, argomenti e tutori d'eccezione: la FAMP di Milano è stata un evento sfidante e di grande ispirazione.

# Mantenere l'entusiasmo

Il modulo di quest'anno del Programma di gestione della FEGIME Academy (FAMP) ha visto la partecipazione di 50 partecipanti da 15 paesi – 15 di loro hanno partecipato per la prima volta. La Scuola Economica ospitante è stata – per la seconda volta, dopo il 2015 – la "SDA Bocconi School of Management" di Milano. Non è stata una scelta difficile: un programma eccellente creato dal Prof. Paolo Morosetti – e nel 2018 la Bocconi era al 7° posto nella classifica mondiale secondo il Financial Times.

L'argomento del Modulo di quest'anno era: "Preparare i leader di domani". Il primo giorno Morosetti e il collega Carnevale Maffè hanno esaminato molte domande essenziali: Qual è la strategia corretta per la mia azienda familiare? Quali sono le insidie da sfuggire ad ogni costo? Qual è il futuro della vendita all'ingrosso nel settore elettrico? La conclusione è stata che, nonostante le enormi sfide dell'era digitale, i grossisti hanno la possibilità di giocare un ruolo centrale – con una pianificazione strategica e di scenario adeguata.

## Scenari e strategie

La pianificazione dello scenario è diventata uno strumento di valore. Il secondo giorno Olga Annushkina ha fornito una guida su come usarlo. Ha iniziato spiegando che la pianificazione e il budget non sono strategia dal momento che non mettono nulla in discussione. Non sono espliciti rispetto a cosa una società deve o non deve fare e perché. Un buon esercizio è stabilire i "fattori guida", es. fattori d'influenza, esterni che saranno



FEGIME Future: i nostri imprenditori della prossima generazione sono sempre più connessi.

di notevole importanza nel proprio settore per il futuro. La propria strategia deve tenere conto di queste incertezze chiave. Una buona strategia deve mantenere la società al di fuori delle zone di comfort dei dipendenti: "Se ci si sente del tutto a posto con la propria strategia, è altamente probabile che non sia molto buona".

Questa è stata l'introduzione al lavoro del gruppo per gli Strumenti da portare a casa quest'anno: "Dalla pianificazione dello scenario al piano d'azione". Ai partecipanti è stato chiesto di scegliere un'unità aziendale e formulare una domanda strategica adeguata. Dopo avere elencato i fattori esterni, dovevano creare quattro diversi scenari e un piano d'azione per ciascuno.

E rispetto a fattori e cifre chiave? E' il campo di Giovanni Tomasi: prendere decisioni tramite gli indicatori economico-finanziari. Pianificazione e processi di controllo, criteri finanziari per una sostenibilità a lungo termine, la differenza tra un piano aziendale e un budget – tutto è stato spiegato in breve e illustrato con chiarezza.

## Ispirare e motivare

La leadership resta uno dei compiti più difficili. Beatrice Bauer ha fornito suggerimenti ispirati sull'argomento: "Guidare gli altri: Ispirare, motivare, incoraggiare". Ha posto due domande fondamentali. Primo: In che modo posso far sì che gli altri cambino continuamente il proprio comportamento per adattarsi a nuove circostanze? Secondo: Perché devo lasciarmi guidare da te?

Beatrice Bauer ha presentato gli aspetti più insidiosi: un eccesso di leadership può essere negativo, tanto quanto non averne abbastanza. Un buon leader porta le persone il più rapidamente possibile al maggior grado di autonomia possibile, offrendo a ognuno una possibilità. Per questo occorre molta pazienza. Si raccomanda una "Leadership positiva", basata su valori etici e sul principio che le persone faranno cose entusiasmanti se un leader è in grado di tirare fuori il meglio da ognuna di loro.

La "Tavola rotonda delle aziende familiari" del mercoledì sera è stata un momento altrettanto interessante. Ha dato l'opportunità eccezionale di incontrare e discutere con imprenditori della prossima generazione di settori completamente diversi. I risultati sono stati scambi illuminanti su – come l'ha definita Paolo Morosetti – la "Danza della successione" – ricollocando i membri interni alla famiglia per lasciare lentamente il campo alla prossima generazione.

