FEGIME

www.fegime.com

voice

NEWSLETTER
01.2019



Editorial

Le doy una calurosa bienvenida en mi nueva posición como Presidente de FEGIME. ¿Qué puede hacer un Presidente de FEGIME? La respuesta es: hacer sugerencias durante un año, trabajar con sus colegas en el Consejo de Administración y -muy importante - agradecer a la gente en nombre del grupo FEGIME.

Quiero dar las gracias a la oficina central y a nuestros amigos de Francia por la organización del Congreso en Niza! Fue un encuentro excepcionalmente inspirador en una hermosa ciudad. Y agradezco a Willem Schuurman por su trabajo como último Presidente. Con su experiencia y sugerencias, apoyó a nuestra comunidad de manera muy efectiva. Encuentro uno de sus pensamientos particularmente valioso: ¡no se puede copiar a la gente!

Esto es exactamente lo que nuestro Congreso demostró tan impresionantemente: todo lo que hacemos se origina en las personas, de sus habilidades individuales y de su trabajo. Esto se aplica en particular al desarrollo de nuestros servicios digitales. No hay máquina, no hay inteligencia artificial y ningún algoritmo ayuda aquí - sólo la inteligencia natural, mucho trabajo y un ojo constante en lo que nuestros clientes quieren y necesitan.

Con nuestra fuerte comunidad - como ha demostrado el Congreso - hemos alcanzado un nivel en el campo de la digitalización que no necesita rehuir la comparación entre las PYME y más allá. Junto con la Estrategia 2020+ de FEGIME, hemos creado una base sólida para llevar la innovación a todo el sector. Como Presidente, espero tener la oportunidad de apoyar este poderoso desarrollo. Así que, ¡vamos a trabajar!

Ricardo Gómez

Congreso FEGIME

16th FEGIME CONGRESS

En su Congreso enFrancia, FEGIME presentó tanto los medios como la estrategia que garantizará el crecimiento de sus empresas miembros a corto y medio plazo.

Fuerte y digital

FEGIME es un acrónimo francés: somos la "Federación Europea de Distribuidores Independientes en Materiales Eléctricos". Pero hemos tenido que esperar muchos años para que se celebre un Congreso en Francia. El primero definitivamente valió la pena esperar: un enorme "Merci" a FEGIME Francia!

Niza y la Costa Azul son fabulosos. Disfrutando de la playa, el sol y el mar. Seguro que todo es muy agradable, pero como de costumbre cada segundo año hubo un programa de contraste, una reunión en un oscuro auditorio. La recompensa es clara: en el exterior el sol proporciona la iluminación, pero la oscura sala de congresos se iluminó con ideas brillantes. A los participantes ... >>

Contenido

Fuerte y Digital – un informe sobre el Congreso de 2019 en Niza 1

FEGIME Future es Operativo – FEGIME Polonia ha desarrollado un programa para integrar FEGIME Future en la labor de la Organización Nacional. 4

Expansión Continua – FEGIME Grecia & Chipre ahora ofrece un excelente servicio en un total de 65 sucursales. 5

Dar un buen ejemplo: premios para FEGIME UK por una formación exitosa. 5

Mantenerse a la vanguardia – proyectos prometedores de FEGIME España: una nueva app y un impulso a la comercialización en el sector fotovoltaico. 6

El Sol se levanta en el este – impresionante crecimiento este año en FEGIME Finlandia y Bálticos 6

La tecnología del mañana, organizada por Phoenix Contact y Weidmüller, FEGIME Future, analizó de cerca las tendencias empresariales y tecnológicas. 7

Informes de Cimco, Eaton, Haupa, HellermannTyton, Ledvance, Mennekes, OBO, PROTIQ, Schneider Electric, Signify, Theben y Weidmüller. 8 – 13

Electroglobal se convierte en miembro de FEGIME Rumania – FEGIME Rumania también está feliz de crecer sustancialmente este año. 14

Reuniones 14



Los anfitriones: Dimitri Both y Corinne Gimenez presentan una creciente FEGIME Francia. La situación es la misma en los demás países de FEGIME.



FEGIME ahora es global: Santiago Rial y Fernando González de Argentina presentan al nuevo miembro FEGIME Latam.



David Garratt, Director General de FEGIME, da la bienvenida a los 350 invitados de 27 países que asisten al 16º Congreso FEGIME.

>> ... se les presentó un programa excepcional. Se trataba de la digitalización del sector eléctrico y de la estrategia de FEGIME. Nunca ha sido tan fácil, técnicamente, conectar con el futuro digital. Y las empresas familiares de FEGIME están ofreciendo una caja de herramientas bien equipada para hacerlo. En el Congreso se le dio un nombre. FEGIME Connect es el programa digital del grupo que tiene como objetivo garantizar a sus distribuidores un futuro sostenible aprovechando todas las oportunidades que ofrece la digitalización.

ELECTROtools es un buen ejemplo: la aplicación calcula fórmulas y proporciona información técnica. Le permite visitar la tienda en línea de su distribuidor FEGIME. Simultáneamente está utilizando la base de datos más grande de Europa para productos eléctricos. Y así continúa. Se admite todo tipo de compras digitales. Y si quieres un intercambio sin papel de documentos comerciales, EDI es el camino. Todo está conectado. Y como accionista mayoritario del proveedor de software Geneon, FEGIME mantiene las innovaciones venideras. Se están aprovechando todas las oportunidades, ese es el mensaje central de "Estrategia 2020+", tal como lo presenta el Consejo de Administración.

"¡Deja de vender cosas!"

¿Todo será digital? No, y el Congreso fue el mejor ejemplo de por qué no. Nada es tan estimulante como el intercambio personal, tan emocionante y tan educativo. Tomemos por ejemplo la frase "¡Deja de vender cosas!". Si usted lee este comando en la pantalla, parece muy insípido. Pero cuando el profesor Carlo Alberto Carnevale Maff proclama desde el escenario con una vitalidad exuberante, entonces empiezas a pensar.

El profesor de Milán describió los cambios que se han realizado a raíz de la digitalización. Los productos físicos se vuelven cada vez más insignificantes, mientras que tanto la importancia del software y los servicios como la conectividad de los productos y servicios crecen y crecen. Este desarrollo hacia nuevos modelos de negocio se denomina "servitización". Un ejemplo: el cliente ya no compra un compresor, sino el suministro de aire comprimido. Una nueva forma de pensar.

Por supuesto, en el futuro las cosas se seguirán vendiendo, solo que de manera diferente. ¿Qué significará eso para la distribución de material eléctrico? Una respuesta podría ser: la transición del almacenamiento de mercancías a un medio de almacenamiento y un proveedor de ideas.

Fuerte crecimiento mundial

La base de datos FEGIME es sólo un ejemplo de cómo todos los distribuidores eléctricos FEGIME pueden trabajar juntos. Esto es único entre las pymes: "Somos mucho más que un grupo de compras", dijo David Garratt, Director General de FEGIME. Estamos desarrollando las mejores herramientas digitales para nuestras empresas familiares y que así puedan seguir siendo pioneros en la transformación digital".



