

# voice

NEWSLETTER  
01.2019

## Editoriale



Vi porgo il mio caloroso benvenuto dalla mia nuova posizione di Presidente di FEGIME. Cosa può fare un Presidente di FEGIME? Ecco la risposta: fare proposte per l'anno, lavorare con i suoi colleghi nel Consiglio di Amministrazione e - cosa più importante - ringraziare

gli altri da parte del gruppo FEGIME.

Desidero ringraziare la Direzione centrale e i nostri amici francesi per l'organizzazione del Congresso a Nizza! E' stato un incontro incredibilmente stimolante in una città meravigliosa. Ringrazio inoltre Willem Schuurman per il suo operato come ultimo Presidente. Grazie alla sua esperienza e alla sue proposte ha sostenuto in modo molto efficace la nostra comunità. Trovo particolarmente apprezzabile una delle sue riflessioni: non si possono copiare le persone!

E' esattamente quello che ha dimostrato in modo così impressionante il Congresso: tutto quello che facciamo trae origine dalle persone, dalle loro singole capacità e dal loro lavoro. Questo si applica in particolare allo sviluppo dei nostri servizi digitali. Nessuna macchina, nessuna intelligenza artificiale e nessun algoritmo sono d'aiuto in questo campo - solo l'intelligenza umana, un grande impegno e un'attenzione costante rivolta a ciò che desiderano e a ciò di cui hanno bisogno i nostri clienti.

Con la nostra forte comunità - come ha dimostrato il Congresso - abbiamo raggiunto un livello nel campo della digitalizzazione che non teme il confronto con le PMI e oltre. Insieme alla Strategia 2020+ di FEGIME abbiamo creato una solida base per estendere l'innovazione all'intero settore. Come Presidente desidero avere l'opportunità di sostenere questo energico sviluppo. Quindi, mettiamoci al lavoro!

Ricardo Gomez

## Congresso FEGIME

Durante il suo Congresso in Francia FEGIME ha presentato sia gli strumenti che la strategia che garantiranno la crescita delle società membro sul breve e medio termine.



# Forte e digitale

FEGIME è un acronimo francese: siamo la "Fédération Européenne des Grossistes Indépendants en Matériel Electrique". Tuttavia abbiamo dovuto attendere molti anni perché un Congresso si tenesse in Francia. Però, è valsa certamente la pena di aspettare quello che poi è stato il primo: un immenso "Grazie" a FEGIME France!

Nizza e la Costa Azzurra sono meravigliose. Spiaggia, sole e mare. Tutto questo è sicuramente piacevole - ma come è abitudine ogni due anni c'era un programma alternativo, un incontro in un buio auditorium. Siamo stati ben ricompensati: fuori è il sole ad illuminare il paesaggio, ma la buia Sala Congressi è stata rischiarata da idee luminose. Ai partecipanti è stato ... >>

## Sommario

<b>Forte e digitale</b> – un report del Congresso di Nizza del 2019	1
<b>FEGIME Future è operativa</b> – FEGIME Polska ha sviluppato un programma per integrare FEGIME Future nel lavoro dell'Organizzazione Nazionale.	4
<b>Espansione continua</b> – FEGIME Hellas & Cyprus fornisce ora un eccellente servizio con un totale di 65 filiali	5
<b>Creazione di un buon modello</b> – riconoscimenti a FEGIME UK per la sua formazione di successo.	5
<b>Un passo avanti</b> – progetti promettenti da FEGIME España: una nuova app e una spinta al marketing nel settore fotovoltaico	6
<b>Sorge il sole all'Est</b> – impressionante crescita quest'anno per FEGIME Finland & Baltics	6
<b>La tecnologia di domani</b> – col patrocinio di Phoenix Contact e Weidmüller, FEGIME Future ha esaminato attentamente le tendenze aziendali e tecnologiche.	7
<b>Report redatti da Cimco, Eaton, Haupa, HellermannTyton, Ledvance, Mennekes, OBO, PROTIQ, Schneider Electric, Signify, Theben e Weidmüller</b>	8 – 13
<b>Electroglobal diventa membro di FEGIME Romania</b> – Anche FEGIME Romania è lieta della sua sostanziale crescita di quest'anno	14
<b>Incontri</b>	14



Gli ospiti: Dimitri Both e Corinne Gimenez presentano una FEGIME France in crescita. La situazione è analoga negli altri paesi FEGIME.

Da oggi FEGIME è globale: Santiago Rial e Fernando Gonzalez dall'Argentina presentano il nuovo membro FEGIME Latam.

David Garratt, Direttore generale di FEGIME, accoglie i 350 ospiti, provenienti da 27 paesi diversi, che parteciperanno al 16° Congresso FEGIME.

>> ... presentato un programma eccezionale. Tutto era incentrato sulla digitalizzazione del settore elettrico e sulla strategia di FEGIME. Non è mai stato tanto semplice - da un punto di vista tecnico - connettersi col futuro digitale. E le aziende della famiglia FEGIME offrono una cassetta degli attrezzi ben fornita per farlo. Al Congresso le è stato dato un nome. FEGIME Connect è il programma digitale del gruppo che mira a garantire ai suoi grossisti un futuro sostenibile, traendo vantaggio da tutte le opportunità offerte dalla digitalizzazione.

ELECTROtools ne è un buon esempio: l'app calcola formule e fornisce informazioni tecniche. Permette di visitare il negozio online del proprio grossista FEGIME. Contemporaneamente si utilizza la più grande banca dati europea per i prodotti elettrici. E così via. Viene sostenuto ogni tipo di approvvigionamento digitale. E se si desidera uno scambio di documenti aziendali che eviti scartoffie, la strada giusta è EDI. Tutto è connesso. E come azionista di maggioranza del fornitore di software Geneon, FEGIME continua a favorire l'innovazione. Vengono colte le massime opportunità - questo è il messaggio centrale della "Strategia 2020+" presentata dal Consiglio d'Amministrazione.

### "Basta oggetti!"

Tutto diventerà digitale? No - e il Congresso è stato il migliore esempio del perché no. Niente è stimolante, entusiasmante ed educativo come il confronto tra persone. Prendiamo per esempio la frase "Basta vendere oggetti!". Se si legge un invito del genere sullo schermo, sembra molto scialbo. Quando però il professor Carlo Alberto Carnevale Maffè lo declama dal palco con la sua esuberante vitalità si inizia a pensarci su.

Il professore milanese ha descritto i cambiamenti che derivano dalla digitalizzazione. I prodotti fisici diventano sempre meno importanti, mentre l'importanza di software e servizi e della connettività di prodotti e servizi continua a crescere. Questo sviluppo verso nuovi modelli aziendali è chiamato "servitizzazione". Un esempio: il cliente non compra più un compressore,

ma la fornitura di aria compressa. E' un nuovo modo di pensare.

Certo, in futuro verranno ancora venduti oggetti - ma in un modo diverso. Cosa significherà questo per il mercato dei prodotti elettrici? Una risposta potrebbe essere: il passaggio dallo stoccaggio di beni allo stoccaggio di strumenti e la fornitura di idee.

