FEGIME

www.fegime.com

voice

NEWSLETTER
01.2019



Editorial

Ich begrüße Sie herzlich als neuer Präsident unserer FEGIME. Was darf ein Präsident der FEGIME? Die Antwort: Ein Jahr lang Anregungen geben, mit den Kollegen im Board of Directors arbeiten und – sehr wichtig – sich im Namen unserer Gemeinschaft bedanken.

So bedanke ich mich bei den Freunden aus Frankreich und dem Team aus Nürnberg für die Organisation unseres Kongresses! Es war ein außergewöhnlich inspirierendes Treffen in einer wunderschönen Stadt. Und Willem Schuurman danke ich für seine Arbeit als letzter Präsident. Mit seiner Erfahrung und seinen Anregungen hat er unsere Gemeinschaft wirksam unterstützt. Einen seiner Gedanken finde ich besonders wertvoll: Personen kannst du nicht kopieren!

Genau das hat unser Kongress eindrucksvoll gezeigt. Alles, was wir tun, entsteht durch Personen, ihre individuellen Fähigkeiten und ihre Arbeit. Das gilt in besonderem Maß für die Entwicklung unserer digitalen Dienstleistungen. Hier hilft keine Maschine, keine künstliche Intelligenz und kein Algorithmus – sondern nur natürliche Intelligenz, viel Arbeit und der ständige Blick auf das, was unsere Kunden wünschen und brauchen.

Mit unserer starken Gemeinschaft, das hat der Kongress bewiesen, haben wir im Bereich der Digitalisierung ein Niveau erreicht, welches im Mittelstand und darüber hinaus keinen Vergleich zu scheuen braucht. Zusammen mit unserer Strategie 2020+ haben wir eine solide Basis geschaffen, um innovativ die ganze Elektrobranche voranzubringen. Ich freue mich darauf, diese kraftvolle Entwicklung als Präsident unterstützen zu dürfen: An die Arbeit!

Ricardo Gomez

FEGIME Kongress

Beim Kongress in Frankreich zeigte die FEGIME, mit welchen Mitteln und welcher Strategie ihre Familienunternehmen heute und morgen wachsen werden.

16th FEGIME CONGRESS

Kraftvoll und digital

FEGIME ist ein französisches Akronym: Wir sind die »Fédération Européenne des Grossistes Indépendants en Matériel Electrique«. Dennoch hat es viele Jahre gedauert, bis ein Kongress in Frankreich stattfinden konnte. Das erste Mal war dafür umso großartiger: Ein herzliches »Merci« an die FEGIME France!

Nizza und die Côte d'Azur sind ein Traum. Den Strand, die Sonne und das Meer genießen. Gewiss, das ist schön – aber wie alle zwei Jahre gab's das Kontrastprogramm, ein Treffen im dunklen Kongresssaal. Die Belohnung: Draußen strahlte die Sonne, im dunklen Saal funkelten die Ideen. Die Zuhörer bekamen ein ... >>

Inhalt

Kraftvoll und digital – Bericht über den Kongress 2019 in Nizza 1

FEGIME Future wird integriert – FEGIME Polska hat ein Programm entwickelt, um FEGIME Future in die Arbeit der Marktgemeinschaft zu integrieren 4

Die Expansion wird fortgesetzt– FEGIME Hellas & Cyprus bietet nun in 65 Filialen exzellenten Service 5

Mit gutem Beispiel voran – Auszeichnungen in der FEGIME UK für Erfolge in der Ausbildung 5

Mit Energie voran – FEGIME España bietet eine neue App und engagiert sich im Bereich Photovoltaik 6

Im Osten geht die Sonne auf – Starkes Wachstum verzeichnet in diesem Jahr die FEGIME Finland & Baltics 6

Die Technik von morgen – Bei Phoenix Contact und Weidmüller nahm FEGIME Future neue technische und wirtschaftliche Trends unter die Lupe 7

Berichte von Cimco, Eaton, Haupa, HellermannTyton, LEDVANCE, Mennekes, OBO, PROTIQ, Schneider Electric, Signify, Theben und Weidmüller 8 – 13

Electroglobal ist neuer Gesellschafter der FEGIME Romania – Auch die FEGIME Romania freut sich in diesem Jahr über Wachstum 14

Termine 14



Die Gastgeber: Dimitri Both und Corinne Gimenez präsentieren eine wachsende FEGIME France. Das ist in den anderen FEGIME-Ländern genauso.



Die FEGIME ist nun weltweit aktiv: Santiago Rial und Fernando Gonzalez aus Argentinien präsentieren die neue FEGIME Latam.





David Garratt, Geschäftsführer der FEGIME, begrüßt über 350 Gäste aus 27 Ländern, die zum 16. FEGIME-Kongress gekommen sind.

>> ... außergewöhnliches Programm geboten. Es ging um die Digitalisierung der E-Branche und die Strategie der FEGIME. Kurz gefasst: Nie war es so einfach, technisch Anschluss an die digitale Zukunft zu finden. Die Familienunternehmen der FEGIME bieten dafür einen bestens bestückten Werkzeugkasten. Seit dem Kongress hat er einen Namen: FEGIME Connect. Alle digitalen Dienstleistungen werden unter diesem Namen weltweit gedacht und zur Verfügung gestellt.

Die beliebte App ELEKTROtools gibt ein Beispiel: Die App berechnet Formeln und bietet elektrotechnische Info. Wer möchte, kann darüber den Online-Shop seines FEGIME-Großhandels besuchen. Im selben Moment nutzt man Europas größte Datenbank für elektrotechnische Produkte. So geht es weiter, jede Variante der elektronischen Beschaffung wird unterstützt. Und wer den papierlosen Austausch von Geschäftsdokumenten wünscht, kann dies via EDI tun. So geht Vernetzung heute. Durch die Beteiligung am Softwarehaus Geneon sorgt die FEGIME dafür, dass der Strom an Innovationen weiterfließt. Diese vielen Chancen werden genutzt – das ist der Kern der »Strategie 2020+«, das vom Board of Directors präsentiert wurde.

»Hört mit dem Verkaufen auf!«

Wird nun alles digital? Nein – dafür gab der Kongress das beste Beispiel. Denn nichts ist so anregend wie persönlicher Austausch, so spannend und lehrreich. Schauen wir auf den Satz »Hört mit dem Verkaufen auf!«. Wenn man diese Aufforderung am Bildschirm liest, bleibt sie blass. Aber wenn Professor Carlo Alberto Carnevale Maffè dir den Befehl mit Temperament entgegenschleudert, dann fängst du an zu denken.

Der Professor aus Mailand beschrieb die Veränderungen, welche die Digitalisierung mit sich bringt. Physische Produkte werden unwichtiger, während die Bedeutung von Software und Service zunimmt sowie die Verknüpfung von Dingen und Dienstleistung. Diese Entwicklung hin zu neuen Geschäftsmodellen wird »Servitization« genannt. Ein Beispiel: Der Kunde kauft keinen Kompressor mehr, sondern die Bereitstellung von Druckluft. Ein neues Denken.

Selbstverständlich wird auch zukünftig verkauft – nur etwas anderes. Was bedeutet das für den Elektrogroßhandel? Eine Antwort: Er wandelt sich vom Lager für Produkte zum Zwischenspeicher und Vermittler von Ideen.

Weltweit starkes Wachstum

Die Datenbank der FEGIME ist nur ein Beispiel, wie alle Elektrogroßhändler der FEGIME auch operativ zusammenarbeiten. Das ist im Mittelstand einzigartig. »Wir sind wirklich mehr als ein Einkaufsverband«, sagte David Garratt, Geschäftsführer der FEGIME. »Wir entwickeln für unsere Familienunternehmen die besten digitalen Werkzeuge, damit sie bei der digitalen Transformation weiter zur Avantgarde zählen.«



Die intensive Zusammenarbeit in der FEGIME wird international beobachtet und geschätzt. Das sorgt für Wachstum: Zum ersten Mal standen die neuen Freunde aus Argentinien auf der Bühne. Santiago Rial und Fernando Gonzalez präsentierten die FEGIME Latam, die am 1. Januar die Arbeit aufnahm. Dieser Zuwachs wurde ergänzt durch eine Reihe an Unternehmen, die Gesellschafter der Landesgesellschaften in Osteuropa wurden.

