voice

NEWSLETTER
01.2021

Editorial

Ein Wort zum Abschied



Kerstin Steffens

Ich verabschiede mich von Ihnen als Präsidentin der FEGIME, von der FEGIME Deutschland und der Elektrobranche. Schritt für Schritt werde ich mich anderen Aufgaben widmen. Zum Abschied möchte ich nicht zurückblicken, sondern einige Gedanken über die Zukunft von Familienunternehmen, Digitalisierung und Umwelt mit Ihnen teilen. Diese Themen sind der Schwerpunkt dieser Ausgabe.

Familienunternehmen – bestens informierte Fachleute behaupten seit dreißig Jahren, dass wir das Schicksal der Dinosaurier teilen werden. Unser Wachstum beweist jedoch beharrlich, dass diese Prognose nicht stimmt – ich empfehle die Berichte über Daniella, KEW, Imat Felco und andere zu lesen. Aktuelle Zahlen zeigen, dass wir die Corona-Krise sogar besser meistern als mancher Konzern. Warum?

Die Antwort ist einfach. Gute persönliche Beziehungen zu den Kunden bleiben die beste Grundlage für jedes Geschäft. Diese Kundennähe wird ergänzt durch viele Dienstleistungen, höchste Flexibilität sowie regional verwurzelte Unternehmer, die schnell, persönlich und verlässlich entscheiden! Das sind unsere Vorteile, das schafft Mehrwert. Und durch unsere Diskussionen – sowie FEGIME Future – finden wir ständig neue Wege, unsere Kunden noch besser zu unterstützen. Der Königsweg zum Wissen ist das Gespräch!

Damit bin ich bei der Digitalisierung. Lässt sich alles, auch Gespräche, in der digitalen Welt abbilden? Erfahrungen während der Pandemie liefern erste Antworten. Ohne Zweifel bewähren sich unsere Online-Shops, unsere exzellente Datenbank, neue Schnittstellen und der digitale Austausch bei Konferenzen etc. Beim letzten Punkt ahnen wir aber, dass diese Form des Austausches auf Dauer die Kreativität schwächt. So wird es eine ständige Aufgabe werden, neue Technik immer wieder zu evaluieren. Enger Austausch macht auch diese Aufgabe leichter.

Mein letztes Thema ist die Vermeidung von CO_2. Um den Klimawandel zu begrenzen, werden wir die Revolution bei der Energieerzeugung und -nutzung aktiv begleiten. Unser neuer Partner IBC SOLAR ist ein Zeichen, dass wir uns in diesem Bereich mehr engagieren werden. Um den nötigen Wandel zu gestalten, werden wir aber noch vernetzter arbeiten und lernen müssen – das wird eine der größten Herausforderungen.

Eine Bemerkung zum Schluss: Für den inspirierenden Austausch bei unserer Arbeit bin ich allen Freunden und Partnern sehr dankbar und wünsche mir, dass Sie ihn weiter pflegen – er bereichert uns auch menschlich.

K. Steffens

Inhalt

Digitale Reise nach Obernai – FEGIME Future diskutierte mit Hager über neue digitale Tools 2

Die Akademie des Großhandels – FEGIME France startet eine Initiative für die Ausbildung 2

Lernen in der digitalen Welt – Neue Angebote der FEGIME España für Kommunikation und Weiterbildung 3

Immer die Kunden fragen – Die FEGIME Deutschland hat eine UX-Offensive gestartet 3

Digital und mit Popcorn – Die FEGIME Norge zeigt, wie Corona die Kreativität fördert 4

Sehr groß und innovativ – Daniella, Gesellschafter der FEGIME Hungary, hat ein neues Logistikzentrum bezogen 5

Sehr schön und innovativ – Der neue, überwältigende Showroom der FEGIME Hellas & Cyprus 5

Starkes Wachstum – Die FEGIME Italia gewinnt acht neue Gesellschafter – und ein Bericht über das ungefeierte 50-jährige Bestehen der Imat Felco aus Como 7

Auf dem ersten Platz – Auszeichnung für Willem Schuurman und FEGIME Nederland 7

Inspiriert auch den Kontinent – KEW, Gesellschafter der FEGIME United Kingdom, feiert sein 25-jähriges Bestehen 8

Starke Entwicklung – FEGIME Polska gewinnt neuen Gesellschafter und Grodno engagiert sich verstärkt im Photovoltaik-Markt. 8

Grüne Technik im Baltikum – Projekte der FEGIME Finland & Baltics in Litauen, Estland und Lettland. 9

Berichte von ABB, Cimco, Eaton, Hager, Haupa, HellermannTyton, IBC Solar, OBO, Opple, Schneider Electric, Siemens, Signify und Televes 10 – 16

FEGIME Future

FEGIME Future diskutierte mit Hager über neue digitale Werkzeuge für den Großhandel und seine Kunden.



Beim Treffen mit Hager wurden die Programme »Teams« und »Klaxoon« verwendet, um sowohl allgemeine Diskussionen als auch Workshops in kleineren Gruppen zu ermöglichen.

Digitale Reise nach Obernai

Die Pandemie kann FEGIME Future nicht stoppen. Das dritte Treffen mit Hager, für den April 2020 in Obernai geplant, wurde in diesem April im digitalen Raum nachgeholt. Das Thema waren Reisen: Es ging um die »Installer Customer Journey«, also digitale Interaktion mit kleineren Installateuren, und um die »Wholesaler Customer Journey«, bei der der Datenaustausch zwischen dem Elektrogroßhandel und Hager im Mittelpunkt steht.