## Tendenze attuali

Il Mercoledì Ferdinando Pennarola, anch'egli veterano della FAMP 2015, ha preso campo. Il suo argomento era "Progettare l'organizzazione del futuro". Ha concordato con il suo collega Maffè del primo giorno che la "Servitizzazione" – la combinazione di produzione e servizi – giocherà un ruolo importante. I grossisti potrebbero pensare che questo li riguarderà solo in modo indiretto. Ma nell'edizione 1/2018 di FEGIME Voice abbiamo inserito un articolo che spiega come uno dei nostri Fornitori Preferiti stia a sua volta implementando





un modello di business orientato al servizio, al di fuori della catena tradizionale di fornitura a 3 livelli. Così, è opportuno tenere a mente tutti gli scenari possibili.

Per le aziende non c'è una ricetta magica per trovare il momento giusto per rivedere e modificare il proprio modello di business. Una volta che si ha una buona strategia, però, l'esecuzione è la capacità chiave che la trasformerà in risultati. Il consiglio di Pennarola: tutto conta. Contesto/presentazione possono influenzare il fatturato fino al 25% in senso positivo o negativo. Quindi, la sua raccomandazione è di diventare un "architetto di scelta" o qualcuno che si assume la responsabilità dell'organizzazione del contesto in cui le persone prendono le decisioni.

L'ultimo giorno è iniziato con un'altra performance di bravura da parte di Tomasi, questa volta sull'argomento "Allineare prestazioni, obiettivi e incentivi". Ha fornito un interessantissimo studio di caso su un grossista con diverse filiali che lavoravano tutte in modo diverso e ha illustrato le complesse osservazioni necessarie per allocare i costi centrali – e quindi l'influsso di incentivi personali – nel modo migliore possibile. In breve, tutti i diversi livelli di prestazioni dovrebbero essere presi in considerazione: le prestazioni finanziarie in generale, le prestazioni delle unità aziendali e gli indicatori non finanziari personali.

Polo Morosetti ha concluso la settimana con alcuni consigli per la creazione di aziende familiari destinate a durare nel tempo. Uno dei suoi

suggerimenti finali era quello di abbracciare il cambiamento. Lo ha evidenziato con una citazione attribuita a Gustav Mahler, ma che, in realtà, è del socialista francese Jean Jaurès: "Tradizione non significa culto delle ceneri, ma mantenere vivo il fuoco".

Ispirati dal fuoco dei loro docenti, i gruppi di lavoro hanno fatto tutte presentazioni eccellenti nel pomeriggio conclusivo. Il pubblico, che ha saputo apprezzare, comprendeva il Direttore Generale di FEGIME Italia, Claudio Albertini, David Garrat, Amministratore delegato di FEGIME, il prof. Paolo Morosetti e l'ex-presidente di FEGIME, John Powell (FEGIME United Kingdom), che è venuto a Milano in particolare per la consegna dei certificati ai partecipanti.

Prodotti

Theben sta espandendo il sistema casa intelligente "LUXORiving".

# Nuove componenti

Alla Fiera Light + Building in primavera Theben ha presentato il loro conveniente sistema casa intelligente "LUXORiving" (FEGIME Voice 1/2018). Ora hanno già i primi nuovi componenti: attuatori a incasso e un attuatori termico con controllo del riscaldamento integrato.

L'installazione dei nuovi attuatori a incasso su interruttore e scatole di giunzione elimina la necessità di cablaggio soggetto a usura e poco economico nel quadro comandi. Grazie all'alimentazione fornita tramite tensione bus non richiedono un'alimentazione aggiuntiva.

I nuovi attuatori sono disponibili in tre versioni: come attuatori di regolazione (LUXORiving D1) per lampade dimmerabili incandescenti, alogene e LED. La rilevazione di carico automatica e la curva dimmerabile regolabile consente una regolazione priva di sfarfallamenti e continua. La seconda versione (LUXORiving I1) è un attuttore da veneziana per controllare veneziane, tende e tende a rullo. La terza versione (LUXORiving S1) è un attuttore di commutazione con un canale e due uscite come contatto NO o contatto di



Come il resto della gamma di prodotti dimmerabili Theben, il nuovo LUXORiving UP-Dimmer D1 controlla i LED perfettamente per garantire una regolazione esente da sfarfallio e continua.



Per la prima volta, il nuovo attuttore termico a 6-vie consente di controllare il riscaldamento a pavimento tramite l'app LUXORplay.

apertura (funzionamento alternato), che serve a sostituire un interruttore di commutazione, per esempio, in caso di ricondizionamento. Due input binari per dispositivo consentono una facile messa in servizio e l'integrazione di pulsanti convenzionali.

Per la prima volta, il nuovo attuttore termico a 6-vie consente di controllare il riscaldamento a pavimento tramite l'app LUXORplay. Con il suo controller del riscaldamento integrato, l'attuttore consente un affidabile controllo di attuatori e una facile installazione all'interno del distributore del circuito di riscaldamento.