### Una forte crescita globale

La banca dati FEGIME è solo un esempio di come tutti i grossisti elettrici FEGIME possano lavorare insieme. E' unica tra le PMI: "Siamo molto più che un gruppo di acquisti," ha detto



David Garrat, Direttore generale di FEGIME. "Stiamo sviluppando i migliori strumenti digitali per le aziende del nostro gruppo in modo che possano continuare ad essere pionieri della trasformazione digitale."

La cooperazione su larga scala tra i membri di FEGIME è ormai riconosciuta a livello internazionale. Questo stimola la crescita: i nostri nuovi colleghi dell'Argentina hanno preso la parola per la prima volta. Santiago Rial e Fernando Gonzales hanno presentato FEGIME Latam, che è stata lanciata il 1° Gennaio.

Questo processo di crescita è stato reso ancora più evidente da molte nuove società membro nell'Europa dell'Est.

Alla crescita esterna segue una forte crescita interna, che è stata dimostrata anche da FEGIME France. Il mercato francese è dominato dalle multinazionali e, in un contesto del genere, i nostri colleghi francesi hanno raggiunto una crescita del 7,8% lo scorso anno e si sono collocati così il 6% al di sopra della media del settore. Speriamo che questa tendenza possa durare a lungo!

### Verso un futuro dinamico

Più di 500.000 titolari di piccole e medie imprese in Germania cercheranno un successore entro il 2022 e la situazione è analoga in altri paesi. Così, la questione è: in che modo garantire il proprio futuro se si desidera rimanere un'azienda familiare indipendente? FEGIME ha sviluppato FEGIME Future per affrontare questo problema e il gruppo di lavoro internazionale al congresso di Nizza ha discusso su come le nostre aziende familiari cresceranno in futuro. Senza saperlo, tutti i presenti al Congresso stavano già godendo dei frutti del corso di formazione FEGIME Future. L'anno scorso all'Università Bocconi il gruppo ha incontrato il professor Carnevale Maffè e lo ha invitato come relatore al Congresso.

Un altro valore aggiunto è stata la presenza del professor Jean Vanhoegaerden della Ashridge Business School in Inghilterra. E' uno psicologo e ha parlato con spirito e chiarezza di come preparare le persone alla trasformazione digitale. Il problema è che il progresso tecnologico sta aumentando in modo esponenziale, ma le persone, semplicemente, non sono in grado di farlo. Per questo occorre avere pazienza. Jean Vanhoegaerden: "Ci vogliono nove mesi per avere un bambino, non importa quante persone ci lavorano intorno."

Il cammino verso il futuro digitale continua. David Garratt ha annunciato: "Il Congresso del 2021 si terrà a Riga". Sarà interessante - la Lettonia è già nella Champion League in termini di digitalizzazione.



Ancora una volta, come nei congressi precedenti, sono rimasto impressionato da FEGIME per il suo sguardo in avanti. Le attuali sfide della digitalizzazione in particolare richiedono il nostro lavoro congiunto. Questo sarà il mio ultimo congresso, perché andrò in pensione il 1° Ottobre. Desidero cogliere l'occasione per ringraziarvi moltissimo per i nostri eccellenti rapporti di lavoro e per augurare a FEGIME e al mio successore, il Sig. Alexander Frisch, tutto il meglio possibile ed ogni successo per il futuro.  
Jörn F. Sens, vicepresidente senior del Siemens Distributors Account Managements

Congratulazioni, FEGIME, ci sei riuscita di nuovo! Si poteva toccare con mano l'atmosfera di imprenditorialità, azienda familiare, affidabilità, piacere e collaborazione. Fiducia, condivisione delle migliori pratiche e digitalizzazione sono elementi chiave nel mettere insieme gradualmente le nostre forze per portare la nostra collaborazione a un livello ancora più alto!

Rob van Veen, Vice Presidente E&I, Prysmian

L'evento di Nizza ha avuto un grande successo, con contributi entusiasmanti alla Strategia 2020+ di FEGIME. Il feedback da parte di molti membri di FEGIME è stato molto positivo rispetto agli incredibili strumenti che possiamo usare per ispirare i nostri clienti sul lungo termine. Ancora una volta il Congresso ha messo in luce il fatto che promuoviamo la connettività globale tramite scambi condivisi.

Adalbert M. Neumann, AD, Busch-Jaeger Elektro GmbH

## Impressioni sul Congresso



Come Grace Kelly e Cary Grant in "Caccia al ladro" abbiamo avuto la fantastica opportunità di incontrare ed entrare in contatto con tutti i partner FEGIME del mondo in un contesto meraviglioso, dall'atmosfera estremamente piacevole, presso il leggendario Hotel Negresco di Nizza. Il programma e gli eventi del Congresso avevano già dato prova della misura in cui FEGIME ha adottato in modo coerente un approccio professionale e globale per prepararsi al futuro in tutti i campi del settore. Digitalmente o semplicemente tra persone: FEGIME è famiglia!  
Frank Dahl, Responsabile dei Key Account internazionali, OBO Bettermann

E' stato un ottimo evento per apprezzare questo tipo di organizzazione commerciale a base

famigliare che affronta le sfide EWS corrette, costruendo una solida base e garantendo soprattutto il futuro con le sue giovani generazioni. Davvero una ventata di aria fresca.

Philippe Bertrand, vicepresidente EMEA Politiche commerciali, approvvigionamento e prezzi, Eaton

Gli organizzatori del Congresso FEGIME hanno raggiunto ancora una volta il perfetto equilibrio tra sessioni informative nelle quali si approfondivano le loro strategie aziendali future e un gran numero di opportunità di networking. Questa miscela ha generato un evento meraviglioso, davvero degno di nota, in cui lo splendido paesaggio della Costa Azzurra è stato la ciliegina sulla torta.  
Erol Kirilmaz, Vertriebs- e Marketingleiter, LEDVANCE

E' stato un grande piacere prendere parte al fantastico Congresso FEGIME a Nizza. Concentrandoci sulla "digitalizzazione" ci siamo scambiati informazioni su tendenze, necessità di mercato, esperienza e idee su come condurre le nostre aziende e collaborazioni verso un futuro luminoso e digitale. Avete fatto un buon lavoro, carissimi amici di FEGIME, e sono stato FEGIMIZZATO!

Frank Suntinger, Responsabile Senior Key Account globali, Signify

Una condivisione decisamente ricca di esperienza e vision, con la famiglia FEGIME connessa ed impegnata. Uniamo le nostre forze per costruire e valorizzare la trasformazione digitale del nostro settore!

Jean-François Fredon, Legrand Business Support



**FEGIME Polska**

FEGIME Polska ha sviluppato un programma per integrare FEGIME Future nel lavoro dell'Organizzazione Nazionale.



Presso la FAMP a Milano: membri del gruppo polacco di FEGIME Future.

# FEGIME Future è operativa

Il numero di giovani grossisti polacchi coinvolti in FEGIME Future è cresciuto in modo significativo negli ultimi anni. Quasi tutti i grossisti di FEGIME Polska sono attualmente rappresentati nel gruppo, e questo è il risultato di una strategia che è stata implementata dai nostri colleghi polacchi da diversi anni. Il punto di partenza era in che modo FEGIME Future possa essere sostenuto a livello nazionale per mettere i suoi membri in grado di coinvolgersi in modo più efficace in imprese cooperative e nel lavoro quotidiano. FEGIME Polska ha sviluppato un programma di formazione che copre diverse aree, comprese attività strategica e operativa, formazione e networking.