La amplia cooperación entre los miembros de FEGIME está ganando reconocimiento internacional. Estoestimula el crecimiento: nuestros nuevos colegas de Argentina subieron al escenario por primera vez. Santiago Rial y Fernando González presentaron FEGIME Latam, que fue lanzado el 1 de enero. Este crecimiento fue complementado por varias nuevas empresas miembros en Europa del Este.

El crecimiento externo trae un fuerte crecimiento interno a su paso, lo que también demostró FEGIME Francia. El mercado francés está dominado por corporaciones multinacionales y, en este entorno, nuestros colegas franceses lograron un crecimiento del 7,8% el año pasado y, por lo tanto, estaban un 6% por encima de la media del mercado. ¡Que esta tendencia continúe para largo!

Hacia un futuro dinámico

Más de 500.000 propietarios de pequeñas y medianas empresas en Alemania buscarán un sucesor para 2022, y la situación es similar en otros países. Por lo tanto, la pregunta aquí es: ¿cómo asegurar su futuro si desea seguir siendo una empresa familiar independiente? FEGIME ha desarrollado FEGIME Future para abordar este tema, y el grupo de trabajo internacional en el congreso de Niza debatió cómo nuestras empresas familiares deberían crecer en el futuro. Sin saberlo, todo el mundo en el Congress ya se beneficia de los frutos del curso de formación FEGIME Future. El año pasado en la Universidad Bocconi el grupo se reunió con el profesor Carnevale Maff, y lo invitó a ser un ponente del Congreso.

Otro valioso conocido es el profesor Jean Vanhoegaerden de Ashridge Business School en Inglaterra. Es psicólogo y habló con humor y claridad sobre cómo preparar a las personas para la transformación digital. El problema es que el progreso tecnológico está aumentando exponencialmente, pero la gente simplemente no puede. Esto requiere un poco de paciencia. Jean Vanhoegaerden: "Se necesitan nueve meses para tener un bebé, no importa a cuánta gente pongas a trabajar en ello".

El camino hacia el futuro digital continúa. David Garratt anunció: "El Congreso de 2021 se celebrará en Riga". Esto será interesante - Letonia ya está en la Liga de Campeones en términos de digitalización.





Impresiones del Congreso



Al igual que en anteriores congresos, una vez más me impresionó FEGIME con su mentalidaddefuturo. Los desafíos actuales de la digitalización, en particular, requieren nuestra acción conjunta. Este será mi último congreso, porque me retiro el 1 de octubre. Me gustaría aprovechar esta oportunidad para agradecerles enormemente nuestra excelente relación de trabajo y desear a FEGIME y a mi sucesor, el Sr. Alexander Frisch, todos los éxitos y todo lo mejor.
J. F. Sens, Vicepresidente Senior de Gestión de Cuentas de Distribuidores Siemens

¡Felicidades FEGIME, lo hiciste de nuevo! El ambiente de emprendimiento, negocio familiar, responsabilidad, placer y colaboración fue muy tangible. ¡La confianza, el intercambio de mejores prácticas y la digitalización son claves para reunir nuestras fortalezas en los pasos para llevar nuestra colaboración al siguiente nivel!
Rob van Veen, Vicepresidente E&I, Prysmian

El evento en Niza fue un éxito, con emocionantes contribuciones a la Estrategia 2020+ de FEGIME. Los comentarios de muchos miembros de FEGIME fueron muy positivos con respecto a las increíbles herramientas que podemos utilizar para inspirar a nuestros clientes a largo plazo. El Congreso volvió a insistir en que promovamos la conectividad global a través de intercambios compartidos.
Adalbert M. Neumann, CEO, Busch-Jaeger Elektro GmbH

Al igual que Grace Kelly y Gary Grant en "Atrapa un ladrón", tuvimos la maravillosa oportunidad de conocer y hacer contacto con todos los socios de FEGIME en todo el mundo en un entorno maravilloso y un ambiente extremadamente agradable en el legendario Hotel Negresco en Niza. El programa y los eventos del Congreso habían demostrado previamente hasta qué punto feGIME ha adoptado constantemente un enfoque profesional y global para prepararse para el futuro en todos los aspectos del sector. Ya sea digitalmente o simplemente entre personas: FEGIME es familia!
Frank Dahl, Jefe de Cuenta Clave Internacional, OBO Bettermann

Fue un gran evento para apreciar este tipo de organización comercial basada en la familia que aborda los desafíos correctos de EWS, la construcción de una base sólida y en general asegurando el futuro de las generaciones jóvenes. Un evento muy refrescante.
Philippe Bertrand, Vicepresidente de Políticas Comerciales de EMEA, Canales y Precios, Eaton

Los organizadores del Congreso FEGIME encontraron una vez más un gran equilibrio entre sesiones informativas que proporcionan información sobre sus estrategias de negocio futuras y un montón de oportunidades de networking. Esta mezcla se hizo para un evento magnífico, que valió la pena y con el gran paisaje de la Costa Azul siendo la guinda del pastel.
Erol Kirilmaz, Gerente de Ventas y Marketing, LEDVANCE

Fue un gran placer formar parte del increíble Congreso FEGIME en Niza. Con el enfoque en la "digitalización", intercambiamos tendencias, necesidades del mercado, experiencia e ideas sobre cómo llevar nuestros negocios y asociaciones a un futuro brillante y digital. ¡Han hecho un gran trabajo, queridos amigos de FEGIME, ya que he sido FEGIMIZADO!
Frank Suntinger, Senior Global Key Account Manager, Signify

Un intercambio definitivamente rico de experiencia y visión con la familia FEGIME conectada y comprometida. ¡Unamos nuestras fuerzas para construir e impulsar la transformación digital de nuestra industria!
Jean-Fransois Fredon, Soporte técnico de Legrand Business





FEGIME Polonia

FEGIME Polonia ha desarrollado un programa para integrar FEGIME Future en la labor de la Organización Nacional.



En el FAMP de Milán: miembros del grupo polaco FEGIME Future.

FEGIME Future es Operativo

El número de jóvenes distribuidores polacos involucrados en FEGIME Future ha crecido significativamente en los últimos años. Casi todos los distribuidores de FEGIME Polonia están representados actualmente en este grupo, que es el resultado de una estrategia que ha sido implementada por nuestros colegas polacos durante varios años. El punto de partida fue cómo se podía apoyar a FEGIME Future a nivel nacional para permitir a sus miembros participar más eficazmente en empresas cooperativas y negocios cotidianos. FEGIME Polonia ha desarrollado un programa de formación que abarca diversas áreas, incluido el trabajo estratégico y operativo, así como la formación y la creación de redes.