Delle utili connessioni a spina e un alloggiamento chiuso lo rendono facile da integrare nei distributori del circuito di riscaldamento esistenti. Con questo attuttore, le unità operative nel sistema casa intelligente LUXORiving possono essere controllate come un sistema di accensione 24 V DC, ma anche come un sistema operativo continuo da 0-10 V.

www.theben.de

**Prodotti**

Con l'“easyE4” Eaton presenta la futura generazione della sua gamma di relè di controllo di successo. Col suo sistema di espansione modulare, semplice, “easyE4” inizia un nuovo standard per i controller compatti.



# La nuova versatilità

L'“easyE4” è un prodotto versatile e la scelta ideale per chiunque desideri implementare le funzioni di controllo con il minore sforzo possibile. La semplice gestione e il software di programmazione intuitivo “easySoft 7” rendono possibile implementare semplici funzioni di controllo, ma anche configurazioni più complete con un'elevata efficienza di processo. L'interfaccia Ethernet integrata offre anche agli utenti accesso all'Internet delle Cose del settore (IIoT). L'easyE4 sostituisce le serie esistenti easy500, easy700 ed easy800.

Per la massima flessibilità, ogni unità di base viene fornita con quattro uscite digitali, quattro uscite analogiche/digitali con risoluzione 12-bit e quattro ingressi digitali rapidi che possono essere utilizzati, per esempio, per implementare

contatori a prestazioni elevate. Tutti gli ingressi possono anche essere utilizzati come ingressi di interrupt - una caratteristica che di solito viene offerta solo da controller più complessi. Questo significa che si può avviare una routine di interrupt per un evento definito nel contatore, in modalità time o edge. Insieme alla caratteristica NET, il relè di controllo è pertanto in grado di ottenere tempi di risposta che fanno concorrenza a quelli di un micro-controller. Un'altra caratteristica nuova è la possibilità di utilizzare un segnale radio DCF77. Questo garantisce un'indicazione di tempo e data di alta precisione per ogni applicazione.

Dotata di fino a 11 moduli di espansione, l'unità di base può essere espansa fino a 188 I/Os - cosa che determina un nuovo standard per i controller compatti. Con un totale di solo 14 configurazioni

dell'unità di base e moduli di espansione, Eaton ha ridotto il numero di versioni disponibili rispetto alle serie precedenti, espandendo il campo di applicazione.

Le serie comprendono dispositivi che coprono diverse tensioni di alimentazione: la versione AC da 85 V/AC a 264 V/AC e la versione DC da 24 V/DC. Una caratteristica speciale è la versione UC (tensione universale) che può essere utilizzata a tensioni di 12 V DC, 24 V Dc o 24 V AC.

E' disponibile uno schermo opzionale per ogni unità di base, che può essere utilizzato per visualizzare testi, valori e parametri nonché gli elementi grafici e possono anche essere personalizzati tramite il software easySoft 7.

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

**Prodotti**

Cimco: la soluzione per le installazioni di cablaggio in fibra ottica successiva.

# Il supporto ideale

Al giorno d'oggi la “fibra in casa” sta diventando sempre più lo standard per il trasferimento dei dati. Per i nuovi edifici è abbastanza semplice. Ma sono possibili anche installazioni successive - come dimostra Cimco. Per molti anni “Kati Blitz” è stato il supporto ideale per le installazioni successive ed è servito come base per lo sviluppo di “Kati Blitz Mini”. E' stato sviluppato per le installazioni di cavi in fibra ottica in condotti vuoti già esistenti. Dove non sono più adeguati i dispositivi a spinta tradizionali, il “Kati Blitz Mini” - con un profilo in fibra di vetro di solo 1,2 mm di diametro - mostra tutto il suo potenziale.



tramite spazi ristretti e curve, la procedura a spinta all'interno di un condotto vuoto occupato avviene in modo semplice e rapido. Il cavo scorre automaticamente fuori dalla cassetta e aiuta così l'inserimento del cavo manuale. L'uso del sistema a spinta è simile a quello di Kati Blitz Comfort, ma con il tubo guida aggiuntivo, che può guidare e proteggere il cavo. Sono disponibili tre versioni: Da 15 m, da 25 m e da 35 m di lunghezza e una serie di accessori come una testa di guida, un kit di manutenzione, un fine cavo, ecc. Ulteriori dettagli si possono trovare sul sito Cimco.