## Livello strategico

I membri di FEGIME Future sono invitati anche agli incontri degli azionisti per prendere parte alla strategia di FEGIME Polska. "Questo è il modo in cui la nostra prossima generazione di manager può sostenere questa attività e comprendere meglio il nostro sviluppo e la nostra posizione sul mercato," - dice Marta Kulza, Direttore generale di FEGIME Polska. "FEGIME Future è molto utile anche se vogliamo cambiare la nostra

struttura o perseguire ulteriori progetti, perché le giovani generazioni sono molto aperte alle nuove tecnologie e non sono ancora prigioniere di monotone routine. Questo rende i membri di FEGIME Future ambasciatori ideali per i nostri nuovi progetti."

## Diventare operativi

I membri di FEGIME Future lavorano insieme, per esempio in gruppi di lavoro, negli incontri trimestrali nazionali di direttori del settore vendite e in incontri con i fornitori. "E' un'esperienza di grande valore, perché possiamo partecipare attivamente al lavoro del gruppo ed essere maggiormente coinvolti nei progetti in corso," spiega Piotr Skoczylas, un membro di FEGIME Future e direttore acquisti della società membro Libra. "Siamo anche coinvolti nello sviluppo di nuovi strumenti per il gruppo, che sono utili al nostro lavoro quotidiano e alla comunicazione all'interno del team."

## In rete coi produttori

L'ultima sezione del programma si concentrava su sessioni di formazione per FEGIME Future

che coinvolgevano i direttori acquisti di FEGIME Polska e i loro fornitori preferiti. Ad ospitare la formazione di quest'anno è stata Signify. Il mercato e la tecnologia sono stati discussi e analizzati nel corso di due giornate: le tendenze globali nel settore dell'illuminazione, la collaborazione attuale con Signify, il portfolio di nuove soluzioni e le loro potenziali applicazioni e i cambiamenti tecnologici, tenendo conto del mercato polacco, compreso il contesto macroeconomico.

"La cosa più importante è fornire alle nuove generazioni l'opportunità di lavorare in rete con esperti delle nostre società e fornitori e di imparare dalla loro esperienza," dice Marta Kulza. Questi incontri permettono anche a FEGIME Future di apprendere le caratteristiche locali che influenzano l'attività nelle loro aziende familiari. Un risultato di questo programma di scambio è l'integrazione delle nuove generazioni nel gruppo di esperti delle aziende di FEGIME Polska.

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



Parte della strategia: i membri di FEGIME Future sono integrati e supportati dalle vecchie generazioni.



Attività pratica (da sinistra): Michał Ciskowski (Acel), Piotr Skoczylas (Libra), Responsabile acquisti Marcin Pogoński (Asaj) e Roman Trawicki (Acel).



Ben connessi: foto di gruppo dopo l'incontro ospitato da Signify.

FEGIME Hellas & Cyprus

Notizie dai nostri colleghi greci sull'espansione continua, l'impegno nell'uso di energia solare e numerosi premi.



Nikos Kafkas (2° da sinistra) riceve il "Growth Award". Le filiali a Mykonos e Tinos sono moderne e inserite nel Design aziendale FEGIME Hellas & Cyprus.

# Espansione continua

In Grecia si può vedere come un grossista di prodotti elettrici moderno possa lavorare praticamente ovunque, anche sulle isole di Mykonos e Tinos, dove FEGIME Hellas & Cyprus ha aperto recentemente due nuove filiali. Ad oggi ci sono 65 filiali totali e il loro numero è destinato a crescere. Ogni filiale offre un'ampia gamma di prodotti per installazioni elettriche, illuminazione, gestione dell'energia, risparmio energetico e altro. Specialisti altamente qualificati garantiscono che elettricisti, aziende e clienti finali ricevano soluzioni specifiche.

I nostri amici greci sono attivi anche nel campo delle nuove tecnologie e, attualmente, stanno

investendo nel fotovoltaico. Ad Aprile una joint venture con Huawei che coinvolge anche il distributore SKE Austria ha annunciato la vendita di inverter. I sistemi fotovoltaici di medie e grandi dimensioni sono al centro dell'attenzione e, oltre alla fornitura, i clienti potranno anche godere di assistenza tecnica certificata.

Tale crescita è stata premiata nel corso dell'evento "Growth Awards" che è stato organizzato per il terzo anno da Eurobank e dalla rete Grant Thornton. Sette società delle 8000 proposte hanno ricevuto premi e, tra queste, FEGIME Hellas & Cyprus. I nostri colleghi greci restano anche uno dei migliori datori di lavoro e hanno

ricevuto per la quinta volta un riconoscimento come uno dei migliori luoghi di lavoro in Grecia (v. FEGIME Voice 1/2018). Il premio è stato presentato dal "Great Place to Work Institute Hellas".

Alcuni premi sono stati distribuiti anche nel corso del Sales Excellence Awards 2019. L'eccellente servizio vendita e assistenza per i maggiori clienti ha ottenuto l'"oro" e il progetto di espandere la rete di filiali ha ottenuto un "argento".

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

FEGIME United Kingdom

Premi per FEGIME UK per la sua formazione di successo.

# Creare un buon modello

Alan Reynolds è stato coinvolto nella formazione da quando è divenuto Direttore generale di FEGIME nel Regno Unito nel 2014. Si è anche impegnato nel programma di formazione sviluppato dall'associazione inglese dei grossisti del settore elettrico (EDA) insieme ai produttori.

Il programma è stato lanciato nel 2018 e comprende 12 moduli che coprono tutte le aree del settore elettrico. Alan Reynolds non solo ha presieduto due dei moduli, ma ha completato l'intero programma egregiamente, dichiarando: "Avete creato un buon modello". Ha ricevuto due

premi all'incontro EDA di Marzo per i risultati conseguiti e la sua dedizione. "Alan è stato l'unico ambasciatore del nostro programma a presiedere due moduli e a completarli tutti e 12, con dieci valutazioni eccellenti", ha detto Margaret Fitzsimons, AD dell'EDA.



Alan Reynolds (a sinistra) riceve il premio dal Presidente EDA Chris Gibson.

Jack Marriott (centro) di KEW Electrical riceve un premio come "Apprendista d'eccellenza".

Anche la nuova generazione di FEGIME UK può celebrare un successo. Jack Marriott di KEW Electrical ha ricevuto un premio come "Apprendista d'eccellenza". "Jack è diventato uno dei più importanti membri del team; è entusiasta e ha una gran voglia di imparare," dice la sua azienda. "La formazione era facile da seguire, anche se era molto più di quello che si poteva pensare," dice Marriott. "Sono certo che le mie prospettive di carriera siano aumentate."

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

FEGIME España

Progetti promettenti da FEGIME España: una nuova app e una spinta al marketing nel settore fotovoltaico.



Crescita

# Sorge il sole ad Est

FEGIME ha avuto quest'anno un grande inizio a livello mondiale. FEGIME Latam ha lanciato le proprie operazioni in Argentina a Gennaio. Anche altri paesi però si stanno sviluppando rapidamente, soprattutto nell'Europa orientale. FEGIME Ukraine ha avuto il piacere di accogliere nuovi membri all'inizio di quest'anno: con quattro grossisti in più, il numero di società è salito a dieci - aumentando così il fatturato di un incredibile 40%.

