FEGIME

www.fegime.com

voice

NEWSLETTER
01.2019



Od redakcji

Serdecznie witam Was jako nowy prezes FEGIME. Pytanie: jakie możliwości ma prezes FEGIME? Odpowiedź brzmi: może zgłaszać sugestie na kolejny rok, wraz z kolegami uczestniczyć w pracach Zarządu, a przede wszystkim – może składać podziękowania w imieniu całej Grupy FEGIME.

Chciałbym podziękować siedzibie głównej oraz naszym przyjaciołom z Francji za zorganizowanie Kongresu w Nicei! Miasto jest przepiękne, a spotkanie było wyjątkowo inspirujące. Dziękuję również Willemowi Schuurmanowi za wszystko, co dla nas zrobił jako poprzedni prezes FEGIME. Dzięki swojemu doświadczeniu i pomysłom, Willem był wyjątkowym wsparciem dla naszej społeczności. Jedna z jego myśli jest dla mnie szczególnie istotna: nie możesz naśladować innych!

Tę właśnie ideę w tak imponujący sposób zaprezentował nasz Kongres: wszystko co robimy, zawdzięczamy ludziom, ich indywidualnym umiejętnościom i ciężkiej pracy. Dotyczy to w szczególności rozwoju naszych usług cyfrowych. Maszyny, sztuczna inteligencja i algorytmy nie zdałyby się na wiele bez ludzkiej inteligencji, pracy i nieustannego monitorowania potrzeb i oczekiwań naszych klientów.

Dzięki naszej społeczności – bardzo silnej, jak pokazał nasz Kongres – nie ustępujemy pod względem poziomu cyfryzacji przeciętnej osiąganej przez małe i średnie przedsiębiorstwa, a nawet przez większe firmy. Opracowując strategię FEGIME 2020+ stworzyliśmy solidne podstawy do wprowadzania innowacji w całym sektorze. Jako prezes, już nie mogę się doczekać momentu, gdy zaczniemy wdrażać te radykalne zmiany. A więc bierzmy się do pracy!

Ricardo Gomez

Kongres FEGIME

Podczas Kongresu we Francji, Grupa FEGIME zaprezentowała zarówno zasoby, jak i strategię, która zapewni rozwój firm członkowskich w perspektywie krótko- i średnioterminowej.

16th FEGIME CONGRESS

Silni i cyfrowi

Nasza nazwa to akronim pochodzący z języka francuskiego: FEGIME oznacza „Fédération Européenne des Grossistes Indépendants en Matériel Electrique". Mimo to, bardzo długo czekaliśmy na to, by Kongres FEGIME odbył się właśnie we Francji. Cierpliwość się opłaciła: FEGIME France zasługuje na wielkie „Merci"!

Nicea i Lazurowe Wybrzeże są bajeczne. Rozkoszowaliśmy się cudowną plażą, słońcem i morzem. Wszystko to było wspaniałe, mimo to, tak jak miało to miejsce co dwa lata w przeszłości, przygotowany został również program o odmiennym charakterze – spotkanie w zaciemnionym audytorium. Przekaz był jasny: na zewnątrz oświetlało nas słońce, natomiast wnętrze Sali Kongresowej rozświetlać miały ... >>

Spis treści

Silni i cyfrowi – raport z Kongresu w Nicei 2019. 1

FEGIME Future działa operacyjnie – FEGIME Polska opracowało program mający na celu włączenie FEGIME Future do prac Organizacji Krajowej. 4

Kontynuacja rozwoju – FEGIME Hellas & Cyprus świadczą doskonałe usługi już w 65 oddziałach 5

Dobry przykład dla innych – nagrody dla FEGIME UK za udane szkolenie. 5

Wychodząc zmianom naprzód – obiecujące projekty FEGIME España: nowa aplikacja i rozwój marketingu w sektorze fotowoltaicznym. 6

Słońce zaświeciło nad wschodnią częścią globu – zeszłoroczny imponujący rozwój FEGIME Finland & Baltics. 6

Technologia jutra – Przedstawiciele FEGIME Future odwiedzili firmy Phoenix Contact i Weidmüller, gdzie przyglądali się trendom biznesowym i technologicznym. 7

Raporty z Cimco, Eaton, Energizer, Haupa, HellermannTyton, Ledvance, Mennekes, OBO, PROTIQ, Schneider Electric, Signify, Theben, TT Plast, Weidmüller i Zamel 8 – 16

Electroglobal zostaje członkiem grupy FEGIME Romania – FEGIME Romania świętuje tegoroczny rozwój grupy. 17

Spotkania 17



Gospodarze: Dimitri Both i Corinne Gimenez omawiają rozwój FEGIME France. Sytuacja wygląda podobnie w innych krajach członkowskich FEGIME.



FEGIME jest grupą działającą globalnie: Santiago Rial i Fernando Gonzalez z Argentyny przedstawiają nowego członka FEGIME Latam.



David Garratt, Dyrektor Zarządzający FEGIME, wita 350 gości z 27 krajów na 16. Kongresie FEGIME.

>> ...nasze pomysły. Uczestnikom przedstawiono wyjątkowy program. Spotkanie dotyczyło cyfryzacji sektora elektrycznego oraz strategii FEGIME. Nigdy wcześniej nasza cyfrowa przyszłość nie wydawała się tak bliska pod względem technicznym. Aby zbliżyć się do niej jeszcze bardziej, firmy rodzinne wchodzące w skład FEGIME przygotowały wyjątkowy zestaw narzędzi, któremu podczas Kongresu nadano nazwę. FEGIME Connect to program cyfrowy, który ma na celu zagwarantowanie hurtownikom zrównoważonej przyszłości poprzez wykorzystanie wszystkich możliwości cyfryzacji.

Dobrym przykładem jest ELECTROtools: aplikacja, która oblicza wzory i podaje informacje techniczne dotyczące produktów. Jej użytkownicy mają również możliwość odwiedzenia sklepu internetowego swojego hurtownika FEGIME. Jednocześnie mogą oni także korzystać z największej w Europie bazy danych wyrobów elektrycznych. W ten sposób sprzedajemy kolejne produkty. Obsługujemy każdy rodzaj zakupów internetowych. Dzięki wykorzystaniu oprogramowania EDI możliwa jest ponadto elektroniczna wymiana dokumentów. Wszystkie aspekty kupna i sprzedaży są ze sobą połączone. A jako większościowy akcjonariusz firmy Geneon dostarczającej oprogramowanie, FEGIME nadal będzie wprowadzać innowacyjne rozwiązania. Staramy się skorzystać z jak największej liczby możliwości – taka jest myśl przewodnia „Strategii 2020+" przedstawionej przez Zarząd.

„Koniec ze sprzedażą rzeczy!"

Czy wszystko stanie się cyfrowe? Nie – a nasz Kongres był tego najlepszym przykładem. Trudno o coś bardziej motywującego (a przy tym interesującego) niż osobista wymiana informacji i wrażeń. Co więcej, podczas tego rodzaju spotkań można się wiele nauczyć. Za przykład może posłużyć nam hasło: „Koniec ze sprzedażą rzeczy!". Na ekranie jest ono płaskie, pozbawione wyrazu. Ale jeśli profesor Carlo Alberto Carnevale Maffè z całą mocą wypowiada je ze sceny, zaczyna to dawać do myślenia. Profesor z Mediolanu omówił zmiany będące wynikiem procesu cyfryzacji. Produkty fizyczne tracą na znaczeniu, podczas gdy coraz ważniejszą rolę ogrywają oprogramowanie i usługi oraz opcje łączenia produktów i usług. Trend kreowania nowych modeli biznesowych tego rodzaju nosi nazwę serwicyzacji. Przykład: klient nie kupuje już sprężarki, ale usługę dostawy sprężonego powietrza. Jest to całkowicie nowy sposób myślenia.

Oczywiście, w przyszłości nadal będziemy sprzedawać rzeczy, ale sprzedaż ta odbywać się będzie na zupełnie nowych zasadach. Co będzie to oznaczało dla hurtowni elektrycznych? Być może na przykład odejście od składowania towarów na rzecz przechowywania i tworzenia pomysłów.

Silny rozwój w skali globalnej

Baza danych FEGIME jest tylko jednym z przykładów współpracy wszystkich hurtowników elektrycznych należących do grupy FEGIME. Jest to wyjątkowe zjawisko wśród MŚP: – Jesteśmy czymś więcej niż tylko grupą nabywców – stwierdza David Garratt, Dyrektor Zarządzający FEGIME. – Opracowujemy najlepsze narzędzia cyfrowe dla naszych firm rodzinnych, aby mogły kontynuować swoją działalność jako pionierzy cyfrowej transformacji.

Ścisła współpraca pomiędzy członkami FEGIME zyskuje uznanie na arenie międzynarodowej, co w konsekwencji stymuluje nasz rozwój: na kongresie poznaliśmy naszych nowych kolegów z Argentyny. Santiago Rial i Fernando Gonzalez zaprezentowali oddział FEGIME Latam, który został uruchomiony 1 stycznia. Dodatkowo, do dalszego rozwoju przyczyniło się kilka nowych przedsiębiorstw z Europy Wschodniej.

Rozwój zewnętrzny przekłada się na silny rozwój wewnętrzny. Tę zależność można zaobserwować na przykładzie FEGIME France. Rynek francuski jest zdominowany przez międzynarodowe korporacje; w tym trudnym środowisku nasi francuscy koledzy uzyskali w ubiegłym roku wzrost na poziomie 7,8%, czyli 6% powyżej średniej rynkowej. Mamy nadzieję, że taka tendencja się utrzyma!

