FEGIME

www.fegime.com

voice

NEWSLETTER
02.2019



Editorial

Als neues Mitglied im Board of Directors darf ich zum Jahreswechsel einige Zeilen schreiben. Ich gestatte mir, mit einem persönlichen Rückblick zu beginnen. Für die FEGIME Romania war es ein sehr erfolgreiches Jahr. Durch den Gewinn des neuen Gesellschafters Electroglobal konnten wir unsere Position im Markt außerordentlich stärken. Zu dieser Entwicklung passten blendend der Kongress in Nizza (merci France) und ein großer FEGIME Day bei uns.

Mein persönlicher Rückblick verschmilzt hier mit der Analyse des größeren Bildes: Denn sowohl das Wachstum als auch die inspirierenden Treffen verdanken wir unserer Zusammenarbeit in der FEGIME. Das gilt sicher auch in den anderen Ländern unserer Gemeinschaft, die dieses Jahr ebenfalls wuchsen. In einer Welt, die aktuell gern auf nationale Alleingänge und Stärke setzt, ist unsere Einigkeit und Zusammenarbeit nicht selbstverständlich. Welches Konzept mehr Erfolg verspricht, sehen wir Kaufleute an den Zahlen – so auch jetzt. Mit Sicherheit werde ich mich im BOD für die Förderung unserer Kooperation über Grenzen hinweg einsetzen. Man muss nicht erwähnen, dass Herausforderungen wie Digitalisierung oder Klimawandel auch keine Grenzen kennen.

Ich freue mich schon aufs nächste Jahr, wenn wir die Umsetzung unserer Strategie 2020+ fortsetzen. Unsere jungen Leute werde ich fragen, welche Ideen sie vom FAMP in Barcelona mitgebracht haben. Vielleicht können wir unsere Strategie um ein paar neue Ideen ergänzen. Ich wünsche Ihnen allen ein erfolgreiches und gesundes neues Jahr!

Florin Niculae

FEGIME Future

Neues Konzept, inspirierende Dozenten sowie Barcelona als Treffpunkt – ideale Bedingungen für das FAMP 2019. Die nächste Generation unserer Führungskräfte hat wieder viele Ideen im Gepäck, um die Zukunft zu gestalten.

Bausteine für den Erfolg

Das diesjährige Modul des FEGIME Academy Management Programme (FAMP) in Barcelona wurde von 45 Unternehmern der nächsten Generation aus 12 Ländern besucht – 11 von ihnen nahmen zum ersten Mal teil.

Nach dem hervorragenden FAMP im vergangenen Jahr wurde das Modell in diesem Jahr geändert, um noch mehr auf die Anforderungen unserer Familienunternehmen eingehen zu können. Zum ersten Mal war keine Business School beteiligt, sondern Prof. Patrick Reinmoeller übernahm als akademischer Leiter die Koordination der Woche. Er ist Professor für Strategisches Management an der Cranfield University und ein alter Freund der FEGIME.

Prof. Stephanie Hussels, ebenfalls von der Cranfield University, startete mit dem Thema der Nachfolgeplanung. Die Teilnehmer hatten zunächst eine »Landkarte« ihres Unternehmens zu zeichnen, um sich ein präzises Bild von den »Gütern« der ... >>

Inhalt

Bausteine für den Erfolg – Bericht über das FAMP 2019 in Barcelona 1

Jetzt mit 66 Niederlassungen – FEGIME Hellas & Cyprus expandiert weiter 3

Schon bald noch besser – FEGIME Deutschland überarbeitet die APP ELEKTROtools 3

Ein Markt im Wandel – FEGIME Israel investiert für ein wachsendes Land 4

Schaufenster der Innovationen – Die Lieferanten-Messe in Madrid zeigte eine FEGIME España auf der Überholspur 4

FEGIME Day 2019 – Bilder und Geschichten von unserem Tag 5 – 6

Berichte von Aurora Lighting, Cimco, Eaton, Haupa, HellermannTyton, OBO Bettermann, Phoenix Contact, Schneider Electric, Siemens, Signify, Theben und Weidmüller 7 – 12

Modern und umweltfreundlich – FEGIME Norge hat eine beeindruckende neue Zentrale in Betrieb genommen 13

Termine 13





Die Resultate einer fleißigen Arbeitsgruppe und das gesamte Team in Barcelona mit Prof. Patrick Reinmoeller (rechts).

>> ...Familie zu machen: Werte, Erbe, Verbindungen und auch familiäre Hindernisse. Wie wichtig die Regelung der Nachfolge ist, belegen Statistiken aus Großbritannien (andere Länder sind gleich): 70 Prozent aller Familienunternehmen existieren 24 Jahre, 30 Prozent schaffen es in die zweite, 13 Prozent in die dritte Generation – aber erstaunliche 60 bis 70 Prozent von ihnen haben keinerlei Plan für die Nachfolge!

Die neuen Einsichten passten zum Thema von Dr. Shaz Ansari von der Judge Business School in Cambridge: Das Überleben in disruptiven Zeiten. Die Aufgabe war, ein Fitnessstudio und ein Hotel zu analysieren, um für diese Unternehmen ein neues Geschäftsmodell zu finden. Das Werkzeug war das »Vier-Aktionen-Format« – damit lässt sich untersuchen, welche Merkmale eines Unternehmens beseitigt, reduziert, geschaffen oder gestärkt werden müssen. Der Tipp von Shaz: Eine Balance zwischen Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft.

In einer Welt im ständigen Wandel können wir nicht tun, was wir schon immer gemacht haben, sagte Patrick Reinmoeller. Für den Erfolg ist eine Strategie nötig, wohin man sein Unternehmen in den nächsten Jahren steuern will. Patricks Rat: »Versuchen Sie trotz des Risikos auch jenseits des Kerngeschäftes zu wachsen, in benachbarten Bereichen oder dort, wo sich viel verändert. Wer das nicht tut, wettet darauf, dass die Welt so bleibt, wie sie ist.«

Darauf wollte niemand wetten. Um Wandel, das »Change Management«, ging es auch in den Stunden mit Sandra Krisberga-Sinigoi von der Cranfield University. Nun leben wir in einer volatilen, unsicheren, komplexen und mehrdeutigen Welt. Aber wie können wir Menschen uns daran anpassen? Wir sind Gewohnheitstiere, die es mögen, wenn alles »wie immer« läuft. Und was hat die Antwort mit Lego-Bausteinen zu tun? Ganz einfach: Sandra führte FEGIME Future in die Lego-Serious-Play-Methode ein, die seit vielen Jahren »ernsthaft« eingesetzt wird. Die Teams erhielten Legosteine und hatten etwas zu bauen, das verschiedene Ideen und Konzepte widerspiegelt. Zum Beispiel: »Wie steht mein Team zu Veränderungen?« Das Spiel mit den Bausteinen war sehr produktiv, denn es ermöglicht Erkundungen ohne Konsequenzen, fördert die Kreativität und verbessert die Teamarbeit.