In Bielorussia, vicina dell'Ucraina, FEGIME Finland & Baltics ha ottenuto un altro successo: il gruppo di 3 società "Overdrive Electro" è diventato un azionista.

Dennis Belajevs, Direttore generale, però, non ha avuto il tempo di rallegrarsi, perché il gruppo è in continua crescita. Recentemente ha accolto altre 3 società di Lettonia e Lituania: Energokomplekss, EK Sistemas ed Elektros Iranga come membri a partire retrospettivamente dal 1° Gennaio. Le società hanno il loro quartier generale a Riga e Panevezys, sono le leader del mercato nel loro campo e offrono un portfolio esteso nei settori della bassa, media ed alta tensione, delle soluzioni di fornitura e nell'automazione industriale.

FEGIME ha anche rafforzato la propria posizione in Estonia. La società estone "Virus Elektrikaubandus" è divenuta anch'essa membro in modo retrospettivo a partire dal 1° Gennaio. Virus Elektrikaubandus AS è un'azienda familiare con uffici vendite a Tallin, Rakvere, Tartu e Narva. I clienti sono prevalentemente industriali e aziende che si occupano di costruzione di armadi elettrici.

Dennis Belajevs ha particolarmente apprezzato questa crescita: "L'Estonia è sempre stata molto importante per FEGIME dalla nostra fondazione nel 2008. Virus Elektrikaubandus è il nostro primo membro locale in Estonia. Con 13 grossisti e 175 milioni di € di fatturato nel 2018, stiamo diventando il gruppo leader della nostra regione."

# Un approccio proattivo

L'app è stata progettata per essere la migliore e la più completa sul mercato spagnolo. FEGIME España ha sviluppato l'app Electrika che consente agli utenti di connettersi alla nostra banca dati e al software degli azionisti tramite un API. In tempo reale e a grande velocità, l'utente sarà in grado di cercare prodotti, scansionare codici a barre con la videocamera mobile, visualizzare i dati tecnici del prodotto e verificare il prezzo e la disponibilità.

Gli installatori elettrici possono a loro volta utilizzare l'app per offrire ai loro clienti servizi personalizzati, collegarsi al programma fedeltà e partecipare alle promozioni. Le schede tecniche di prodotto sono collegate all'app esistente "ELECTROtools".

Le funzioni innovative vanno di pari passo con un design pratico che si adatta alle esigenze del cliente e semplifica le operazioni, indipendentemente dal dispositivo o dal sistema operativo. L'app sarà disponibile per iOS e Android.

## Energia fotovoltaica per l'autoconsumo

A Marzo FEGIME España ha organizzato un evento informativo sul fotovoltaico con l'azionista "ELECTROFIL OESTE", che si è rivelato molto

apprezzato: vi hanno partecipato 55 persone da dieci azionisti diversi. La ragione dell'alto livello di interesse è la modifica della normativa in Spagna. Era stata imposta già in precedenza una "sun tax" sull'autoconsumo di elettricità da parte di sistemi PV. Ora è stata abolita, aprendo così la strada a questo processo ecologico per generare elettricità.

Jesús Dueñas, responsabile del dipartimento per il risparmio energetico "ELECTROFIL SUMA", e due dei suoi colleghi hanno dato prova di questa tecnologia e delle molte opportunità che offre, fornendo anche una panoramica generale di un sistema fotovoltaico completo - dal modulo tramite inverter all'accumulo di potenza. I dettagli sul nuovo quadro normativo e su come aumentare l'autoconsumo si sono rivelati particolarmente interessanti.

I nostri colleghi spagnoli hanno prodotto un catalogo per supportare lo sforzo di marketing che fornisce ampie informazioni sulla tecnologia e il suo utilizzo in edifici residenziali o in contesti industriali, rurali e di servizio.

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



A sinistra: la copertina del catalogo.  
A destra: partecipanti all'evento sul fotovoltaico.



## FEGIME Future

FEGIME Future è stata ospitata da Phoenix Contact e Weidmüller in primavera. I dibattiti erano incentrati sulle tendenze tecnologiche e sui nuovi modelli aziendali.



FEGIME Future presso Phoenix Contact.

# La tecnologia di domani

FEGIME Future è particolarmente interessata ai più recenti sviluppi tecnologici ed economici. Questa primavera i nostri giovani grossisti elettrici hanno visitato i fornitori partner di FEGIME Weidmüller e Phoenix Contact per la seconda volta. L'interesse prevalente riguardava le tecnologie digitali sviluppate dagli ospiti e il modo in cui nuovi modelli aziendali possono derivare dalla loro applicazione.

## Automazione degli edifici e stampa 3D

Il primo incontro ha avuto luogo presso Phoenix Contact. Questo partner desidera diventare "la Società industriale digitale". E' già chiaro dal sito Bad Pyrmont cosa significhi questo: l'edificio è controllato da un modernissimo sistema di automazione degli edifici (Building IoT). E' simile a una casa intelligente, ma va molto oltre le solite possibilità. Qualche esempio: gli utenti possono controllare le caratteristiche ambientali della stanza (riscaldamento, illuminazione, tende, ecc.) con l'app MYEMALYTICS via WLAN. I divani delle aree soggiorno sono dotati di sensori che accendono le luci quando una persona vi si siede. Gli ascensori "imparano" a che orari del giorno devono essere in basso o in alto per garantire un uso ottimale e un carico di lavoro equilibrato. L'uso delle porte principali è monitorato per la manutenzione predittiva.

Il sistema è più costoso rispetto alla tecnologia convenzionale, ma il costo è compensato da una riduzione del 50% dei costi di manutenzione. Da una prospettiva commerciale, il punto centrale è il costo complessivo dell'operazione. La manutenzione predittiva è a sua volta interessante dal punto di vista tecnologico: il monitoraggio continuo dell'installazione permette agli utenti di rilevare le componenti che funzionano male o che rischiano di sviluppare un difetto di funzionamento. Questo evita costosi arresti della produzione. La manutenzione predittiva è da tempo importante nell'ingegneria meccanica e ora è arrivata anche al settore dell'automazione degli edifici.

Il meglio, però, deve ancora venire. Blomberg non è solo la casa di Phoenix Contact, ma anche di PROTIQ - una società di Phoenix Contact specializzata nella produzione additiva (stampa 3D). Maggiori informazioni alla pagina seguente della presente newsletter.

## L'automazione nella costruzione di armadi elettrici

Questa volta, la visita a Weidmüller non si è svolta presso la sua sede centrale, ma a Budapest. L'incontro, sette anni fa, si era concentrato sulla produzione, ma da allora sono cambiate molte cose. Questa volta, il focus non è stato sui prodotti, ma su progetti digitali, workshop sul ruolo di consulente e servizi digitali.

"Cosa viene subito in mente quando si sente dire Weidmüller?" Con queste parole Sebastian Durst, Vice-presidente esecutivo della Divisione Prodotti - Armadi, ha aperto la sua presentazione. La prevedibile risposta è arrivata come un fulmine: morsettiere. Weidmüller è infatti nota per le sue morsettiere, che sono da decenni il prodotto più venduto della società e che di recente hanno ricevuto un premio per la progettazione. Tuttavia, alla fine dell'incontro, era chiaro che il nostro

partner può offrire molto di più... Riavvolgiamo il nastro...