Roger Claessen und Peter Caldwell, die Leiter des Key Account Managements bei Hager, hatten viel Material vorbereitet. Bei der »Installer Customer Journey« ging es hauptsächlich um die App »Hager Ready«. Sie ist bereits in 6 Ländern im Einsatz – bis Ende 2022 sollen es 12 Länder sein. Hager Ready hilft den Nutzern, ihre Arbeit schneller und effizienter zu erledigen.

Auch französische Installateure nutzen die App gerne, weil sie nach ihrer Einschätzung pro Auftrag bis zu einer Stunde Arbeitszeit sparen. Sehr praktisch sind zum Beispiel die Planungs- und Beschriftungsfunktionen für Verteiler und Komponenten. FEGIME Future war besonders daran interessiert, wie die App mit den Webshops des Großhandels vernetzt werden kann. Das ist möglich: In Deutschland wurde mit ELBRIDGE eine Schnittstelle geschaffen, damit Hersteller, Großhandel und Handwerk nahtlos kooperieren können (FEGIME Voice 2/2020). Intensiv nutzten die Teilnehmer ihr Wissen über die Wünsche der Kunden, um Vorschläge zur Ergänzung von Hager Ready zu machen.

Lösungen für den Elektrogroßhandel

Aber auch Großhändler und Lieferanten möchten ihre Prozesse optimieren. Daran arbeitet Hager mit einem Projekt, das den Austausch mit dem Großhandel verbessern soll. Neue Funktionen, mehr Daten und besseres Datenmanagement können in den meisten Ländern schnelle Erfolge bringen, aber auch nach Anpassungen der IT in den Unternehmen verlangen.

Bisher wurden Großhändler in Frankreich, den Niederlanden, Polen und Großbritannien befragt – nun nutzte FEGIME Future die Möglichkeit, Ideen beizutragen. In einer langen Diskussion ging es von der Bestellung über die Rechnungsstellung bis zur Rückgabe und Reklamation. Die 20 Teilnehmer von FEGIME Future fütterten das Hager-Team mit vielen Eindrücken, Anforderungen und potenziellen Fallstricken.

Wie wichtig Hager diesen Austausch nimmt, zeigte Daniel Hager, der FEGIME Future auch beim dritten Treffen begrüßte. Er bedankte sich für den Gedankenaustausch und würdigte die Arbeit: »Eine großartige Initiative von David Garratt und dem Aufsichtsrat der FEGIME.« Und er sagte etwas, das wir uns alle wünschen: »Ich freue mich auf ein baldiges physisches Treffen.«

www.fegime.com

FEGIME France

FEGIME France startet mit Partnern eine Initiative für die Ausbildung.

Die Akademie des Großhandels

Unsere Kollegen der FEGIME France kooperieren – zusammen mit den weiteren Geschäftsbereichen Sanitär und Fliesen – mit der EQIP, einem Zusammenschluss unabhängiger Eisenwarenhändler, um allen Mitgliedern und Mitarbeitern eine breite Palette von Schulungsmöglichkeiten anzubieten. Das neue Programm heißt 2nd ACADEMY. Die Akademie soll neue oder junge Mitarbeiter auf ihre Arbeit in den Unternehmen vorbereiten und auch das Wissen länger angestellter Mitarbeiter erweitern.

Angeboten werden vier Kurse im kaufmännischen Bereich, deren Abschluss-Diplome alle vom Staat anerkannt werden und die auch eingetragen werden im staatlichen Verzeichnis der Berufsabschlüsse (RNCP). Die Kurse sollten zu einem Teil im Unternehmen, zu anderen Teil in fünf Ausbildungszentren stattfinden. In der Corona-Zeit wird nun mehr Wert auf die moderne Online-Plattform gelegt.



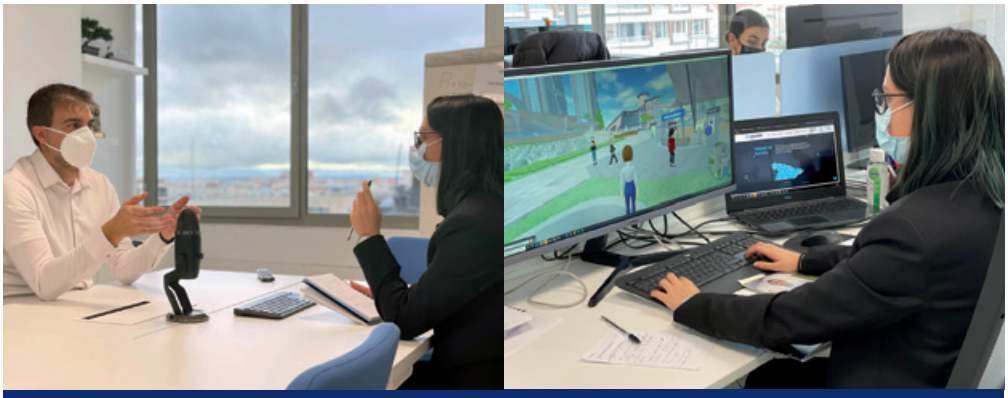
»Elektrik, Sanitär, Heizung, Fliesen und Hardware – unsere Mitglieder decken das gesamte Spektrum des Großhandels ab. Die Zusammenarbeit zur Zukunftssicherung unserer Unternehmen ist ein logischer Schritt«, sagt Dimitri Both, Geschäftsführer der Algorel/FEGIME France.