Aber das ist nur die halbe Miete. Wie schon Steve Jobs sagte: »Ideen sind nichts. Die Umsetzung ist



Zur Abschlussfeier kam Ricardo Gomez, Präsident der FEGIME, und überreichte die Zertifikate. »Sie haben über Familienunternehmen gehört, dass wir das Geschäft nicht von unseren Eltern erben, sondern von unseren Kindern ausleihen«, sagte Ricardo. »Ich bin davon überzeugt, dass wir bei FEGIME auf dem richtigen Weg sind – in die nächste Generation.«





Millionen wert.« Das bestätigte Prof. Luis Vives von der ESADE Business School in Barcelona. Er widmete sich der Implementierung von innovativen Geschäftsmodellen, die den Profit steigern und Bedrohungen durch Wettbewerb abwenden. Wie macht man das? Seine Übung war ein Augenöffner: Gruppen unterschiedlicher Größe sollten in begrenzter Zeit Buchstaben auf Papierstücken produzieren und mit ihnen so viele englische Wörter wie möglich mit so wenig Verschwendung wie möglich erzeugen. Das Ergebnis: Der größten Gruppe war es am schwersten gefallen – sie brauchte mehr Koordination und Kommunikation. Und alle Gruppen hatten zuwenig Marktforschung betrieben und die Wünsche der Kunden zu wenig berücksichtigt. Prof. Vives warnt: »Die größte Bedrohung ist nicht digitale Technik, sondern der Verlust an Relevanz und die Unfähigkeit, sich an Veränderungen anzupassen. Der Kunde steht an erster Stelle. Passen Sie sich seinen Anforderungen an.«

Die vielen Lektionen produzierten eine lange To-Do-Liste für unsere Manager der nächsten Generation. Also ab ins Büro und anfangen – immer online und ständig erreichbar. Dass das nicht funktioniert, behandelte Dr. Jutta Tobias Mortlock von der Cass Business School in London. Wenn man sich zuviel zumutet, sinkt die Leistung. Ihr Thema war das »Entschleunigen, um schneller zu werden«. Jutta hatte viele Tipps, um Achtsamkeit zu erreichen und so vollständig präsent zu sein und angemessen reagieren können. Wir müssen uns auch Ruhe gönnen.

Nun, in Barcelona gab's wenig Zeit zum Abschalten. Wichtig war wie immer ein Werkzeug zum Mitnehmen, das sofort einsetzbar ist. FEGIME Future widmete sich den Beziehungen im digitalen Zeitalter. Die Aufgabe von Patrick: erstens Analyse der aktuellen Kommunikation mit den Kunden, zweitens die Definition der eigenen Positionierung in fünf Jahren – und drittens die Entwicklung von drei Schritten, um dieses Ziel zu erreichen. Die Resultate inspirierten Patrick zu der Zusammenfassung: »Wenn FEGIME Future weiter Ziele koordiniert und Best Practices teilt, profitieren die Mitglieder von besseren Kundenbeziehungen und einer noch stärkeren Zusammenarbeit in der FEGIME.«

FEGIME Hellas & Cyprus

Die Freunde in Griechenland expandieren weiter – auch auf den Inseln des Landes. Und die Zahl der Auszeichnungen für den griechischen Marktführer wächst ebenfalls.



Links erhält George Vassilakis, Finanzdirektor der FEGIME Hellas & Cyprus, die Auszeichnung von Anastasia Parentzoglou, Markenmanagerin Fortune Greece. Rechts die drei neuen Filialen.

Jetzt mit 66 Niederlassungen

Mit drei neuen Filialen in Chalandri, Kallithea und Paros setzt die FEGIME Hellas & Cyprus ihre Expansion fort. Insgesamt bieten die griechischen Freunde nun umfassenden Service an 66 Standorten in Griechenland und auf Zypern. Alle Filialen sind als »One Stop-Shop« konzipiert – überall gibt es Elektromaterial, Licht, Gebäudetechnik sowie Lösungen fürs Energiemangement und die Steigerung der Energieeffizienz.

Die Filialen in Kallithea und Chalandri verstärken den Service im Großraum von Athen und überzeugen mit ihrer hochwertigen Architektur und Warenpräsentation sowie der Ausrichtung auf digitale Lösungen. Die Teams sind bestens ausgebildet, um für ihre Kunden auch komplexe Lösungen maßzuschneidern. In Chalandri wird zudem ein spezieller Bereich eingerichtet, in dem es um hochwertige Beleuchtung und Automatisierung geht.

Aber auch die vielen schönen Inseln werden nicht vergessen – in Griechenland eine logistisch anspruchsvolle Aufgabe. Nach Tinos und Mykonos zu Beginn des Jahres wurde nun auch auf Paros, einer Kykladen-Insel, eine Filiale eröffnet.

Für den unternehmerischen Einsatz wurde FEGIME Hellas & Cyprus zum wiederholten Mal ausgezeichnet und zählt nun zu angesehensten Unternehmen Griechenlands (Fortune Greece Most Admired Companies). Verliehen wird diese Auszeichnung seit fünf Jahren von »Fortune Greece« und »KPMG Greece«. Bewertet werden unter anderem Innovation, Personalmanagement, soziale Verantwortung, Qualität des Managements, finanzielle Solidität sowie die Qualität der Dienstleistungen.

www.fegime.gr

FEGIME Deutschland

Die App ELEKTROtools wird grundlegend überarbeitet.

Schon bald noch besser

Gute Dinge verbreiten sich heute »viral«: Bis November wurde unsere App ELEKTROtools 254.374 Mal heruntergeladen. »Dieses Werkzeug wird mittlerweile weltweit eingesetzt«, sagt Klaus Schnaible, IT-Leiter der FEGIME Deutschland. »Aktuell bieten wir ELEKTROtools in acht Sprachen an.«

Gründe für die Beliebtheit gibt's genug. Die App ist mit ihren vielen Formelrechnern und Informationen perfekt für den Alltag im Elektrohandwerk – und sie ist kostenlos. Aktuell wird wieder in ELEKTROtools investiert, ein großes Update kommt. Die App wird komplett neu gestaltet und bietet neue Funktionen. Die Programmierer und Designer in Nürnberg sind fleißig: Ins Jahr 2020 starten wir mit einem hervorragenden neuen Werkzeug fürs Marketing.



Oben die Zahl der Downloads für die großen Betriebssysteme. Rechts Entwürfe – noch in deutscher Sprache – für die neue Version von ELEKTROtools.

FEGIME Israel

Der Markt in Israel wächst und wandelt sich. Die FEGIME Israel investiert so, dass sie von beiden Entwicklungen profitieren kann.



Das neue Zentrallager wird dazu beitragen, die vielen Großprojekte in Israel – wie die Eisenbahnlinie zwischen Tel Aviv und Jerusalem – noch effizienter zu unterstützen.