Un robot si muove su e giù tra gli armadi e i magazzini, inserisce le componenti corrette sui binari DIN, li porta poi alla stazione successiva per lo stampaggio laser e infine li installa in conformità col progetto previsto nell'armadio... Senza che ci sia un solo uomo in vista.

Il video riguarda un cliente Weidmüller della Germania meridionale che produce armadi elettrici per le principali catene di dettaglianti. Tutti i prodotti Weidmüller vengono realizzati "ready-to-robot" e supportano questo tipo di sviluppo.

Il Configuratore Weidmüller (WMC) - presentato dall'esperto Weidmüller Peter Giesbrecht - è stato testato in uno dei laboratori. Il configuratore permette ai clienti di ordinare prodotti pre-assemblati, comprese morsettiere o alloggiamenti completi.

## Nuovi modelli aziendali

Manutenzione predittiva, automazione o stampa 3D: questo rapido sviluppo solleva la questione di quali compiti devono essere assegnati al grossista elettrico e questo è stato oggetto di un acceso dibattito con Phoenix Contact e Weidmüller.

Nei laboratori FEGIME Future ha lavorato sullo sviluppo di modelli aziendali da implementare nell'attività quotidiana di un grossista elettrico. Ci saranno alcuni cambiamenti importanti tra i membri di FEGIME. Come mostrato durante il Congresso a Nizza, ora che FEGIME Germany è azionista di maggioranza nella società IT Geneon, si sono spalancate per i membri molte possibilità in più. E la ricerca condotta da FEGIME Future avrà a questo proposito un ruolo importante. Per farla breve, i clienti in futuro potranno ancora acquistare singole morsettiere dai grossisti elettrici, ma le soluzioni digitali e l'assistenza clienti diverranno sempre più importanti.



FEGIME Future ha esaminato per bene il Configuratore Weidmüller (WMC).

## Produzione

Possibilità intriganti: la società tedesca PROTIQ GmbH è una specialista nella produzione additiva, chiamata anche stampa 3D.



Visitando PROTIQ, FEGIME Future ha potuto vedere quali forme favolose è possibile realizzare con la stampa 3D.

# Semplicemente, stampa i tuoi prodotti

PROTIQ-GmbH, basata su Blomberg, è stata fondata nel 2010 come team competente del Gruppo Phoenix Contact ed è specializzata nei processi di produzione additiva. Gli esperti informano e supportano i loro clienti dalla generazione di dati 3D al prototipo, al modello o alla componente di serie finiti.

Gli utenti possono caricare, configurare e ordinare modelli 3D direttamente da PROTIQ o da un altro fornitore sul mercato dal negozio digitale [www.protiq.com](http://www.protiq.com). La piattaforma utilizza una vasta gamma di materiali e tecniche di produzione per fornire ad ogni cliente la soluzione giusta per le sue necessità.

La produzione additiva, nota anche come stampa 3D, comprende tutti i processi che generano componenti tridimensionali strato per strato a partire da una materia informe. Il maggiore vantaggio in questo caso è che la tecnologia consente la produzione di geometrie complesse, cavità e parti mobili all'interno di un singolo processo di costruzione. La stampa 3D garantisce notevoli risparmi in termini di tempo, materiale e costi rispetto ai metodi che comportano l'eliminazione o la rielaborazione di materiali. Inizialmente la maggior parte dei prototipi veniva prodotta utilizzando questa tecnica, ma i vantaggi della produzione additiva oggi sono riconosciuti e confermati nel settore per produrre

modelli maestri, inserti per strumenti e prodotti in serie realizzati con diversi materiali.

Oltre alla consulenza individuale e ai servizi forniti dal mercato, PROTIQ offre servizi aggiuntivi connessi con la produzione additiva, compresi formazione, rifinitura di prodotti pre-assemblati in base ai desideri del cliente (rifinitura) e un'ottimizzazione della topologia online che riduce il peso di una componente in pochi minuti.

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

## Formazione

Corsi di formazione presso la nuova OBO Academy.

# Formazione ad un approccio proattivo

I clienti che comprano un prodotto da OBO Bettermann sanno che il servizio è appena cominciato, perché il servizio OBO fornisce anche un ampio programma di formazione. Seminari, giornate di formazione e altri eventi si tengono durante l'anno nel contesto della OBO Academy.

Molti eventi hanno luogo al di fuori della sede centrale e non solo in Germania. Tuttavia, se si desidera conoscere meglio OBO, si può cogliere l'occasione per una formazione presso il nuovo OBO Campus, che ha aperto ad Aprile presso la sede centrale di Menden.

Su un'area di più di 300 m<sup>2</sup>, i gruppi possono sperimentare tutti i prodotti OBO "dal vivo" e possono utilizzarli. "Nulla è più efficace della pratica. In questo modo, il cliente si convince rapidamente della funzionalità e qualità dei nostri prodotti. Gli utenti comprenderanno rapidamente che OBO è una scelta attraente," dice Matthias Gerstberger, Direttore Marketing. Suddiviso in

diverse aree in cui sono presentati i gruppi di prodotti, il nuovo campus è ben strutturato e fornisce un ampio spazio agli utenti per lavorare per conto proprio.

Oltre alla teoria, gli esperti spiegano i fattori fondamentali durante l'installazione dei



Panorama del nuovo Campus del marchio OBO a Menden; le stesse dotazioni sono disponibili presso il campus di Bugyi in Ungheria.

prodotti. "Offriamo prodotti che richiedono una spiegazione, soprattutto nelle aree della protezione antincendi e contro i fulmini. Il nostro scopo è mostrare ai nostri clienti come usare i nostri prodotti in modo semplice. Abbiamo tutto ciò che un appassionato di "fai da te" potrebbe desiderare qui al campus e impieghiamo molto tempo nei nostri gruppi di formazione," spiega Andreas König, Direttore dell'ufficio tecnico internazionale, che è disponibile durante i corsi di formazione con la sua squadra.

Un secondo campus è stato fondato a Bugyi, vicino a Budapest, e anche qui si tengono corsi e laboratori di formazione.

Se ha delle domande o è interessato a un corso a Menden o Bugyi, la preghiamo di inviare una mail a:

✉ [academy@obo.de](mailto:academy@obo.de)



## Prodotti

Schneider Electric sta espandendo il proprio programma partner e sta proponendo al settore dei grossisti elettrici un certificato come "Industrial Automation Distributor" (IAD).



A fine Giugno FEGIME "Industrial Automation Distributors" (IAD) ha partecipato all'Evento annuale del partner Schneider Electric Industry.

## Le migliori soluzioni insieme

Schneider Electric sta costruendo una rete di distributori di automazione industriale certificati per fornire ai clienti industriali la combinazione ideale di competenza a livello globale e supporto locale. L'iniziativa si basa sul programma del partner "Schneider Electric Industrial Automation Distributor". Il programma è stato sviluppato per permettere ai distributori del settore dei grossisti elettrici di gestire progetti avanzati, complessi e individuali per i propri clienti.