W stronę dynamicznej przyszłości

Do 2022 roku ponad 500 000 właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw w Niemczech będzie poszukiwało swojego następcy – podobnie będzie to wyglądać w innych krajach. Pytanie brzmi: jak zabezpieczyć swoją przyszłość, chcąc jednocześnie pozostać niezależną firmą rodzinną? Aby odpowiednio podejść do tego problemu, FEGIME opracowało program FEGIME Future – podczas Kongresu w Nicei ta międzynarodowa grupa robocza omówiła kierunek rozwoju firm rodzinnych. Choć nie zdawali sobie z tego sprawy, uczestnicy Kongresu korzystali tym samym z wiedzy zdobytej przez członków Fegime FUTURE w ubiegłym roku, kiedy to grupa spotkała się z profesorem Carnevale Maffè na Uniwersytecie Bocconi. Teraz został on zaproszony do wzięcia udziału w Kongresie w charakterze prelegenta.

W trakcie swoich szkoleń członkowie grupy poznali również profesora Jeana Vanhoegaerdena z Ashridge Business School w Anglii. Profesor Vanhoegaerden jest psychologiem. W humorystyczny i przejrzysty sposób opowiedział, jak przygotować się do cyfrowej transformacji. Problem polega na tym, że postęp technologiczny jest bardzo szybki, dlatego ludziom trudno jest za nim nadążyć. W tym przypadku trzeba wykazać się cierpliwością. Jak powiedział Jean Vanhoegaerden: – Dziecko przychodzi na świat po dziewięciu miesiącach bez względu na to ile osób jest zaangażowanych w ten proces.

Nasza podróż w cyfrową przyszłość trwa. David Garratt ogłosił: – W 2021 roku Kongres odbędzie się w Rydze. – Z pewnością będzie to ciekawe wydarzenie, bo jeśli chodzi o cyfryzację, Łotwa należy do Ligi Mistrzów.





Tak jak miało to miejsce w poprzednich latach, po raz kolejny jestem pod wrażeniem przyszłościowego podejścia FEGIME do prowadzonej działalności. W szczególności aktualne wyzwania związane z cyfryzacją wymagać będą od nas współpracy. Będzie to mój ostatni kongres, ponieważ 1 października przechodzę na emeryturę. Korzystając z okazji, chciałbym bardzo podziękować za wspaniałą współpracę i życzyć FEGIME oraz mojemu następcy, panu Alexandrowi Frischowi, wszelkich sukcesów i powodzenia.

Jörn F. Sens, Senior VP Siemens Distributors Account Managements

Gratulacje FEGIME, znowu się udało! Podczas kongresu panowała atmosfera przedsiębiorczości, odpowiedzialności i współpracy między firmami rodzinnymi. Do tego mogliśmy czerpać przyjemność ze swojego towarzystwa. Wzajemne zaufanie, wymiana najlepszych praktyk i cyfryzacja są niezwykle ważne dla łączenia naszych sił i wzniesienia naszej współpracy na kolejny poziom!

Rob van Veen, Vice President E&I, Prysmian

Wydarzenie w Nicei było wyjątkowo udane, zwłaszcza biorąc pod uwagę Strategię 2020+ FEGIME. Członkowie FEGIME wypowiedzieli się pozytywnie na temat narzędzi, które mogłyby zostać wykorzystane w celu przyciągnięcia uwagi naszych klientów na dłużej. Kongres po raz kolejny zaznaczył, iż FEGIME promuje globalne relacje poprzez wymianę doświadczeń i informacji.

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

Wrażenia z kongresu



Jak Grace Kelly i Cary Grant w filmie „Złodziej w hotelu" zostaliśmy zaproszeni do malowniczo położonego, legendarnego hotelu Negresco w Nicei, aby w relaksującej atmosferze tego miejsca poznać partnerów FEGIME z całego świata. Program Kongresu oraz wydarzenia organizowane przez FEGIME pokazały stopień zaawansowania oraz globalny zakres działań podjętych przez członków FEGIME, mających na celu przygotowanie się do nadchodzących zmian we wszystkich aspektach sektora. Czy to w wymiarze cyfrowym, czy też zwyczajnie, po ludzku: FEGIME to rodzina!

Frank Dahl, Head of International Key Account, OBO Bettermann

To było wspaniałe spotkanie, podczas którego zaprezentowano rodzinne organizacje handlowe i omówiono odpowiednie wyzwania z zakresu EWS, tworząc tym samym solidne podstawy oraz zabezpieczając przyszłość kolejnych pokoleń. Kongres był bardzo pokrzepiającym wydarzeniem.

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

Organizatorzy Kongresu FEGIME po raz kolejny osiągnęli doskonałą równowagę pomiędzy sesjami informacyjnymi, które zapewniły słuchaczom wgląd w strategie biznesowe FEGIME na przyszłość, a stworzeniem uczestnikom wielu możliwości rozbudowania sieci kontaktów. Dzięki temu połączeniu spotkanie było wyjątkowe. Wisienką na torcie była cudowna sceneria Lazurowego Wybrzeża.

Erol Kirilmaz, Vertriebs- und Marketingleiter, LEDVANCE

Możliwość wzięcia udziału w Kongresie FEGIME w Nicei była dla nas naprawdę wspaniałym doświadczeniem. Koncentrując się na temacie cyfryzacji wymieniliśmy się informacjami dotyczącymi trendów i potrzeb rynku, jak również doświadczeniami i pomysłami na to, jak poprowadzić nasze przedsiębiorstwa i partnerstwa w jasną i cyfrową przyszłość. Drodzy przyjaciele z FEGIME, wykonaliście kawał dobrej roboty – zostałem 'sfegimizowany'!

Frank Suntinger, Senior Global Key Account Manager, Signify

Spotkanie z entuzjastyczną i silnie zintegrowaną rodziną FEGIME zaowocowało wymianą wielu cennych informacji. Połączmy siły, by wspólnie zebrać owoce cyfrowej transformacji!

Jean-François Fredon, Legrand Business Support





FEGIME Polska

Grupa FEGIME Polska opracowała program mający na celu włączenie FEGIME Future do prac organizacji krajowej.



Na spotkaniu FAMP w Mediolanie: członkowie polskiej grupy FEGIME Future.

FEGIME Future działa operacyjnie

Liczba młodych polskich hurtowników zaangażowanych w działania FEGIME Future w ostatnich latach znacznie wzrosła. Członkami FEGIME Future są aktualnie przedstawiciele niemal wszystkich hurtowni należących do FEGIME Polska – jest to efekt strategii przyjętej przez naszych kolegów z Polski kilka lat temu. Plan zakładał, aby FEGIME Future było wspierane na poziomie krajowym w celu umożliwienia jego członkom zaangażowania we wspólne przedsięwzięcia i codzienne działania biznesowe. Grupa z FEGIME Polska opracowała program szkoleniowy omawiający różne dziedziny, w tym działania strategiczne i operacyjne, jak również szkolenia i wymianę najlepszych praktyk.

Poziom strategiczny

Członkowie FEGIME Future są również zapraszani na spotkania udziałowców, dzięki czemu mogą uczestniczyć w procesie wdrażania strategii FEGIME Polska. – W ten sposób kolejne pokolenie menedżerów może wykonywać swoją pracę oraz lepiej zrozumieć nasz rozwój i miejsce na rynku – mówi Marta Kulza, CEO FEGIME Polska. – FEGIME Future pomaga nam również we wprowadzaniu zmian w naszych strukturach oraz realizacji kolejnych projektów: przedstawiciele młodego pokolenia są bardzo otwarci na nowe technologie i nie są jeszcze przywiązani do rutyny. Dzięki temu członkowie FEGIME Future są doskonałymi ambasadorami naszych nowych projektów.

Działania operacyjne

Członkowie FEGIME Future współpracują ze sobą (na przykład w grupach roboczych) podczas kwartalnych spotkań dyrektorów ds. zakupów lub na spotkaniach z dostawcami. – Doświadczenia, które zdobywamy są dla nas bardzo cenne; aktywnie uczestniczymy w pracy grupowej i coraz bardziej angażujemy się w aktualnie prowadzone projekty – wyjaśnia Piotr Skoczylas, członek FEGIME Future i dyrektor ds. zakupów w firmie członkowskiej Libra. – Angażujemy się również w proces opracowywania nowych narzędzi dla grupy, które przydają się także podczas naszej codziennej pracy oraz w komunikacji z resztą zespołu.

Networking z producentami

Ostatnia część programu poświęcona była szkoleniom dla FEGIME Future, w których wzięli udział dyrektorzy ds. zakupów FEGIME Polska i ich preferowani dostawcy. Tegorocznym gospodarzem szkolenia była firma Signify. W ciągu dwóch dni omówiono i przeanalizowano sprawy rynkowe i kwestie związane z technologią: globalne trendy w branży oświetleniowej, aktualną współpracę z Signify, ofertę nowych rozwiązań i ich zastosowań oraz zmiany technologiczne – wszystko z uwzględnieniem warunków na polskim rynku, w tym otoczenia makroekonomicznego.