Zum externen Wachstum kommt starkes internes Wachstum. Das zeigte auch die FEGIME France. Der französische Markt wird dominiert von Konzernen. In diesem Umfeld gelang den französischen Kollegen im vergangenen Jahr ein Wachstum von 7,8 Prozent und lag damit 6 Prozent über dem Durchschnitt des Marktes. So soll es weitergehen.

Aktiv für die Zukunft

Bis 2022 suchen in Deutschland über eine halbe Million Inhaber von kleinen und mittleren Unternehmen nach einem Nachfolger. Das ist in anderen Ländern ähnlich. Die Frage lautet: Wie sichert man die Zukunft, wenn man ein mittelständisches Familienunternehmen bleiben will? Die FEGIME hat für solche Aufgaben FEGIME Future. Die internationale Arbeitsgruppe zeigte in Nizza, mit welchen Mitteln unsere Familienunternehmen zukünftig wachsen sollen. Ohne es zu wissen, genossen alle Gäste des Kongresses die Früchte der Weiterbildung von FEGIME Future. So hatte die Gruppe an der Mailänder Hochschule Bocconi auch Professor Carnevale Maffè kennengelernt und als Redner eingeladen.

Ein weiterer geschätzter Bekannter ist Professor Jean Vanhoegaerden von der englischen »Ashridge Business School«. Humorvoll und anschaulich sprach der Psychologe darüber, wie man Menschen auf den digitalen Wandel vorbereitet. Das Problem: Der technische Fortschritt wächst exponentiell, der Mensch aber nicht. Die Lösung braucht auch Geduld. Jean Vanhoegaerden: »Wir Menschen brauchen neun Monate bis zur Geburt – egal, wieviel Personal wir dafür einsetzen.«

Die Reise in die digitale Zukunft geht weiter. »Beim Kongress 2021 treffen wir uns in Riga«, verkündete David Garratt. Das wird interessant: Lettland spielt in Sachen Digitalisierung in der Championsleague.





Wie schon bei den letzten Kongressen, hat mich auch dieses Mal die FEGIME wieder mit ihrer zukunftsorientierten Ausrichtung begeistert. Gerade die aktuellen Herausforderungen der Digitalisierung erfordern gemeinsames Handeln. Für mich war es der letzte Kongress, da ich zum 1. Oktober in den Ruhestand treten werde. Ich möchte mich herzlich für die gute Zusammenarbeit bedanken und wünsche der FEGIME und meinem Nachfolger, Herrn Alexander Frisch, viel Erfolg und weiterhin alles Gute.

Jörn F. Sens, Senior VP Siemens Distributors Account Managements

Herzlichen Glückwunsch FEGIME: Ihr habt es wieder einmal geschafft! Stark spürbar war eine Atmosphäre voller Unternehmertum, Verantwortungsbewusstsein, Familiengeist, Freude und Zusammenarbeit. Vertrauen, Austausch von Ideen und Digitalisierung sind der Schlüssel, um unsere Stärken zu vereinen und unsere Partnerschaft auf die nächste Stufe zu heben.

Rob van Veen, Vice President E&I, Prysmian

Es war eine gelungene Veranstaltung in Nizza mit spannenden Beiträgen zur FEGIME Strategy 2020+. Das Feedback vieler FEGIME Mitglieder war sehr positiv zu den herausragenden Tools, mit denen wir unsere Kunden nachhaltig begeistern. Der Kongress hat wieder einmal unterstrichen, dass wir durch den gemeinsamen Austausch die globale Konnektivität fördern.

Adalbert M. Neumann, Vorsitzender der Geschäftsführung, Busch-Jaeger Elektro GmbH

Stimmen über den Kongress



Wie einst Grace Kelly und Gary Grant in »Über den Dächern von Nizza« wurde uns die Möglichkeit geboten, vor wunderbarer Kulisse und äußerst angenehmer Atmosphäre im legendären Hotel Negresco in Nizza mit allen FEGIME Partnern weltweit in Kontakt zu treten und neue Verbindungen zu schaffen. Zuvor hatte das Programm des Kongresses wieder gezeigt, wie professionell und global sich FEGIME in allen Bereichen für die Zukunft gerüstet hat. Ob nun digital oder einfach zwischen Menschen, FEGIME is Family!

Frank Dahl, Head of International Key Account, OBO Bettermann

Es war eine großartige Veranstaltung von Familienunternehmen, welche die Herausforderungen unserer Zeit annehmen, eine solide Basis schaffen und vor allem mit FEGIME Future ihre Zukunft sichern. Sehr erfrischend.

Philippe Bertrand, VP EMEA Commercial Policies, Channels & Pricing, Eaton

Die Organisatoren des Kongresses haben eine Balance gefunden zwischen informativen Einsichten zu ihrer zukünftigen Strategie und vielen Möglichkeiten zum persönlichen Gespräch, zum »Netzwerken«. Diese Mischung ergab eine großartige, wertvolle Veranstaltung mit der wunderbaren Cote D'Azur als Sahnehäubchen..

Erol Kirilmaz, Vertriebs- und Marketingleiter, LEDVANCE

Es war ein großes Vergnügen, Teil dieses wunderbaren Kongresses in Nizza zu sein. Mit der Digitalisierung im Fokus haben wir uns ausgetauscht über Trends, Bedürfnisse des Marktes sowie Ideen und wie wir unsere Unternehmen und Partnerschaft in eine erfolgreiche Zukunft führen können. Ihr habt einen tollen Job gemacht, liebe Freunde in der FEGIME: Ich bin »FEGIMIZED«.

Frank Suntinger, Senior Global Key Account Manager, Signify

Der Kongress war ein reicher Austausch von Erfahrungen und Visionen mit der vernetzten und engagierten FEGIME-Familie. Lasst uns unsere Stärken verbinden, um die digitale Transformation unserer Branche voranzutreiben..

Jean-François Fredon, Legrand Business Support





FEGIME Polska

FEGIME Polska hat ein Programm entwickelt, um FEGIME Future in die Arbeit der Marktgemeinschaft zu integrieren.



In Mailand bei der Weiterbildung: Mitglieder der polnischen Gruppe von FEGIME Future.

FEGIME Future wird integriert

Die Zahl der jungen polnischen Großhändler, die bei FEGIME Future mitarbeiten, ist in den letzten Jahren erheblich gewachsen. Derzeit sind fast alle Großhändler der FEGIME Polska in dieser Gruppe vertreten. Das ist das Resultat einer Strategie, die seit einigen Jahren von den polnischen Freunden umgesetzt wird. Ausgangspunkt war die Frage, wie FEGIME Future auf nationaler Ebene unterstützt werden kann, um ihren Mitgliedern einen schnelleren Einstieg in die gemeinsame Arbeit und das Tagesgeschäft zu ermöglichen. FEGIME Polska hat dafür ein Ausbildungsprogramm ausgearbeitet, das verschiedene Bereiche umfasst. Zu den Elementen zählen die strategische und operative Arbeit sowie Schulung und Vernetzung.

Strategische Ebene

Mitglieder von FEGIME Future werden auch zu Gesellschafterversammlungen eingeladen, um an der Strategie der FEGIME Polska mitzuarbeiten. »So kann unsere nächste Generation an Führungskräften diese Arbeit begleiten und versteht unsere Entwicklung und Positionierung im Markt besser«, sagt Marta Kulza, Geschäftsführerin der FEGIME Polska. »Zusätzlich ist FEGIME Future sehr hilfreich, wenn wir etwas an unserer Struktur ändern wollen oder andere Projekte verfolgen, weil die junge Generation sehr offen für neue Technologien und noch nicht in Routinen festgefahren ist. Das macht die Mitglieder von FEGIME Future zu perfekten Botschaftern unserer neuen Projekte«.