Lo speciale profilo in fibra di vetro Polykat Mini si distingue per il diametro ridotto, l'elevata resistenza del cavo e quindi la stabilità, nonché

per un raggio di curvatura molto ridotto di 15 mm unitamente alla testa di guida flessibile Mini, il cui speciale profilo permette il passaggio

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

**Prodotti**

Le nuove lampade LED di Haupa con elevato indice di resa dei colori, garantiscono la sicurezza sul lavoro.



# Più luce, più sicurezza

Sappiamo tutti qual è il problema: stiamo lavorando e la luce è tanto scarsa che non si riesce nemmeno a distinguere il colore dei cavi. Haupa ora ha la soluzione: la lampada da lavoro HUPlight10+3 e i due faretти compacti HUPlight10pro e HUPlight20pro.

I tre nuovi prodotti hanno un indice di resa dei colori pari a 90. Per capire, la luce del giorno ne ha uno di 100. Questo permette di vedere i colori in modo molto più naturale - e garantisce una maggiore sicurezza sul lavoro.

La luminosità della lampada da lavoro è di 220 Lm (3W LED) + 800 Lm (10W LED). E' dotata di una base magnetica regolabile, un gancio per appenderla e una clip da cintura.

La lampada da lavoro e i faretти compacti hanno diverse caratteristiche in comune: sono tutti adatti all'uso interno ed esterno e sono impermeabili ai sensi della IP54. Hanno luci variabili dal 50% al 100%. Comprendono tutte una batteria al litio integrata, un'unità di alimentazione, un caricatore e un cavo di ricarica in auto da 12 V.

La luminosità di HUPlight10pro e di HUPlight20pro è di 900 Lm + 1800 Lm. I faretти possono anche essere utilizzati per modificare i dispositivi esterni tramite USB (funzione stazione di carica). Entrambi i modelli hanno un alloggiamento di alta qualità, robusto, realizzato in alluminio pressofuso con protezione dei bordi in plastica.

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

**Prodotti**

# Soluzioni pratiche

I supporti per fascette autoadesivi sono di grande aiuto quando la perforazione, l'avvitamento o la saldatura di punti di fissaggio per il cablaggio non sono possibili. Gli adesivi convenzionali spesso non offrono il livello di forza adesiva desiderata sotto carico - soprattutto su superfici leggermente diseguali o curve. Ecco perchè i supporti "SolidTack" e "FlexTack" di Hellermann sono prodotti con un adesivo ad alte prestazioni.

Questo adesivo a base acrilica è progettato in particolare per aderire alle superfici come polipropilene, polietilene, metalli, vetro e superfici verniciate o rivestite. L'adesione iniziale è così forte che i cavi possono essere immediatamente fissati con una fascetta.

## Il modo semplice per riparare le guaine dei cavi

Le guaine dei cavi in PVC sono soggette a danni da abrasione. Il kit di riparazione cavo RMS HellermannTyton è l'ideale per la guarnizione e la protezione permanente di guaine da cavi in permanenza. Il materiale sensibile al calore, avvolgente, offre protezione meccanica e un profilo adesivo garantisce che la guaina rimanga completamente impermeabile.

L'applicazione è semplicissima: dopo aver sgrassato e reso ruvida la guaina intorno all'area danneggiata, avvolgere semplicemente la guaina intorno al cavo, introdurre il canale

in acciaio inox fornito e applicare calore per fissare. I punti di colore termo-cromatici sull'esterno della guaina scompaiono quando è stato applicato un calore sufficiente. L'adesivo aderirà ad entrambi i lati, completando la guarnizione.

Disponibile in 6 dimensioni e 4 lunghezze standard, RMS copre un'ampia gamma di diametri dei cavi da 10 mm a 160 mm.

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



A sinistra: il supporto FlexTack. Al centro: SolidTack - e a destra: il kit di riparazione per cavi RMS.



Prodotti

Notizie da LEDVANCE: un design premiato e nuove lampade HQL LED per l'illuminazione stradale.

# Ecco come appare il vincitore

Trasferire qualità come coraggio, dinamicità e flessibilità di una giovane azienda di illuminazione in un prodotto moderno, mantenendo anche l'aspetto emotivo della luce - era la sfida che doveva affrontare la squadra di progettazione di LEDVANCE insieme al loro partner Phoenix Design, quando a metà del 2017 è stata incaricata del compito di creare un modello di design per la gamma in rapida crescita di illuminazioni LED per professionisti del settore illuminazione.