– Najważniejsze jest, by zapewnić nowemu pokoleniu możliwość wymiany doświadczeń z profesjonalistami z firm należących do naszej grupy oraz będących naszymi dostawcami. Istotne jest również pozyskiwanie wiedzy w oparciu o ich doświadczenia – mówi Marta Kulza. Przez całe dwa dni szkolenia oprócz kierowników technicznych byli: z nami Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Handlowy – Tomasz Książek oraz nasz Key Account Manager – Rafał Olborski. To wskazuje, na najwyższą rangę spotkania oraz wsparcie przez Signify strategicznego procesu wdrażania sukcesorów w FEGIME. Dzięki takim spotkaniom członkowie FEGIME Future poznają lokalne uwarunkowania naszej branży, które mają wpływ na pracę w ich firmach rodzinnych. Jednym z efektów programu wymiany jest współpraca młodszego pokolenia ze specjalistami ze spółek wchodzących w skład FEGIME Polska.

www.fegime.pl



Element strategii: członkowie FEGIME Future współpracują ze starszym pokoleniem i są przez nie wspierani.



Warsztaty (od lewej): Michał Ciskowski (Acel), Piotr Skoczylas (Libra), dyrektorzy ds. zakupów: Marcin Pogoński (Asaj) i Roman Trawicki (Acel).



Świetne relacje: zdjęcie grupowe po spotkaniu, którego gospodarzem była firma Signify.

FEGIME Hellas & Cyprus

Nasi koledzy z Grecji donoszą o dalszym rozwoju, zaangażowaniu w wykorzystanie energii słonecznej oraz wielu otrzymanych nagrodach.



Nikos Kafkas (drugi z lewej) odbiera nagrodę „Growth Award". Oddziały na Mykonos i Tinos są również nowoczesne oraz współgrają z identyfikacją wizualną FEGIME Hellas & Cyprus.

Kontynuacja rozwoju

Praktycznie w każdym zakątku Grecji można zaobserwować, w jaki sposób funkcjonuje nowoczesna hurtownia ze sprzętem elektrycznym. Dotyczy to również wysp Mykonos i Tinos, gdzie FEGIME Hellas & Cyprus niedawno otworzyło nowe oddziały. Obecnie FEGIME posiada ich w Grecji 65, a liczba ta ma wkrótce wzrosnąć. Każdy oddział posiada bogatą ofertę produktów z dziedziny instalacji elektrycznych, oświetlenia, zarządzania energią, energooszczędności oraz wielu innych. Wysoko wykwalifikowani specjaliści gwarantują, iż elektrycy, firmy i klienci końcowi otrzymają odpowiednie rozwiązania.

Nasi przyjaciele z Grecji są również aktywni na polu nowych technologii, inwestując obecnie w fotowoltaikę. W kwietniu ogłoszone zostało utworzenie spółki joint venture z marką Huawei. Celem zawiązania spółki była sprzedaż inwerterów, w tym urządzeń pochodzących od dystrybutora SKE Austria. W centrum uwagi znalazły się średniej wielkości oraz duże systemy fotowoltaiczne, a klienci, oprócz dostaw, skorzystają również z certyfikowanego wsparcia technicznego.

Poziom rozwoju osiągnięty przez grupę FEGIME Hellas & Cyprus został nagrodzony w konkursie „Growth Awards", zorganizowanym po raz trzeci przez Eurobank i Grant Thornton. Spośród ośmiu tysięcy uczestników, nagrody otrzymało siedem firm, w tym FEGIME Hellas & Cyprus. Nasi greccy koledzy pozostają również jednym z najlepiej ocenianych pracodawców i po raz piąty otrzymali wyróżnienie dla jednego z najlepszych miejsc pracy w Grecji (patrz: FEGIME Voice 1/2018). Nagrodę wręczył przedstawiciel „Great Place to Work Institute Hellas".

Kolejne nagrody zostały rozdane podczas gali Sales Excellence Awards 2019. Doskonała sprzedaż i obsługa najważniejszych klientów zostały uhonorowane „złotą" nagrodą, a projekt powiększenia sieci oddziałów zdobył nagrodę „srebrną".

www.fegime.gr

FEGIME United Kingdom

Nagrody dla FEGIME UK za udane szkolenie

Dobry przykład dla innych

Alan Reynolds był zaangażowany w szkolenia od momentu objęcia stanowiska Dyrektora Zarządzającego FEGIME w Zjednoczonym Królestwie w 2014 roku. Dla Alana niezwykle ważny jest również program szkoleniowy opracowany przez angielskie Stowarzyszenie Dystrybutorów Sprzętu Elektrycznego (EDA) we współpracy z producentami. Program wszedł w życie w 2018 r. Składa się on z 12 modułów, obejmujących wszystkie obszary sektora sprzętu elektrycznego. Alan Reynolds nie tylko poprowadził dwa moduły, lecz również ukończył cały program z doskonałymi wynikami. – Zawsze należy dawać dobry przykład – stwierdził. Podczas marcowego spotkania zorganizowanego przez EDA przyznano Alanowi dwie nagrody – za osiągnięcia i zaangażowanie. – Alan był jedynym ambasadorem naszego programu, który poprowadził dwa moduły oraz ukończył wszystkich 12, w tym 10 z wyróżnieniem – powiedziała Margaret Fitzsimons, CEO EDA.



Alan Reynolds (z lewej) odbiera nagrodę od prezydenta EDA Chrisa Gibsona.



Jack Marriott (w środku) z firmy KEW Electrical odbiera wyróżnienie „Wybitny stażysta".

Przedstawiciele młodego pokolenia FEGIME UK również mają się czym pochwalić. Jack Marriott z firmy KEW Electrical otrzymał nagrodę „Wybitny stażysta". – Jack stał się jednym z najważniejszych członków zespołu; jest pełen entuzjazmu i chęci do nauki – stwierdzili przedstawiciele jego przedsiębiorstwa. – Z łatwością udało mi się przejść szkolenie, okazało się ono jednak znacznie bardziej skomplikowane, niż się spodziewałem – powiedział Marriott. – Mam teraz zdecydowanie lepsze perspektywy zawodowe.

www.fegime.co.uk

FEGIME España

Obiecujące projekty FEGIME España: nowa aplikacja jako narzędzie do rozwoju marketingu w sektorze fotowoltaicznym.



Wychodząc naprzeciw zmianom

Aplikacja jest najlepszym i najbardziej kompletnym rozwiązaniem tego rodzaju na rynku hiszpańskim. FEGIME España opracowało aplikację Electrika, która umożliwia użytkownikom łączenie się z naszą bazą danych i oprogramowaniem naszych członków poprzez interfejs API. Użytkownik będzie mógł szybko obejrzeć produkty, skanować kody kreskowe za pomocą aparatu w telefonie, przeglądać dane techniczne produktu oraz sprawdzać jego cenę i dostępność w magazynie – wszystko w czasie rzeczywistym.

Wykonawcy instalacji elektrycznych również mogą korzystać z aplikacji, dzięki której będą mogli zaproponować swoim klientom ofertę dopasowaną do ich indywidualnych potrzeb, przystąpić do programu lojalnościowego i korzystać z promocji. Karty danych produktu są podlinkowane do istniejącej aplikacji „ELECTROtools".

Intuicyjna obsługa oprogramowania idzie w parze z innowacyjnymi funkcjami, w jakie wyposażono aplikację; oprogramowanie dostosowuje się do potrzeb klienta, ułatwiając korzystanie z aplikacji niezależnie od posiadanego urządzania lub systemu operacyjnego. Aplikacja będzie dostępna w wersjach na system iOS i Android.

Energia fotowoltaiczna na własne potrzeby

W marcu oddział FEGIME España zorganizował spotkanie informacyjne z udziałowcem „ELECTROFIL OESTE" na temat fotowoltaiki, które okazało się ogromnym sukcesem: uczestniczyło w nim 55 przedstawicieli dziesięciu udziałowców. Przyczyn tego dużego zainteresowania można dopatrywać się w zmianach w ustawodawstwie hiszpańskim. Do tej pory, na energię elektryczną produkowaną z systemów fotowoltaicznych na własne potrzeby nakładany był „podatek od słońca". Jego zniesienie umożliwiło popularyzację tego przyjaznego dla środowiska procesu wytwarzania energii elektrycznej.

Jesús Dueñas, kierownik działu wydajności energetycznej w firmie ELECTROFIL SUMA, wraz z dwoma kolegami zaprezentował technologię wykorzystywaną w procesie wytwarzania energii elektrycznej z zastosowaniem systemów fotowoltaicznych oraz możliwości, jakie oferuje tego rodzaju rozwiązanie, szczegółowo opisując sposób funkcjonowania systemu fotowoltaicznego – od panelu poprzez inwerter aż po akumulator. Wyjątkowo interesujące okazały się szczegółowe informacje dotyczące nowego prawa oraz sposobów na zwiększenie poziomu produkcji własnej energii elektrycznej.

Nasi koledzy z Hiszpanii przygotowali specjalny katalog, którego zadaniem jest wspieranie działań marketingowych, dostarczanie danych na temat technologii systemów fotowoltaicznych i ich zastosowania w budynkach mieszkalnych, a także w sektorze usług, przemysłu oraz rolnictwa.

www.fegime.es





Po lewej: okładka katalogu.

Po prawej: zdjęcie uczestników spotkania poświęconego fotowoltaice.

Rozwój

Słońce zaświeciło nad wschodnią częścią globu

Początek tego roku okazał się świetnym okresem dla FEGIME na całym świecie. W styczniu w Argentynie rozpoczęło działalność FEGIME Latam. Jednak bardzo szybko rozwijają się również inne kraje, zwłaszcza w Europie Wschodniej. Na początku 2019 roku FEGIME Ukraine z wielką radością przywitało nowych członków: do grupy dołączyły cztery nowe hurtownie, zwiększając tym samym łączną liczbę udziałowców do dziesięciu, a obroty – o imponujące 40%.