Operative Arbeit

Mitglieder von FEGIME Future arbeiten operativ mit, zum Beispiel in Arbeitsgruppen, bei den nationalen Quartalsbesprechungen der Einkaufsleiter und bei Treffen mit Lieferanten. »Dies ist eine sehr wertvolle Erfahrung, da wir uns aktiv an der Arbeit der Gruppe beteiligen und tiefer in aktuelle Projekte einsteigen können«, erklärt Piotr Skoczylas, Mitglied bei FEGIME Future und Einkaufsleiter des Gesellschafters Libra. »Wir beteiligen uns auch an der Erarbeitung neuer Tools für die Gruppe, die für die tägliche Arbeit und Kommunikation im Team nützlich sind.«

Vernetzung mit Herstellern

Der letzte Teil des Programms sind Schulungen für FEGIME Future. Daran sind beteiligt die Einkaufsleiter der FEGIME Polska und ihre bevorzugten Lieferanten. Der diesjährige Gastgeber des Trainings war Signify. Zwei Tage lang wurden Markt und Technik besprochen und analysiert: die globalen Trends der Beleuchtungsbranche, die aktuelle Zusammenarbeit mit Signify, das Portfolio neuer Lösungen und ihre möglichen Anwendungen sowie technologische Veränderungen unter Berücksichtigung des polnischen Elektromarktes einschließlich des makroökonomischen Umfelds.

»Am wertvollsten ist es, unserer neuen Generation die Möglichkeit zu geben, sich mit Fachleuten unserer Unternehmen und Zulieferer zu vernetzen und aus ihren Erfahrungen zu lernen«, sagt Marta Kulza. Bei diesen Treffen kann FEGIME Future außerdem lokale Besonderheiten kennenlernen, welche die Arbeit in ihren Familienunternehmen beeinflussen. Ein Ergebnis dieses Austauschprogramms ist somit die Integration der jungen Generation in die Gruppe der Fachkräfte in den Unternehmen der FEGIME Polska.

www.fegime.pl



Teil der Strategie: Die Mitglieder von FEGIME Future werden von der älteren Generation eingebunden und gefördert.



Praktische Arbeit (von links): Michał Ciskowski (Acel), Piotr Skoczylas (Libra) sowie die Einkaufsleiter Marcin Pogoński (Asaj) und Roman Trawicki (Acel).



Gut vernetzt: Das Gruppenbild nach der Arbeit mit dem Gastgeber Signify.

FEGIME Hellas & Cyprus

Nachrichten aus Griechenland über die weitere Expansion, Engagement für Photovoltaik und viele Auszeichnungen.



Nikos Kafkas (2. von links) erhält den »Growth Award«. Auch die Filialen auf Mykonos und Tinos sind modern und im Corporate Design der FEGIME Hellas & Cyprus ausgestattet.

Die Expansion wird fortgesetzt

In Griechenland kann man sich fast überall anschauen, wie ein topmoderner Elektrogroßhandel funktioniert. Auch auf den Inseln Mykonos und Tinos, denn die FEGIME Hellas & Cyprus hat dort gerade neue Filialen eröffnet. Damit stieg die Zahl der Niederlassungen auf 65 – die Expansion wird fortgesetzt. Jede Niederlassung bietet ein breites Sortiment an Produkten aus den Bereichen Elektroinstallation, Licht, Energiemanagement, Energieeffizienz und mehr. Hochqualifizierte Fachkräfte sorgen dafür, dass Elektrohandwerk, Unternehmen und auch Endkunden maßgeschneiderte Lösungen erhalten.

Auch technisch bleiben die griechischen Freunde aktiv und investieren aktuell in die Photovoltaik. Im April wurde die Kooperation mit Huawei für den Vertrieb von Wechselrichtern bekannt gegeben, in die der Distributor SKE Austria eingebunden ist. Mittlere und größere Photovoltaik-Anlagen stehen im Mittelpunkt. Über die Belieferung hinaus werden die Kunden zertifizierten technischen Support genießen.

Dieser Wachstumskurs wurde bei den »Growth Awards« (Wachstumspreis) gewürdigt, der zum dritten Mal von der Eurobank und dem Netzwerk Grant Thornton veranstaltet wurde. Von 8000 Unternehmen wurden 7 ausgezeichnet, darunter die FEGIME Hellas & Cyprus. Die griechischen Freunde bleiben dabei einer der besten Arbeitgeber: Zum fünften Mal wurden sie als einer der besten Arbeitsplätze Griechenlands ausgezeichnet (siehe FEGIME Voice 1/2018). Vergeben wird die Auszeichnung vom »Great Place to Work Institute Hellas«.

Auch bei den »Sales Excellence Awards 2019« gab es Preise. Mit »Gold« wurde der exzellente Vertrieb und Service für große Kunden ausgezeichnet, mit »Silber« die Gestaltung des wachsenden Filial-Netzwerkes.

www.fegime.gr

FEGIME United Kingdom

Auszeichnungen in der FEGIME UK für Erfolge in der Ausbildung.

Mit gutem Beispiel voran

Seit er 2014 Geschäftsführer der FEGIME United Kingdom wurde, engagiert sich Alan Reynolds für die Ausbildung. So setzt er sich auch ein für das Schulungsprogramm, das der englische Verband der Elektrogroßhändler EDA zusammen mit Herstellern entwickelt hat. Das Programm wurde 2018 gestartet und umfasst zwölf Module aus allen Bereichen der Elektrotechnik. Aber Alan Reynolds leitete nicht nur zwei der Module, sondern absolvierte mit herausragendem Erfolg das ganze Programm. »Man muss mit gutem Beispiel vorangehen«, sagt er. Für diesen Erfolg und Einsatz wurde er beim traditionellen Treffen der EDA im März doppelt ausgezeichnet. »Alan war der einzige Botschafter unseres Programms, der zwei der Module leitete und alle zwölf Module mit zehn Auszeichnungen abgeschlossen hat«, erklärte Margaret Fitzsimons, CEO der EDA.



Alan Reynolds (links) wird von EDA Präsident Chris Gibson ausgezeichnet.



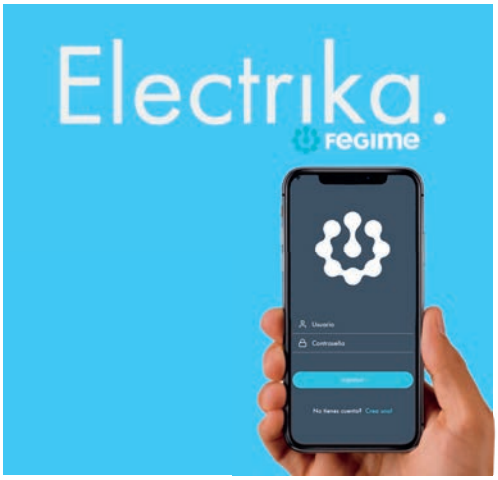
In der Mitte Jack Marriott von »KEW Electrical«, ausgezeichnet als herausragender Lehrling.

Auch die junge Generation der FEGIME UK ist erfolgreich. Jack Marriott von »KEW Electrical« wurde ausgezeichnet als herausragender Lehrling. »Jack ist zu einem wichtigen Mitglied des Teams herangewachsen – er zeigt Begeisterung und Lernbereitschaft«, erklärt sein Unternehmen. »Die Ausbildung war einfach, obwohl mehr dazu gehörte, als ich gedacht habe«, sagt Marriott. »Ich bin mir sicher, dass ich mit dieser Ausbildung meine Karrierechancen verbessert habe.«

www.fegime.co.uk

FEGIME España

Vielversprechende Projekte der FEGIME España: eine neue App und die verstärkte Vermarktung der Photovoltaik.