Nivel estratégico

También se invita a los miembros de FEGIME Future a las juntas de accionistas para participar en la estrategia FEGIME Polonia. "Así es como nuestra próxima generación de gerentes puede apoyar este trabajo y comprender mejor nuestro desarrollo y posicionamiento en el mercado", dice Marta Kulza, Directora General de FEGIME Polonia. "FEGIME Future también es muy útil si queremos cambiar nuestra estructura o perseguir nuevos proyectos, porque la generación más joven está muy abierta a las nuevas tecnologías y aún no está atrapada en las mismas rutinas. Esto hace que los miembros de FEGIME Future sean embajadores perfectos para nuestros nuevos proyectos".

Convertirse en Operativo

Los miembros de FEGIME Future trabajan juntos, por ejemplo, en grupos de trabajo, en reuniones trimestrales nacionales de gerentes de compras y en reuniones con proveedores. "Esta es una experiencia muy valiosa, ya que podemos participar activamente en el trabajo del grupo e involucrarnos más en los proyectos actuales", explica Piotr Skoczylas, miembro de FEGIME Future y gerente de compras de la empresa miembro Libra. "También participamos en el desarrollo de nuevas herramientas para el grupo, que son útiles para nuestro trabajo diario y comunicación dentro del equipo".

Redes con fabricantes

La última sección del programa se centró en las sesiones de formación para FEGIME Future, en las que participan los responsables de compras de FEGIME Polonia y sus proveedores preferidos. El anfitrión de este año de la formación fue Signify. El mercado y la tecnología se han discutido y analizado durante dos días: las tendencias mundiales en la industria de la iluminación, la colaboración actual con Signify, la cartera de nuevas soluciones y sus posibles aplicaciones y cambios tecnológicos teniendo en cuenta el mercado polaco, incluyendo el entorno macroeconómico.

"Lo más valioso es brindar a nuestra nueva generación la oportunidad de establecer redes con expertos de nuestras empresas y proveedores y aprender de su experiencia", afirma Marta Kulza. Estas reuniones también permiten a FEGIME Future conocer las características locales que influyen en el trabajo en sus negocios familiares. Un resultado de este programa de intercambio es la integración de la generación más joven en el grupo de especialistas en las empresas de FEGIME Polonia.

www.fegime.pl



Parte de la estrategia: los miembros de FEGIME Future están integrados y apoyados por la generación anterior.



Trabajo práctico (desde la izquierda): Michaá Ciskowski (Acel), Piotr Skoczylas (Libra), jefe de compras de Marcin Pogosski (Asaj) y Roman Trawicki (Acel).



Bien conectado: la foto de grupo después de la reunión organizada por Signify.

FEGIME Grecia y Chipre

Noticias de nuestros colegas griegos sobre la expansión continua, un compromiso con la energía solar y una gran cantidad de premios.



Nikos Kafkas (2º desde la izquierda) recibiendo el "Premio de Crecimiento". Las delegaciones en Mykonos y Tinos también son modernas y sigue el diseño corporativo, FEGIME Grecia & Chipre.

Expansión continua

En Grecia se puede ver cómo funciona un distribuidor eléctrico moderno prácticamente en todas partes, incluso en las islas de Mykonos y Tinos, donde FEGIME Grecia & Chipre ha abierto recientemente nuevas delegaciones. Ahora hay 65 puntos de venta en total, y este número está listo para aumentar. Cada delegación ofrece una amplia gama de productos para instalación eléctrica, iluminación, gestión de energía, eficiencia energética y más. Especialistas altamente cualificados aseguran que los electricistas, empresas y clientes finales reciban soluciones específicas.

Nuestros amigos griegos también están activos en las nuevas tecnologías y actualmente están invirtiendo en la fotovoltaica. En abril, se anunció una empresa conjunta con Huawei para vender inversores que también involucra al distribuidor SKE Austria. Los sistemas fotovoltaicos medianos y más grandes son el foco aquí y, además de la oferta, los clientes también se beneficiarán de un soporte técnico certificado.

Este crecimiento fue recompensado en el evento "Growth Awards" organizado por tercer año por Eurobank y la red Grant Thornton. Siete empresas de los 8.000 participantes recibieron premios, incluyendo FEGIME Grecia y Chipre. Nuestros colegas griegos también siguen siendo uno de los mejores empresarios y recibieron un galardón por quinta vez como uno de los mejores lugares para trabajar en Grecia (ver FEGIME Voice 1/2018). El premio fue entregado por el "Instituto Griego del Mejor Lugar de Trabajo".

También se entregaron galardones en los Premios a la Excelencia en Ventas 2019. Las excelentes ventas y servicio para los principales clientes recibieron "oro", y el diseño de la red en expansión de delegaciones ganó un premio de "plata".

www.fegime.gr

FEGIME Reino Unido

Premios para FEGIME UK por su exitosa formación.

Poner un buen ejemplo

Alan Reynolds ha estado involucrado en la formación desde que se convirtió en el Director General de FEGIME en el Reino Unido en 2014. También está comprometido con el programa de formación desarrollado por la asociación inglesa de distribuidores eléctricos (EDA) junto con los fabricantes. El programa se puso en marcha en 2018 y consta de 12 módulos que abarcan todas las áreas del sector eléctrico. Alan Reynolds no sólo presidió dos de los módulos, sino que completó todo el programa con excelencia, afirmando: "Tienes que dar un buen ejemplo". Recibió dos premios en la reunión de la EDA en marzo por sus logros y dedicación. "Alan fue la única embajadora en nuestro programa en presidir dos de los módulos y completar los 12, con diez distinciones", dijo Margaret Fitzsimons, CEO de la AED.



Alan Reynolds (izquierda) recibiendo su premio del presidente de la EDA Chris Gibson.



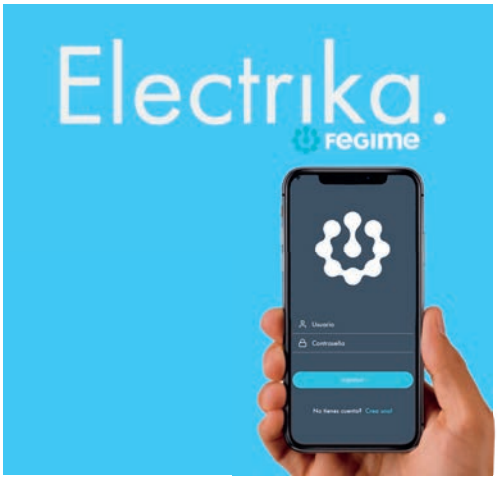
Jack Marriott (centro) de KEW Electrical, recibe un premio como Aprendiz Sobresaliente.

La joven generación de FEGIME UK también puede celebrar un éxito. Jack Marriott de KEW Electrical recibió un premio como "Aprendiz Sobresaliente". "Jack se ha convertido en uno de los miembros más importantes del equipo; está entusiasmado y dispuesto a aprender", dice su compañía. "La formación fue fácil de llevar, aunque había mucho más de lo que me había dado cuenta", dice Marriott. "Estoy seguro de que mis perspectivas profesionales se han mejorado".

www.fegime.co.uk

FEGIME España

Proyectos prometedores de FEGIME España: una nueva app y un impulso al marketing en el sector fotovoltaico.