I "Distributori di automazione industriale" sono formati da Schneider Electric sulle più recenti

tecnologie industriali, che permettono ai grossisti di offrire e gestire soluzioni con EcoStruxure. EcoStruxure è la piattaforma di Internet of Things di Schneider Electric, che collega già più di un miliardo di dispositivi in tutto il mondo, e sta diventando sempre più importante per i clienti del settore per ottenere un processo di produzione più flessibile e vantaggioso.

Il programma pertanto unisce la competenza tecnica di Schneider e l'assistenza con la vicinanza ai clienti del singolo grossista elettrico che è nella posizione migliore per conoscere le

necessità del suo cliente industriale.

Una volta sottoscritto il contratto, gli azionisti FEGIME possono godere di vantaggi esclusivi. Sei società FEGIME sono già "Distributori di Automazione Industriale Certificati" e altri due stanno per conseguire la certificazione. Il programma di affiliazione di Schneider Electric viene sviluppato in 18 paesi del mondo e aspetta di accogliere nuovi membri FEGIME.

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

## Prodotti

Di Erol Kirilmaz, Direttore Vendite e Marketing LEDVANCE.

## Una collaborazione reciproca vantaggiosa

LEDVANCE non esisteva a Maggio di tre anni fa. C'erano i piani e un nome aziendale, ma non un'azienda. La scissione da Osram si era conclusa a Luglio 2016 e da allora è iniziato il nostro viaggio come azienda indipendente.

Abbiamo iniziato con lo scopo ambizioso di diventare il leader mondiale nel settore dell'illuminazione. Ecco perché abbiamo posto ai nostri partner FEGIME questa semplice domanda: "Cosa potrebbe fare di noi il fornitore ideale di illuminazione?" Installazione semplice, qualità elevata, design attraente ed elementi aptici d'eccellenza erano tra i requisiti più importanti. Da allora, questo feedback è stato la nostra guida. Dopo la nostra prima comparsa di successo a Light+Building nel 2016, abbiamo lanciato le prime otto famiglie di prodotti nell'estate 2016 e quel che è accaduto da allora è davvero notevole.

In soli due anni e mezzo abbiamo ampliato la nostra gamma a circa 3000 prodotti, dai modelli di base ai sistemi di illuminazione avanzata per applicazioni speciali. Circa 300 milioni di Euro di vendite nel solo anno d'esercizio 2018 nel settore dell'illuminazione ci hanno catapultato



Erol Kirilmaz

tra i 10 maggiori fornitori in Europa. Queste cifre dimostrano anche la fiducia che abbiamo nella nostra strategia di passare da produttore di lampade a fornitore di illuminazione LED a livello mondiale. Siamo stati coerenti e abbiamo incluso il marchio LEDVANCE nella nostra gamma di illuminazione professionale nell'estate del 2018. Questo è stato accolto in modo positivo e ora lo stiamo estendendo ad altre categorie di prodotti.

Un altro pezzo importante del puzzle è stato lo sviluppo del nostro linguaggio di programmazione "SCALE" che ha ricevuto il German Design Award. SCALE attualmente viene utilizzato per i nostri

sistemi di illuminazione avanzati e aggiunge un valore estetico ai nostri prodotti.

La differenziazione attraverso qualità e innovazione rimane determinante se vogliamo continuare a portare avanti l'attività di progettazione. Abbiamo creato tutte le condizioni necessarie per adattare, stoccare e consegnare prodotti che soddisfino le necessità dei clienti locali il più rapidamente possibile. In termini di materia di scarto e componenti abbiamo costruito relazioni eccellenti con fornitori in Cina, sfruttando la rete del nostro nuovo proprietario, MLS, che ci offre un evidente vantaggio competitivo.

Siamo fieri, oggi, di far parte della famiglia FEGIME. Tutti i membri di FEGIME possono avere successo e realizzare vendite vantaggiose col nostro portfolio su ogni mercato e per qualsiasi richiesta. Questa collaborazione ci porterà ancora più avanti insieme. Il nostro prossimo obiettivo: entrare nei 10 fornitori di illuminazione maggiori del mondo entro il 2020.

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

Prodotti

Molte combinazioni possibili e un singolo insieme: Con le prese combinate AMAXX Mennekes offre una soluzione su misura per ogni finalità.



Flessibile e sicura: AMAXX è adatta a miniere, set cinematografici o distribuzione dati.

# Combinazioni su misura

Le prese combinate AMAXX Mennekes offrono una soluzione su misura per ogni finalità. Le combinazioni possono essere installate a muro, appese al soffitto - sono perfino a disposizione delle versioni "mobili".

Sei diverse dimensioni dell'alloggiamento e una gamma di opzioni di installazione rendono AMAXX versatile ed estremamente flessibile. Le combinazioni sono disponibili con prese CEE da 16 A, 3-pin a 63 A, 5-pin, prese Schuko e prese connessione dati Cepex. Inoltre, AMAXX è disponibile anche con prese DUO selezionabili e bloccabili fino a 63 A. Sono disponibili per una protezione integrata interruttori FI, inserti MCB e Neozed.

AMAXX può anche essere usata come distributore di dati, anche in ambienti industriali gravosi. Gli alloggiamenti robusti forniscono un ambiente sicuro per costruire o espandere piccole reti per componenti che comprendano router o punti di accesso wireless.

La plastica dell'alloggiamento è di particolare resistenza e qualità elevata. Gli alloggiamenti realizzati in AMELAN sono resistenti a tutti i tipi di carburante, olio, grasso, acidi e basi diluiti, detergenti e alla maggior parte delle soluzioni saline a base d'acqua. I portacontatti ad elevata resistenza al calore e i contatti placcati in nickel garantiscono a loro volta la sicurezza in ambienti difficili.

Le combinazioni sono disponibili nelle classi di protezione IP 44 (antispruzzo) o IP 67 (impermeabili). Se la gamma standard non è sufficiente, gli esperti in Mennekes sviluppano e producono specifiche varianti di prodotto anche solo per una singola unità. Tutti i prodotti AMAXX sono strettamente controllati e ogni elemento lascia l'impianto di produzione con una certificazione in conformità con la DIN EN 61439.

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

Prodotti

# Evidenti vantaggi

Il nuovo "Religel Clear" della Hellermann Tyton è un gel in silicone bicomponente trasparente e senza etichetta. Il gel può essere applicato in modo flessibile nella quantità necessaria per fornire una protezione aggiuntiva alle connessioni e alle componenti elettroniche contro l'umidità e le vibrazioni in aree esposte. E' possibile ottenere la classe di protezione IP68 con apposite scatole di derivazione.



Unire le componenti A e B in un rapporto di 1:1 è veloce e semplice. Il flusso di gel scorre in modo eccellente e indurisce in soli 20 min a 23°C, risultando semplice da usare. Una volta indurito, Religel Clear ha una resistenza dielettrica superiore a 24kV/mm ed sopporta temperature comprese tra -60°C e +200°C.

La trasparenza del gel offre un eccellente controllo visivo. Se necessario, il materiale morbido elastico può essere rimosso senza lasciare residui. Il gel indurito può essere eliminato insieme ai normali rifiuti domestici. Stoccate adeguatamente, le componenti non aperte avranno una durata di vita illimitata. Religel Clear è disponibile in flaconi a tenuta da 0,5 l e 1,0 l o in barattoli più grandi, da 10 l. Sono incluse una coppa di miscelazione e uno stecco per mescolare.