Ein Markt im Wandel

In Israel wächst die Wirtschaft jährlich um etwa 3 Prozent, gleichzeitig erlebt der Elektrogroßhandel im Land eine Konsolidierung. Die FEGIME Israel hat sich so aufgestellt, dass sie von beiden Entwicklungen profitieren kann.

Die größte Investition in die Zukunft ist das Logistik-Zentrum, das kürzlich in Betrieb genommen wurde. Für knapp 30 Millionen Euro entstanden 18.000 Quadratmeter Lagerfläche. Das Lager ist eine Antwort auf die hohe Nachfrage, die auch durch staatliche Investitionen angeschoben wird.

Die Zahl der Filialen wird wachsen. Aktuell schließen kleinere Unternehmen – in Israel insgesamt weniger als 200 – im Monatstakt ihre Türen. Die Freunde in Israel bauen daher ihr Netz aus: Anfang 2020 wird die 15. Filiale im nördlichen Karmiel eröffnet. Weitere Orte stehen »unter Beobachtung«.

Zusätzlich wird die Planungsabteilung gestärkt. Sie leistet den Kunden die notwendige Unterstützung von der Planung bis zur Inbetriebnahme. Diese Leistungen werden besonders bei Projekten für die Infrastruktur nachgefragt. So lieferte die FEGIME Israel die Not- und Sicherheitsbeleuchtung für die Tunnel der neuen Eisenbahnlinie zwischen Tel Aviv und Jerusalem. Im Dezember 2019 erhält der Hafen in Aschdod 35 Lichtmasten mit 35 Metern Höhe und 550 Flutlichtern. Das sind nur zwei von vielen Großprojekten, die auch durch das jährliche Bevölkerungswachstum von 2,5 Prozent nötig sind.

Und zu guter Letzt wird auch in die elektronische Beschaffung investiert: Im nächsten Jahr können die Kunden eine innovative Plattform für eCommerce nutzen.

www.erco.co.il

FEGIME España

Die Lieferanten-Messe zeigte eine FEGIME España auf der Überholspur.

Schaufenster der Innovationen

Die Lieferanten-Messe, der »FEGIME Meeting Point«, ist eine Institution geworden. Ende Oktober lud die FEGIME España zum vierten Mal 70 wichtige Lieferanten nach Madrid ein. »Die Hersteller erläuterten ihre Lösungen, unsere Gesellschafter präsentierten ihre digitalen Projekte«, sagt Jorge Ruiz-Olivares, Geschäftsführer der FEGIME España. »Wir sind auf dem Weg zum Omnichannel-Vertrieb«.

Der erste Tag des Treffens verlief wie bewährt, gekennzeichnet von unzähligen Gesprächen und abgeschlossen mit einem gemeinsamen Abendessen. Der zweite Tag brachte eine Neuheit: Auch Kunden, begleitet von Mitarbeitern der spanischen Kollegen, strömten in die Räume des Kongresszentrums MEEU. Technisch standen zwei Bereiche im Mittelpunkt: Photovoltaik und der Eigenverbrauch des Stroms (siehe FEGIME Voice 1/2019) sowie Elektromobilität.

Die Digitalisierung spielte eine große Rolle und ist Teil der Führungsstrategie, welche die FEGIME España vorantreibt. »Führung drückt sich nicht nur durch Zahlen aus, sondern durch das Setzen von Trends«, sagte Jorge Ruiz-Olivares. Wichtig sind hier die digitalen Werkzeuge, die auf dem FEGIME Kongress in Nizza unter dem Namen »FEGIME Connect« präsentiert wurden. »Sie können von allen unseren Unternehmen eingesetzt werden«.



Rückblick auf eine erfolgreiche Veranstaltung und Ausblick auf eine spannende Zukunft: Javier Gomez, Präsident der FEGIME España, bei der Abschlussrede.

Welche Projekte die spanischen Freunde noch im Köcher haben, präsentierte Jorge Ruiz-Olivares gemeinsam mit Antonio López (Masfarné), Alejandro Gómez Moreno (Gómez Moreno) und Gonzalo Battaner (Battaner e Hijos). Dazu zählen auch die Einrichtung eines zentralen Einkaufs und die so genannte Zentralregulierung mit der DZB-Bank, welche die Zahlungsströme vereinfacht und Lieferanten wie Großhändlern das Wachstum erleichtert und absichert.

www.fegime.es











FEGIME Day

28. JUNE . 2019

Hier eine Auswahl der Bilder und Geschichten vom FEGIME Day 2019. Das Kopieren der vielen schönen Ideen ist ausdrücklich gestattet.







Britischer geht es nicht: Fast 100 Mitglieder und Lieferanten der FEGIME United Kingdom trafen sich zu einem »Abend der Pferderennen« auf der Royal Windsor Rennbahn in der Nähe von London. Um 19 Uhr waren unsere Kollegen die Sponsoren ihres eigenen Rennens: Das »FEGIME Preferred Suppliers Handicap« wurde mit Anzeigen im Rennprogramm und mit Monitoren auf der gesamten Rennstrecke beworben. Darüber hinaus konnten sie das schönste Pferd wählen. Den Preis überreichten David Shirt (Vorsitzender der FEGIME UK) gemeinsam mit Gästen wie Margaret Fitzsimons (CEO der Electrical Distributors Association), Alan Reynolds (CEO der FEGIME UK), bevorzugten Lieferanten und Gesellschaftern. Ein echtes Top-Event. Sieger des Rennens wurde übrigens Sash.













Das Pferderennen ist der Beweis: Der FEGIME Day bietet einen großzügigen Rahmen, um der Phantasie und Kreativität freien Lauf zu lassen. Sogar eine FEGIME Week ist möglich, wie die FEGIME Polska zeigte. Die Freunde der Mitgliedsfirma Asaj brachten unseren besonders Tag nach Irland, um an der Charity-Rallye „Złombol" teilzunehmen: 450 Oldtimer verließen Katowice in Polen und fuhren 2.500 km durch die Tschechische Republik, Deutschland, Niederlande und Frankreich, um im irischen Wicklow-Gebirge anzukommen. Das Team Asaj erreichte das Ziel ohne eine einzige Panne. Herzlichen Glückwunsch! Anmerkung: Bei dieser Rallye starten Fahrzeuge, die in der kommunistischen Ära gebaut wurden.

Die Freunde bei Grodno organisierten ein Fußballturnier in Warschau. Am 10. Grodno Cup nahmen 23 Teams teil – darunter auch Zulieferer. Die Erfahrung zahlte sich aus: Zum ersten Mal siegte das Team von Grodno. Nowa Elektro organisierte mit Eaton und Ledvance einen Tag der offenen Tür für Installateure. Und im FEGIME-Hauptquartier gab es mehrere Treffen, bei denen die obligatorischen FEGIME-blauen Kuchen serviert wurden.