Mantenerse a la vanguardia

La aplicación ha sido diseñada para ser la mejor y más completa del mercado español. FEGIME España ha desarrollado la aplicación Electrika que permite a los usuarios conectarse a nuestra base de datos y al software de los accionistas a través de una API. En tiempo real, y a gran velocidad, el usuario podrá buscar productos, escanear códigos de barras con la cámara móvil, ver los datos técnicos del producto y comprobar el precio y el stock.

Los instaladores eléctricos también pueden utilizar la aplicación para ofrecer a sus clientes ofertas personalizadas, conectarse al programa de fidelización y participar en promociones. Las hojas de datos del producto están vinculadas a la aplicación existente "ELECTROtools".

Las funciones innovadoras van de la mano con un diseño práctico que se adapta a las necesidades del cliente y facilita el funcionamiento, independientemente del dispositivo o sistema operativo. La aplicación estará disponible para iOS y Android.

Energía fotovoltaica para autoconsumo

En marzo FEGIME España organizó un evento informativo sobre fotovoltaica con el accionista "ELECTROFIL OESTE", que resultó muy popular: 55 personas de diez accionistas asistieron al evento. La razón del alto nivel de interés es el cambio en la legislación en España. Anteriormente se había fijado un "impuesto al sol" al autoconsumo de electricidad procedente de sistemas fotovoltaicos. Esto ya ha sido abolido, allanando así el camino para este proceso ecológico de generación de electricidad.

Jesús Dueñas, jefe del departamento de eficiencia energética de "ELECTROFIL SUMA" y dos de sus colegas demostraron la tecnología y las muchas oportunidades que ofrece, además de ofrecer una visión global de un sistema fotovoltaico completo - desde el módulo a través de inversores hasta el almacenamiento de energía. Los detalles sobre el nuevo marco jurídico y cómo aumentar el autoconsumo fueron particularmente interesantes.

Nuestros colegas españoles han elaborado un catálogo para apoyar el esfuerzo de marketing, que proporciona una amplia información sobre la tecnología y su uso en edificios residencialesy tanto en el servicio, entornos industriales y rurales.

www.fegime.es





Izquierda: la cubierta del catálogo.

Derecha: participantes en el evento fotovoltaico.

Crecimiento

El sol se levanta en el este

FEGIME tuvo un gran comienzo este año en todo el mundo. FEGIME Latam inició sus operaciones en Argentina en enero. Pero otros países también se están desarrollando rápidamente, particularmente en Europa del Este. FEGIME Ucrania estaba encantada de ganar nuevos miembros a principios de este año: con cuatro mayoristas adicionales, el número de empresas aumentó a diez - aumentando así la facturación en un impresionante 40%.

En Bielorrusia, el vecino de Ucrania, FEGIME Finlandia y Los Bálticos consiguieron otro éxito: el grupo "Overdrive Electro" de 3 empresas se convirtió en accionista.

Pero Dennis Belajevs, Director General, no tenía tiempo para ser feliz, porque el grupo está en constante crecimiento. Recientemente también dio la bienvenida a 3 empresas más de Letonia y Lituania: Energokomplekss, EK Sistemas y Elektros Iranga como miembros retrospectivamente hasta el1 de enero. Las empresas tienen su sede en Riga y Panevezys, son los líderes del mercado en su campo y ofrecen una cartera integral en los sectores de baja, media y alta tensión, soluciones de servicios públicos y automatización industrial.

FEGIME también ha reforzado su posición en Estonia. La empresa estonia "Viru Elektrikaubandus" también se convirtió en miembro retrospectivamente al 1 de enero. Viru Elektrikaubandus AS es una empresa familiar con oficinas de ventas en Tallin, Rakvere, Tartu y Narva. Los clientes son principalmente de la industria y la construcción de cuadros de protección eléctrica.

Dennis Belajevs estaba particularmente satisfecho con este crecimiento: "Estonia siempre ha sido importante para FEGIME desde nuestra fundación en 2008. Viru Elektikaubandus es nuestro primer miembro local en Estonia. Con 13 distribuidores y 175 millones de euros de facturación en 2018, ahora nos estamos convirtiendo en el grupo líder en nuestra región".

FEGIME Future

FEGIME Future fue organizada por Phoenix Contact y Weidmüller en la primavera. Los debates se centraron en las tendencias tecnológicas y los nuevos modelos de negocio.



FEGIME Future en Phoenix Contact.

La tecnología del mañana

FEGIME Future está particularmente interesado en los últimos avances técnicos y económicos. Esta primavera, nuestros jóvenes mayoristas eléctricos visitaron por segunda vez a los proveedores socios de FEGIME, Weidmüller y Phoenix Contact. El enfoque se centró en las tecnologías digitales desarrolladas por los anfitriones y cómo los nuevos modelos de negocio se pueden derivar de su aplicación.

Automatización de edificios e impresión 3D

La primera reunión tuvo lugar en Phoenix Contact. Este socio quiere convertirse en "la empresa industrial digital". Está claro desde el sitio de Bad Pyrmont lo que esto significa: el edificio está controlado por un sistema de automatización de edificios de última generación (Building IoT). Esto es similar a una casa inteligente, pero va mucho más allá de las posibilidades habituales. Algunos ejemplos: los usuarios pueden controlar el entorno de la habitación (calefacción, luz, persianas, etc.) con la aplicación MYEMALYTICS a través de WLAN. Los sofás de las zonas de estar están equipados con sensores que encienden las luces cuando una persona se sienta sobre ellas. Los ascensores "aprenden" a qué horas del día deben estar arriba o abajo para garantizar un uso óptimo y una carga de trabajo equilibrada. El uso de las puertas principales se supervisa para el mantenimiento predictivo.

El sistema es más caro que la tecnología convencional, pero el costo se compensa con una reducción del 50% en los costos de mantenimiento. Desde una perspectiva comercial, el costo total de la operación es el foco aquí. El mantenimiento predictivo también es interesante desde el punto de vista tecnológico: el monitoreo continuo de la instalación permite a los usuarios detectar componentes que están funcionando mal, o que corren el riesgo de desarrollar un defecto. Esto evita las costosas detenciones en la producción. El mantenimiento predictivo ha sido durante mucho tiempo importante en la ingeniería mecánica y ahora también ha entrado en el sector de la automatización de edificios.

Pero lo mejor puede estar por venir. Blomberg no sólo es el hogar de Phoenix Contact, sino también de PROTIQ, una empresa de Phoenix Contact que se especializa en la fabricación aditiva (impresión 3D). Puede leer más en la siguiente página de este boletín.

Automatización en la construcción de cuadros de protección eléctrica

Esta vez, la visita a Weidmüller no se llevó a cabo en la sede central, sino en Budapest. La reunión de hace siete años se había centrado en la producción, pero mucho ha cambiado desde entonces. Esta vez, el enfoque no se centró en los productos, sino en los conceptos digitales, talleres sobre el papel de la consultoría y los servicios digitales.