Chiaramente, la squadra multidisciplinare ha svolto il suo compito in modo superbo. Alla Fiera Light + Building di Francoforte, nella primavera del 2018, il feedback dei clienti per le illuminazioni del tipo "SCALE" è già stata eccellente. Il German Design Award del 2019 nella categoria illuminazione è ora un'ulteriore prova che LEDVANCE è al cuore del settore con il suo design di illuminazione.

Nelle famiglie di elementi illuminanti che sono già disponibili in commercio -- come

il "Tracklight Spot" per un'illuminazione di evidenza nei negozi e "IndiviLED" che viene utilizzato negli uffici - il design SCALE è stato perfettamente implementato (v. Foto sopra): ridotti e comunque sofisticati nel loro aspetto generale, con forme lineari, dettagli funzionali adeguatamente sottolineati e - come una sorta di "firma" - il logo LEDVANCE tridimensionale.

"Con il nostro design SCALE volevamo creare - al di là della semplice funzione dell'illuminazione - un elemento di valore estetico che sottolineasse il grado di emozione della luce, piacesse ai nostri clienti e avesse un grande effetto di riconoscimento", dice Heidi Babutzke, project manager per il progetto del design in LEDVANCE. "Il premio è un grande onore per LEDVANCE e il nostro partner Phoenix Design. Congratulazioni a tutti coloro che sono stati coinvolti."

**Illuminazione stradale efficiente**

Buone notizie per cittadine, città, aziende e grossisti: LEDVANCE ha messo sul mercato

nuove lampade HQL LED sotto il marchio OSRAM. Le nuove soluzioni tecnologiche sono particolarmente attese in questo segmento, perchè le lampade tradizionali HQL ad ampia diffusione non possono essere messe sul mercato da Aprile del 2015. Questa futura generazione di lampade HQL LED è conforme ai requisiti dell'illuminazione moderna negli spazi pubblici: le nuove lampade HQL LED offrono condizioni di visibilità costanti, ottimali per le strade pubbliche, in particolare, grazie alla luce bianca fredda con un colore di 4000 Kelvin e un flusso luminoso di 6000 lumens. Le nuove lampade offrono piena intensità senza periodo di riscaldamento.

LEDVANCE offre anche un sostituto ideale LED per le lampade convenzionali NAV per l'uso in aree residenziali, strade e nei parchi - i modelli con una CRI 80 emettono una luce calda bianca (2700 Kelvin) per un'illuminazione davvero gradevole.

La terza generazione delle nuove lampade LED HQL comprende diverse versioni per le basi a vite standard E27 e le basi E40, parimenti diffuse. Particolarmente utile: come sostituto diretto delle lampade convenzionali HQL, le lampade LED possono essere utilizzate sui quadri di comando convenzionali standard (CCG) e nei condensatori di compensazione dell'illuminazione esistente senza ripetere il cablaggio.

Inoltre, LEDVANCE offre ora una gamma estesa del suo segmento HQL LED per nuove aree di applicazione: i nuovi modelli HQL LED Highbay sotto il marchio OSRAM possono sostituire le tradizionali lampade da 250 W e 400 W HQL e HQL Le lampade LED sono l'ideale per l'uso in spazi grandi, alti, come locali industriali o magazzini con alte scaffalature.

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



Prodotti

Anche i prodotti OBO Bettermann rispondono agli speciali requisiti del settore cantieristico.

# Idoneo alla navigazione

I sistemi installati sulle navi devono rispondere a criteri specifici, in particolare per essere utilizzati in mare aperto. In tal caso si applica il livello più alto possibile di standard di protezione contro la corrosione. I sistemi devono anche mostrare estrema resilienza rispetto ai carichi dei cavi o ai carichi ad urto. Con i membri di OBO FEGIME che forniscono il settore cantieristico si troverà un partner affidabile.

OBO Bettermann è un leader del mercato nel settore del supporto cavi. Che si tratti di acciaio inossidabile o alluminio, zincato o zincato per immersione a caldo, i materiali e le superfici di alta qualità OBO nonché le finiture ottimali



Dotata di componenti OBO: la "Norwegian Bliss".

rispondono ai requisiti elevati del settore cantieristico. Con la loro rete di vendite mondiale e di distribuzione, OBO Bettermann sono flessibili e sempre presenti dove sono richiesti i prodotti. Prestazioni di consegna, affidabilità e puntualità sono un problema abituale: come lo è la fornitura di soluzioni specifiche per i clienti. Oltre a offrire prodotti che soddisfano i requisiti universali di cui sopra, OBO Bettermann possono anche offrire prodotti per le occasioni in cui si può rispondere a diverse richieste, come in un vano motori, un controsoffitto o le aree passeggeri.