Für den Unterricht gibt es Ausbildungszentren in Aix-Marseille, Lyon, Nantes, Paris und Toulouse.

www.2nd-academy.fr

FEGIME España

Die FEGIME España hat weitere digitale Plattformen eingeführt, um mit Kollegen, Kunden und Herstellern zu kommunizieren.



FEGIME España setzt auf digitale Kommunikation. Ganz neu sind CAMPUS FEGIME und Podcasts.

Lernen in der digitalen Welt

Treibt die Pandemie die Digitalisierung voran? Im Fall der FEGIME España muss man zustimmen. So haben die spanischen Freunde das Konzept der »FEGIME Academy« zu einer großen digitalen Plattform für die Weiterbildung der Mitarbeiter ausgebaut. Inzwischen gibt es mehr als 2000 Angebote in verschiedenen Spezialgebieten, vom Video über neue Produkte bis hin zu allgemeinem Informations-Material. Intensiv genutzt wird auch die neue EdX-Plattform für die Weiterbildung (FEGIME Voice 2/2020).

Damit nicht genug: Kürzlich wurde »Campus FEGIME« gestartet, eine Art digitale Messe, auf der sich Großhändler und Hersteller treffen und austauschen können. Das funktioniert sehr einfach: Nach der Anmeldung wählt man sich seinen »Avatar« aus und kann dann von Messestand zu Messestand schlendern und ganz nach Interesse an Chats, Videokonferenzen, Vorträgen, Workshops und Schulungen teilnehmen.

Lieferanten und Mitglieder können auch Räume für vertrauliche Besprechungen einrichten. Außerdem gibt es Workshops, in denen interne Gruppen an gemeinsamen Projekten und dem Transfer von Know-how arbeiten. Kurz gesagt, auf dem Campus FEGIME kann man alles tun, was man bei physischen Treffen auch tun kann, aber mit großen Kosteneinsparungen bei Reisen und Unterkunft.

Auch beim aktuellen Trend »Podcasts« ist die FEGIME España dabei, um noch mehr Kunden zu erreichen. Veröffentlicht werden die Audio-Angebote, die auch heruntergeladen werden können, über die Kanäle Ivoox, itunes und Spotify.

www.fegime.es

FEGIME Deutschland

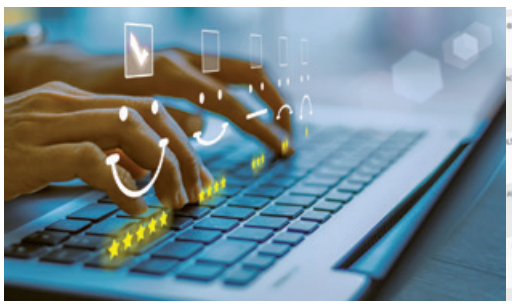
Die FEGIME Deutschland hat eine UX-Offensive gestartet.

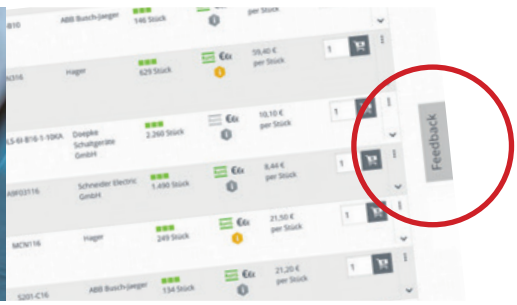
Immer die Kunden fragen

Kundennähe und Flexibilität: Der mittelständische Elektrogroßhandel bietet handfeste Vorteile. »Besonders in Zeiten wie dieser sind regionale Verwurzelung und langjährige Beziehungen zwischen Kunden und Mitarbeitern des Großhandels wertvoll«, sagt Arnold Rauf, Geschäftsführer der FEGIME Deutschland.

Nicht nur das: Die stark wachsende Zahl der Online-Bestellungen zeigte auch in Deutschland, wie wichtig der Online-Shop ist – er ist die Info- und Produktquelle mit eingebautem Corona-Abstand. Da stellen sich sofort die Fragen: Wie kundennah ist die Online-Beschaffung? Wie können wir unsere Vorteile auch digital darstellen?

Um das herauszufinden, wurde in Deutschland eine neue UX-Offensive gestartet. UX steht für »User Experience«, die Benutzererfahrung. Alle digitalen Dienste werden durchleuchtet, ob sie den Kunden Nutzen bringen. Das geschieht durch Onlinebefragungen und Interviews. Sichtbares Zeichen für diese Offensive ist der neue »Feedback-Button« im Shop, rechts am Bildschirmrand bei der Produktübersicht (siehe Bild).





»Wir untersuchen das schon immer, seit dem letzten Jahr aber noch viel intensiver. Die Nutzerzentrierung ist aus unserer Sicht der Schlüssel zum Erfolg«, sagt Rauf. Diese UX-Offensive ist deshalb kein Projekt, sondern begleitet auf Dauer die Weiterentwicklung des Online-Shops und anderer Dienstleistungen. Rauf: »Unsere Kundennähe werden wir so auch in die digitale Welt tragen.«

www.elektro-online.de

FEGIME Norge

Mit mehreren Beispielen zeigen die norwegischen Freunde eindrucksvoll: Corona fördert die Kreativität.