Mit Energie voran

Die App soll die beste und umfangreichste der spanischen Elektrobranche werden: FEGIME España hat die »Electrika App« entwickelt, die über eine API die Verbindung mit unserer Datenbank und der Software der Gesellschafter ermöglicht. In Echtzeit kann der Benutzer nach Produkten suchen, den Strichcode mit der Kamera seines Smartphones scannen, die technischen Daten eines Produkts anschauen und Preis sowie Lagerbestand prüfen.

Darüber hinaus können Elektriker mit der App ihren Kunden personalisierte Angebote unterbreiten, sich mit dem Treueprogramm verbinden und an Werbeaktionen teilnehmen. Die Datenblätter eines Artikels werden mit der vorhandenen App »ELEKTROtools« verknüpft.

Die innovativen Funktionen werden begleitet durch ein praktisches Design, das sich an die Bedürfnisse des Kunden anpasst und die Bedienung erleichtert. Das ist unabhängig vom Gerät oder Betriebssystem: Die App wird für iOS und Android verfügbar sein.

Photovoltaik für den Eigenverbrauch

Die FEGIME España organisierte mit dem Gesellschafter »ELECTROFIL OESTE« im März eine Informationsveranstaltung über Photovoltaik, die sehr gut ankam: Insgesamt besuchten 55 Personen von zehn Gesellschaftern die Veranstaltung. Der Grund für das hohe Interesse ist eine Gesetzesänderung in Spanien. Bisher wurde der Eigenverbrauch von Strom aus PV-Anlagen durch eine »Sonnensteuer« bestraft. Das wurde nun abgeschafft, was den Weg frei macht für diese umweltfreundliche Art der Stromerzeugung.

Jesús Dueñas, Leiter der Abteilung für Energieeffizienz bei »ELECTROFIL SUMA«, und zwei seiner Kollegen präsentierten die Technik sowie ihre zahlreichen Möglichkeiten. So gab es einen umfassenden Überblick vom Photovoltaik-Modul über Wechselrichter bis hin zu Stromspeichern. Besonders interessant waren die Details über die neuen rechtlichen Rahmenbedingungen und wie man den Eigenverbrauch steigern kann.

Für die Vermarktung haben die spanischen Freunde einen Katalog produziert. Er bietet umfangreiche Informationen über die Technik und ihren Einsatz in Wohngebäuden, bei Dienstleistern, in der Industrie und auf dem Land.

www.fegime.es





Links das Titelbild des Kataloges, rechts die Teilnehmer an der Photovoltaik-Veranstaltung.

Wachstum

Im Osten geht die Sonne auf

Mit Vollgas ist die FEGIME rund um den Globus in dieses Jahr gestartet. Im Januar hat die FEGIME Latam in Argentinien ihren Betrieb aufgenommen. Aber auch andere Länder entwickeln sich rasant, besonders im Osten Europas. So freute sich zu Beginn des Jahres die FEGIME Ukraine über neue Gesellschafter: Mit vier zusätzlichen Elektrogroßhändlern stieg die Zahl der Unternehmen auf zehn – der Umsatz wird gleich um 40 Prozent steigen.

In der Nachbarschaft der Ukraine, in Belarus (Weißrussland), landete FEGIME Finland & Baltics einen weiteren Erfolg: Die Unternehmensgruppe »Overdrive Electro« konnte als Gesellschafter gewonnen werden.

Aber Dennis Belajevs, Geschäftsführer FEGIME Finland & Baltics, hatte gar nicht viel Zeit zur Freude – denn der Zuwachs nimmt ständig zu. Kürzlich begrüßte er rückwirkend zum 1. Januar drei weitere Unternehmen aus dem Baltikum als Gesellschafter: Energokomplekss, EK Sistemas und Elektros Iranga. Die Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Riga und Panevezys, sind führend im Markt und bieten ein umfassendes Portfolio in den Bereichen Nieder-, Mittel- und Hochspannung, der Industrieautomatisierung und bei Systemen für die Energieversorgung.

Auch in Estland stärkt die FEGIME ihre Position: Rückwirkend zum 1. Januar wurde das estnische Unternehmen »Viru Elektrikaubandus AS« Mitglied der FEGIME Finland & Baltics. Das Familienunternehmen unterhält Vertriebsbüros in Tallinn, Rakvere, Tartu und Narva. Die Kunden stammen in erster Linie aus der Industrie und dem Schaltschrankbau.

Dennis Belajevs zeigte sich über dieses Wachstum besonders erfreut: »Estland war für FEGIME seit unserer Gründung im Jahr 2008 immer wichtig. Viru Elektikaubandus ist unser erstes lokales Mitglied in Estland. Mit 13 Großhändlern und einem Umsatz von 175 Millionen Euro im Jahr 2018 werden wir jetzt die führende Gruppe in unserer Region.«

FEGIME Future

FEGIME Future war im Frühjahr bei Phoenix Contact und Weidmüller zu Gast. Themen waren technische Trends und neue Geschäftsmodelle.



FEGIME Future bei Phoenix Contact.

Die Technik von morgen

Neueste technische und wirtschaftliche Entwicklungen interessieren FEGIME Future ganz besonders. In Frühjahr besuchten die jungen Elektrogroßhändler zum zweiten Mal die Partner Weidmüller und Phoenix Contact. Im Mittelpunkt standen digitale Technologien der Gastgeber und welche neuen Geschäftsmodelle sich aus ihrer Anwendung ableiten lassen.

Gebäudeautomation und 3D-Druck

Das erste Treffen führte zu Phoenix Contact. Dieser Partner will »The Digital Industrial Company« werden. Auch im Werk in Bad Pyrmont wurde deutlich, was das heißt: Das Gebäude wird von einem hochmodernen Gebäudeautomationssystem (Building IoT) gesteuert. Das gleicht einem »Smart Home«, geht aber weit über die üblichen Möglichkeiten hinaus. Wenige Beispiele: Mit der MYEMALYTICS-App kann man die Raumumgebung (Heizung, Licht, Jalousien usw.) über WLAN steuern. Sofas in Sitzbereichen sind mit Sensoren ausgestattet, die das Licht einschalten, wenn jemand darauf sitzt. Die Aufzüge »lernen«, zu welchen Tageszeiten sie sich oben oder unten befinden müssen, um eine optimale Nutzung und eine ausgewogene Auslastung zu gewährleisten. Die Nutzung der Haupttüren wird im Hinblick auf vorbeugende Wartung überwacht.

Das System ist teurer als herkömmliche Technik – als Ausgleich halbieren sich die Wartungskosten. Betriebswirtschaftlich stehen hier also die Gesamtkosten des Betriebs im Mittelpunkt. Technisch ist der Ansatz der »vorausschauenden Wartung« (Predictive Maintenance) interessant: Die kontinuierliche Überwachung der Installation ermöglicht es, Komponenten zu entdecken, die nicht richtig funktionieren oder bei denen ein Defekt droht. So lassen sich teure Ausfälle vermeiden. Predictive Maintenance ist im Maschinenbau schon lange wichtig und erreicht nun auch die Gebäudeautomation.

Aber das Beste sollte noch kommen. In Blomberg befindet sich auch PROTIQ – ein Unternehmen von Phoenix Contact, das sich auf additive Fertigung (3D-Druck) spezialisiert hat. Mehr darüber steht auf der folgenden Seite dieses Newsletters.

Automatisierung im Schaltschrankbau

Der Besuch bei Weidmüller fand dieses Mal nicht in der Zentrale statt, sondern in Budapest. Beim Treffen vor sieben Jahren hatte sich der Besuch auf die Produktion konzentriert. Seitdem hat sich viel verändert. Deshalb ging es dieses Mal weniger um Produkte, sondern um digitale Ideen, Workshops über die Rolle der Beratung und digitale Dienstleistungen.

»Was fällt Ihnen als Erstes ein, wenn Sie den Namen Weidmüller hören?« Mit dieser Frage eröffnete Dr. Sebastian Durst, Executive Vice President Division Cabinet Products, seine Präsentation. Wie aus der Pistole geschossen kam die erwartete Antwort: Reihenklemmen. In der Tat ist Weidmüller für seine Reihenklemmen bekannt – sie werden seit Jahrzehnten erfolgreich verkauft und kürzlich sogar für ihr Design ausgezeichnet. Am Ende des Treffens war jedoch klar, dass unser Partner mehr zu bieten hat – Film ab ...