In particolare quando si tratta di navi da crociera e delle aree della nave frequentate

dai passeggeri, anche l'aspetto degli impianti gioca un ruolo importante. Come partner ufficiale della Meyer Warf in Germania, OBO Bettermann è stata coinvolta nella realizzazione della "Norwegian Bliss". Con un tonnellaggio lordo di 167.800 e una lunghezza di 333 metri la nave da crociera può portare fino a 4000 passeggeri. I supporti per cavi e le passerelle per cavi di OBO sono stati utilizzati sia nel vano motori che sulla sovrastruttura.

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

Prodotti

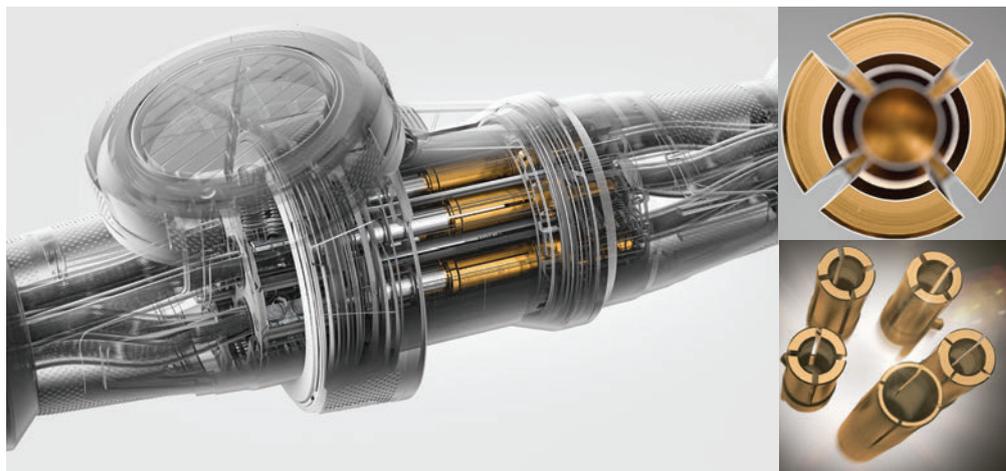
# Quello che conta è quello che c'è dentro

I connettori industriali e i ricettacoli di 63 A e 125 A sono spesso esposti alle condizioni peggiori. Sui cantieri edili o nell'industria pesante devono funzionare in modo affidabile nonostante lo sporco e l'umidità. I connettori e i ricettacoli convenzionali della categoria sono sempre stati un compromesso tra facilità di gestione e qualità del contatto. Si doveva scegliere l'uno o l'altro. Date le condizioni fisiche il problema sembrava inevitabile.

Con X-CONTACT Mennekes lancia un nuovo sistema che unisce una connessione elettrica del tutto affidabile con le ultime novità in termini di facilità di gestione. Il design speciale riduce lo sforzo di inserimento e rimozione fino al 50% - un vantaggio che semplifica le procedure di lavoro e migliora la sicurezza, soprattutto con correnti elettriche elevate.

Questo nuovo sistema garantisce una chiusura dei contatti sicura e una semplice gestione a un livello parimenti elevato, con correnti di 63 A o 125 A. Mennekes lo ha ottenuto con il materiale pre-trattato speciale, una procedura di lavoro innovativa e, ovviamente, una nuova forma. Un'occhiata all'apertura di una guaina X-CONTROL ne svela il principio intelligente: la fessura a forma di X e la scanalatura nella parete più interna offrono vantaggi funzionali evidenti. Le nuove guaine possono anche sopportare le condizioni peggiori.

L'interazione del materiale resiliente e della scanalatura non è solo una garanzia per una chiusura dei contatti sicura, ha anche un effetto laterale pratico: in particolare, qualsiasi contaminazione viene rimossa quando si collega e scollega la presa. Anche la corrosione delle superfici viene eliminata dall'effetto molla delle guaine X-CONTACT. Per ambienti particolarmente corrosivi è disponibile una versione con guaine dei contatti rivestite in nickel.



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

Prodotti

Col suo sistema wireless Wiser Schneider Electric offre un passo semplice, economico e a profv di futuro verso la Smart Home.



Wiser è controllato da un'app. Inoltre c'è il controller Wiser Home Touch che può essere installato a parete o su un piano di appoggio (a destra). E' anche possibile introdurre il comando vocale.

# Smart Home all'istante

"Wiser" è il nome della nuova soluzione di Schneider Electric per il mercato in crescita della Smart Home. Wiser offre una connettività wireless a base app per tutte le applicazioni importanti della casa che offre maggiore comfort, sicurezza e risparmio energetico. Questo include l'illuminazione, il riscaldamento e il controllo delle tapparelle nonché la gestione dell'energia.