Digital und mit Popcorn

Es wird einige Zeit dauern, bis die negativen Auswirkungen der Pandemie vollständig erkannt sind. Positiv ist jedoch, dass die Pandemie uns gezwungen hat, sehr schnell Lösungen für diese Situation zu entwickeln. Das gilt auch für die FEGIME Norge: Die Geschwindigkeit bei der Digitalisierung und der Einführung neuer Dienstleistungen hat erheblich zugenommen.

Die Kunden unter allen Umständen zu unterstützen, bleibt das Ziel. So wurden für den Einkauf zwei neue Dienstleistungen eingeführt. Die erste ist die Selbstbedienung mit App: Mit ihrem Smartphone können die Kunden jetzt in den Filialen einkaufen. Die App basiert auf derselben Plattform wie der Webshop, enthält umfangreiche Informationen zu den Produkten und bietet alle wichtigen Funktionen. Das hat zwei Vorteile: Erstens ist diese Art des Einkaufs immer praktisch; zweitens ist es hygienisch, weil man keine Handscanner anfassen muss und leichter Abstand zu anderen Personen halten kann.

Die zweite neue Dienstleistung ist der 24-Stunden-Einkauf: In mehreren Filialen können Kunden jetzt rund um die Uhr einkaufen, unabhängig von Öffnungszeiten. Das funktioniert wie bei den Freunden in Dänemark (FEGIME Voice 1/2020). Über eine App erhalten die Kunden Zugang zur Niederlassung. Die Artikel werden dann über das Smartphone gescannt und von den Systemen erfasst. »Das Feedback der Kunden war sehr positiv«, heißt es aus Oslo. »Wir erwarten, dass diese Services für mehr Flexibilität und Effizienz die Kundenbindung weiter stärken.«

Nähe in Zeiten der Pandemie

Die FEGIME Norge startet in jedes neue Jahr mit einer Veranstaltung für Mitarbeiter und Lieferanten – ein soziales Ereignis, bei dem sich im Januar an zwei Tagen rund zweihundert Menschen treffen.

In diesem Jahr war die digitale Welt und das Sofa vor dem Bildschirm der einzig denkbare Ort, weil nicht einmal ein kleines physisches Treffen möglich war. Aber die Freunde in Norwegen machten das Beste daraus. So ersetzte eine interaktive »TV-Show« den Informationsteil der Veranstaltung, der sonst auf einer Bühne vor Publikum spielt. Es gab alles, was eine TV-Show ausmacht: einen professionellen Moderator, Werbespots über die Hersteller, Interviews und sogar einen Musiker.

Das Highlight: Vor der Show wurden Pakete mit Popcorn, Süßigkeiten und Getränken an alle Teilnehmer verschickt, die sie beim Zuschauen zu Hause genießen konnten. »Ein besonderes Detail der Dramaturgie verraten wir nicht«, sagt David Garratt, Geschäftsführer der FEGIME. »Vielleicht können wir die tolle Idee für ein FEGIME-Event einsetzen – und das soll dann eine Überraschung sein.«

Die »Speed-Datings« von Mitarbeitern und Herstellern fanden ebenfalls digital statt und über drei Tage verteilt. Diese Entzerrung – sonst füllen diese Treffen den zweiten Tag aus – wurde als sehr nützlich bewertet. Für die Präsentation der Produkte wurde die E-Learning-Plattform »Motimates« eingesetzt. Jeder Lieferant machte eine kurze Präsentation von sich und seinen Produkten. Dieses Mal aber nicht nur für die Mitarbeiter: Nach der Veranstaltung wurden die Präsentationen auch an die Kunden gesendet. Eine Neuheit und ein echter Mehrwert.

Lieferanten und Mitarbeiter bewerteten den digitalen Jahresauftakt nur mit Bestnoten. Einige Elemente werden sicher auch nach der Pandemie genutzt werden. Hoffentlich bald im richtigen Leben, von Mensch zu Mensch!





www.fegime.no

FEGIME Hungary

Seit Anfang dieses Jahres ist das hoch automatisierte neue Logistikzentrum von Daniella in Betrieb – und bietet genug Platz für weiteres Wachstum.



Sehr groß und innovativ

In dreißig Jahren hat sich der ungarische Gesellschafter Daniella Ltd. von einer 4-Personen-Firma zu einem marktführenden Unternehmen mit mehr als 320 Mitarbeitern entwickelt, das mit 31 Standorten flächendeckend in Ungarn vertreten ist. Daniella ist sowohl im Einzel- wie auch im Großhandel aktiv und betreibt deshalb auch Online-Shops für beide Zielgruppen.

Mit einer von der Ungarischen Zentralbank geförderten Investition von knapp 5,5 Millionen Euro hat Daniella ein neues Logistikzentrum in Nagytarcsa bei Budapest errichtet. Das 12.000 Quadratmeter große Gebäude ist seit Anfang Januar in Betrieb und verdoppelt die Lagerkapazität des Unternehmens.