Ein Roboter fährt zwischen Schränken und Magazinen auf und ab, bestückt die DIN-Schienen mit den richtigen Komponenten, nimmt sie für die Beschriftung per Laserdruck auf die weitere Reise – und installiert sie schließlich gemäß dem programmierten Plan im Schaltschrank. Kein Mensch weit und breit.



FEGIME Future nimmt auch den Weidmüller Configurator (WMC) unter die Lupe.

Das Video zeigte einen süddeutschen Weidmüller-Kunden, der Schaltschränke für große Ketten im Einzelhandel produziert. Alle Produkte von Weidmüller werden heute »roboterfreundlich« hergestellt und unterstützen diese Entwicklung.

In einem der Workshop wurde der Weidmüller Configurator (WMC) getestet, den Weidmüllers Experte Peter Giesbrecht demonstrierte. Der Konfigurator macht es möglich, fertig assemblierte Produkte zu bestellen, wie zum Beispiel Klemmleisten oder komplette Gehäuse.

Neue Geschäftsmodelle

Ob Predictive Maintenance, Automatisierung, oder 3D-Druck: Die rasante Entwicklung lässt die Frage aufkommen, welche Aufgaben auf den Elektrogroßhandel zukommen. Das wurde bei Phoenix Contact und Weidmüller intensiv diskutiert.

In Workshops erarbeitete FEGIME Future einige Geschäftsmodelle für die tägliche Praxis im Elektrogroßhandel. Hier wird es in der FEGIME einen spannenden Austausch geben: Wie der Kongress in Nizza zeigte, eröffnen sich mit der Beteiligung der FEGIME Deutschland am IT-Haus Geneon viele neue Möglichkeiten. Die Recherchen von FEGIME Future werden dabei eine wichtige Rolle spielen. Anders gesagt: Weiterhin wird man beim Elektrogroßhandel die einzelne Reihenklemme beschaffen können – aber Beratung und digitale Lösungen werden an Bedeutung zunehmen.

Produktion

Faszinierende Möglichkeiten: Die deutsche PROTIQ GmbH ist Spezialist für die additive Fertigung – auch 3D-Druck genannt.



FEGIME Future sieht sich bei PROTIQ an, welche großartigen Formen mit 3D-Druck möglich sind.

Produkte einfach drucken

Die PROTIQ GmbH aus Blomberg wurde 2010 als Kompetenzteam der Phoenix Contact Gruppe gegründet und ist Spezialist für additive Fertigungsverfahren. Die Experten beraten und unterstützen ihre Kunden von der 3D-Daten-Generierung bis zum fertigen Prototyp, Modell oder Serienbauteil.

Auf dem digitalen Marktplatz www.protiq.com können Nutzer 3D-Modelle hochladen, konfigurieren und direkt online bei PROTIQ oder einem anderen Marktplatz-Anbieter bestellen. Dank des umfangreichen Spektrums an Materialien und Fertigungstechniken liefert die Plattform jedem Kunden die passende Lösung für seine Anforderungen.

Die Additive Fertigung, auch 3D-Druck genannt, umfasst alle Verfahren, durch die aus einem formlosen Ausgangsmaterial schichtweise dreidimensionale Bauteile produziert werden. Der große Vorteil: Die Technik ermöglicht komplexe Geometrien, Hohlräume sowie bewegliche Elemente in nur einem Bauprozess. Gegenüber abtragenden oder umformenden Methoden sorgt der 3D-Druck für erhebliche Zeit-, Material- und Kostenersparnis. Zunächst wurden mit dieser Technik hauptsächlich Prototypen hergestellt. Inzwischen hat sich die additive Fertigung dank ihrer Vorteile in der Industrie etabliert, um Urmodelle, Werkzeugeinsätze und Serienprodukte aus verschiedensten Werkstoffen zu produzieren.

Zusätzlich zur individuellen Beratung und dem Service des Marktplatzes bietet PROTIQ weitere Dienstleistungen rund um die additive Fertigung. Dazu zählen Schulungen, Veredelungen von fertigen Produkten nach Wünschen des Kunden (Finishing) sowie eine online Topologieoptimierung, die das Gewicht eines Bauteils innerhalb von wenigen Minuten reduziert.

www.protiq.com

Weiterbildung

Schulungen an der neuen OBO Academy.

Vorsprung durch Wissen

Wer ein Produkt von OBO Bettermann kauft, weiß, dass der Service damit erst beginnt. Zu diesem Service gehört bei OBO ein umfangreiches Schulungsprogramm. Unter dem Dach der OBO Academy finden über das ganze Jahr hinweg Seminare, Planertage und weitere Veranstaltungen statt.

Viele Veranstaltungen finden außerhalb der Zentrale statt – nicht nur in Deutschland. Wer jedoch OBO näher kennenlernen möchte, kann dies zukünftig mit einer Schulung im neuen OBO Campus verbinden, der im April in der Zentrale in Menden eröffnet wurde.

Auf knapp 300 Quadratmetern erleben Gruppen sämtliche OBO-Produkte live und können dort mit ihnen arbeiten. »Nichts überzeugt mehr als die praktische Arbeit. Auf diese Weise überzeugt sich der Kunde selbst von der Funktionalität und Qualität unserer Produkte. Er wird schnell bemerken – OBO überzeugt«, so Matthias Gerstberger, Leiter Marketing.

Aufgeteilt in unterschiedliche Bereiche, in denen Produktgruppen gezeigt werden, ist der neue Campus gut strukturiert und bietet ausreichend Platz, um selbst tätig zu werden.

Zusätzlich zur Theorie erklären Experten, worauf es bei der Installation der Produkte ankommt.



Blick in den nagelneuen OBO Campus in Menden. Der Campus im ungarischen Bugyi ist gleichwertig ausgestattet.

»Speziell in den Bereichen Brand- und Blitzschutz bieten wir sehr erklärungsbedürftige Produkte. Wir möchten unseren Kunden zeigen, wie sie unsere Produkte einfach und unkompliziert anwenden können. Wir haben hier im Campus alles, was das Handwerker-Herz begehrt und nehmen uns viel Zeit für unsere Schulungsgruppen«, erklärt Andreas König, Leiter des Technischen Office international, der mit seinem Team für Schulungen zur Verfügung steht.

Diesen Campus gibt es ein zweites Mal – in Bugyi, nahe Budapest. Auch dort finden Schulungen und Workshops statt. Bei Fragen oder bei Interesse an einer Schulung in Menden oder Bugyi genügt eine E-Mail an:

✉ academy@obo.de

Produkt

Schneider Electric erweitert sein Partnerprogramm und bietet dem Elektrogroßhandel eine Zertifizierung als »Industrial Automation Distributor« (IAD).



Ende Juni trafen sich »Industrial Automation Distributors« (IAD) der FEGIME beim jährlichen Schneider Electric Industry Partner Event.

Gemeinsam für bessere Lösungen

Schneider Electric baut ein Netzwerk zertifizierter Distributoren für industrielle Automatisierung auf, um Industriekunden die ideale Kombination aus globaler Expertise und lokaler Unterstützung zu bieten. Die Initiative basiert auf dem Partnerprogramm »Schneider Electric Industrial Automation Distributor«. Das Programm wurde entwickelt, damit Distributoren aus dem Elektrogroßhandel für ihre Kunden fortschrittliche, komplexe und individuelle Projekte abwickeln können.

»Industrial Automation Distributors« werden von Schneider Electric auf dem Gebiet der neuesten Industrietechnologien geschult. Damit sind diese Elektrogroßhändler in der Lage, auch Lösungen mit EcoStruxure anzubieten und zu betreuen. EcoStruxure ist die Plattform von Schneider Electric für das Internet Of Things, verbindet bereits mehr als eine Milliarde Geräte weltweit und wird für Kunden aus der Industrie immer wichtiger, um flexibler und rentabler zu produzieren.