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



RELICON Reliclean è un tessuto per la pulizia delle mani antibatterico, umidificante e ad asciugatura rapida che rimuove facilmente lo sporco più tenace da utensili o mani senza irritare la pelle. I tessuti intrappolano oli e grassi senza lasciare residui e sono biodegradabili.

Prodotti

Eaton presenta GO WIRELESS - pacchetti per l'installazione intelligente ed efficiente di interruttori.



GO WIRELESS: gli interruttori possono essere installati ovunque; anche sulle pareti di vetro.

# Meno cavi, più successo

I pacchetti GO WIRELESS pre-programmati Eaton offrono un'alternativa efficiente agli interruttori cablati e semplificano l'installazione di controlli per illuminazione, tende, ventilazione e riscaldamento. Nelle case di nuova costruzione, i clienti non devono più decidere dove mettere gli interruttori prima di andare ad abitarvi e possono essere installati nuovi interruttori in pochi minuti in case già esistenti. Il sistema elimina la necessità di posare cavi aggiuntivi, evitando così sporcizia, polvere ed errori. I clienti non devono scendere a compromessi sul design perché gli interruttori sono compatibili con la maggior parte delle cornici e delle piastre standard da 55 mm dei principali produttori di interruttori.

I vantaggi della soluzione GO WIRELESS comprendono una lunga durata della batteria, fino a 10 anni, e una tecnologia wireless bidirezionale ad elevata affidabilità. Le serie di interruttori pre-programmate non richiedono

conoscenze pregresse su come installare le soluzioni di interruttori di base o dimmerabili. Ogni serie di interruttori include anche la documentazione sulle caratteristiche avanzate per informare i clienti delle caratteristiche aggiuntive smart home che possono quindi discutere con il loro installatore elettrico.

Abbiamo soluzioni per quasi tutte le applicazioni:

1. Wireless Switch All – per tutti i tipi di luce e dispositivo
2. Wireless Dim All – per le luci dimmerabili
3. Wireless Shading – per serrande, tapparelle, tendoni o tende elettrici
4. Wireless Second Switch – per punti operativi aggiuntivi
5. Wireless Ventilation – per attivare gli impianti di ventilazione elettrici

I pacchetti Go Wireless sono facili da installare, affidabili ed offrono un eccellente risparmio

economico. Si tratta del primo passo verso la casa intelligente che - di volta in volta - offrirà altre possibilità di vendite e attività agli installatori elettrici. Nei passaggi successivi verso una smart home, Eaton supporta il settore elettrico con un breve tutorial online e brevi sessioni di formazione.

I pacchetti Go Wireless crescono di pari passo con le necessità dei clienti: possono essere aggiunti in una fase successiva interruttori principali per controllare gruppi di luci o tende, per esempio. Intere stanze possono essere inserite nel progetto dei controlli. Ogni modifica richiede solo pochi minuti. Solo una componente aggiuntiva è necessaria per avere ulteriori funzioni, come interruttori a tempo o controllo tramite app.

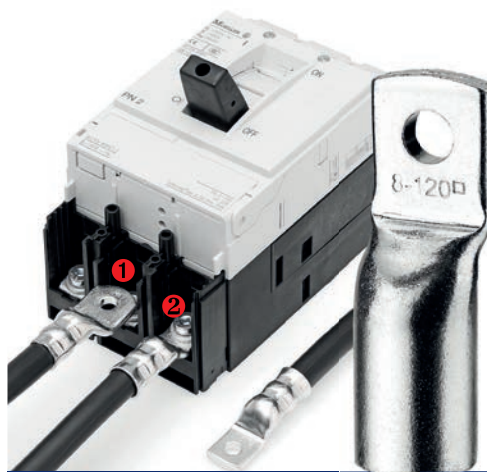
[www.eaton.com](http://www.eaton.com)

Prodotti

# Una buona connessione

E' una vera gioia lavorare con questo nuovo capocorda tubolare. Il capocorda tubolare CIMCO SG è oggetto di uno specifico processo di produzione per ridurre la larghezza della flangia, senza modificare il diametro. Questa flangia stretta garantisce un'installazione efficiente su tutti i quadri elettrici.

Spesso con i capicorda normali possono insorgere problemi quando si connettono a un quadro elettrico perché le dimensioni della camera del quadro può variare a seconda del produttore, richiedendo così l'uso di capicorda tubolari o DIN. CIMCO ha cercato e trovato una soluzione a questo problema che evita all'utente di dovere utilizzare un seghetto o simili per "aggiustare" il capocorda! Questo processo non incide sulla garanzia del prodotto e riduce al minimo il rischio di guasti o combustione.



1 Un capocorda tubolare normale che non si adatta alla camera di commutazione del dispositivo. 2 La nuova soluzione - installazione efficiente senza perdere in prestazioni.

Oltre alla flangia stretta, i capicorda tubolari SG offrono un vantaggio aggiuntivo: le dimensioni del tubo per la pressatura dei conduttori elettrici restano invariate, così gli utenti possono utilizzare i loro normali utensili.

I diametri del cavo disponibili per i capicorda tubolari va da 25 mm<sup>2</sup> a 300 mm<sup>2</sup>. I fori sono adattati alle dimensioni dei terminali di connessione del quadro elettrico normale e misurano 6 mm, 8 mm, 10 mm, 12 mm e 16 mm.

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

Prodotti

La stazione meteo Theben's Meteodata KNX monitora il tempo per controllare in modo preciso l'automazione degli edifici.



# Regolati sugli elementi

L'automazione degli edifici KNX può essere regolata per sole, vento, temperatura e pioggia. I sensori della stazione meteo Theben Meteodata KNX lo rendono possibile. Per esempio, la stazione meteo può, tra le altre cose, abbassare le tende avvolgibili in un ufficio non esposto direttamente alla luce del sole e contemporaneamente accendere le luci o impostare le tende in una posizione sicura in caso di vento forte. Possono essere create per ogni edificio fino a otto specifiche "modalità" e programmate per fornire diversi tipi di ombreggiatura. Ogni modalità di regolazione sarà quindi attivata quando il sole raggiunge la posizione programmata.

Per ottimizzare la luce del giorno senza riflessi, l'angolo delle stecche delle tende può essere regolato in continuo. E' facile inserire i dati richiesti per farlo - dall'orientamento della facciata dell'edificio alla posizione del sole, all'altezza e alla distanza tra le stecche della tenda. Meteodata permette anche all'automazione dell'edificio di reagire rapidamente a umidità e pioggia. Un sistema di sensori riscaldati rileva anche la rugiada mattutina e permette la retrazione automatica di tendaggi o tende in tessuto delicati.

Oltre ai canali di protezione per vento, temperatura, luminosità e sole, Meteodata

fornisce anche canali logici per creare semplici algoritmi. Quando si usano gli attuatori per tende veneziane, per esempio, l'ombreggiatura della stanza può solo essere attivata se la temperatura esterna è superiore a 15°C e la stanza è occupata. Se la stanza è vuota, i raggi del sole possono essere utilizzati per riscaldare la stanza o per ombreggiare una sala conferenze non utilizzata per tenerla al fresco in estate.