Im neuen Logistikzentrum setzt Daniella modernste Technik ein, wie das automatisierte Kleinteilelager zeigt. Speziell entwickelte Software steuert im vier Stockwerke hohen Lager den Weg der Ware von der Anlieferung über Einlagerung und Kommissionierung bis zum Versand. Durch diese Innovation wird ein Teil der Intralogistik automatisiert, beschleunigt und noch präziser.

Der Einsatz hoch effizienter Automatisierung wirft immer die Frage auf, ob sie zu einem Abbau der Arbeitsplätze führt. Daniella betont, dass das Gegenteil zutrifft. Es werden nicht nur neue Arbeitsplätze mit hoher Wertschöpfung – etwa im IT-Bereich – geschaffen, sondern in allen Bereichen des Unternehmens. Die Freunde in Ungarn rechnen mit einem Wachstum des Personals um 40 Prozent und bewerten dies als eine Erweiterung des intellektuellen Kapitals.

Ein kurzer Film dokumentiert den Bau des neuen Logistikzentrums von Daniella.

»Wir verfügen nun über alle Werkzeuge, das Wissen und die Infrastruktur, um unseren Umsatz zu verdoppeln. Unsere Investition in das Logistikzentrum kann neben unseren innovativen Online-Shops und vielen anderen Entwicklungen auch als umfassendes Innovationsprogramm betrachtet werden, das für unser Unternehmen von enormer Bedeutung ist«, sagt Ernő Hadnagy, Geschäftsführer von Daniella. »Auf diese Weise können wir den Markt weiter anführen und reihen uns ein in die technologische Elite der in Ungarn tätigen Unternehmen.«

www.fegime.hu

FEGIME Hellas & Cyprus

Kafkas eröffnet neue Ausstellung für Licht und Gebäudeautomation.

Sehr schön und innovativ

Wer wissen möchte, wie zukunftsweisende Lösungen in den Bereichen Licht und Gebäudeautomation aussehen und wie diese miteinander sowie mit der Architektur interagieren, sollte die Freunde in Griechenland besuchen. Kafkas hat eine Ausstellung eröffnet, die zeigt, was möglich ist: HUB Lighting & Innovation by Kafkas.

Mit 1100 Quadratmetern Fläche ist die Größe beeindruckend, atemberaubend ist die Vielfalt der Räume und Technik. Alle Systeme sind vernetzt und in Funktion, so dass Besucher ausprobieren können, was moderne Elektrotechnik und Automation leisten, wie sie sich anfühlen und wie schön sie sein können.

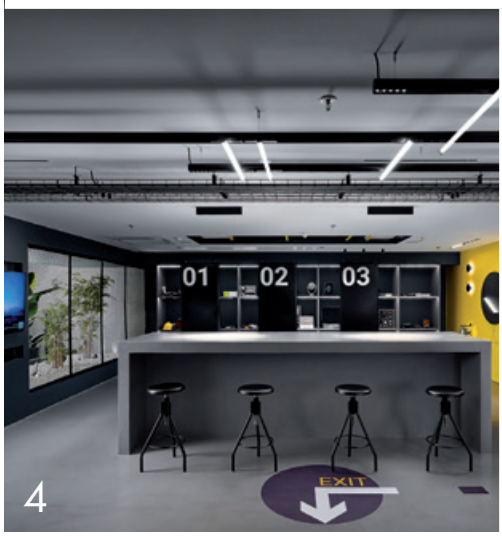
HUB Lighting & Innovation by Kafkas ist Referenzobjekt und Informationsquelle für Architekten, Innenarchitekten, Elektroplaner, Lichtspezialisten, Studenten und selbstverständlich Unternehmen aller Branchen, die an erstklassigen Beleuchtungs- und Automatisierungslösungen interessiert sind. Zur Beratung stehen Architekten, Ingenieure, KNX-Fachleute und andere bereit. Interessenten haben sogar die Wahl zwischen der großen Ausstellung in Ilioupoli am Stadtrand von Athen und einer kleineren im Stadtteil Chalandri. Mehr schreiben wir hier nicht, sondern lassen auf der folgenden Seite die Bilder sprechen.

www.hubkafkas.com


1


2


3



4


5

hub
LIGHTING
&INNOVATION
KAFKAS

Für den virtuellen Rundgang bitte auf das hub-Logo klicken.

Die Fotos zeigen: 1 Besprechungsraum im Erdgeschoss 2 Workshop-Bereich 3 Empfang 4 Ausstellung 5 Herz und Hirn der Automation



FEGIME Italia

Die FEGIME Italia gewinnt acht neue Gesellschafter.

Starkes Wachstum

Die FEGIME Italia startete mit einem Paukenschlag ins neue Jahr – sie gewann acht Unternehmen dazu und zählt nun 26 Gesellschafter. Auf Basis der Zahlen für 2019 steigt der Umsatz der Gemeinschaft auf rund 550 Millionen Euro. Die neuen Unternehmen verteilen sich gleichmäßig übers Land, so dass die FEGIME Italia überall präsenter wird.