Das Programm verbindet also das technische Know-how und den Service von Schneider Electric mit der Kundennähe des einzelnen Elektrogroßhändlers, der am besten weiß, was sein Industriekunde braucht.

Nach Unterzeichnung des Vertrags profitieren Gesellschafter der FEGIME von exklusiven Vorteilen. Sechs Unternehmen der FEGIME sind bereits »Certified Industrial Automation Distributor«, zwei weitere bereiten sich darauf vor. Das Partnerprogramm von Schneider Electric läuft in 18 Ländern auf der ganzen Welt und freut sich auf neue Mitglieder der FEGIME.

www.se.com

Produkt

Von Erol Kirilmaz, Vertriebs- und Marketingleiter LEDVANCE.

Ihr Wunsch ist unser Leitfaden

LEDVANCE gab es im Mai vor drei Jahren noch nicht. Es gab Pläne und einen Firmennamen, aber noch keine Firma. Erst im Juli 2016 war die Abspaltung von Osram vollzogen und unsere Reise als unabhängiges Unternehmen begann.

Wir starteten mit dem kühnen Ziel, im Leuchtenmarkt weltweit führend zu werden. Deshalb haben wir auch unseren Partnern in der FEGIME die einfache Frage gestellt: »Was würde uns zum idealen Leuchtenanbieter machen?« Einfache Installation, hohe Qualität, ansprechendes Design und eine tolle Haptik gehörten zu den wichtigsten Anforderungen. Dieses Feedback ist seitdem unser Leitfaden. Nach dem erfolgreichen ersten Auftritt auf der Light+Building 2016 haben wir im Sommer 2016 unsere ersten acht Produktfamilien auf den Markt gebracht. Was seitdem passiert ist, ist bemerkenswert.

In zweieinhalb Jahren haben wir unser Portfolio auf fast 3.000 Produkte erweitert, von Grundmodellen bis hin zu fortschrittlichen Leuchten für spezielle Anwendungen. Fast 300 Millionen Euro Umsatz im Geschäftsjahr 2018 allein mit Leuchten haben uns unter die Top



Erol Kirilmaz

10-Anbieter in Europa katapultiert. Diese Zahlen zeigen auch das Vertrauen in unsere Strategie, vom Lampenhersteller zu einem globalen LED-Beleuchtungsanbieter zu werden. Daher waren wir konsequent und haben die Marke LEDVANCE im Sommer 2018 in unser professionelles Leuchtenportfolio aufgenommen. Das wurde positiv aufgenommen und wird nun auf weitere Produktkategorien ausgeweitet.

Ein weiteres wichtiges Puzzleteil war die Entwicklung unserer Designsprache »SCALE« – ausgezeichnet mit dem »German Design Award«. Derzeit für unsere fortschrittlichen Leuchten verwendet, verleiht SCALE unseren Produkten einen ästhetischen Mehrwert.

Die Differenzierung durch hohe Qualität und Innovation bleibt von entscheidender Bedeutung, wenn wir das Projektgeschäft weiter vorantreiben. Wir haben alle Voraussetzungen geschaffen, um Produkte innerhalb kürzester Zeit an lokale Kundenbedürfnisse anzupassen, zu lagern und zu liefern. Bei Rohstoffen und Komponenten haben wir ausgezeichnete Beziehungen zu Lieferanten in China aufgebaut und dabei auch das Netzwerk unseres neuen Eigentümers MLS genutzt – ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Heute sind wir stolz darauf, Teil der FEGIME-Familie zu sein. Mit unserem Portfolio für jeden Markt und jede Anforderung können alle Gesellschafter der FEGIME erfolgreich sein und profitable Umsätze erzielen. Diese Partnerschaft soll uns gemeinsam noch weiter bringen. Unser nächstes Ziel: Der Einstieg in die weltweiten Top-10-Leuchtenanbieter bis 2020.

www.ledvance.com

Produkt

Viele Kombinationsmöglichkeiten und individuelle Bestückung: Mit AMAXX Steckdosen-Kombinationen bietet Mennekes für jede Aufgabe eine maßgeschneiderte Lösung.



Flexibel und sicher: AMAXX eignet sich fürs Bergwerk, am Filmset – oder für die Datenverteilung.

Kombinationen nach Maß

Die AMAXX Steckdosen-Kombinationen von Mennekes bieten für jede Aufgabenstellung eine maßgeschneiderte Lösung. Die Kombinationen lassen sich an der Wand montieren, sie können von der Decke abgehängt werden – und es gibt sogar »mobile« Versionen.

Sechs verschiedene Gehäusegrößen und vielfältige Bestückungsmöglichkeiten machen AMAXX wandlungsfähig und besonders flexibel. Die Kombinationen sind mit CEE-Steckdosen von 16 A, 3-polig bis 63 A, 5-polig, Schuko-Steckdosen und Cepex-Datenanschlussdose lieferbar. Zusätzlich gibt es AMAXX auch mit abschaltbar-verriegelten DUO-Steckdosen bis 63 A. Für die integrierte Absicherung stehen FI-Schalter, LS-Schalter sowie Neozed-Einsätze zur Wahl.

AMAXX ist auch als Datenverteiler einsetzbar – selbst in rauen Industrieumgebungen. Die robusten Gehäuse bieten Komponenten wie Routern oder WLAN-Accesspoints eine sichere Umgebung, um kleine Netzwerke aufzubauen oder zu erweitern.

Der Kunststoff für die Gehäuse ist besonders hochwertig und widerstandsfähig. Gehäuse aus AMELAN sind beständig gegenüber allen Arten von Kraftstoffen, Ölen, Fetten, verdünnten Säuren und Basen sowie Reinigern und den meisten wässrigen Salzlösungen. Außerdem sorgen hochwärmebeständige Kontaktträger und vernickelte Kontakte für Sicherheit in schwierigen Umfeldern.

Die Kombinationen sind in den Schutzarten IP 44 (spritzwassergeschützt) oder IP 67 (wasserdicht) erhältlich. Und wenn das Standard-Sortiment nicht ausreicht, entwickeln und fertigen die Experten von Mennekes auch Sondervarianten bis hin zur Stückzahl 1. Alle AMAXX-Produkte werden streng kontrolliert, jedes Stück verlässt das Werk mit einer Zertifizierung nach DIN EN 61439.

www.mennekes.de

Produkt

Klare Vorteile

Das neue »Religel Clear« von HellermannTyton ist ein transparentes und kennzeichnungsfreies 2-Komponenten-Silikongel. Das Gel kann in beliebigen Mengen angewendet werden und schützt Elektronikkomponenten oder Kabelverbindungen gegen Feuchtigkeit und Vibration. Mit geeigneten Abzweigdosen lässt sich der Schutzgrad IP68 erreichen.



Das Mischen der A- und B-Komponenten im Verhältnis 1:1 geht schnell und leicht. Das exzellente Fließverhalten und die schnelle Aushärtung in nur 20 Minuten bei 23 °C trägt zur bequemen Handhabung bei. Das ausgehärtete Gel hat eine Durchschlagfestigkeit über 24 kV/mm und ist temperaturbeständig zwischen -60 °C und +200 °C.

Das transparente Gel ermöglicht eine optimale Sichtkontrolle. Bei Bedarf kann das weiche Material rückstandslos entfernt werden. Ausgehärtete Reste können mit dem Hausmüll entsorgt werden. Bei sachgemäßer Aufbewahrung sind die ungeöffneten Komponenten unbegrenzt lagerfähig. Religel-Clear ist erhältlich in 0,5 l und 1,0 l Dosierflaschen sowie als großer 10 l Kanister, Mischbecher und Rührstab inklusive.

www.hellermanntyton.de



RELICON Reliclean ist ein antibakterielles, rückfettendes und schnell trocknendes Reinigungstuch. Es eignet sich zum Säubern stark verschmutzter Werkzeug oder Hände, ohne die Haut zu reizen. Die Reinigungstücher binden den Schmutz, wie Fette oder Öle, ohne Rückstände zu hinterlassen und sind biologisch abbaubar.