"¿Qué es lo que inmediatamente viene a la mente cuando escuchas el nombre WeidmÜller?" Así es como Sebastian Durst, Vicepresidente Ejecutivo de Productos de Gabinete de la División, abrió su presentación. La respuesta anticipada llegó como un tiro: bloques de terminales. Es conocida por sus bloques de terminales, que han sido los más vendidos para la compañía durante décadas y que recientemente han recibido un premio de diseño. Sin embargo, al final de la reunión, quedó claro que nuestro socio tenía más que ofrecer... rodar la película...



FEGIME Future echa un buen vistazo al Configurador Weidmüller (WMC).

Un robot se mueve hacia arriba y hacia abajo entre armarios y cargadores, coloca los componentes correctos en los rieles DIN, los lleva en un viaje adicional para la impresión láser y finalmente los instala de acuerdo con el diseño programado en el gabinete... y no hay un ser humano a la vista.

El video contó con un cliente Weidmüller del sur de Alemania que fabrica gabinetes para las principales cadenas minoristas. Todos los productos Weidmüller se fabrican "listos-para-robot" y apoyan este desarrollo.

El Configurador Weidmüller (WMC) - presentado por el experto de Weidmüller Peter Giesbrecht - fue probado en uno de los talleres. El configurador permite a los clientes pedir productos premontados, incluidas tiras de terminales o carcasas completas.

Nuevos modelos de negocio

Ya sea mantenimiento predictivo, automatización o impresión 3D: este rápido desarrollo plantea la cuestión de qué tareas deben asignarse al distribuidor eléctrico, y esto fue objeto de intensas discusiones con Phoenix Contact y Weidmüller.

En talleres FEGIME Future trabajó para desarrollar modelos de negocio para su implementación en el negocio diario de un distribuidor eléctrico. Habrá algunos intercambios emocionantes entre los miembros de FEGIME. Como se muestra en el Congreso de Niza, ahora que FEGIME Alemania es accionista mayoritario de la empresa de TI Geneon se han abierto muchas nuevas posibilidades para los miembros. Y la investigación llevada a cabo por FEGIME Future desempeñará un papel importante aquí. En pocas palabras, los clientes en el futuro todavía podrán comprar bloques de terminales individuales de distribuidores eléctricos, pero el servicio de atención al cliente y las soluciones digitales serán cada vez más importantes.

Producción

Posibilidades intrigantes: la empresa alemana PROTIQ GmbH es especialista en fabricación aditiva, también llamada impresión 3D.



Visitando PROTIQ, FEGIME Future pudo observar las fabulosas formas que son posibles con la impresión 3D.

Simplemente imprima sus productos

PROTIQ GmbH, con sede en Blomberg, fue fundada en 2010 como un equipo de competencia del Phoenix Contact Group y se especializa en procesos de fabricación aditiva. Los expertos asesoran y apoyan a sus clientes desde la generación de datos 3D hasta el prototipo, modelo o componente serie terminado.

Los usuarios pueden cargar, configurar y pedir modelos 3D directamente desde PROTIQ u otro proveedor de Marketplace en el mercado digital www.protiq.com. La plataforma utiliza una amplia gama de materiales y técnicas de fabricación para proporcionar a cada cliente la solución adecuada para sus necesidades.

La fabricación aditiva, también conocida como impresión 3D, incluye todos los procesos que producen componentes tridimensionales capa por capa a partir de un material de partida sin forma. La principal ventaja aquí es que la tecnología permite la producción de geometrías complejas, cavidades y piezas móviles en un solo proceso de construcción. La impresión 3D garantiza ahorros considerables en términos de tiempo, material y costo en comparación con los métodos que implican la eliminación o remodelación de materiales. Inicialmente, los prototipos fueron principalmente producidos utilizando esta técnica, pero las ventajas de la fabricación aditiva ahora se reconocen y establecen en la industria para producir modelos maestros, inserciones de herramientas y productos en serie hechos de diversos materiales.

Además de la consultoría individual y los servicios prestados por el mercado, PROTIQ ofrece servicios adicionales relacionados con la fabricación aditiva, incluyendo la formación, el acabado de productos premontados en función de los deseos del cliente (acabado) y una optimización de la topología en línea, lo que reduce el peso de un componente en pocos minutos.

www.protiq.com

Formación

Cursos de formación en la nueva Academia OBO.

Formación para mantenerse a la vanguardia

Los clientes que compran un producto de OBO Bettermann saben que el servicio apenas está comenzando, ya que el servicio OBO también ofrece un amplio programa de formación. Seminarios, días de planificación y otros eventos se llevan a cabo durante todo el año bajo el paraguas de la Academia OBO.

Muchos eventos tienen lugar fuera de la oficina central, y no sólo en Alemania. Sin embargo, si desea conocer mejor OBO, puede combinar esto con la formación en el nuevo Campus OBO, que abrió sus puertas en abril en la sede central de Menden.

A lo largo de casi 300 metros cuadrados, los grupos pueden experimentar todos los productos OBO "en vivo" y pueden trabajar con ellos. "Nada es más eficaz que el trabajo práctico. De esta manera, el cliente está rápidamente convencido de la funcionalidad y calidad de nuestros productos. Los usuarios se darán cuenta rápidamente de que OBO es una opción atractiva", dice Matthias Gerstberger, Jefe de Marketing. Dividido en diferentes áreas en las que se presentan los grupos de productos, el nuevo campus está bien estructurado y proporciona un amplio espacio para que los usuarios trabajen por su cuenta.



Vista del nuevo Campus OBO en Menden; el mismo equipo está disponible en el campus de Bugyi en Hungría.

Además de la teoría, los expertos explican los factores cruciales al instalar los productos. "Ofrecemos productos que requieren explicación, particularmente en las áreas de protección contra incendios y rayos. Nuestro objetivo es mostrar a nuestros clientes cómo utilizar nuestros productos de forma fácil y sencilla. Tenemos todo lo que el corazón de un fanático "DIY" podría desear aquí en el campus, y pasamos mucho tiempo con nuestros grupos de formación", explica Andreas Konig, Jefe de la Oficina Técnica Internacional, que está disponible durante los cursos de formación con su equipo.

Se ha establecido un segundo campus en Bugyi, cerca de Budapest, que también ofrece cursos de formación y talleres.

Si tiene alguna pregunta o si está interesado en un curso en Menden o Bugyi, envíe un correo electrónico a:

✉ academy@obo.de

Productos

Schneider Electric está ampliando su programa asociado y está ofreciendo al sector de distribución eléctrico una certificación como "Distribuidor de Automatización Industrial" (IAD).



A finales de junio FEGIME "Distribuidores de Automatización Industrial" (IAD) asistió al evento anual Schneider Electric Industry Partner.