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

Prodotti

# Design eccellente

Signify ha ricevuto una serie di premi all'iF International Design Awards 2019. La società ha vinto un premio nella categoria iF Communication Design (Design della comunicazione) e dieci premi nella categoria Product Design (Design del prodotto).

I riconoscimenti sono la ricompensa per il design espressivo di Signify e per il suo impegno ad essere l'innovatore leader dell'illuminazione in

rete nel settore Internet of Things (IoT). Nel corso dei cinque anni precedenti Signify ha reinventato la sua gamma, passando dall'illuminazione tradizionale a LED per il risparmio energetico e prodotti, impianti e servizi per l'illuminazione in rete.

"I premi non dimostrano solo quanto abbiamo investito in R&S e design, ma soprattutto testimoniano il nostro approccio," dice Olivia Qiu,

responsabile del settore innovazione di Signify. "Le nostre squadre di R&S e design sono integrate e stimolate dalle necessità dei nostri utenti". La progettazione non è un pensiero secondario, che serve solo a rendere i prodotti attraenti dal punto di vista estetico, ma fa parte integrante di ogni decisione che prendiamo dall'inizio ed è misurato sui bisogni degli utenti."

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



Progettato per il bagno, lo specchio Philips Hue Adore garantisce la luce migliore senza ombre indesiderate.



La versatile Play Lightbar Philips Hue offre esperienze luminose affascinanti anche quando si guarda la TV.

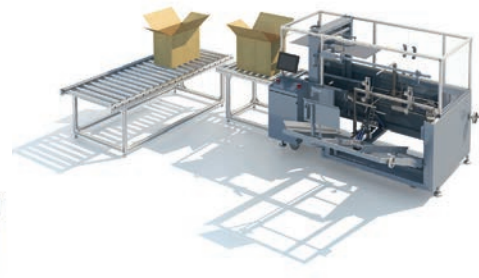


Il Philips MasterConnect LEDtube ha una tecnologia di rete wireless per sistemi di illuminazione in rete.



Prodotti

Le macchine indipendenti possono essere automatizzate in modo efficace con soluzioni Weidmüller.



U-mation Weidmüller: i sistemi di produzione possono essere automatizzati usando i moduli u-control 2000 e u-remote con classe di protezione IP 67. A destra: per esempio, un sollevatore di scatole.

# Automazione decentralizzata

Le macchine autonome come i sollevatori di scatole operano in modo indipendente e senza collegamenti con un sistema di livello superiore. Ciò le rende estremamente versatili e richiede una soluzione di automazione decentralizzata che permetta il controllo indipendente della macchina.

Le applicazioni a controllo decentralizzato possono essere implementate in modo efficiente e conveniente usando la gamma di software e hardware modulari Weidmüller. Per il controllo primario di una macchina autonoma, l'accoppiatore fieldbus u-remote è semplicemente sostituito dal controller u-control 2000 e il controller viene associato al software di progettazione u-create studio.

Il software basato su CODESYS è utilizzato per configurare e controllare le macchine autonome in conformità con gli standard attestati a livello internazionale; u-create studio, pertanto, rappresenta un vantaggio decisivo nella programmazione flessibile, modulare di soluzioni per l'automazione. L'architettura open Linux permette a sua volta l'installazione di moduli software individuali e le diagnostica di base e la simulazione 3D delle macchine.

Il controller u-control 2000 è basato sul design compatto dell'accoppiatore fieldbus della famiglia u-remote, e può sostituirlo in modo perfetto, risparmiando spazio e offrendo la massima flessibilità per applicazioni di

automazione individuali. U-control 2000 è compatibile con diverse componenti della gamma u-mation e fornisce anche l'opzione per connettere direttamente i moduli I/O di u-remote.

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

Prodotti

# Un utensile per la crimpatura flessibile

L'utensile universale per la crimpatura a batteria "US-6MSys" di Haupa consiste di un corpo principale e quattro diverse teste di crimpatura, taglio e punzonatura - per essere perfettamente attrezzati con un solo utensile.

E' facilissimo sostituire le testine grazie ai due perni estraibili. Il carico in pressione è 60 kN e la pressione operativa 700 bar. Inoltre, occorrono solo 30 minuti ca per sostituire la batteria.

Grazie alla tecnologia a sensori, l'utente ha il controllo diretto sui risultati della pressione. Se il LED è verde, la pressione è stata completata

secondo l'uso e il motore si è arrestato. Se la luce è rossa e si sente un ronzio, la pressione è stata interrotta prima del completamento ed è sotto il livello standard.

Per trasportare agevolmente il sistema, il corpo principale - compresi la batteria HAUPA, il caricatore e le quattro testine - è fornito in una robusta confezione impilabile SysCon.

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



Testine di crimpatura  
»U-KO-6«  
6 - 300 mm<sup>2</sup>

Testine di crimpatura  
«U-KDE240-6«  
16 - 240 mm<sup>2</sup>

Testina di taglio  
»U-KS6-S50«  
Ø 50 mm

Testa di punzonatura  
»U-S-6«  
360° girevole



A destra, il corpo principale »US-6M«




28. JUNE . 2019

Abbiamo già ricevuto alcune bellissime foto del FEGIME Day 2019. Eccone un piccolo assaggio, sperando che ne seguano molti nella prossima edizione di FEGIME Voice.



## Crescita

## Electroglobal diventa membro di FEGIME Romania

FEGIME si sta espandendo anche nel sud-est: Electroglobal è diventata membro di FEGIME Romania il 1° Aprile. Il gruppo ora ha quattro azionisti con più di 350 dipendenti e filiali in nove città tra le più importanti. Le società generano un fatturato complessivo di 70 milioni di euro e hanno una quota di mercato pari al 12%.

Electroglobal è stata fondata nel 2004 da Radu C. Ciorba e Csaba S. Maksay è diventata uno specialista per il Settore 4.0. Alcuni dei nostri fornitori preferiti sono sia fornitori che clienti di Electroglobal. La squadra di esperti offre servizi complessi che comprendono consulenza sul sistema, progettazione elettrica, illuminazione, automazione, sviluppo software, supporto tecnico, messa in servizio e costruzione di quadri elettrici, per non parlare dei più di 100.000 articoli da magazzino, molti dei quali vengono dai fornitori strategici di FEGIME.

Florin Niculae, Presidente di FEGIME Romania e membro del CDA dal Congresso a Nizza ha detto: "Siamo davvero lieti di poter dare il benvenuto a Electroglobal nella famiglia FEGIME; è uno sviluppo davvero molto positivo per noi. La loro competenza nel settore industriale amplia la gamma di prodotti e servizi che il nostro gruppo può offrire ai clienti in tutta la Romania."

## INCONTRI

- 18.09. – 20.09.19 Assemblea generale, Riga
- 13.10. – 19.10.19 FEGIME Academy, FAMP Modulo 6, Barcellona
- 24.10. – 25.10.19 BOD, Badajoz
- 19.11. – 20.11.19 IT-Meeting, Monaco (Freising)
- 20.11. – 22.11.19 Incontro degli azionisti, Monaco (Freising)
- 03.12.19 FEGIME Future, Incontro interno presso l'Aeroporto di Monaco



**FEGIME**  
generating value

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