Produkt

Eaton präsentiert GO WIRELESS – Pakete zur smarten und schnellen Installation von Schaltern.



GO WIRELESS: Schalter können ganz nach Wunsch platziert werden – auch auf Glaswänden.

Ohne Draht für mehr Erfolg

Eaton bietet mit seinen vorprogrammierten GO WIRELESS-Paketen eine effiziente Alternative zu kabelgebundenen Schaltern und erleichtert die Installation von Beleuchtungs-, Beschattungs-, Lüftungs- und Heizungssteuerungen. In neu gebauten Wohnungen müssen Kunden nicht mehr lange vor ihrem Einzug entscheiden, wo Schalter eingebaut werden sollen, und in bestehenden Wohnungen sind neue Schalter in wenigen Minuten hinzugefügt. Das System erspart das Verlegen zusätzlicher Leitungen und vermeidet dadurch Schmutz, Staub und Fehler. Beim Design müssen Kunden keine Kompromisse eingehen, denn die Schalter sind mit den meisten 55 mm-Standard-Rahmen von führenden Schalter-Herstellern kompatibel.

Zu den Vorteilen der GO WIRELESS-Lösung gehören eine lange Batterielebensdauer von bis zu 10 Jahren sowie eine äußerst zuverlässige bidirektionale Drahtlostechnologie. Dank der vorprogrammierten Schaltersets sind keine Vorkenntnisse nötig, um die grundlegenden Schalter- oder Dimmerlösungen zu installieren. Jedes Schalterset enthält zudem Unterlagen zu den erweiterten Funktionen, so dass Kunden zusätzliche Smart Home-Funktionen entdecken und beim Elektroinstallateur anfragen können.

Es gibt Lösungen für fast jeden Anwendungsfall:
1. Wireless Switch All – für Leuchten oder Geräte
2. Wireless Dim All – für Dimmer
3. Wireless Shading – für elektrische Rollläden, Jalousien, Markisen oder Vorhänge
4. Wireless Second Switch – für zusätzliche Bedienpunkte
5. Wireless Ventilation – für die Bedienung elektrischer Lüftungsanlagen

Die Go Wireless-Pakete sind einfach zu installieren, zuverlässig und bieten ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. So wird ein erster Zugang zum Thema Smart Home ermöglicht. Das eröffnet wiederum zusätzliche Aufträge für Elektroinstallateure. Bei den nächsten Schritten in Richtung eines Smart Homes unterstützt Eaton das Elektrohandwerk mit einer kurzen Online-Anleitung sowie mit kurzen Trainings.

Die Go Wireless-Pakete wachsen mit den Wünschen der Kunden: Später können noch Hauptschalter hinzugefügt werden, um etwa Leuchten oder Jalousien gruppenweise zu steuern. Auch ganze Räume können zum Steuerungskonzept hinzugefügt werden. Jede Änderung dauert nur wenige Minuten. Für weitere Funktionen wie Zeitschalter oder die Steuerung über eine App muss nur eine Komponente hinzugefügt werden

www.eaton.com

Produkt

Anschließen mit System

Mit diesem neuen Rohrkabelschuh zu arbeiten, ist ein wahres Vergnügen. Bei dem SG-Rohrkabelschuh von CIMCO wird durch ein spezielles Fertigungsverfahren die Flanschbreite reduziert, ohne den Querschnitt zu verändern. Dieser schmale Flansch sorgt für einen problemlosen Einbau in allen Schaltgeräten.

Mit den üblichen Kabelschuhen tauchen gerade beim Anschluss an Schaltgeräten häufig Probleme auf: Weil das Kammermaß der Schaltgeräte je nach Hersteller variieren kann, ist der Gebrauch von Rohr- oder DIN-Kabelschuhen schwierig. Um zu verhindern, dass der Anwender in der Not zu Säge und Feile greift und den Kabelschuh »anpasst«, hat CIMCO eine Lösung für dieses Problem gesucht und gefunden! Somit bleiben Garantie und Gewährleistung sichergestellt und das Risiko eines Ausfalls oder sogar des Abbrandes werden minimiert.



❶ Normaler Rohrkabelschuh, der nicht in die Kammer des Schaltgerätes passt. ❷ Die neue Lösung – der Einbau ohne Probleme und Leistungsverluste.

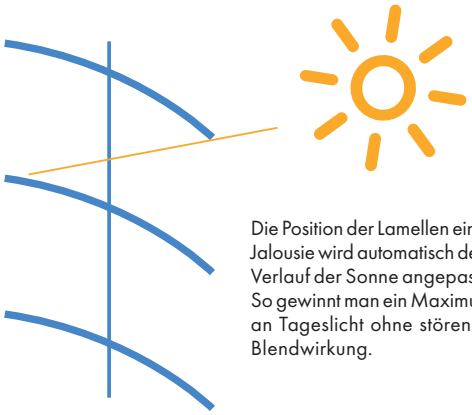
Der SG-Rohrkabelschuh bietet neben dem schmalen Flansch einen weiteren Vorteil: Die Rohrabmessungen zur Verpressung der elektrischen Leiter bleiben unverändert. Der Anwender kann deshalb seine gewohnten Werkzeuge weiterhin nutzen.

Die erhältlichen Leitungsquerschnitte dieser Rohrkabelschuhe reichen von 25 mm² bis 300 mm². Die Bohrungen sind angepasst an die Abmessungen von Anschlussklemmen üblicher Schaltgeräte und betragen 6 mm, 8 mm, 10 mm, 12 mm und 16 mm.

www.cimco.de

Produkt

Mit der KNX-Wetterstation Meteodata von Theben lassen sich Wettereinflüsse zur präzisen Steuerung der Gebäudeautomation nutzen.



Die Position der Lamellen einer Jalousie wird automatisch dem Verlauf der Sonne angepasst. So gewinnt man ein Maximum an Tageslicht ohne störende Blendwirkung.



Sonne, Wind und Regen nutzen

Sonnenschein, Wind, Temperatur und Regen lassen sich für die Gebäudeautomation mit KNX nutzen. Die Sensoren in der Meteodata KNX-Wetterstation von Theben machen es möglich. Die Meteodata KNX-Wetterstation ermöglicht es unter anderem, in einem Büro ohne direkte Sonneneinstrahlung die Jalousie herunterzufahren und gleichzeitig die Beleuchtung anzuschalten oder bei Starkwind die Jalousien in eine sichere Position zu bringen. An Gebäuden können bis zu acht Fassaden angelegt und mit verschiedenen Programmen für die Beschattung versehen werden. Für jede Fassade lässt sich festlegen, bei welchem Sonnenstand die Beschattung aktiviert werden soll.

Für maximalen Ertrag an Tageslicht ohne Blendwirkung kann der Lamellenwinkel einer Jalousie kontinuierlich angepasst werden. Dazu lassen sich alle notwendigen Daten komfortabel eingeben – von der Ausrichtung der Fassade über den Sonnenstand bis zu Lamellenbreite und -abstand der Jalousie. Meteodata ermöglicht auch schnelle Reaktionen der Gebäudeautomation auf Feuchtigkeit und Regen. Eine beheizte Sensorik erfasst sogar Morgentau und sorgt dann für das automatische Einfahren von empfindlichen Textilbehängen.

Meteodata bietet neben Wind-, Temperatur-, Helligkeits- und Sonnenschutzkanälen auch Logikkanäle zum Erstellen einfacher Algorithmen. In Verbindung mit Jalousie-Aktoren kann etwa die Beschattung eines Raumes nur dann aktiviert werden, wenn die Außentemperatur über 15 °C beträgt und der Raum besetzt ist. Ist der Raum unbesetzt, lässt sich die Sonneneinstrahlung zur Erwärmung des Raumes nutzen – oder im Sommer ein nicht genutztes Besprechungszimmer zur Kühlung abdunkeln.

www.theben.de

Produkt

Ausgezeichnetes Design

Signify wurde bei den internationalen iF Design Awards 2019 mit einer Reihe von Auszeichnungen geehrt. Das Unternehmen gewann einen Preis in der iF-Kategorie Kommunikationsdesign und zehn Auszeichnungen in der Kategorie Produktdesign.