Mejores soluciones juntos

Schneider Electric está construyendo una red de distribuidores de automatización industrial certificados para proporcionar a los clientes industriales la combinación ideal de experiencia global y soporte local. La iniciativa se basa en el programa de socios "Distribuidor de Automatización Industrial de Schneider Electric". El programa se desarrolló para permitir a los distribuidores del sector de distribución de material eléctrico gestionar proyectos avanzados, complejos e individuales para sus clientes.

Schneider Electric capacita a Schneider Electric en las últimas tecnologías industriales, lo que permite a los mayoristas eléctricos ofrecer y gestionar soluciones con EcoStruxure. EcoStruxure es la plataforma de Internet de las cosas de Schneider Electric, que ya conecta más de mil millones de dispositivos en todo el mundo, y se está volviendo cada vez más importante para los clientes de la industria para lograr un proceso de producción más flexible y rentable.

Por lo tanto, el programa combina la experiencia técnica y el servicio de Schneider Electric con la proximidad a los clientes del distribuidor de material eléctrico individual que está mejor situado para saber lo que sus clientes industriales necesitan.

Una vez firmado el contrato, los accionistas de FEGIME pueden beneficiarse de ventajas exclusivas. Seis empresas de FEGIME ya son "Distribuidores Certificados de Automatización Industrial", y dos más se están preparando para la certificación. El programa de afiliados de Schneider Electric se implementa en 18 países de todo el mundo y espera dar la bienvenida a nuevos miembros de FEGIME.

www.se.com

Productos

Por Erol Kirilmaz, Jefe de Ventas y Marketing DE LEDVANCE.

Una asociación con beneficios mutuos

LEDVANCE no existía en mayo hace tres años. Había planes y un nombre de empresa, pero ninguna compañía. El spin-off de Osram se completó en julio de 2016 y es entonces cuando comenzó nuestro viaje como empresa independiente.

Comenzamos con el ambicioso objetivo de convertirnos en el líder mundial en el mercado de la iluminación. Es por eso que hicimos a nuestros socios de FEGIME la simple pregunta: "¿Qué nos convertiría en el proveedor de iluminación ideal?" Fácil instalación, alta calidad, diseño atractivo y gran háptica fueron algunos de los requisitos más importantes. Esta retroalimentación ha sido nuestra guía desde entonces. Después de nuestra exitosa primera aparición en Light+Building en 2016, lanzamos las primeras ocho familias de productos en el verano de 2016, y lo que ha sucedido desde entonces es notable.

En solo dos años y medio, hemos ampliado nuestra cartera a casi 3.000 productos, desde modelos básicos hasta sistemas de iluminación avanzados para aplicaciones especiales. Casi 300 millones de euros en ventas sólo en el ejercicio 2018 en



Erol Kirilmaz

el sector de la iluminación nos han catapultado a estar entre los 10 principales proveedores de Europa. Estas cifras también demuestran la confianza que tenemos en nuestra estrategia de transformarnos de un fabricante de lámparas a un proveedor global de iluminación LED. Hemos sido consistentes e incluido la marca LEDVANCE en nuestra cartera de iluminación profesional en el verano de 2018. Esto se recibió positivamente y ahora se está extendiendo a otras categorías de productos.

Otra pieza importante del rompecabezas fue el desarrollo de nuestro lenguaje de diseño "SCALE", que recibió el Premio Alemán de Diseño. SCALE se utiliza actualmente para nuestros avanzados sistemas de iluminación y añade valor estético a nuestros productos.

La diferenciación a través de la alta calidad y la innovación sigue siendo crucial si queremos seguir impulsando el negocio del proyecto. Hemos creado todas las condiciones necesarias para adaptar, almacenar y entregar productos para satisfacer las necesidades locales de los clientes en el menor tiempo posible. En términos de materias primas y componentes, hemos construido excelentes relaciones con proveedores en China, aprovechando la red de nuestro nuevo propietario, MLS, lo que nos da una clara ventaja competitiva.

Estamos orgullosos de ser parte de la familia FEGIME hoy. Todos los miembros de FEGIME pueden tener éxito y generar ventas rentables con nuestra cartera para cada mercado y cada necesidad. Esta asociación debería llevarnos aún más lejos juntos. Nuestro próximo objetivo: entrar en los 10 principales proveedores de iluminación del mundo para 2020.

www.ledvance.com

Produkt

Muchas combinaciones posibles y montaje individual: Con combinaciones de tomas AMAXX, Mennekes ofrece una solución a medida para cada tarea.



Flexible y seguro: AMAXX es adecuado para minas, juegos de películas o distribución de datos.

Combinaciones hechas a medida

Las combinaciones de zócalos Mennekes AMAXX ofrecen una solución a medida para cada tarea. Las combinaciones se pueden montar en la pared, suspendido del techo - incluso tienen versiones "móviles" disponibles.

Seis tamaños de carcasa diferentes y una amplia gama de opciones de montaje hacen que AMAXX sea versátil y extremadamente flexible. Las combinaciones están disponibles con tomas CEE de 16 A, de 3 pines a 63 A, zócalos Schuko de 5 pines y tomas de conexión de datos Cepex. Además, AMAXX también está disponible con tomas DUO conmutables de hasta 63 A. Los interruptores FI, MCB e insertos Neozed están disponibles para la protección integrada.

AMAXX también se puede utilizar como distribuidor de datos, incluso en entornos industriales hostiles. Las carcasas robustas proporcionan un entorno seguro y seguro para construir o ampliar redes pequeñas para componentes, incluidos enrutadores o puntos de acceso inalámbricos.

El plástico para la carcasa es de particularmente alta calidad y resistente. Las carcasas de AMELAN son resistentes a todo tipo de combustibles, aceites, grasas, ácidos y bases diluidos, agentes limpiadores y la mayoría de las soluciones salinas acuosas. Los portadores de contacto altamente resistentes al calor y los contactos niquelados también garantizan la seguridad en entornos difíciles.

Las combinaciones están disponibles en las clases de protección IP 44 (a prueba de salpicaduras) o IP 67 (impermeable). Si la gama estándar no es suficiente, los expertos de Mennekes también desarrollan y fabrican variantes de productos específicas incluso para una sola unidad. Todos los productos AMAXX están estrictamente controlados y cada artículo sale de la fábrica con certificación de acuerdo con DIN EN 61439.

www.mennekes.de

Productos

Ventajas claras

El nuevo "Religel Clear" de HellermannTyton es un gel de silicona transparente y sin etiquetas de dos componentes. El gel se puede aplicar de forma flexible en la cantidad necesaria para dar conexiones eléctricas y componentes electrónicos de protección adicional contra la humedad y las vibraciones en lugares expuestos. La clase de protección IP68 es posible con cajas de conexiones adecuadas.



Mezclar los componentes A y B en una proporción de 1:1 es rápido y fácil. El gel fluye excelentemente y se cura en sólo 20 minutos a 23 °C, lo que facilita el trabajo. Una vez curado, Religel Clear tiene una resistencia dieléctrica por encima de 24 kV/mm y es resistente a la temperatura entre -60 °C y +200 °C.