»Mit diesem Wachstum festigen wir unsere Positionierung als die Gemeinschaft für kleine und mittlere Unternehmen des Elektrogroßhandels«, sagt Francesco Redaelli, Geschäftsführer der FEGIME Italia. »Unsere DNS wird sich nicht ändern, sondern nun durch neue Ideen und Synergien gestärkt, die die Individualität unserer neuen Mitglieder respektiert.«

Auch FEGIME-Geschäftsführer David Garratt freut sich über diese Entwicklung: »Nach einem schwierigen Jahr 2020 ist es schön, dass die schwere Arbeit der Kollegen Früchte trägt und die internationale Basis der FEGIME stärkt. Wir sind auf dem richtigen Weg.«

www.fegime.it

FEGIME Nederland

Auf dem ersten Platz

Seit sieben Jahren ehren die NHN Business Awards inspirierende Unternehmer in Nordholland. Im vergangenen Jahr war Willem Schuurman nominiert in der Kategorie Familienunternehmen. Im Auswahlverfahren bewertete die Jury das Unternehmen nach sechs Kriterien: Wachstum und Entwicklung, Finanzen, Mitarbeiterpolitik, Nachhaltigkeit, regionales Engagement, Innovation – und das Umgehen mit der Covid-Krise.



Auf der Bühne ist Willem Schuurman (in der Mitte) schwer zu schlagen.

In der Nacht des Finales hatte Willem Schuurman im »Theater Cool« in Heerhugowaard – selbstverständlich fast ohne Publikum – die Gelegenheit, sich mit einem 2-Minuten-Auftritt den Sieg zu sichern. Diese Aufgabe erfüllte er mit so viel Engagement, Leidenschaft und Energie, dass Willem zusätzlich zum Family Business Award auch den »Pitch Award« gewann.

Bei seinem Auftritt nutzte Willem Schuurman eine Video-Hommage an seinen Großvater Willem, der das Unternehmen vor fast hundert Jahren im Jahr 1923 gründete. Der Gewinner dankte nicht nur der Jury für diese beiden Preise, sondern vor allem seinem Team und seinen Kunden für den Sieg.

www.fegime.nl

FEGIME Italia



Elena Mantelli, CEO von Imat Felco S.p.a

Ein Grund zu feiern

Imat Felco S.p.a., Gründungsmitglied der FEGIME Italia mit dem Hauptsitz in Como, gehört zu den vielen Unternehmen, deren Firmengeburtstag ausfiel. Im vergangenen Jahr hätte man in der Zentrale, den sechs Filialen und der Lichtausstellung in Mailand das 50-jährige Bestehen feiern können. So war es geplant.

Dann kam der Bruch. »Aus heiterem Himmel erwies sich jede Planung als hinfällig«, erinnert sich CEO Elena Mantelli. Das Unternehmen musste schnell reagieren: Möglichkeiten zur Arbeit im Home Office einrichten, hygienische Maßnahmen ergreifen sowie im Vertrieb, bei Schulungen, in der Werbung etc. auf digitale Techniken setzen.

Und dennoch: »2020 ist ein Jahr, an das wir uns mit Stolz erinnern können«, sagt Elena Mantelli. Stolz ist sie auf 50 erfolgreiche Jahre und das Team, das es trotz der enormen Schwierigkeiten geschafft hat, das Unternehmen und viele Projekte auf Kurs zu halten. »Dank dieses hohen Einsatzes haben wir das Jahr besser abgeschlossen, als wir es uns jemals erträumt haben.«

In normalen Jahren werden zwei Mitarbeiter für ihre besonderen Leistungen ausgezeichnet. Das wurde 2020 ergänzt: Alle erhielten für ihren Einsatz einen Bonus, der über die Wohlfahrts-Plattform von Imat Felco ausgezahlt wurde, so dass diese Anerkennung nicht steuerpflichtig war.

www. imatfelco.it

FEGIME United Kingdom

KEW feiert einen großen Geburtstag: In 25 Jahren ist aus dem kleinen Großhändler ein marktführendes Unternehmen im Vereinigten Königreich geworden.





Regelmäßig wird KEW ausgezeichnet, zuletzt als »Bester Elektrogroßhändler mit 26 oder mehr Niederlassungen«. Links Geoff Kerly mit den Auszeichnungen, rechts mit Freunden aus dem Team.

Inspiriert auch den Kontinent

Im Jahr 1996 startete Geoff Kerly als Ein-Mann-Großhändler den »Kerly Electrical Wholesale«. Heute ist KEW einer der größten unabhängigen Elektrogroßhändler in Großbritannien.

Die Basis des Erfolgs besteht aus zwei Komponenten. Die erste sind die Mitarbeiter: Die Mitarbeiterbindung und -entwicklung war von Anfang an ein Markenzeichen des Unternehmens. Viele sind als 16- bis 18-Jährige zu KEW gekommen und sind nun immer noch Teil des Familienunternehmens und seiner Werte.

Die zweite Komponente, so betont Geoff Kerly, war der Beitritt zur FEGIME. Dieser Schritt öffnete KEW bei allen großen Herstellern die Türen und unterstützte das Wachstum maßgeblich. Lag der Umsatz zu Beginn bei 2 Millionen Euro, beträgt er aktuell über 100 Millionen Euro. Inzwischen verfügt KEW über 26 Filialen, beschäftigt fast 400 Mitarbeiter und wächst auch im Online-Geschäft.

Ein schöner Bericht über KEW ist in der englischen Fachpublikation »Professional-Electrician & Installer« erschienen.