Die Auszeichnungen sind der Lohn für das ausdrucksstarke Design und das Engagement von Signify, führender Innovator für vernetzte Beleuchtung im Internet der Dinge (IoT) zu sein. In den vergangenen fünf Jahren hat Signify sein Portfolio neu erfunden und den Übergang eingeleitet von herkömmlicher Beleuchtung zu energieeffizienten LED- und vernetzten Beleuchtungsprodukten, Systemen und Dienstleistungen.

»Die Auszeichnungen zeigen nicht nur, wie viel wir in Forschung und Entwicklung und in Design investiert haben, sondern bestätigen vor allem unseren Ansatz«, erklärt Olivia Qiu, Chief Innovation Officer bei Signify. »Unsere F & E- und Design-Teams arbeiten integriert und werden von den Bedürfnissen der Nutzer angetrieben. Design ist kein nachträglicher Einfall, um Produkte attraktiv aussehen zu lassen. Es ist von Anfang an ein wesentlicher Bestandteil jeder von uns getroffenen Entscheidung und orientiert sich an den Bedürfnissen der Nutzer.«

www.signify.com



Konzipiert fürs Badezimmer, sorgt der Philips Hue Adore Spiegel für bestes Licht ohne unerwünschte Schatten.



Die vielseitige Philips Hue Play-Lightbar ermöglicht faszinierende Lichterlebnisse auch beim Fernsehen.

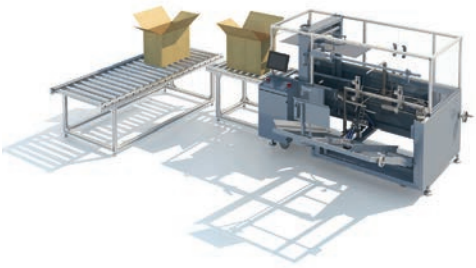


Philips MasterConnect LEDtube verfügt über Wireless Mesh Networking-Technik für vernetzte Lichtssysteme.

Produkt

Mit Lösungen von Weidmüller lassen sich Stand-alone-Maschinen komfortabel automatisieren.





Weidmüller u-mation: Mit der Steuerung u-control 2000 und den u-remote Modulen in Schutzart IP 67 lassen sich Fertigungssysteme automatisieren. Rechts als Beispiel ein Kartonaufrichter.

Dezentrale Automatisierung

Stand-alone-Maschinen wie Kartonaufrichter funktionieren selbstständig und ohne Anbindung an ein übergeordnetes System. Dadurch sind sie äußerst variabel einsetzbar. Voraussetzung dafür sind dezentrale Automatisierungslösungen, die eine autonome Steuerung der Maschine ermöglichen.

Mit dem modularen Hardware- und Softwareportfolio von u-mation von Weidmüller lassen sich dezentrale Steuerungsanwendungen effizient und komfortabel realisieren. Für die Hauptsteuerung einer Stand-alone-Maschine wird einfach der u-remote Feldbuskoppler durch die Steuerung u-control 2000 ersetzt und die Steuerung mit der Engineering Software u-create studio kombiniert.

Mit der CODESYS-basierten Software findet die Konfiguration und Steuerung von Stand-alone-Maschinen auf Grundlage international bewährter Standards statt. Damit liefert u-create studio einen entscheidenden Vorteil bei der flexiblen, modularen Programmierung von Automatisierungslösungen. Darüber hinaus ermöglicht die offene Linux-Architektur die Installation individueller Softwaremodule sowie die einfache Diagnose und 3D-Simulation der Maschinen.

Die Steuerung u-control 2000 basiert auf dem kompakten Design des Feldbuskopplers der u-remote-Familie – und kann diesen eins zu eins ersetzen. Das spart Platz und bietet maximale Flexibilität für individuelle Automatisierungsanwendungen. u-control 2000 ist kompatibel mit den verschiedensten Komponenten des u-mation-Portfolios und bietet auch die Möglichkeit, u-remote I/O-Module direkt anzuschließen.

www.weidmüller.com

Produkt

Variables Presswerkzeug

Das akkuhydraulische Wechselkopfsystem »US-6MSys« von Haupa besteht aus einem Grundkörper und vier verschiedenen Köpfen zum Pressen, Schneiden und Stanzen. Somit sind Sie mit nur einem Werkzeug perfekt ausgestattet.

Der Wechsel der Köpfe erfolgt schnell und einfach über die zwei herausziehbaren Stifte. Die Presskraft beträgt 60 kN und der Arbeitsdruck 700 bar. Bis zur vollständigen Ladung des Akkus werden nur ca. 30 Minuten benötigt.

Dank Sensortechnologie hat der Anwender eine direkte Kontrolle über das Ergebnis seiner Verpressung. Eine grüne LED signalisiert, dass der Pressvorgang erfolgreich, normgerecht ausgeführt wurde. Eine rote LED mit Buzzer-Ton warnt den Anwender vor einer nicht normgerechten und unvollständigen Verpressung.

Für den leichten Transport wird das System inklusive HAUPA-Akku und Ladegerät in einer praktischen robusten SysCon Stapelbox geliefert.

www.haupa.com



Presskopf »U-KO-6«
6 – 300 mm²



Presskopf «U-KDE240-6«
16 - 240 mm²



Schneidkopf »U-KS6-S50«
Ø 50 mm



Stanzkopf »U-S-6«
360° drehbar



Rechts das Grundgerät »US-6M«









FEGIME Day

28. JUNE . 2019

Aus einigen Ländern haben wir bereits schöne Bilder vom FEGIME Day 2019 erhalten. Hier eine kleine Vorschau – mehr folgt in der nächsten FEGIME Voice.







Wachstum

Electroglobal ist neuer Gesellschafter der FEGIME Romania

Auch im Südosten wächst die FEGIME: Das Unternehmen Electroglobal wurde am 1. April Gesellschafter der rumänischen Freunde. Damit zählt die FEGIME Romania nun vier Gesellschafter mit über 350 Mitarbeitern und Niederlassungen in neun großen Städten. Die Unternehmen erwirtschaften einen Gesamtumsatz von 70 Millionen Euro und haben einen Marktanteil von 12 Prozent.

Electroglobal wurde 2004 von Radu C. Ciorba and Csaba S. Maksay gegründet und hat sich zu einem Spezialisten für die Industrie 4.0 entwickelt. Einige unserer Preferred Suppliers sind sowohl Lieferanten als auch Kunde bei Electroglobal. Das erfahrene Team bietet komplexe Dienstleistungen wie Systemberatung, Elektrokonstruktion, Beleuchtung, Automatisierung, Softwareentwicklung, technischen Support, Inbetriebnahme und Schaltschrankbau – ganz zu schweigen von über 100.000 Lagerartikeln, von denen viele von strategischen Lieferanten der FEGIME stammen.

Florin Niculae, Präsident der FEGIME Romania und seit dem Kongress in Nizza Mitglied des BOD: »Wir freuen uns, Electroglobal in der FEGIME-Familie begrüßen zu dürfen. Das ist eine sehr positive Entwicklung für uns. Ihr Know-how aus dem Industriesektor ergänzt die Palette der Produkte und Dienstleistungen, die unsere Gruppe ihren Kunden in ganz Rumänien anbieten kann.«

TERMINE

18.09. – 20.09.19	Gesellschafter-Versammlung, Riga
13.10. – 19.10.19	FEGIME Academy, FAMP Module 6, Barcelona
24.10. – 25.10.19	BOD, online
19.11. – 20.11.19	IT-Meeting, München (Freising)
20.11. – 22.11.19	Gesellschafter-Versammlung, München (Freising)
03.12.19	FEGIME Future, Internes Treffen, München Flughafen

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