La transparencia del gel proporciona un control visual óptimo. Si es necesario, el material elástico suave se puede eliminar sin dejar ningún residuo. El gel curado se puede eliminar con residuos domésticos habituales. Almacenados correctamente, los componentes sin abrir tienen una vida útil ilimitada. Religel Clear está disponible en botellas a prueba de fugas de 0,5 l y 1,0 l, así como en recipientes grandes de 10 l. Se incluye una taza de mezcla y un palito de agitación.

www.hellermanntyton.de



RELICON Reliclean es un tejido de limpieza manual antibacteriano, hidratante y de secado rápido que elimina fácilmente la suciedad obstinada de las herramientas o las manos sin irritar la piel. Los tejidos unen grasas y aceites sin dejar residuos y son biodegradables.

Productos

Eaton presenta GO WIRELESS – paquetes para la instalación inteligente y eficiente de interruptores.



GO WIRELESS: los interruptores se pueden montar en cualquier lugar, incluso en paredes de vidrio.

Menos cableado, más éxito

Los paquetes GO WIRELESS preprogramados de Eaton ofrecen una alternativa eficiente a los interruptores con cable y facilitan la instalación de controles de iluminación, persianas, ventilación y calefacción. En las casas de nueva construcción, los clientes ya no tienen que decidir dónde colocar los interruptores antes de mudarse, y los nuevos interruptores se pueden instalar en minutos en los hogares existentes. El sistema elimina la necesidad de poner cables adicionales, evitando así la suciedad, el polvo y los errores. Los clientes no tienen que comprometer el diseño porque los interruptores son compatibles con la mayoría de los marcos y placas estándar de 55 mm de los principales fabricantes de conmutadores.

Los beneficios de la solución GO WIRELESS incluyen una larga duración de la batería de hasta 10 años y una tecnología inalámbrica bidireccional altamente confiable. Los conjuntos de conmutadores preprogramados no requieren conocimientos previos sobre cómo instalar soluciones básicas de conmutadores o reguladores. Cada conjunto de conmutadores también incluye documentación sobre las funciones avanzadas para informar a los clientes sobre las características adicionales del hogar inteligente, que luego pueden discutir con su instalador eléctrico.

Tenemos soluciones para casi cualquier aplicación:

1. Interruptor inalámbrico Switch All – para todas las luces y dispositivos
2. Inalámbrico Dim All – para reguladores
3. Inalámbrico Shading – para persianas eléctricas, persianas, toldos o cortinas
4. Interruptor inalámbrico Second Switch – para puntos de operación adicionales
5. Ventilación inalámbrica – para operar sistemas de ventilación eléctrica

Los paquetes Go Wireless son fáciles de instalar, confiables y ofrecen una excelente relación calidad-precio. Esta es la introducción al tema de la casa inteligente que - a su vez - abrirá ventas adicionales y negocio para los instaladores eléctricos. En los próximos pasos hacia una casa inteligente, Eaton apoya el comercio eléctrico con un breve tutorial en línea y breves sesiones de entrenamiento.

Los paquetes Go Wireless crecen con los requisitos del cliente: los interruptores principales se pueden agregar en una fecha posterior para controlar grupos de luces o persianas, por ejemplo. Incluso se pueden añadir habitaciones enteras al concepto de control. Cada cambio toma sólo unos minutos. Solo se requiere un componente adicional para funciones adicionales como cambios de hora o control a través de una aplicación.

www.eaton.com

Productos

Una buena conexión

Es una verdadera delicia trabajar con este nuevo cable tubular. El asa de cable CIMCO SG está sujeto a un proceso de fabricación específico para reducir la anchura de la brida, pero sin cambiar el diámetro. Esta brida estrecha garantiza una instalación eficiente en todos los equipos de conmutación.

A menudo pueden surgir problemas con las asas de cable normales cuando se conecta al equipo de conmutación porque el tamaño de la cámara del equipo de conmutación puede variar dependiendo del fabricante, por lo que requiere el uso de asas de cable tubular o DIN. CIMCO ha investigado y encontrado una solución a este problema que evita que el usuario tenga que buscar una sierra o archivo para "ajustar" el cable! Este proceso no afecta a la garantía o garantía del producto y minimiza el riesgo de fallos o incluso de combustión.



1 Un cable tubular normal que no cabe en la cámara del dispositivo de conmutación. 2 La nueva solución: instalación eficiente y sin pérdida de rendimiento.

Además de la brida estrecha, las asas de cable tubular SG ofrecen una ventaja adicional: las dimensiones del tubo para presionar los conductores eléctricos permanecen sin cambios, por lo que los usuarios pueden utilizar sus herramientas normales.

Los diámetros de cable disponibles para las asas de cable tubular oscilan entre 25 mm^2 y 300 mm^2. Los orificios se adaptan a las dimensiones de los terminales de conexión del equipo de conmutación normal y miden 6 mm, 8 mm, 10 mm, 12 mm y 16 mm.

www.cimco.de

Productos

La estación meteorológica Meteodata KNX de Theben supervisa el clima para controlar la automatización del edificio con precisión.



La posición de los listones en una persiana se ajusta automáticamente dependiendo del movimiento del sol, por lo que se obtiene la máxima luz del día sin perturbar el deslumbramiento.



Ajustado a los elementos

La automatización del edificio KNX se puede ajustar al sol, el viento, la temperatura y la lluvia. Los sensores de la estación meteorológica Theben Meteodata KNX lo hacen posible. Por ejemplo, la estación meteorológica puede, entre otras cosas, bajar las persianas en una oficina sin luz solar directa y al mismo tiempo encender las luces, o poner las persianas en una posición segura en un viento fuerte. Se pueden crear hasta ocho "facadas" específicas para un edificio y programarse para proporcionar diferentes tipos de sombreado. Cada fachada se activará cuando el sol alcance la posición programada.

Para optimizar la luz del día sin deslumbramiento, el ángulo de los listones en la persiana se puede ajustar continuamente. Es fácil introducir los datos necesarios para ello- desde la orientación de la fachada del edificio hasta la posición del sol y la anchura y el espaciado de los listones en la persiana. Meteodata también permite que la automatización del edificio reaccione rápidamente a la humedad y la lluvia. Un sistema de sensores calentado incluso detecta el rocío matutino y permite la retracción automática de delicados colgantes textiles o cortinas.

Además de los canales de viento, temperatura, brillo y protección solar, Meteodata también proporciona canales lógicos para crear algoritmos simples. Cuando se utilizan los actuadores de persianas venecianas, por ejemplo, el sombreado de la habitación sólo se puede activar si la temperatura exterior está por encima de 15 °C y la habitación está ocupada. Si la sala está desocupada, los rayos del sol se pueden utilizar para calentar la habitación o para sombrear una sala de reuniones no utilizada para mantenerla fresca en verano.

www.theben.de

Productos

Excelente diseño

Signify fue honrado con una serie de premios en los iF International Design Awards 2019. La empresa ganó un premio en la categoría de Diseño de Comunicación iF y diez premios en la categoría Diseño de Productos.