FEGIME Finland & Baltics odniosło z kolei sukces na Białorusi: do stowarzyszenia przystąpiła złożona z trzech przedsiębiorstw grupa Overdrive Electro.

Jednak Dennis Belajevs, Dyrektor Zarządzający, nie miał czasu na świętowanie, ponieważ grupa nadal prężnie się rozwija. Ostatnio powitała w swoich szeregach trzy nowe przedsiębiorstwa z Łotwy i Litwy: Energokomplekss, EK Sistemas oraz Elektros Iranga zyskali status członka od 1 stycznia bieżącego roku. Powyższe przedsiębiorstwa mają swoje siedziby w Rydze i Poniewieżu oraz są liderami rynku w swojej branży. Ich oferta obejmuje szeroki wachlarz produktów z sektora niskiego, średniego i wysokiego napięcia, rozwiązań użytkowych i automatyki przemysłowej.

FEGIME wzmocniło swoją pozycję także w Estonii. Estońska firma Viru Elektrikaubandus jest również traktowana jako członek grupy od 1 stycznia bieżącego roku. Viru Elektrikaubandus AS jest firmą rodzinną z biurami sprzedaży w Tallinie, Rakvere, Tartu i Narwie. Jej klientami są najczęściej przedstawiciele branży przemysłowej oraz branży budowy szaf sterowniczych.

Ten kierunek rozwoju przyniósł szczególną satysfakcję Dennisowi Belajevsowi: – Estonia była ważna dla FEGIME już od czasu utworzenia stowarzyszenia, tj. od 2008 roku. Viru Elektikaubandus jest naszym pierwszym członkiem z Estonii. Zrzeszając 13 hurtowni i osiągając obroty na poziomie 175 milionów euro w 2018 roku, jesteśmy wiodącą grupą w naszym regionie.

FEGIME Future

Gospodarzami wiosennego spotkania FEGIME Future były firmy Phoenix Contact i Weidmüller. Prowadzone na spotkaniu dyskusje dotyczyły głównie trendów technologicznych oraz nowych modeli biznesowych.



Grupa FEGIME Future w Phoenix Contact.

Technologia jutra

Grupa FEGIME Future jest szczególnie zainteresowana najnowszymi osiągnięciami technicznymi i gospodarczymi. Tej wiosny młodzi przedstawiciele naszych hurtowni sprzętu elektrycznego po raz drugi odwiedzili dostawców-partnerów FEGIME – firmy Weidmüller i Phoenix Contact. Tematem rozmów były przede wszystkim technologie cyfrowe opracowane przez gospodarzy oraz sposób tworzenia nowych modeli biznesowych związanych z zastosowaniem tych technologii.

Automatyzacja budynków i druk 3D

Pierwsze spotkanie odbyło się w siedzibie Phoenix Contact. Celem przedsiębiorstwa jest uzyskanie statusu „Cyfrowej Firmy Przemysłowej" (ang. Digital Industrial Company). Aby zrozumieć, co oznacza to pojęcie, wystarczy przyjrzeć się sposobowi funkcjonowania zakładu w Bad Pyrmont: budynek sterowany jest przez najnowocześniejszy system automatyki budynkowej oparty na IoT (Internecie Rzeczy). Jest to rozwiązanie podobne do smart home, wykracza jednak poza jego podstawowe możliwości. Oto kilka przykładów: użytkownicy mogą sterować poszczególnymi elementami w pomieszczeniu (ogrzewanie, oświetlenie, rolety/żaluzje itp.) za pomocą aplikacji MYEMALYTICS i za pośrednictwem sieci WLAN. W miejscach przeznaczonych do siedzenia kanapy zostały wyposażone w czujniki, które włączają światła, gdy osoba znajdująca się w pomieszczeniu na nich usiądzie. Windy „uczą się", o jakich porach dnia powinny czekać na górze, a kiedy na dole, tak, aby zapewnić ich optymalne wykorzystanie oraz zrównoważone obciążenie pracą. Korzystanie z drzwi wejściowych jest monitorowane pod kątem konieczności przeprowadzenia konserwacji prognostycznej.

System ten jest droższy niż technologia konwencjonalna – rekompensatę stanowi jednak zmniejszenie kosztów konserwacji o 50%. Z handlowego punktu widzenia najważniejsze są koszty eksploatacji. Konserwacja prognostyczna jest również interesująca z technologicznego punktu widzenia: stałe monitorowanie instalacji pozwala użytkownikom na wykrycie nieprawidłowo działających elementów lub ryzyka wystąpienia usterki. W ten sposób można uniknąć kosztownych przerw w produkcji. Konserwacja prognostyczna już od dawna stanowi ważny element inżynierii mechanicznej, a obecnie jest również istotna dla sektora automatyki budowlanej.

Jednak najlepsze jest prawdopodobnie jeszcze przed nami. Blomberg to miasto, w którym znajduje się siedziba nie tylko firmy Phoenix Contact, ale też PROTIQ – spółki będącej częścią grupy Phoenix Contact, specjalizującej się w produkcji addytywnej (druku 3D). Więcej informacji znaleźć można na kolejnej stronie newslettera.

Automatyzacja stosowana w budowie szaf rozdzielczych

Spotkanie z firmą Weidmüller nie odbyło się tym razem w siedzibie firmy, ale w Budapeszcie. Siedem lat temu głównym tematem spotkania była produkcja; od tego czasu jednak wiele się zmieniło. Tym razem nie skupiano się na produktach, lecz na technologiach i usługach cyfrowych. Głównym punktem programu były warsztaty poświęcone roli usług konsultingowych i cyfrowych.

– Jakie jest Państwa pierwsze skojarzenie po usłyszeniu nazwy Weidmüller? – Tym pytaniem Sebastian Durst, Wiceprezes Wykonawczy w Dziale Szaf Rozdzielczych, otworzył swoją prezentację. Wszyscy odpowiedzieli zgodnie: złączki szynowe. Firma Weidmüller jest rzeczywiście znana ze swoich złączek szynowych, które od dziesięcioleci są najlepiej sprzedającymi się produktami tej spółki, a niedawno zostały nagrodzone za projekt. Jednak pod koniec spotkania stało się jasne, że nasz partner ma więcej do zaoferowania... co przedstawił na filmie.

Robot porusza się w górę i w dół między szafami i magazynami, umieszcza odpowiednie komponenty na szynach DIN, przenosi w miejsce naniesienia nadruków laserowych, a ostatecznie instaluje je w szafie, zgodnie z zaprogramowanym projektem... a wszystko to bez udziału człowieka!

Na filmiku przedstawiony został klient firmy Weidmüller z południowej części Niemiec, który produkuje szafy rozdzielcze dla największych sieci handlowych. Wszystkie produkty Weidmüller są dostosowane do obsługi przez robota.

Podczas jednego z warsztatów przetestowany został z kolei Weidmüller Configurator (WMC), zaprezentowany przez eksperta firmy, Petera Giesbrechta. WMC umożliwia klientom zamawianie wstępnie zmontowanych produktów, w tym listew zaciskowych lub kompletnych obudów.

Nowe modele biznesowe

Bez względu na to, czy chodzi o konserwację prognostyczną, automatyzację czy druk 3D – szybki rozwój rodzi pytanie, jakie zadania powinny stać się udziałem hurtowni elektrycznej. Kwestia ta była przedmiotem ożywionych rozmów z firmami Phoenix Contract i Weidmüller.

W ramach warsztatów przedstawiciele grupy FEGIME Future pracowali nad stworzeniem modeli biznesowych, które mogłyby zostać wykorzystane podczas codziennych działań hurtowni sprzętu elektrycznego. W niedalekiej przyszłości członkowie FEGIME będą mogli przekazać sobie nawzajem wiele interesujących informacji. Jak pokazał to Kongres w Nicei, teraz, kiedy FEGIME Germany jest jednym z największych udziałowców w działającej w branży IT firmie Geneon, przed członkami grupy otworzyło się wiele nowych możliwości. Ważną rolę odegrają tu badania prowadzone przez FEGIME Future. Podsumowując, w przyszłości klienci nadal będą mieć możliwość zakupu pojedynczych złączek szynowych, ale kluczowymi elementami działalności staną się obsługa klienta i rozwiązania cyfrowe.

Produkcja

Intrygujące możliwości: niemiecka firma PROTIQ GmbH specjalizuje się w produkcji addytywnej, zwanej również drukiem 3D.



Podczas wizyty w firmie PROTIQ, członkowie FEGIME Future podziwiali niesamowite kształty, jakie można uzyskać w technologii druku 3D.

Po prostu drukuj swoje produkty

Firma PROTIQ GmbH z siedzibą w Blombergu została założona w 2010 roku jako zespół kompetencyjny Phoenix Contact Group i specjalizuje się w procesach produkcji addytywnej. Specjaliści zapewniają klientom doradztwo i wsparcie od etapu generowania danych 3D po gotowy prototyp, model lub komponent do produkcji seryjnej.

Użytkownicy mogą przesyłać, konfigurować i zamawiać modele 3D bezpośrednio od PROTIQ lub innego sprzedawcy na platformie www.protiq.com. Oferuje ona szeroki zakres materiałów i technik produkcji, aby zapewnić każdemu klientowi rozwiązanie odpowiednie do jego potrzeb.