FEGIME Romania veranstaltete wie im vergangenen Jahr ein großes, zentrales Treffen in Bukarest, zu dem sogar unser FEGIME-Präsident Ricardo Gomez kam. Eingeladen waren auch wichtige Partner wie Signify, Gewiss, Eaton und Schneider Electric. Alle Mitarbeiter der Mitgliedsunternehmen waren dabei – selbstverständlich auch vom neuen Gesellschafter Electroglobal, der sich der Gemeinschaft vorstellte. Costin Cunești, Geschäftsführer der FEGIME Romania, präsentierte die Strategie 2020+ der FEGIME, die auf dem Kongress in Nizza offiziell vorgestellt worden war. Zum Schluss folgte eine riesige Party.

Bei anderen Veranstaltungen in Europa standen Kunden und Technik im Mittelpunkt. Die Freunde von Nord Elettrica in Mailand boten Info über das Smart Home mit Produktpaketen für den einfachen Start in die Hausautomatisierung. In Griechenland genossen die Kunden am FEGIME Day attraktive Rabatte. Die neue Filiale in Kallithea (Seite 3 in dieser Ausgabe) wurde besonders schön geschmückt und nutzte die Gelegenheit, um sich mit einem Fest bei Kunden und Partnern bekannt zu machen.

Das Datum für den nächsten FEGIME Day ist der 26. Juni 2020.

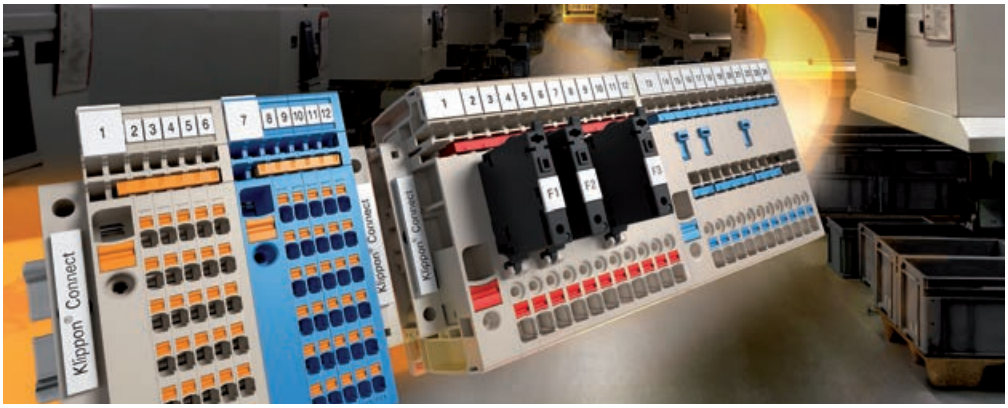






Produkt

Weidmüller kombiniert die Lastüberwachung mit der Potentialverteilung. Der Grad der Absicherung ist wählbar. Diese Kombination spart Zeit und Platz.



Einzigartige Kombination

Der effiziente Betrieb von Maschinen und Anlagen erfordert ausfallsichere und wartungsfreundliche Steuerstromverteilungen mit zeit- und platzsparender Installation. Doch wie war bisher? Bislang wurden Reihenklemmen zur Potentialverteilung und elektronischen Lastüberwachung separat verbaut. Weidmüllers Lösungen verbinden diese Funktionen zu einer kompletten Steuerstromverteilung: erstens mit 240 Volt oder 400 Volt bei »Klippon Connect AAP« und zweitens mit 24 Volt bei »maxGUARD«.

Diese bislang einzigartige Kombination spart Zeit beim Installieren, erhöht die Ausfallsicherheit und braucht auf der Tragschiene rund die Hälfte weniger Platz.

Der gewünschte Grad der Absicherung bestimmt, ob man AAP oder maxGUARD wählt. Soll auf einen Überstromschutz verzichtet werden, bietet AAP eine kompakte Potentialverteilung ohne Absicherung. Möchte man auf Nummer sicher gehen, ist AAP mit Absicherung die richtige Wahl. Es ist zu bedenken, dass die Schmelzsicherung nach einmaligem Auslösen nicht mehr einsatzfähig ist und ausgetauscht werden muss.

Wem diese Ausfallzeit zu riskant ist, setzt auf maxGUARD, die Lösung mit wiederzuschaltbarer elektronischer Absicherung. Mit rund zehn Millisekunden löst maxGUARD extrem schnell aus und ist anschließend schnell wieder zugeschaltet. Das ist ein großer Vorteil bei der Absicherung sensibler elektronischer Verbraucher, die bereits bei kürzester Unterbrechung der Spannung einen Funktionsverlust erleiden.

www.klippon-connect.com

Produkt

SIRIUS ist das umfassende Portfolio von Siemens für industrielle Schalttechnik.

Das System für mehr Effizienz

SIRIUS heißt das modernste und komplett überarbeitete Programm von Siemens für industrielle Schalttechnik. Alle Produkte zeichnen sich aus durch umfangreiche Funktionalität, kompakte Bauweise, leichte Montage, verschiedene Kommunikationslösungen, leichte Kombinierbarkeit und mehr. Alle Komponenten sind aufeinander abgestimmt, was Zeit und Kosten spart.

Das Programm ist in vier Gruppen eingeteilt.

1. »SIRIUS Control« umfasst Schütze, Leistungsschalter und Überlastrelais plus über 50.000 vorgeprüfte und zugelassene Kombinationen für die häufigsten Anwendungen.
2. »SIRIUS Command« bietet Befehls-, Melde- und Erfassungsgeräte in modularer Bauweise oder als Komplettgeräte.
3. »SIRIUS Monitor« mit SIMOCODE, Sicherheitsschaltgeräten und Relais bietet Schutz-, Überwachungs- sowie Steuerfunktionen für Motoren und unterstützt mit Betriebs-, Service- und Diagnosedaten die Digitalisierung.
4. Von hoher Bedeutung ist die Vielzahl der Motorstarter »SIRIUS Hybrid« – sie alle arbeiten mit effizienter Hybridschalttechnik, um Motoren mit Festdrehzahl zu starten. Hybridschalttechnik vereint das Beste aus Relais und Halbleiter-Schalttechnik.



»Control Perfection« bietet Siemens mit dem Programm Sirius.

Hier ein kurzer Überblick über die jüngsten Entwicklungen: kostenoptimierte Lösungen im Leistungsbereich von 1,5 bis 1200 kW:

Die Sanftstarter SIRIUS 3RW als 2-phasig oder 3-phasig gesteuerte Geräte schonen den Antriebsstrang durch Begrenzung des Einschaltstroms/-moments und schützen das Netz vor zu hohen Einschaltspitzen. Diese Geräte sind eine preiswerte und wartungsarme Lösung, die ohne viel Zubehör auskommt.

Die Motorstarter 3RM1 mit nur 22,5 mm Baubreite helfen, wenn der Platz im Schaltschrank knapp ist und Motoren bis 3 kW (bei 400 V) sicher gestartet werden müssen.