Il cuore del sistema è l'app Wiser. Questo permette di controllare la smart home tramite smartphone o tablet. Inoltre, è possibile anche utilizzare il controller "Wiser Home Touch". Questa piccola unità di controllo può essere installata sulla parete o su un piano di supporto. La si può utilizzare per creare i propri diversi scenari

industriali per l'illuminazione, le tapparelle e il riscaldamento che è possibile anche gestire da remoto o impostare sull'avvio automatico. In questo modo è possibile, per esempio, simulare di essere in casa per fare da deterrente contro i ladri d'appartamento. Con l'aggiunta del rilevatore di movimento e dei contatti porta/finestra alcuni comandi si possono usare per essere avviati in automatico. In questo modo una finestra aperta può letteralmente spegnere il riscaldamento.

Il sistema di gestione dell'energia permette di sapere esattamente quanta energia si sta usando e come è possibile risparmiarla. Interruttori per luci intelligenti, elementi di regolazione, controlli delle tapparelle e termostati compresi nel sistema.

Per la comunicazione tra le componenti Shneider Electric usa lo standard wireless avanzato a risparmio energetico. Integra lo standard Bluetooth usato in precedenza e garantisce una gamma di fino a 100 metri e un semplice controllo delle componenti.

Wiser non trascura nemmeno la grande tendenza del momento: il controllo vocale. E' compatibile con Amazon Echo, Google Home e preso anche col Kit Home di Apple.

[www.schneider-electric.com](http://www.schneider-electric.com)

Prodotti

# Un impianto di illuminazione appena connesso

Signify presenta Interact Pro, l'ultima aggiunta alla sua gamma di Interact IoT-ready. Il software – insieme agli elementi illuminanti, lampade e sensori – crea il primo sistema di illuminazione intelligente sviluppato per aziende di piccole e medie dimensioni (PMI).

Interact Pro è un'app intuitiva e un pannello di controllo che consente alle PMI di controllare e gestire la loro illuminazione. Questo permette

loro di lavorare in modo più intelligente, favorendo la produttività e il benessere dei dipendenti e riducendo i costi in termini di energia. Interact Pro lavora in continuo con lampade e illuminazione Interact Ready e coi sensori Philips. Il sistema offre ai dipendenti la possibilità di scegliere l'illuminazione ottimale per i loro luoghi di lavoro. Possono singolarmente scegliere la luce corretta per adattarsi alla vista, ai compiti e all'ora del giorno.

Interact Pro è progettato per aree commerciali da piccole a grandi, fino a 1000 m<sup>2</sup> negli uffici e fino a 10.000 m<sup>2</sup> nelle aree industriale. Consente la connessione e la gestione contemporanea di fino a 200 punti luce. Il software Interact Pro connesso in cloud offre un portale web, gateway, pannello di controllo e app tramite cui le aziende possono controllare il loro sistema di illuminazione.

Il software Interact Pro e le lampade Philips Interact Ready sono autorizzate dallo standard globale wireless aperto mondiale Zigbee 3.0. Il sistema di illuminazione connesso via wireless con impostazioni basate sull'app indicano che può essere installato più rapidamente dei sistemi tradizionali. Di conseguenza, gli installatori possono passare al loro lavoro successivo più rapidamente riducendo al minimo le interruzioni del lavoro del cliente.



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

Prodotti

Quando c'è poco tempo i blocchi di distribuzione PTFIX di Phoenix Contact sono una buona soluzione – sono veloci da installare.



# Materiale elettrico per professionisti

Insieme alle fiere per grossisti elettrici, Phoenix Contact presenta la sua gamma di prodotti tramite una grande varietà di canali media, sotto la dicitura "Materiale elettrico per professionisti". Si concentra sulla semplicità dei prodotti, la loro rapida installazione e anche la forte collaborazione col settore dei grossisti.

Nell'installazione di edifici moderni il fattore del tempo sta assumendo sempre maggiore importanza. Phoenix Contact risponde a questa domanda con i relativi dispositivi, componenti e sistemi che permettono installazioni molto efficienti ed economiche – si possono risparmiare tempo e costi su connessione, marchiatura, protezione e lavori di distribuzione.