Produkcja addytywna, znana również jako druk 3D, obejmuje wszystkie procesy, w wyniku których trójwymiarowe komponenty są wytwarzane warstwa po warstwie z upłynnionego materiału wyjściowego. Główną zaletą tej technologii jest możliwość wykonania złożonych geometrii, pustek czy zagłębień oraz elementów ruchomych w ramach jednego procesu. Druk 3D zapewnia znaczną oszczędność czasu, materiału i kosztów w porównaniu z metodami polegającymi na eliminacji lub przekształcaniu materiałów. Początkowo technologia stosowana była głównie do wytwarzania prototypów, ale z czasem zalety produkcji addytywnej zyskały uznanie i zapewniły jej ugruntowaną pozycję w branży wytwarzania modeli wzorcowych, przystawek narzędziowych i produktów seryjnych z różnych materiałów.

Oprócz indywidualnego doradztwa i usług świadczonych za pośrednictwem platformy, PROTIQ oferuje dodatkowe usługi w zakresie produkcji addytywnej, takie jak szkolenia, wykańczanie (obróbka) wstępnie zmontowanych produktów zgodnie z preferencjami klienta oraz optymalizacja topologii online, co pozwala w ciągu kilku minut zmniejszyć ciężar komponentu.

www.protiq.com

Szkolenia

Szkolenia w nowej Akademii OBO.

Niepowtarzalna okazja poznania produktów OBO

Klienci, którzy kupują produkt marki OBO Bettermann wiedzą, że to nie koniec ich kontaktu z firmą, ponieważ usługa OBO obejmuje również wszechstronny program szkoleniowy. Przez cały rok pod patronatem Akademii OBO odbywają się seminaria, dni planisty i inne wydarzenia – wiele z nich poza siedzibą główną i nie tylko w Niemczech. Jeśli jednak chcesz lepiej poznać OBO, możesz skorzystać również ze szkolenia na terenie nowego kampusu OBO, otwartego w kwietniu w centrali firmy w Menden.

Na powierzchni prawie 300 metrów kwadratowych grupy uczestników mogą „na własne oczy" poznać i przetestować wszystkie produkty OBO. – Najbardziej skuteczna jest praktyka. Pozwala ona klientom szybko przekonać się o funkcjonalności i jakości naszych produktów, a co za tym idzie, że wybór OBO to dobra decyzja – mówi Matthias Gerstberger, Dyrektor ds. Marketingu. Nowy kampus jest podzielony na różne obszary, w których prezentowane są poszczególne grupy produktów. Dzięki dobrej organizacji przestrzeni użytkownicy mają dużo miejsca do pracy.

Dostępni na miejscu specjaliści wyjaśniają zarówno kwestie teoretyczne, jak i kluczowe aspekty instalacji produktów. – Dostarczamy produkty, które wymagają przekazania dodatkowych wyjaśnień, szczególnie w zakresie ochrony przeciwpożarowej i odgromowej. Chcemy więc pokazać klientom, jak w prosty i łatwy sposób korzystać z naszych wyrobów. Mamy na terenie kampusu wszystko, czego trzeba do szczęścia zapalonemu majsterkowiczowi, i spędzamy dużo czasu z naszymi grupami szkoleniowymi – wyjaśnia Andreas König, Dyrektor Międzynarodowego Biura Technicznego, który wraz ze swoim zespołem jest cały czas do dyspozycji uczestników szkoleń.



Nowy kampus OBO w Menden; podobnie wyposażony jest kampus w Bugyi na Węgrzech.

Drugi kampus, w którym również odbywają się szkolenia i warsztaty, funkcjonuje w węgierskiej miejscowości Bugyi niedaleko Budapesztu.

Jeśli masz pytania lub chcesz wziąć udział w szkoleniu w Menden lub Bugyi, wyślij e-mail na adres: ✉ academy@obo.de

www.gardi.pl

gardi

najmniejszy na świecie



nie wymaga wymiany baterii

jakość, która uwodzi

CTW-04 Czujnik tlenku węgla bateryjny

- żywotność czujnika i baterii 10 lat
- najmniejszy czujnik tlenku węgla na świecie
- sygnalizacja optyczna i dźwiękowa alarmu (85dB)
- sygnalizacja niesprawności i końca żywotności czujnika

Zamel Sp. z o.o. | ul. Zielona 27 | 43-200 Pszczyna
tel: +48 32 210 46 65 | fax: +48 32 210 80 04 | e-mail: marketing@zamel.pl | www.zamel.com

zamel

Produkty

Schneider Electric poszerza swój program partnerski i oferuje hurtowniom elektrycznym certyfikat „Dystrybutora Rozwiązań Automatyki Przemysłowej" (IAD).



Pod koniec czerwca zrzeszeni w FEGIME „Dystrybutorzy Rozwiązań Automatyki Przemysłowej" (IAD) wzięli udział w dorocznej imprezie Industry Partner Event organizowanej przez Schneider Electric.

Lepsze rozwiązania dzięki wspólnej pracy

Schneider Electric buduje sieć certyfikowanych dystrybutorów rozwiązań automatyki przemysłowej, aby zapewnić klientom z różnych gałęzi przemysłu idealne połączenie globalnego doświadczenia i lokalnego wsparcia. Inicjatywa opiera się na programie partnerskim „Dystrybutorzy Rozwiązań Automatyki Przemysłowej certyfikowani przez Schneider Electric". Wspiera on dystrybutorów z sektora hurtowni elektrycznych w zarządzaniu zaawansowanymi, złożonymi i indywidualnymi projektami dla swoich klientów.

„Dystrybutorzy Rozwiązań Automatyki Przemysłowej" są szkoleni przez Schneider Electric w zakresie najnowszych technologii przemysłowych, co umożliwia hurtowniom elektrycznym oferowanie i zarządzanie rozwiązaniami za pomocą EcoStruxure – udostępnionej przez Schneider Electric platformy wykorzystującej internet rzeczy, która łączy już ponad miliard urządzeń na całym świecie i w coraz większym stopniu wspiera klientów w dążeniu do zwiększenia elastyczności i rentowności procesu produkcji.

Program łączy więc wiedzę techniczną i serwis Schneider Electric z bezpośrednim kontaktem z poszczególnymi hurtowniami elektrycznymi, które najlepiej znają potrzeby swoich klientów.

Po podpisaniu umowy, członkowie FEGIME uzyskują wyłączny dostęp do szeregu korzyści. Do grona „Certyfikowanych Dystrybutorów Rozwiązań Automatyki Przemysłowej" należy już sześciu członków FEGIME, a dwie kolejne firmy są w trakcie przygotowań do uzyskania certyfikatu. Program partnerski Schneider Electric jest realizowany w 18 krajach na całym świecie i jest otwarty na przyjęcie kolejnych członków FEGIME.

www.se.com

Produkty

Erol Kirilmaz, Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu LEDVANCE.

Partnerstwo oparte na obopólnych korzyściach

Jeszcze przed trzema laty, w maju, firma LEDVANCE nie istniała. Były plany i nazwa, ale firmy nie było. Wydzielenie z Osram zostało zakończone w lipcu 2016 roku i wtedy też weszliśmy na nową drogę jako niezależne przedsiębiorstwo.

Od początku stawialiśmy sobie za cel, by osiągnąć pozycję światowego lidera na rynku oświetleniowym. Dlatego też zadaliśmy naszym partnerom z FEGIME proste pytanie: „Co powinniśmy zrobić, żeby stać się idealnym dostawcą oświetlenia?". Do głównych wymogów należał łatwy montaż, wysoka jakość, atrakcyjne wzornictwo i wysoki komfort obsługi. Od tej pory ta informacja zwrotna stale przyświeca nam w pracy. Po udanej pierwszej prezentacji firmy na targach Light+Building w 2016 r., latem tego samego roku wprowadziliśmy na rynek pierwszych osiem rodzin produktów. To, co wydarzyło się potem, przerosło nasze najśmielsze oczekiwania.

W ciągu zaledwie dwóch i pół roku poszerzyliśmy naszą ofertę do prawie 3000 produktów, od modeli podstawowych po zaawansowane systemy oświetleniowe do zastosowań specjalnych. Wynik osiągnięty w



Erol Kirilmaz

samym tylko roku obrotowym 2018 – sprzedaż rzędu niemal 300 milionów euro – sprawił, że błyskawicznie znaleźliśmy się w pierwszej dziesiątce dostawców oświetlenia w Europie. Liczby te potwierdzają, że przyjęta przez firmę strategia ewolucji z producenta żarówek w globalnego dostawcę oświetlenia LED jest słuszna. Działaliśmy konsekwentnie i od lata 2018 roku włączyliśmy markę LEDVANCE do naszego portfolio profesjonalnych rozwiązań oświetleniowych, co spotkało się z pozytywną reakcją klientów. Obecnie poszerzamy to samo podejście na inne kategorie produktów.

Kolejnym ważnym elementem układanki było opracowanie własnego języka projektowania „SCALE", który został wyróżniony nagrodą German Design Award. Jest on obecnie wykorzystywany w naszych zaawansowanych systemach oświetleniowych i wzbogaca ich walory estetyczne.

Oferowanie zróżnicowanych produktów poprzez zachowanie wysokiej jakości i innowacyjności jest warunkiem koniecznym poszerzania naszej działalności projektowej. Stworzyliśmy wszystkie warunki niezbędne do modyfikowania, magazynowania i dostarczania produktów w celu zaspokojenia potrzeb klientów lokalnych w jak najkrótszym czasie. W zakresie surowców i komponentów nawiązaliśmy doskonałe relacje z dostawcami z Chin, wykorzystując sieć naszego nowego właściciela, MLS, co daje nam wyraźną przewagę konkurencyjną.