Für das SIMATIC-Umfeld gibt es den Motorstarter SIMATIC ET 200SP. Die kompakten Module zum Schalten und Schützen 1- und 3-phasiger Lasten bis 5,5 kW sind in fünf Weiteinstellbereichen verfügbar und bieten viele Möglichkeiten zur Überwachung und Optimierung einer Anlage.

www.siemens.com/sirius

Zukunft

Der Innovationsgipfel von Schneider Electric in Barcelona zeigte Lösungen für eine Welt, die elektrisch und digital wird.



Jean-Pascal Tricoire, CEO von Schneider Electric, ruft in Barcelona zu noch mehr Kooperation auf, um durch mehr Energieeffizienz unser Klima zu schützen.

Für eine nachhaltige Welt

Unsere Welt wird elektrisch und digital. Gleichzeitig müssen wir auf Nachhaltigkeit achten, denn der Klimawandel wartet nicht. Welchen Zusammenhang gibt es zwischen diesen Entwicklungen und Aufgaben? Was ist zu tun?

Eine starke FEGIME-Delegation aus Spanien, Portugal, Deutschland und dem Vereinigten Königreich hörte sich Anfang Oktober beim Innovationsgipfel von Schneider Electric an, welche Analysen und Lösungen dieser Partner zu bieten hat. Schneider Electric forderte die mehr als 3.500 Gäste zur Zusammenarbeit auf, um die Effizienz von Unternehmen zu steigern und die Umwelt zu schützen. Die Elektrobranche kann einen wesentlichen Beitrag leisten: Gebäude, Rechenzentren, Infrastruktur und Industrie verbrauchen rund 70 Prozent der erzeugten Energie weltweit. Laut Schneider Electric können in den nächsten zwanzig Jahren 50 Prozent der globalen CO_2-Emissionen vermieden werden, wenn in der Hälfte der bestehenden Gebäude digital unterstützte Energiesparmaßnahmen umgesetzt werden – parallel zu den bestehenden Initiativen zur Elektrifizierung und Dekarbonisierung.

»Wir erleben heute einen tektonischen Wandel hin zu Elektrifizierung und Digitalisierung« sagte Jean-Pascal Tricoire, CEO von Schneider Electric. »Zum ersten Mal in unserer Geschichte können wir das Paradoxon zwischen Fortschritt für alle und einer nachhaltigen Zukunft für unseren Planeten in Einklang bringen.«

Schneider Electric setzt dabei auch auf die neuesten Entwicklungen seiner EcoStruxure-Lösung, einer IoT-fähigen, offenen, interoperablen Architektur und Plattform:

- »EcoStruxure Power 3.0« nutzt neue digitale Technik für mehr Effizienz, Zuverlässigkeit und Sicherheit in der Energieverteilung.
- Die neue »EcoStruxure Plant Performance Advisors Suite« unterstützt Unternehmen bei der Nutzung ihrer Daten zur industriellen Automatisierung, um die Rentabilität zu steigern.
- Die neue »EcoStruxure Building Connected Room Solution« bietet Gebäudebetreibern mehr Betriebs- und Energieeffizienz sowie personalisierten Komfort.

In Barcelona kündigte Schneider Electric auch drei neue Partnerschaftsprogramme an. Das »Schneider Electric Technology Partner Programm« ist ein neues, spezielles Programm für Unternehmen, die Innovationen in ihrem Unternehmen ausbauen wollen.

www.se.com



Wachstum

OBO mit noch mehr Kompetenz

OBO Bettermann übernimmt ab dem 1. Februar 2020 den Geschäftsbereich Leitungsführungssysteme (»Cable Management«) der Unternehmensgruppe Rehau. Für OBO Bettermann bedeutet der Kauf inklusive der Produktionsanlagen den nachhaltigen Ausbau der wichtigen Produkteinheit Leitungsführungssysteme. »Mit der Übernahme erweitern wir unser Produktangebot gerade in wichtigen internationalen Wachstumsmärkten. OBO stärkt dadurch seine Kernkompetenz und Marktbedeutung«, so Unternehmenschef Ulrich Bettermann.

obo-bettermann.com

Produkt

Die neueste Generation akkuhydraulischer Press- und Schneidwerkzeuge von CIMCO macht die Qualität der Arbeit durch eine Daten-Analyse nachvollziehbar.



Zuverlässig mit hoher Leistung

Mit der neuen CimCut'n'Press-Serie stehen vier Press- und fünf Schneidwerkzeuge zur Auswahl. Ein Highlight: Anders als üblich ist ein Service-Zyklus erst nach 20.000 Betätigungen notwendig. Ein jährliches Wartungsintervall entfällt. Hervorzuheben ist auch das Drucksicherheitssystem zur Vermeidung von Überdruckfehlern und der USB-Schnittstelle zur Daten-Analyse und -Kontrolle. Damit kann die Arbeit sicher und protokollierbar durchgeführt werden.

Die kleinere hydraulische Akkupresse kann bis zu 60 kN Kraft aufbringen. Je nach Kopf kann der Anwender Presseinsätze nach DIN 48083 Teil 1 bis 185 mm² (Offener Presskopf in C-Form), oder die C-Halbschalen bis 300 mm² (Presskopf mit Schnellverschluss) verwenden.

Zum einfachen Schneiden von Cu- und Al-Leitern steht ein Akkuschneider mit einer Schneidleistung bis 25 mm ø, auch für Stahlseile bis 16 mm ø, zur Verfügung.

In der »Pistolenform« umfasst die Serie zwei 130 kN Presswerkzeuge bis zu einem Querschnitt von 400 mm² (H-förmiger Kopf und C-Kopf). Mehrere Schneidwerkzeuge in dieser Form vervollständigen das Sortiment.

Alle Geräte werden mit zwei starken18 V Li-Ion Akkumulatoren ausgeliefert – sie sind kompatibel mit Ladesystemen der DeWalt XR Serie. Weiterhin haben alle Geräte eine einfache LED Anzeige zur Akku-Ladung sowie eine Fehler- und Wartungskontrolle. Dazu kommt eine Energiesparfunktion: Wird das Werkzeug 10 Minuten lang nicht benutzt, schaltet es sich automatisch aus.

www.cimco.de

Normen

Ein Whitepaper von Eaton hilft bei der Umsetzung der DIN EN 60204-1.

Info über neue Norm

Jedes Unternehmen, welches Maschinen und Geräte in der Europäischen Union auf den Markt bringen will, muss seine Produkte mit dem CE-Zeichen versehen. Die Kennzeichnung bescheinigt, dass die Maschine allen relevanten EU-Richtlinien entspricht. Die CE-Kennzeichnung ist somit eine Art Reisepass zur Unterstützung des freien Warenverkehrs innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums.