Kerly war zweimal Vorsitzender der FEGIME UK und hat zusammen mit Alan Reynolds, CEO der FEGIME UK, sowie den sechs anderen Vorstandsmitgliedern dazu beigetragen, dass die FEGIME zu einer der größten unabhängigen Marktgemeinschaften wurde. »Die FEGIME hat uns geholfen, unsere Ziele zu erreichen und bleibt integraler Bestandteil unseres anhaltenden Erfolgs«, sagt Kerly.

Der Aufsichtsrat bei KEW verfügt über langjährige Erfahrung im Elektrogroßhandel. Das hilft dabei, den Markt und die Menschen zu verstehen, ob Kunden, Lieferanten oder Mitarbeiter. Eine Lektion: »Wir überlasten unsere Mitarbeiter und Kunden nicht mit Berichten und Prozessen. Wir halten es einfach so einfach wie möglich.«

Noch etwas: KEW zählt nun zu den »1000 Unternehmen, die Großbritannien inspirieren«. So nennt die Londoner Börse die dynamischsten kleinen und mittleren Unternehmen in Großbritannien und Europa.

www.fegime.co.uk

FEGIME Polska

Neuer Gesellschafter und neue Kooperation im Photovoltaik-Markt.

Starke Entwicklung

Seit dem 1. Januar verstärkt der Gesellschafter KWANT die FEGIME Polska, die nun aus sechs Unternehmen besteht. Mit KWANT kommen zwanzig weitere Filialen hinzu, so dass die FEGIME Polska in Polen flächendeckenden Service bietet – mit aktuell 188 Standorten.

KWANT ist ein Zusammenschluss von ehemals fünf selbstständigen Elektrogroßhändlern, die vor vier Jahren beschlossen, sich unter einem Dach zu vereinen. 2020 war das erste volle Jahr der konsolidierten Arbeit mit einem Umsatz von 74 Millionen Euro. Tomasz Szybieniecki, Vizepräsident von Kwant: »Wir freuen uns sehr, der Gemeinschaft von Familienunternehmen beizutreten, die dieselbe DNS teilen. Dies wird ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung des Unternehmens sein.«

Auch in Polen spielen die Erneuerbaren Energien eine wachsende Rolle. Der polnische Gesellschafter Grodno und Energa Obrét haben einen Vertrag über die Zusammenarbeit bei der Lieferung und Installation von kleineren Photovoltaik-Installationen mit einer Leistung von bis zu 10 kWp unterzeichnet. Energa Obrét ist eines der wichtigsten polnischen Versorgungsunternehmen und bietet auch ein großes Sortiment an Photovoltaik-Modulen.



Von links: Paweł Kijak (Geschäftsführer KWANT), Marta Kulza (CEO FEGIME Polska), Tomasz Szybieniecki, Vizepräsident KWANT).

Zukünftig wird Grodno die Komponenten liefern, die technischen Dokumentationen erstellen und die PV-Systeme für die Kunden von Energa installieren. »Durch diese Zusammenarbeit kann Grodno seine Position auf dem Markt für Photovoltaik-Installationen stärken«, sagt Andrzej Jurczak, CEO von Grodno SA.

www.fegime.pl

FEGIME Finland & Baltics

Weil wir uns in diesem Jahr nicht in Riga treffen können, werfen wir einen Blick auf Technik und Projekte in Litauen, Estland und Lettland.



Die Projekte: Windkraft in Litauen, umweltfreundliches Licht in Estland, und unten komplexe ...

Grüne Technik im Baltikum

Rund 250 km nordwestlich der litauischen Hauptstadt Vilnius wird ein 68,9-MW Onshore-Windpark gebaut. Er besteht aus 13,5-MW-Windkraftanlagen der neuen Generation mit einem Rotordurchmesser von 158 Metern und wird genug Strom erzeugen, um das Äquivalent von rund 78.300 Haushalten zu versorgen. Er spielt eine wichtige Rolle, um in Litauen den Anteil erneuerbarer Energie bis 2030 auf 45 Prozent zu erhöhen.

»Für das Projekt sind 210 km 36-kV-Erdkabel erforderlich«, erklärt Dennis Belajevs, Geschäftsführer der FEGIME Finland & Baltics. »Die Kabel von Prysmian werden von unserem Gesellschafter Elektrokomplektas UAB geliefert. Es ist eine Win-Win-Situation und ein Zeichen unserer hervorragenden Zusammenarbeit in der Region.«

Tarvo Leppik, Manager bei Prysmian: »Die EU-Länder haben sich verpflichtet, bis 2050 eine klimaneutrale Wirtschaft zu erreichen – und die Prysmian-Gruppe ist entschlossen, zu helfen. Wir freuen uns sehr, mit Elektrokomplektas an diesem wichtigen Projekt zusammenzuarbeiten.«

Licht für den Sport

Im Süden Estlands mit seinen Seen und Wäldern genießt man Wochenende oder Urlaub – und kann ein Beispiel für Hochleistungs-LED-Leuchten anschauen. Über vierhundert solche Leuchten wurden von »VIRU Elektrikaubandus« geliefert, die mehrere Sportanlagen beleuchten.

Otepää gilt als Winterhauptstadt Estlands. Eine zentrale Rolle spielt das Tehvandi Sports Center für Biathlon, Skisprung und Langlauf. Das Zentrum wurde 2019 für internationale Sportveranstaltungen fit gemacht. Das Fußballstadion wurde für den Start und das Ziel im Langlauf und Biathlon vorbereitet, die Biathlonarena erhielt einen neuen Strafraum. Beide Stadien werden nun mit 1000 Lux beleuchtet. Die alten Masten in der Biathlon-Arena konnten dank des geringen Gewichts und des geringen Windwiderstands der neuen Leuchten weiterverwendet werden — ein großer Vorteil bei den Kosten.