Jesteśmy dumni z faktu, że należymy do rodziny FEGIME. Wszyscy członkowie FEGIME mogą odnieść sukces i generować zyski dzięki naszej ofercie, która odpowiada na potrzeby każdego rynku i każdego klienta. To partnerstwo powinno stanowić dla nas impuls do dalszego wspólnego rozwoju. Naszym kolejnym celem jest wejście do pierwszej dziesiątki światowych dostawców oświetlenia do 2020 roku.

www.ledvance.com

Produkty

Wiele możliwych kombinacji i indywidualny montaż: dzięki kombinacjom rozdzielnic gniazdowych AMAXX, Mennekes oferuje rozwiązania dostosowane do każdego zadania.



Wszechstronne i bezpieczne: rozdzielnice AMAXX sprawdzą się w kopalni, na planie filmowym i w systemach dystrybucji danych.

Kombinacje wykonane na miarę

Kombinacje rozdzielnic gniazdowych AMAXX dostarczanych przez Mennekes oferują rozwiązania, które sprawdzą się w realizacji każdego zadania. Są one dostosowane do montażu naściennego i sufitowego, dostępne są nawet wersje „mobilne".

Sześć różnych rozmiarów obudów i szeroki wybór możliwości montażu sprawiają, że AMAXX jest rozwiązaniem wszechstronnym i niezwykle elastycznym. Kombinacje są dostępne z gniazdami CEE od wersji 16 A, 3-pinowych po wersje 63 A, 5-pinowe, a także z gniazdami Schuko i gniazdami transmisji danych Cepex. Ponadto rozdzielnice AMAXX oferowane są również z gniazdami DUO z blokadą przełączania w wersjach do 63 A. Zintegrowaną ochronę zapewniają przełączniki FI, MCB i wkładki bezpiecznikowe Neozed.

Rozdzielnica AMAXX może być również stosowana jako element systemu dystrybucji danych, nawet w trudnych warunkach przemysłowych. Wytrzymałe obudowy zapewniają bezpieczne środowisko do budowy lub rozbudowy małych sieci, w których występują komponenty takie jak routery czy bezprzewodowe punkty dostępowe.

Tworzywo, z którego wykonane są obudowy, odznacza się szczególnie wysoką jakością i wytrzymałością. Obudowy z tworzywa AMELAN są odporne na działanie wszystkich rodzajów paliw, smarów, tłuszczy, rozcieńczonych kwasów i zasad, środków czyszczących i większości wodnych roztworów soli. Nośniki styków i niklowane styki o wysokiej odporności na wysoką temperaturę zapewniają bezpieczeństwo również w trudnych warunkach.

Kombinacje dostępne są w klasach ochrony IP 44 (bryzgoszczelność) lub IP 67 (wodoszczelność). Jeśli w standardowej ofercie nie ma urządzenia spełniającego wszystkie wymogi klienta, specjaliści z Mennekes opracowują i produkują również konkretne warianty produktów, nawet w ilości jednej sztuki. Wszystkie wyroby AMAXX podlegają ścisłej kontroli i każdy z nich opuszcza fabrykę z certyfikatem zgodności z normą DIN EN 61439.

www.mennekes.de

Produkty

Czysta przewaga

Nowy Religel Clear firmy HellermannTyton to przezroczysty, dwuskładnikowy żel silikonowy przeznaczony do sprzedaży pod marką własną. Łatwe dozowanie żelu pozwala na precyzyjne zastosowanie wymaganej ilości produktu w celu zapewnienia dodatkowej ochrony komponentów elektrycznych i elektronicznych przed wilgocią i wibracjami. W przypadku użycia odpowiednich puszek przyłączeniowych można uzyskać stopień ochrony IP 68.

Przygotowanie preparatu jest szybkie i łatwe – wystarczy wymieszać składniki A i B w stosunku 1:1. Żel ma bardzo dobrą, płynną konsystencję i w temperaturze 23°C utwardza się w ciągu 20 minut, co ułatwia pracę. Po utwardzeniu, Religel Clear ma wytrzymałość dielektryczną powyżej 24 kV/mm i jest odporny na temperatury od -60°C do +200°C.



Żel jest całkowicie przezroczysty, co zapewnia optymalną kontrolę wizualną wypełnianego miejsca. W razie potrzeby miękki i elastyczny materiał można usunąć bez pozostawiania śladów. Utwardzony żel może być usuwany razem z innymi odpadami z gospodarstw domowych. Prawidłowo przechowywane składniki żelu w nieotwieranych opakowaniach mają nieograniczony okres trwałości. Religel Clear jest dostępny w szczelnych butelkach o pojemności 0,5 l i 1,0 l oraz w kanistrach o pojemności 10 l. W zestawie znajduje się miarka i szpatułka do mieszania składników.

www.hellermanntyton.de



RELICON Reliclean to antybakteryjna, nawilżająca i szybkoschnąca chusteczka do czyszczenia rąk, która łatwo usuwa uporczywe zabrudzenia z powierzchni narzędzi lub dłoni, nie podrażniając skóry. Produkt usuwa tłuszcze i smary bez pozostawiania śladów i jest biodegradowalny.







Produkty Energizer: trendy konsumenckie oraz znaczenie widoczności.

Produkty

Energizer to producent najdłużej działających baterii na świecie, a także niekwestionowany lider w segmencie energii przenośnej.

Asortyment dla każdego

Baterie Energizer

Ostatnie lata to zmiany w zachowaniach użytkowników baterii – coraz więcej osób sięga po rozmiary AA oraz AAA, ale także po baterie specjalistyczne, szczególnie w rozmiarze CR2032, A76 czy A23. Spada natomiast zużycie baterii w rozmiarach C oraz D. Spowodowane jest to postępującą miniaturyzacją urządzeń, które stają się coraz bardziej poręczne, przy okazji nadal potrzebując dostawy dużej ilości energii. Dodatkowo konsumenci są coraz bardziej świadomi, że odpowiedni dobór baterii do używanych sprzętów zapewni ich prawidłowe działanie. Energizer, lider w sprzedaży baterii w Polsce*, posiada w swoim portfolio baterie alkaliczne, a wśród nich Alkaline Power, Industrial i Max Plus – dostępne w sieci Fegime, które sprawdzają się urządzeniach o różnych poziomach poboru energii. Należy pamiętać, że baterie zaliczają się do produktów impulsowych – sukces w ich sprzedaży zależy więc od widoczności i prawidłowej ich ekspozycji. Należy więc pamiętać, aby produkty były wystawiane w miejscach o dużym natężeniu ruchu, na skrzyżowaniach alejek, w sekcjach powiązanych z zasilaniem, a przede wszystkim przy kasach. Takie umiejscowienie tych produktów sprawi, że osoby, które najczęściej nie mają na listach zakupowych baterii – przypomną sobie o konieczności ich nabycia. Nie bez znaczenia jest również ułożenie baterii na ekspozytorach blokami odpowiadającymi za wydajność, a także dodanie cen, których brak potrafi nierzadko zniechęcić potencjalnego nabywcę.

Latarki Energizer

Kolejnym istotnym segmentem w portfolio Energizer, wśród przeciętnych użytkowników oraz profesjonalistów, jest oświetlenie. Latarki kupowane są głównie do celów osobistych, na wypadek awarii, a także do pracy. Europejski lider w sprzedaży latarek – Energizer**, posiada portfolio dostosowane do wszystkich tych typów użytkowników. To, czego ludzie poszukują wśród cech latarek do jasność, poręczność, odporność na upadki oraz długość snopu światła. Zakup tych produktów jest więc decyzją przemyślaną, a ekspozycje typu „wypróbuj mnie" są idealnym rozwiązaniem by pomóc w doborze właściwego rozwiązania. Potencjalny nabywca może więc przetestować przed zakupem produkt i na tej podstawie dokonać decyzji. Firma Energizer oferuje już teraz takie rozwiąznia, wykorzystywane w sieci Fegime, w postaci maty latarkowej. Wspomniane maty dostarczane są wraz z dodatkową komunkacją informującą o pozycji Energizera nr 1 w Europie**, a także z zabezpieczeniami antykradzieżowymi – są więc gotowe do ekspozycji latarek testowych w wybranych punktach sprzedaży.

* Źródło za Nielsen: czerwiec 2019, wyniki wartościowe, cała Polska

** GFK Paner, EU 14, 12 miesięcy od grudnia 2016



Produkty

Eaton prezentuje GO WIRELESS – pakiety do inteligentnej i efektywnej instalacji wyłączników.



GO WIRELESS: przełączniki można montować w dowolnym miejscu, nawet na ścianach ze szkła.

Mniej przewodów, więcej swobody

Wstępnie zaprogramowane pakiety GO WIRELESS firmy Eaton stanowią atrakcyjną alternatywę dla wyłączników przewodowych, ułatwiając instalację oświetlenia, żaluzji, wentylacji i sterowników ogrzewania. W nowo budowanych domach klienci nie muszą już z góry decydować, gdzie umieścić przełączniki, a w zagospodarowanym budynku nowe przełączniki można zainstalować w ciągu kilku minut. System eliminuje konieczność układania dodatkowych kabli, dzięki czemu unika się brudu, kurzu i błędów. Klienci nie muszą rezygnować ze swojej wizji estetycznej, ponieważ przełączniki są kompatybilne z większością standardowych ramek i plakietek 55 mm wiodących producentów.