EU-Richtlinien wie die Niederspannungsrichtlinie (2014/35/EG) und die Maschinenrichtlinie (2006/42/EG) enthalten Vorgaben bezüglich der Arbeits- und der allgemeinen Sicherheit, die alle der von ihnen erfassten Produkte erfüllen müssen.

Beide Richtlinien sehen die Anwendung der EN 60204-1 als harmonisierte Norm für die elektrische Ausrüstung von Maschinen vor. Sie gilt für alle elektrischen, elektronischen und programmierbaren elektronischen Geräte und Systeme, die in Maschinen und koordiniert arbeitenden Maschinengruppen eingesetzt werden.



Das Whitepaper über das Update der EN 60204-1 informiert über alle Änderungen und gibt praktische Tipps für eine einfache Implementierung.

Die Norm EN 60204-1 galt mehr als zehn Jahre. Im Juni 2019 trat die deutsche Fassung DIN EN 60204-1 (VDE 0113-1) in Kraft. Diese aktualisierte Fassung enthält Neuerungen, die bei der Konfiguration von Maschinen oder Anlagen zu berücksichtigen sind. Dies gilt besonders bei Geräten, welche die Stromversorgung unterbrechen, um einen unerwarteten Anlauf zu verhindern, sowie bei Fehlerstromschutzeinrichtungen und für die Aktivierung der Stoppfunktion von Frequenzumrichtern.

Diese und weitere Neuerungen sowie praktische Tipps zur einfachen Umsetzung stehen im Whitepaper »Update der EN 60204-1«.

www.eaton.com

Produkt

Die Trulifi-Reihe von Signify nutzt Licht für drahtlosen Datenaustausch. Eine großartige Lösung, die sich schnell verbreitet – sogar in Flugzeugen und Bussen.



Links eine Leuchte mit Transceiver, in der Mitte das Prinzip, rechts der USB Access Key.

Daten mit Licht übertragen

Signify hat mit Eaton einen Vertrag über die Übernahme von Cooper Lighting Solutions geschlossen. Dieser Kauf muss noch genehmigt werden – im ersten Quartal 2020 soll alles unter Dach und Fach sein. Signify will seine Position in Nordamerika stärken, wo die Nachfrage nach LED und vernetzten Lösungen wächst. Cooper Lighting Solutions ist ein führender Anbieter von professioneller Beleuchtung, Lichtsteuerung und vernetzter Beleuchtung.

Zum Thema Vernetzung gibt es auch technisch interessante Neuheiten. Jeder kennt Lichtwellenleiter, um mit Licht Daten zu übertragen. Diese Technik braucht Leitungen. Ebenso bekannt ist die Funklösung WLAN. Neu ist, bei der Datenübertragung auf »LiFi« zu setzen: Anstelle von Funk wird Licht für eine drahtlose Zwei-Wege-Kommunikation verwendet. Das Stadion des deutschen Fußballvereins »Hamburger SV« gehört zu 100 Projekten weltweit, in denen die Trulifi-Lösung von Signify bereits installiert wurde. Wie in allen Stadien wollen während des Spiels viele Menschen gleichzeitig drahtlos kommunizieren – aber dadurch kann die Geschwindigkeit der Datenübertragung drastisch sinken. Besonders die Journalisten benötigen jedoch eine zuverlässige drahtlose Verbindung.

Im Stadion wurden die Räume für die Presse mit 84 Philips PowerBalance gen2-LED-Einbauleuchten ausgestattet. Acht der Leuchten enthalten einen Trulifi 6002 Transceiver. Über diesen stellen sie eine verschlüsselte Internetverbindung von bis zu 150 Megabit pro Sekunde (Mbps) bereit. Für den Empfang des LiFi-Signals wird ein USB Access Key benötigt, der an einem Laptop angeschlossen wird und gleichzeitig dazu dient, Daten an die Leuchte zurückzusenden. Damit arbeiten in Hamburg auch die Journalisten.

Trulifi ist in Philips-Leuchten eingebaut oder kann nachgerüstet werden. So braucht der Kunde seine vorhandene Beleuchtung nicht komplett zu ersetzen, um sowohl beste Lichtqualität als auch drahtlose Konnektivität zu erhalten.

www.signify.com

Produkt

Theben präsentiert die »theMura« Bewegungs- und Präsenzmelder.

Formvollendet und vielseitig

Die neuen Wandmelder »theMura« eignen sich zur effizienten Beleuchtungssteuerung z. B. in Korridoren, Treppenhäusern, Kellern und WCs. Sie sind als Bewegungsmelder und Präsenzmelder erhältlich. Die 2-Draht-Melder sind vor allem geeignet bei Renovierungen und Umbauten in Kombination mit einem Treppenlicht-Zeitschalter von Theben. Die 3-Draht-Melder finden ihren Einsatz auch in Neubauten und überzeugen besonders als Präsenzmelder mit praktischen Zusatzfunktionen. Ein breites Spektrum an verfügbaren Abdeckrahmen ermöglicht die Kombination mit Schalterprogrammen von Busch-Jaeger, Jung, Merten, Gira, Legrand, Berker und Feller.

Die neuen Geräte machen durch ihr besonders flaches, attraktives Design überall eine gute Figur. Der große Erfassungsbereich von 14 x 17 m und dessen flexible Erweiterbarkeit über zusätzliche Slave-Melder bietet für jede Anwendung eine Lösung. Mit dem integrierten Taster kann die Beleuchtung manuell ein- oder ausgeschaltet werden. Alle Grundeinstellungen können direkt am Gerät vorgenommen werden.



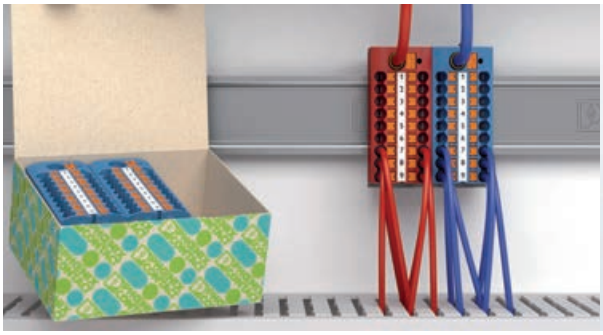
Die Bewegungs- und Präsenzmelder theMura sind flach und elegant. Abdeckrahmen ermöglichen die Kombination mit Schalterprogrammen von Busch-Jaeger, Jung, Merten, Gira, Legrand, Berker und Feller.

Um alle Funktionen nutzen zu können, wird die Fernbedienung »theSenda B« in Kombination mit der kostenlosen App »theSenda Plug« eingesetzt. Dies ermöglicht das Einstellen des integrierten Orientierungslichtes, die Aktivierung der Akustikfunktion oder auch das Anpassen der Langzeitfunktion. Mit dem zusätzlichen potenzialfreien Kontakt können HKL-Anwendungen integriert werden. Auch externe Taster lassen sich anschließen.

www.theben.de

Produkt

Die neuen kompakten Verteilerblöcke PTFIX mit Push-in-Technik von Phoenix Contact verkürzen deutlich die Montagezeiten.