I blocchi di distribuzione PTFIX sono un buon esempio di questi prodotti. Possono essere usati direttamente senza connessione manuale, consentendo di risparmiare fino all'80% del tempo. I blocchi di distribuzione sono disponibili con tecnologia a spinta da 1,5 mm<sup>2</sup>, 2,5 mm<sup>2</sup> e 4,5 mm<sup>2</sup> e con diversi numeri di posizioni che possono essere ottenute in serie senza perdite di picco. Si può estendere il proprio potenziale in modo flessibile con due ponti plug-in standard a due posizioni.

Come opzione, i blocchi di distribuzione sono disponibili anche con guida-DIN, installazione diretta o adesivo, consentendo una realizzazione flessibile per qualsiasi applicazione. I conduttori

pre-trattati o solidi sono collegati rapidamente con la tecnologia di connessione diretta a spinta senza uso di attrezzi. Grazie all'installazione trasversale sulla guida DIN e al design compatto si può ottenere un risparmio di spazio fino al 50%.

I blocchi di distribuzione e alimentazione con 2,6,12 e 18 punti terminali sono disponibili in undici colori, con e senza alimentazione, per un'installazione semplice, intuitiva e sicura. Dal momento che tutti i punti terminali sono marchiati, il layout di cablaggio è molto semplice. Con i blocchi di distribuzione PTFIX, è possibile così creare una distribuzione della corrente di carico e di controllo flessibile ed economica.

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

Prodotti

# Pianificazione e consegna rapida

I processi di progettazione devono diventare più precisi, più economici e perfino più veloci. Questo richiede mezzi appropriati che supportino in modo ottimale il complesso processo di pianificazione – per esempio il Configuratore Weidmüller, intelligente e semplice da usare. Questa potente soluzione software accelera la selezione, configurazione e ordine di morsettiere della gamma Weidmüller.

Lo strumento supporta il flusso di lavoro di progettazione integrato, dalla pianificazione coi sistemi ECAD attraverso tutta la documentazione. Funzionamento semplice, design chiaro e integrazione nei diversi sistemi di progettazione rendono la configurazione delle morsettiere semplice, sicura e conveniente. I dati del prodotto possono essere pienamente integrati in tutti i comuni strumenti di progettazione, come ePlan P8 o Zucken E3. Le viste tridimensionali facilitando il dimensionamento, il cablaggio e la marchiatura nella costruzione dei pannelli.



Così i progetti più piccoli e le richieste individuali possono essere gestiti in modo economico e tramite il "Servizio di consegna rapida" sono disponibili anche ordini che implicano quantità singole.

Il software ha un funzionamento intuitivo grazie a un'interfaccia che si spiega da sola e alle funzionalità trascina e sgancia. Inoltre, il Configuratore Weidmüller include una banca dati di soluzioni per progetti standardizzati secondo le migliori pratiche.

Se necessario, il cliente riceverà una quota individuale per il Servizio di Consegna Rapida tramite il pulsante "integrato" nel software. Dopo aver accettato il preventivo, il cliente riceverà la morsettiere assemblata individualmente e pronta da installare solo quattro giorni dopo, più un giorno per la consegna in Germania. Il software è disponibile per il download gratuito sul sito Weidmüller.

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



FEGIME Portugal

## Incontri al vertice

Joana Requetim Junqueiro del membro di FEGIME Portugal ElectroRequetim S.A. ha portato FEGIME (di nuovo) sulla cima del Kilimangiaro, Uhuru Peak a un'altezza di 5895 metri.

“Per me, la montagna ha rappresentato una sfida per tutta la vita” ha dichiarato Joana Requetim Junqueiro. “L’ho vinta con successo grazie alla perseveranza, alla strategia e al duro lavoro - affidandomi non solo sull’esperienza della mia guida, ma anche sul supporto incondizionato della mia famiglia e dei miei amici. La perfetta analogia col modello aziendale di FEGIME: svolgiamo la nostra attività e superiamo con successo le nostre sfide con la guida di FEGIME, i membri della nostra famiglia presso le nostre società e il supporto incondizionati dei membri, dei partner e dei fornitori di FEGIME. Accetta la sfida e guadagna il tuo successo!”

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



### INCONTRI

- 31.01. – 01.02.19 BOD, Badajoz
- 20.02. – 22.02.19 FEGIME Future, Blomberg con Phoenix Contact
- 20.03. – 22.03.19 Shareholder Meeting, Copenhagen
- 09.04. – 11.04.19 BOD, Budapest
- 10.04. – 12.04.19 FEGIME Future, Budapest con Weidmüller
- 09.05. – 11.05.19 EUEW, Bruxelles
- 29.05. – 30.05.19 Shareholder Meeting, Nizza
- 30.05. – 01.06.19 16th FEGIME Congress, Nizza



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

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