Do zalet rozwiązania GO WIRELESS należy długi czas pracy baterii (do 10 lat) i wysoce niezawodna dwukierunkowa komunikacja bezprzewodowa. Dzięki wstępnemu zaprogramowaniu zestawów, nie jest potrzebna wiedza na temat instalacji podstawowych przełączników lub ściemniaczy. W każdym zestawie znajdują się również informacje na temat funkcji zaawansowanych, takich jak dodatkowe opcje smart home, które klient może następnie omówić z instalatorem.

Oferujemy rozwiązania do praktycznie dowolnych zastosowań:

1. Wireless Switch All – włączanie/wyłączanie oświetlenia i urządzeń
2. Wireless Dim All – obsługa ściemniaczy
3. Wireless Shading – do rolet elektrycznych, żaluzji, markiz bądź zasłon
4. Wireless Second Switch – aktywacja dodatkowych punktów roboczych

5 Wireless Ventilation – do obsługi elektrycznych systemów wentylacyjnych

Pakiety Go Wireless są łatwe w instalacji, niezawodne i oferują wyjątkowo korzystny stosunek jakości do ceny. Nowy produkt to doskonały punkt wyjścia do popularyzacji rozwiązań smart home, co kreuje możliwości zwiększenia sprzedaży i obrotów przez instalatorów elektrycznych. Jako kolejny krok w stronę „inteligentnego domu", Eaton oferuje podmiotom działającym w branży przeglądowy webinar i krótkie sesje szkoleniowe.

Pakiety Go Wireless można poszerzać wraz ze zmianą potrzeb klientów, np. do grup przełączników sterujących oświetleniem lub żaluzjami można dodawać w późniejszym terminie kolejne urządzenia. Do koncepcji sterowania można dodawać nawet całe pomieszczenia. Wprowadzenie zmian zajmuje nie więcej niż kilka minut. W przypadku funkcji dodatkowych, takich jak wyłączniki czasowe lub sterowanie przez aplikację, wymagany jest tylko jeden dodatkowy komponent.

www.eaton.com

Produkty

Pewne połączenie

Praca z nową końcówką oczkową to prawdziwa przyjemność. Dzięki specjalnie opracowanemu procesowi produkcji, końcówka kablowa CIMCO SG ma mniejszą szerokość główki przy niezmienionej średnicy. Wąska główka pozwala na podłączenie przewodów do dowolnej rozdzielnicy.

W przypadku standardowych końcówek kablowych często pojawiają się problemy z podłączeniem przewodów do rozdzielnicy, ponieważ wielkość gniazda w rozdzielnicy może się różnić w zależności od producenta, co wymaga zastosowania końcówek kablowych rurowych lub DIN. W wyniku przeprowadzonych badań CIMCO zaproponowało rozwiązanie, dzięki któremu użytkownik nie musi sięgać po piłę czy pilnik, żeby „dopasować" końcówkę. Proces ten nie ma wpływu na gwarancję ani rękojmię produktu oraz minimalizuje ryzyko usterki czy wręcz zapłonu.

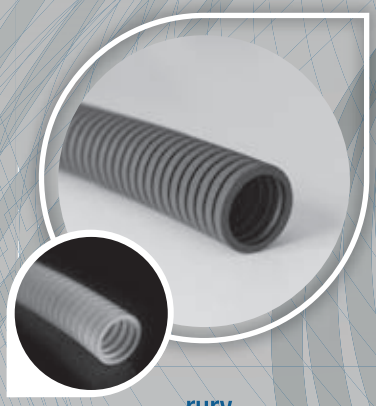


❶ Zwykła końcówka oczkowa, która nie pasuje do gniazda w rozdzielnicy. ❷ Nowe rozwiązanie – efektywny montaż i pełna funkcjonalność

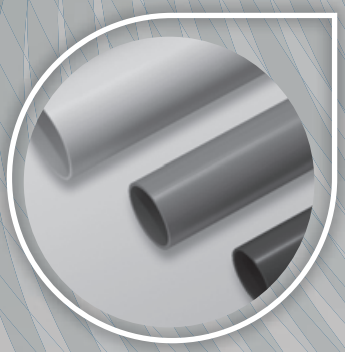
Kolejną, obok wąskiej główki, zaletą końcówek oczkowych SG jest fakt, że wymiary rurki do zaciskania przewodów pozostają niezmienione, dzięki czemu użytkownicy mogą korzystać ze standardowych narzędzi.

Nowe końcówki mogą być stosowane z przewodami o średnicach od 25 mm² do 300 mm². Otwory są dopasowane do wymiarów zacisków przyłączeniowych typowej rozdzielnicy i mają wymiary 6 mm, 8 mm, 10 mm, 12 mm i 16 mm.

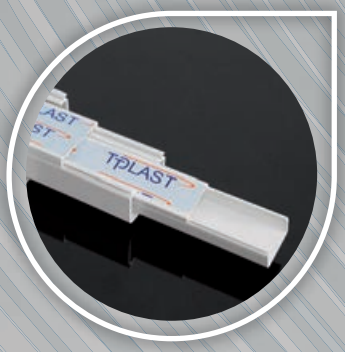
www.cimco.de



rury
elektroinstalacyjne
karbowane



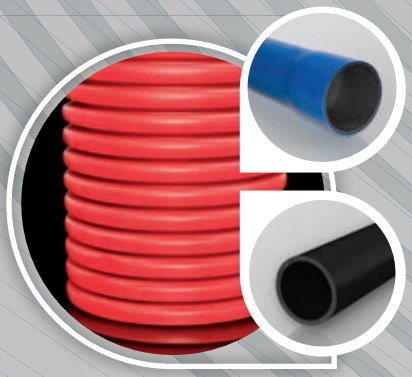
rury
elektroinstalacyjne
sztywne



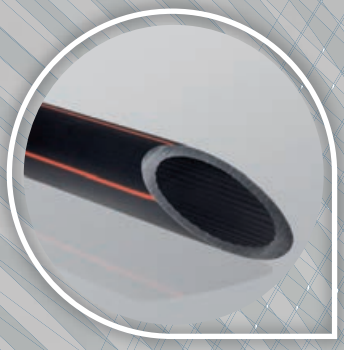
kanały
elektroinstalacyjne



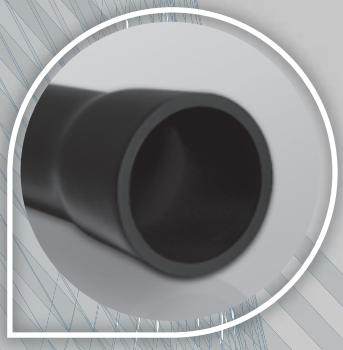
rury osłonowe
sztywne dzielone



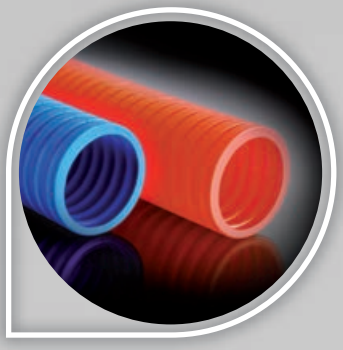
rury osłonowe
do układania w ziemi



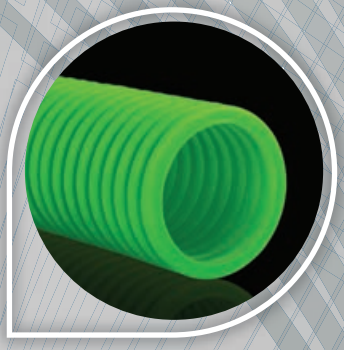
rury osłonowe do kabli
optotelekomunikacyjnych



rury osłonowe na przestrzenie
otwarte - UV



technika
grzewcza



kanały
wentylacyjne

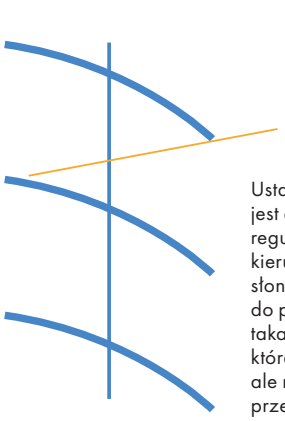
TT Plast S.A.
Targowisko 476, 32-015 Kłaj

tel.: 12 284 46 41 | tel./fax: 12 284 46 42 | NIP: 6831862210

www.ttplast.com

Produkty

Pracująca w standardzie KNX stacja pogodowa Meteodata firmy Theben monitoruje warunki atmosferyczne w celu precyzyjnego sterowania automatyką budynku.



Ustawienie listew żaluzji jest automatycznie regulowane w zależności od kierunku padania promieni słonecznych, dzięki czemu do pomieszczenia dostaje się taka ilość światła naturalnego, która je optymalnie doświetla, ale nie oślepia osób w nim przebywających.



Idealne dostrojenie do pogody

Automatyka budynku KNX może być dostosowana w zależności od nasłonecznienia, wiatru, temperatury i deszczu. Niezbędne do tego dane pochodzą z czujników stacji pogodowej Meteodata firmy Theben. Stacja może m.in. opuścić żaluzje w pomieszczeniu biurowym, do którego nie dociera bezpośrednie światło słoneczne, i jednocześnie włączyć w nim światło, albo ustawić żaluzje w bezpiecznej pozycji przy silnym wietrze. Dla budynku można zdefiniować do ośmiu różnych „elewacji" i zaprogramować je tak, by zapewniały różne rodzaje zaciemnienia. Każdy z programów zostanie aktywowany, gdy słońce osiągnie przewidzianą w nim pozycję.