Schnell und flexibel

Mit der zunehmenden Automatisierung von Gebäuden steigt die Zahl der Sensoren und Aktoren – und damit der Aufwand, Potenziale zu verteilen oder zu sammeln. Außerdem fordert die DIN 18015-2, die RCD den Stromkreisen so zuzuordnen, dass das Abschalten eines RCD nicht zum Ausfall aller Stromkreise führt.

Aus der DIN 18015-2 leitet sich ab, dass in modernen Wohngebäuden immer mehr RCD (Fehlerstrom-Schutzeinrichtungen) verbaut werden. Die Herausforderung besteht darin, die vielen Neutralleiteranschlüsse im Verteiler hinter dem RCD – sowie die Potenzialverteilung für die Sensorik und Aktorik – möglichst platz- und zeitsparend umzusetzen.

Die PTFIX-Verteilerblöcke erleichtern diese Arbeit erheblich. Sie entsprechen den Anforderungen nach EN 60998-1/2 (Verbindungsmaterial für Niederspannungs-Stromkreise für Haushalt und ähnliche Zwecke). Die Verteilerblöcke gibt es in fünf Varianten mit jeweils intern verbundenen 2, 4, 6, 12 und 18 Anschlüssen – mit oder ohne zusätzlichem Einspeiseanschluss. Es stehen Blöcke mit einem Nennquerschnitt bis 4 mm² bereit.

Ein großer Vorteil: Sämtliche Anschlüsse sind in der einfachen Push-in-Technik ausgeführt. So können die elektrischen Verbindungen werkzeuglos und schnell durch Direktstecken in Sekundenschnelle verdrahtet werden. Zum Lösen der Klemmstelle lässt sich der orangefarbene Drücker mit jedem Werkzeug betätigen, das einem Schraubendreher gleicht.

Für eine übersichtliche Installation gibt es die PTFIX-Blöcke in vielen Farben – etwa braun, blau oder grün-gelb. So entsprechen den Aderfarben der Abgangsinstallation farblich passende Verteileranschlüsse.

www.phoenixcontact.com

Produkt

Aurora Lighting erweitert mit »AOne« sein smartes Programm.

Smart Home ganz einfach

Aurora bietet mit »AOne« ein sehr umfassendes Sortiment an smarter Beleuchtung und Steuerungslösungen für viele Anwendungen. Kompatibel mit SmartThings, Amazon Alexa und Google Assistant, deckt AOne die Bereiche Beleuchtung, Steuerung und Schalter ab.

Das System ist einfach und in nur wenigen Schritten zu installieren. Als Funklösung ist AOne sehr kostengünstig und praktisch bei der Nachrüstung. AOne eignet sich nicht nur für den Privatbereich, sondern auch für das Gastgewerbe und den Retailbereich.

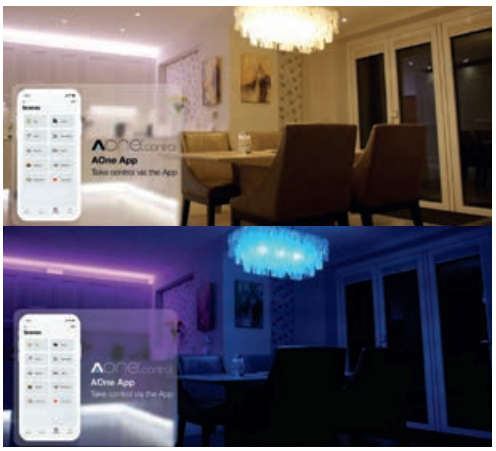
Das erweiterte System wurde bereits in Großbritannien und Südafrika eingeführt. Europa wird im Januar 2020 folgen und die Funkprotokolle, Zigbee und Bluetooth unterstützen.

Das AOne-Portfolio beinhaltet eine Reihe von »Smart Inside-Geräten«, einschließlich GU10 Leuchtmittel und LED Strip Controller sowie kinetische Wandschalter und 16 A Inline Relais. Durch die einfache Installation des AOne-Systems kann jede Umgebung sofort über die App, Wandschalter oder Fernbedienung smart gesteuert werden.

Dank der zahlreichen Funktionen kann der Nutzer Regeln und Gruppen erstellen sowie verwalten. Dies ermöglicht eine automatisierte Steuerung der Beleuchtung von überall auf der Welt, die jederzeit gedimmt oder ein- und ausgeschaltet werden kann, was erheblich Energie sparen kann. Falls keine Internetverbindung vorhanden sein sollte, können die Geräte weiterhin lokal gesteuert werden.



Das AOne-Portfolio umfasst ebenfalls verschiedene Fernbedienungen und Wandschalter, zum Beispiel Drehdimmer oder den smarten, kabel- und batterielosen AOne Kinetic Wandschalter.



auroralighting.com

Produkt

Die neue Kuppelleuchte »HUPlight50combi« von HAUPA sorgt auf allen Baustellen für gutes Licht.



Robust und lichtstark

»HUPlight50combi« heißt die leistungsstarke LED-Arbeitslampe von HAUPA. Mit 4.000 lm und 50 W ermöglicht die Lampe die Ausleuchtung großer Bereiche mit einem Winkel von 360°. Die neu entwickelte Kunststoffabdeckung bietet blendfreies, reinweißes Streulicht.

Die Hybrid-2-in-1-Technik ermöglicht, dass das Gerät mit zwei Stromquellen betrieben werden kann. Der integrierte Akku (Li-Ion 7,4 V/6,6 Ah) kann auch während des Betriebs aufgeladen werden, sodass die Arbeit nicht durch einen längeren Ladevorgang unterbrochen wird. Die Lichtleistung ist variabel einstellbar – bei voller Lichtstärke beträgt die Betriebszeit etwa 2 Stunden. Reduziert man die Lichtstärke auf 50 %, kann man sich bis zu 4 Stunden auf den Akku verlassen.

Durch den Spritzwasserschutz nach IP54 ist die LED-Arbeitslampe für den Innen- und Außenbereich geeignet. Dank des extrem widerstandsfähigen Gehäuses aus hochschlagfestem Kunststoff kann die Lampe selbst gröberen Stößen standhalten.

An den zwei integrierten Steckdosen können weitere »HUPlight50combi« angeschlossen werden, um auch größere Räume und Baustellen zu beleuchten. Diese Steckdosen können auch als Stromquelle für andere Geräte verwendet werden. Dank des flachen Sockels kann die Lampe zudem auf nahezu jedem Untergrund platziert werden. Durch den Montagehaken unten am Gehäuse lässt sich die Arbeitslampe aufhängen. Durch die Montage auf einem Stativ (optional erhältlich) lassen sich Bereiche noch stärker ausleuchten.

www.haupa.com

Produkt

Praktische Lösungen für den Elektro-Alltag von HellermannTyton.