Los galardones son la recompensa por el diseño expresivo de Signify y el compromiso de ser el líder innovador de la iluminación en red en el Internet de las cosas (IoT). Durante los últimos cinco años, Signify ha reinventado su cartera, pasando de la iluminación tradicional a los productos, sistemas y servicios de iluminación en red y LED de bajo consumo.

"Los premios no solo muestran cuánto hemos invertido en I+D y diseño, sino que, sobre todo, son testimonio de nuestro enfoque", dijo Olivia Qiu, directora de innovación de Signify. "Nuestros equipos de I+D y diseño están integrados e impulsados por las necesidades de nuestros usuarios. El diseño no es una idea posterior sólo para hacer que los productos se vean atractivos, sino que es una parte integral de cada decisión que tomamos desde el principio y está orientado a las necesidades de los usuarios."

www.signify.com



Diseñado para el baño, el espejo Philips Hue Adore garantiza la mejor luz sin sombras no deseadas.



La versátil barra de luz Philips Hue Play permite fascinantes experiencias de luz incluso cuando ves televisión.

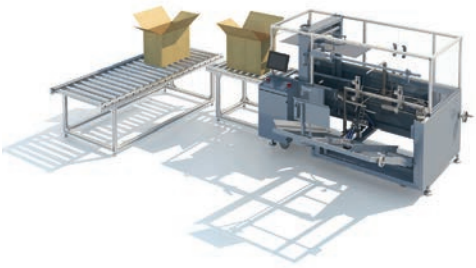


Philips MasterConnect LEDtube cuenta con tecnología de red de malla inalámbrica para sistemas de iluminación en red.

Productos

Las máquinas independientes se pueden automatizar de forma eficiente con las soluciones de Weidmüller.





Weidmüller u-mation: los sistemas de fabricación se pueden automatizar utilizando el u-control 2000 y los módulos u-remote con clase de protección IP 67. Derecha: por ejemplo, un erguidor de cartón.

Automatización descentralizada

Las máquinas independientes, como los montadores de cartón, funcionan de forma independiente y sin conexión a un sistema de nivel superior. Esto los hace extremadamente versátiles y requiere una solución de automatización descentralizada que permita el control autónomo de la máquina.

Las aplicaciones de control descentralizado se pueden implementar de manera eficiente y cómoda utilizando la cartera modular de hardware y software de Weidmüller. Para el control principal de una máquina independiente, el acoplador de bus de campo u-remote es simplemente reemplazado por el controlador u-control 2000, y el controlador se combina con el software de ingeniería de estudio u-create.

El software basado en CODESYS se utiliza para configurar y controlar máquinas independientes de acuerdo con estándares internacionalmente probados; Por lo tanto, el estudio u-create representa una ventaja decisiva en la programación flexible y modular de soluciones de automatización. La arquitectura Linux abierta también permite la instalación de módulos de software individuales y el diagnóstico simple y la simulación 3D de las máquinas.

El controlador u-control 2000 se basa en el diseño compacto del acoplador de bus de campo de la familia u-remote, y puede reemplazar este uno a uno, ahorrando así espacio y ofreciendo la máxima flexibilidad para aplicaciones de automatización individuales. U-control 2000 es compatible con varios componentes de la cartera de u-mation y también ofrece la opción de conectar módulos de E/S u-remoto directamente.

www.weidmueller.com

Productos

Una herramienta de prensado flexible

La herramienta de crimpado de Haupa alimentada por batería universal "US-6MSys" consta de un cuerpo principal y cuatro cabezales diferentes para engarzar, cortar y perforar, por lo que está perfectamente equipado con una sola herramienta.

Es muy fácil cambiar las cabezas por medio de dos pines extraíbles. La carga de prensado es de 60 kN y la presión de trabajo 700 bar. Además, la carga de la batería solo tarda unos 30 minutos.

Gracias a la tecnología del sensor, el usuario tiene control directo sobre el resultado de la presión. Si el LED es verde, el prensado se completó de serie y el motor se ha detenido. Si la luz es roja y se puede escuchar un tono de zumbido, la pulsación se interrumpió antes de la finalización y es deficiente.

Para transportar el sistema fácilmente, el cuerpo principal, incluyendo la batería HAUPA, el cargador y los cuatro cabezales se entregan en una robusta caja de apilamiento SysCon.

www.haupa.com



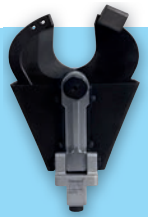
Derecha el cuerpo principal » US-6M«



Cabezal de prensado »U-KO-6« 6 – 300 mm²



Cabezal de prensado »U-KDE240-6« 16 - 240 mm²



Cabezal de corte »U-KS6-S50« Ø 50 mm



Cabezal de punzonado »U-S-6« 360° giratorio






FEGIME Day

28. JUNE . 2019

Ya hemos recibido algunas grandes fotos del Día FEGIME 2019. Aquí hay una pequeña vista previa con más a seguir en la próxima edición de FEGIME Voice.





Crecimiento

Electroglobal se convierte en miembro de FEGIME Rumania

FEGIME también se está expandiendo en el sureste: Electroglobal se convirtió en miembro de FEGIME Rumania el 1 de abril. El grupo cuenta ahora con cuatro accionistas con más de 350 empleados y sucursales en nueve grandes ciudades. Las empresas generan una facturación total de 70 millones de euros y tienen una cuota de mercado del 12%.

Electroglobal fue fundada en 2004 por Radu C. Ciorba y Csaba S. Maksay y se ha convertido en un especialista para la Industria 4.0. Algunos de nuestros proveedores preferidos son proveedores y clientes de Electroglobal. El equipo experimentado ofrece servicios complejos que incluyen consulta de sistemas, diseño eléctrico, iluminación, automatización, desarrollo de software, soporte técnico, puesta en marcha y construcción de gabinetes de interruptores, por no mencionar más de 100.000 artículos de almacén, muchos de los cuales provienen de proveedores estratégicos de FEGIME.

Florin Niculae, Presidente de FEGIME Rumania y miembro del Bod desde el Congreso de Niza dijo: "Estamos encantados de poder dar la bienvenida a Electroglobal a la familia FEGIME; este es un desarrollo muy positivo para nosotros. Su experiencia en el sector industrial amplía la cartera de productos y servicios que nuestro grupo puede suministrar a nuestros clientes en toda Rumania".

REUNIONES

18.09. – 20.09.19	Asamblea General, Riga
13.10. – 19.10.19	FEGIME Academy, FAMP Module 6, Barcelona
24.10. – 25.10.19	BID, en línea
19.11. – 20.11.19	IT-Reunión, Múnich (Freising)
20.11. – 22.11.19	Junta de accionistas, Múnich (Freising)
03.12.19	FEGIME Future, Reunión Interna, Aeropuerto de Múnich

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