Aby zoptymalizować ilość światła dziennego tak, by nie oślepiało ono użytkowników, można bezstopniowo regulować kąt nachylenia listew żaluzji. Wprowadzenie wymaganych danych nie jest skomplikowane – wystarczy podać orientację fasady budynku względem położenia słońca oraz szerokość i rozstaw listew żaluzji. Meteodata aktywuje również szybką reakcję automatyki budynku na wilgoć i deszcz. Podgrzewany system czujników wykrywa nawet poranną rosę i umożliwia automatyczne cofanie zasłon lub modułów tekstylnych.

Oprócz kanałów ochrony przed wiatrem, temperaturą i słońcem, w stacji Meteodata są również dostępne kanały logiczne do tworzenia prostych algorytmów. Na przykład, w przypadku stosowania siłowników do żaluzji, zaciemnienie pomieszczenia może być aktywowane tylko wtedy, gdy temperatura na zewnątrz jest wyższa niż 15°C, a w pomieszczeniu przebywają ludzie. Jeżeli w pokoju nikogo nie ma, energia słoneczna może być wykorzystana do jego ogrzania; w nieużywanej sali konferencyjnej można też np. zamknąć żaluzje, by pomieszczenie pozostało chłodne w sezonie letnim.

www.theben.de

Produkty

Doskonałe wzornictwo

Signify zdobyło szereg nagród podczas gali iF International Design Awards 2019. Firmie przyznano nagrodę w kategorii iF Communication Design oraz dziesięć nagród w kategorii Product Design.

Wyróżnienia są wyrazem uznania za wyrazisty design i zaangażowanie, z jakim Signify dąży do zdobycia pozycji lidera innowacji w sektorze oświetlenia podłączonego do internetu rzeczy (IoT). W ciągu ostatnich pięciu lat firma całkowicie zmieniła swoje portfolio, rezygnując z rozwoju oświetlenia konwencjonalnego na rzecz energooszczędnych rozwiązań LED oraz produktów, systemów i usług podłączonych do sieci.

– Nagrody nie tylko potwierdzają, ile zainwestowaliśmy w badania i rozwój oraz design, ale są przede wszystkim świadectwem naszego podejścia – powiedziała Olivia Qiu, Dyrektor ds. Innowacji w firmie Signify. – Nasze zespoły badawczo-rozwojowe i projektowe są zintegrowane i ukierunkowane na spełnienie potrzeb użytkowników. Design nie jest tylko dodatkiem, który ma zapewnić atrakcyjny wygląd produktów, lecz stanowi integralną część każdej decyzji, jaką podejmujemy od samego początku realizacji każdego projektu – zawsze po to, by jak najbardziej precyzyjnie odpowiedzieć na potrzeby użytkowników.

www.signify.com



Lustro łazienkowe Philips Hue Adore zapewnia najlepsze, bezcieniowe oświetlenie.



Wszechstronna listwa oświetleniowa Philips Hue Play Lightbar zapewnia fascynujące efekty świetlne nawet podczas oglądania telewizji.

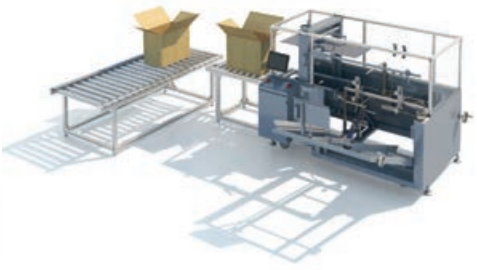


Świetlówka Philips MasterConnect LEDtube dysponuje bezprzewodową technologią w topologii siatki, umożliwiającą włączenie lampy w systemy oświetleniowe podłączone do internetu.

Produkty

Rozwiązania firmy Weidmüller umożliwiają efektywną automatyzację samodzielnych maszyn.





Rozwiązania Weidmüller u-mation: automatyzacja systemów produkcyjnych przy użyciu sterownika u-control 2000 i modułów u-remote o stopniu ochrony IP 67. Po prawej: przykład – urządzenie do formowania kartonów.

Zdecentralizowana automatyzacja

Samodzielne maszyny, takie jak urządzenia do stawiania kartonów, pracują niezależnie i bez podłączenia do systemu nadrzędnego. Sprawia to, że są one niezwykle wszechstronne, ale do ich autonomicznego sterowania potrzebne jest zdecentralizowane rozwiązanie automatyzacyjne.

Implementację zdecentralizowanych aplikacji sterujących ułatwia i przyspiesza zastosowanie modułowego sprzętu i oprogramowania, jakie oferuje firma Weidmüller. W celu sterowania samodzielną maszyną, wystarczy zastąpić złącze Fieldbus u-remote sterownikiem u-control 2000 z oprogramowaniem inżynieryjnym u-create studio.

Oprogramowanie oparte na CODESYS służy do konfigurowania i sterowania samodzielnymi maszynami w oparciu o sprawdzone międzynarodowe standardy; dzięki temu u-create studio to duży krok naprzód w elastycznym, modułowym programowaniu rozwiązań automatyzacyjnych. Otwarta, linuksowa architektura systemu sterowania umożliwia również instalację poszczególnych modułów oprogramowania oraz prostą diagnostykę i symulację 3D maszyn.

Sterownik u-control 2000 oparty jest na kompaktowej konstrukcji złącza Fieldbus rodziny u-remote i może je zastąpić, zapewniając w ten sposób oszczędność miejsca i oferując maksymalną elastyczność w indywidualnych zastosowaniach automatyzacyjnych. Sterownik jest kompatybilny z różnymi komponentami portfolio u-mation, a także umożliwia bezpośrednie podłączenie modułów I/O u-remote.

www.weidmüller.com

Produkty

Uniwersalna zaciskarka do kabli

W skład akumulatorowej zaciskarki uniwersalnej US-6MSys firmy Haupa wchodzi korpus główny i cztery różne głowice do zaciskania, cięcia i wykrawania – dzięki czemu jedno narzędzie zapewnia Ci wszystko, czego potrzebujesz.

Wymiana głowic jest bardzo łatwa dzięki dwóm wyjmowanym bolcom. Siła nacisku wynosi 60 kN, a ciśnienie robocze 700 bar. Ponadto ładowanie baterii zajmuje tylko około 30 minut.

Dzięki zastosowaniu odpowiednich czujników użytkownik ma bezpośrednią kontrolę nad rezultatem zaciskania. Jeśli dioda LED świeci na zielono, oznacza to, że zaciskanie zostało zakończone prawidłowo i silnik zatrzymał się. Jeśli światło jest czerwone i słychać brzęczenie, zaciskanie zostało przerwane przedwcześnie i nie spełnia norm.

Korpus wraz z akumulatorem HAUPA, ładowarką i czterema głowicami jest dostarczany i może być transportowany w wytrzymałej skrzynce SysCon. Skrzynki można układać jedna na drugiej na innych modułach tego systemu.

www.haupa.com



Głowica zaciskowa U-KO-6 6-300 mm²



Głowica zaciskowa U-KDE240-6 16-240 mm²



Głowica tnąca U-KS6-S50 Ø 50 mm



Głowica wykrawająca U-S-6 z możliwością obrotu o 360°



Po prawej – korpus zaciskarki US-6M









FEGIME Day

28. JUNE . 2019

Otrzymaliśmy już kilka świetnych zdjęć z Dnia FEGIME 2019. To tylko przedsmak: więcej zdjęć i informacji znajdziecie w następnym numerze FEGIME Voice.







Rozwój

Electroglobal członkiem grupy FEGIME Romania

FEGIME rozwija się również na południowym wschodzie. 1 kwietnia bieżącego roku członkiem grupy FEGIME Romania została firma Electroglobal. Obecnie grupa posiada czterech udziałowców oraz ponad 350 pracowników w oddziałach zlokalizowanych w dziewięciu największych miastach kraju. Grupa generuje łączne obroty w wysokości 70 milionów euro, a ich udział w rynku sięga 12%.

Założycielami firmy Electroglobal w 2004 roku byli Radu C. Ciorba i Csaba S. Maksay. Z biegiem czasu stała się ona specjalistą w dziedzinie Przemysłu 4.0. Niektórzy z naszych preferowanych dostawców to zarówno dostawcy, jak i klienci firmy Electroglobal. Doświadczony zespół firmy świadczy kompleksowe usługi obejmujące konsultacje w dziedzinie układów elektrycznych i ich projektowanie, oświetlenie, automatykę, opracowywanie oprogramowania, wsparcie techniczne, uruchamianie i budowę szaf rozdzielczych... nie wspominając o ponad stu tysiącach pozycji w magazynie, z których wiele pochodzi od dostawców strategicznych FEGIME.

Florin Niculae, prezes FEGIME Romania, a od czasu Kongresu w Nicei również członek Zarządu, stwierdził: – Cieszymy się, mogąc powitać firmę Electroglobal w rodzinie FEGIME; to dla nas krok w dobrym kierunku. Wykorzystując ich doświadczenie w sektorze przemysłowym, poszerzymy ofertę produktów i usług, dostarczanych przez naszą grupę klientom w całej Rumunii.

SPOTKANIA

18.09. – 20.09.19	Walne Zgromadzenie Wspólników, Ryga
13.10. – 19.10.19	Akademia FEGIME, FAMP Moduł 6, Barcelona
24.10. – 25.10.19	Spotkanie Zarządu
19.11. – 20.11.19	Spotkanie przedstawicieli działu IT, Monachium (Freising)
20.11. – 22.11.19	Spotkanie udziałowców, Monachium (Freising)
03.12.19	FEGIME Future, spotkanie wewnętrzne, Monachium

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