Sicher schützen und reparieren

»HIS-Pack Spenderboxen« von HellermannTyton enthalten 10 m Kleinrollen dünnwandigen Warmschrumpfschlauchs mit einer Schrumpfrate von 2:1. Dieser Universalschlauch isoliert zuverlässig und schützt als zusätzliche Schutzschicht vor Korrosion und mechanischem Abrieb. Das Produkt ist in 10 Größen von 1,2 mm bis 25,4 mm und in vier Farben (schwarz, rot, blau, gelb/grün) oder transparent verfügbar. Praktisch ist die »HIS-Service-Station«: Das stabile Lagerregal mit Spezialschere lässt sich einfach in Werkstatt oder Monteurfahrzeug installieren und hält verschiedene Größen oder Farben stets griffbereit. Die HIS-Produktpalette umfasst zudem HIS-3-Schläuche mit einem höheren 3:1-Schrumpfverhältnis sowie HIS-A-Schläuche mit Innenkleber. Beide sind ebenfalls in Spenderkartons oder als HIS-Bag-Zuschnitte erhältlich.

Mit dem »LVRK-L Kabelreparaturset« werden beschädigte Niederspannungskabel einfach und dauerhaft repariert – damit erübrigt sich die Montage zusätzlicher Anschlussdosen oder das Ziehen neuer Leitungen. Das Set enthält:

- 5 schrumpfbare 30 mm Quetschverbinder mit Innenkleber zur Überbrückung der beschädigten Drahtstelle,
- ein 200 mm Stück 4:1 Warmschrumpfschlauch mit Innenkleber zur dauerhaften Abdichtung der reparierten Stelle,
- 4 hitzestabilisierte Kabelbinder, um den Schlauch beim Schrumpfen zusammenzuhalten,
- eine Anwendungsanleitung.

Die »H6100 Heißluftpistole« eignet sich für dünn- bis mittelwandige Warmschrumpfprodukte. Das Werkzeug hat einen starken 1600 W-Motor und wiegt dennoch weniger als 1000 g.

Die Temperatur ist stufenlos regelbar bis +700°C. H6100 wird in einem robusten Koffer mit drei Aufsteckdüsenzubehörteilen und der Bedienungsanleitung geliefert. Die Heißluftpistole wird nur mit einem 2-poligen EU-Stecker (Typ F) geliefert!



HIS-Pack Spenderboxen



LVRK-L Kabelreparaturset



H6100 Heißluftpistole

www.hellermanntyton.de



Von links: Rolf Inge Danielsen, Hege Amundsen Elvestad, Bethina Samnøy Siristuen, Nina Stenvaag Leira – dann das neue Gebäude – und Ole Petter Fiære auf dem Dach.
© Rolf-Otto Eriksen/Østlandets Blad

FEGIME Norge

FEGIME Norge hat eine neue Zentrale.

Modern und umweltfreundlich

Seit kurzem begrüßen die norwegischen Freunde ihre Gäste in einer brandneuen Zentrale. Sie liegt nur 20 Minuten südlich von Oslo City. Kunden, Lieferanten und Partner sind eingeladen, das 14.000 Quadratmeter große Gebäude mit dem maßgeschneiderten Zentrallager und der Verwaltung anzuschauen.

Die Planung begann 2016. Um zukünftige logistische Anforderungen und den Bedarf an Büroräumen zu planen und für weiteres Wachstum vorzubereiten, arbeiteten Management und Mitarbeiter Hand in Hand. Besonders wurde auf die Umwelt und Nachhaltigkeit geachtet – Photovoltaik, Elektromobilität und Gebäudeautomation sind die wichtigsten Geschäftsfelder. »Es war daher selbstverständlich, unser hohes Know-how im eigenen Gebäude einzusetzen«, sagt Hege Amundsen Elvestad, die das Familienunternehmen in der dritten Generation führt.

Das neue Hauptquartier ist sehr energieeffizient mit der Effizienzklasse A. Auf mehr als 2000 Quadratmetern Dachfläche befinden sich 1050 Solarmodule. Mit einer installierten Gesamtleistung von 300 kWp produziert die Photovoltaik-Anlage rund 234.400 kWh im Jahr. Weitere 18 Module mit einer Leistung von 8,8 kWp wurden an der Fassade installiert. »Die Fassadenverkleidung liegt direkt neben unserem Gästeparkplatz mit 5 Ladestationen für Elektroautos, sodass alle unsere Besucher die Quelle der Energie sehen können, mit der sie ihre Autos aufladen«, erklärt Ole Petter Fiære, Produktmanager Solarenergie.

Diese Solaranlagen liefern Energie für den allgemeinen Verbrauch des Gebäudes sowie 40 EV-Ladestationen für das Personal. Von Frühjahr bis Herbst wird die neue Zentrale durch die Sonnenenergie energie-autark sein. Damit ist ein Schaufenster für die Lösungen entstanden, welche die FEGIME Norge mit ihren Kunden in ganz Norwegen anbietet. Der einfache Zugang zu Solaranlagen und ihren Funktionen macht die Anlage ideal für Schulungen der Kunden und des eigenen Personals.

Vom neuen Zentrallager aus wird ganz Norwegen beliefert. Bei der Planung wurde großer Wert auf maßgeschneiderte Logistik gelegt. Das in Norwegen entwickelte AutoStore-System mit Behältern in kompakter kubischer Form (FEGIME Voice 2/2012) wurde aus dem alten Lager übernommen und von 10.000 auf 20.000 Behälter erweitert. Die Effizienz dieses Systems ist um ein Vielfaches höher als die Kommissionierung mit halbautomatischen Systemen. Im neuen Lager erledigt Autostore 70 Prozent aller »Picks«, vorher waren es 50 Prozent. Das System vereinfacht die Lagerflächen und reduziert die Zahl der Zonen für die Kommissionierung.

»Das Layout verlangte von Geschäftsleitung, Mitarbeitern und Experten ein hohes Maß an Engagement«, sagt Bethina Samnøy Siristuen, Projektlogistikerin. »Es ist unglaublich gut, nach Hause zu kommen«, sagt Hege. »Bau und Umzug waren anspruchsvoll und haben uns zwangsläufig von dem abgelenkt, was wir wirklich tun möchten: Unseren Kunden zum Erfolg und zur Weiterentwicklung verhelfen!«

www.fegime.no

TERMINE

05.02. – 07.02.20	FEGIME Future, München, mit Siemens
17.02. – 18.02.20	BOD-Meeting
18.03. – 20.03.20	Gesellschafter-Versammlung, Barcelona
21.04. – 23.04.20	BOD-Meeting (mit FEGIME Future), Obernai
22.04. – 24.04.20	FEGIME Future, Obernai, mit Hager
07.05 – 08.05.20	EUEW, Barcelona
17.06. – 19.06.20	Gesellschafter-Versammlung, Vilnius
26.06.20	FEGIME Day

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