Aber es ging nicht nur um Geld. Für die hochwertige Beleuchtung der verschiedenen Zwecke sind spezifische Leuchten erforderlich: Enge Lichtabstrahlung bieten die 30 Meter hohen Masten im Stadion, eine breite Abstrahlung dagegen braucht die Skipiste im Wald. Sten Sooäär, Projektmanager bei VIRU Elektrikaubandus: »Freizeitsport, Training und offizielle Wettbewerbe verlangen nach individuellen Lösungen. Besonders gutes Licht brauchen die modernen TV-Kameras, um hochauflösende Fernsehbilder liefern zu können.« Die Planung stammt von den Fachleuten bei VIRU und dem Leuchtenlieferanten.

Das Projekt zeichnet sich zusätzlich aus durch dynamische Steuerungen. Um die Lichtbelastung von Flora und Fauna zu minimieren, werden nur die Orte beleuchtet, die Licht brauchen. Die Leuchten können einzeln oder in Gruppen angesteuert werden. Auch die Lichtstärke kann gewählt werden.

Lösung für Frachtflieger

Wenn wir wieder nach Riga reisen können, können uns die Freunde von Energokomplekss die Details über ihr Projekt für den Flughafen Riga (RIX) erklären. Energokomplekss ist der größte Elektrogroßhändler im Baltikum und war beteiligt am Bau eines neuen Vorfeldes für den Frachtflug. Trotz der Pandemie investiert der Flughafen weiter, um seine Bedeutung in der Region auszubauen. Insgesamt wurden 15 Millionen Euro investiert, um auch große Frachtflieger besser abfertigen zu können.

Mit den Partnern »SIA RECK« und »AS Energofirma Jauda« wurde das komplexe Projekt unter Pandemie-Bedingungen realisiert. Energokomplekss lieferte das Elektromaterial, von den kleinsten Komponenten bis zu einer der größten kompakten Umspannstationen in Lettland (20 kV, 8 m breit, 2 m hoch).

Die neue Technik wird die Geschwindigkeit bei Betankung und Service erheblich steigern und ist so umweltfreundlich wie möglich. Die Bauarbeiten begannen im März 2020, bereits im Oktober konnte die erste Boeing 747 das neue Vorfeld nutzen.



... Technik für den Flughafen Riga, der großen Wert auf Nachhaltigkeit legt.

www.fegime.fi

Produkt

IBC SOLAR, das Systemhaus für Photovoltaik, ist neuer FEGIME Preferred Supplier. Hier eine besonders flexible Lösung – ein Mikrowechselrichter fürs Eigenheim.



PV-Strom flexibler wandeln

Im Bereich der Eigenheime kommen vermehrt so genannte Mikrowechselrichtersysteme zum Einsatz. Diese Systeme bieten aus technischer Sicht zahlreiche Vorteile für Installateure wie auch für Eigenheimbesitzer. Anders als bei klassischen PV-Systemen erhält bei einem Mikrowechselrichtersystem jedes Solarmodul seinen eigenen Wechselrichter – auf dem Dach unter dem Modul. Das spart Platz im Hausanschlussraum. Zum anderen entfallen umfangreiche Auslegungen einzelner Modulstränge – und Verschattungen werden bestmöglich kompensiert.

Jedes Modul wird einzeln überwacht – so werden Störungen auf Modulebene schnell lokalisiert. Installateure können dann per Fernwartung einfach feststellen, ob ein Wechselrichter ein Update benötigt oder getauscht werden muss.

Darüber hinaus kann die Modulzahl beliebig festgelegt und die Anlage bei Bedarf erweitert werden. Diese Flexibilität hat IBC SOLAR erkannt und deshalb Mikrowechselrichter – und in Kürze auch Speicher – von Enphase Energy ins Sortiment aufgenommen. Diese Geräte stehen mit einer 25-jährigen Standardgarantie für höchste Zuverlässigkeit und erfüllen damit die Qualitätsansprüche von IBC SOLAR.

Die Geräte sind zudem mit allen Modulen und Halterungen von IBC SOLAR kompatibel. Um die Montage der Geräte noch komfortabler und schneller zu machen, wird das Systemhaus in Kürze zudem eine neue Clip-Lösung für Halterungen von IBC SOLAR anbieten. Das erlaubt eine werkzeugfreie Montage der Wechselrichter, da die Clip-Lösung einfach in die bewährten IBC TopFix 200 Halterungsschienen eingeklickt wird.

www.ibc-solar.com

Produkt

Ein Beispiel von Signify für die effiziente, öffentliche Beleuchtung.

Sonnenlicht nachts nutzen

Gutes Licht ist komfortabel, schenkt mehr Sicherheit und kann sehr umweltfreundlich sein. Die Besucher des Infanta Elena Parks in Sevilla genießen jetzt alle diese Vorteile. Bei einem Pilotprojekt mit Signify hat die spanische Stadt den Park mit 20 Philips SunStay-Solarstraßenleuchten ausgestattet, die den benötigten Strom durch Photovoltaik erzeugen und speichern.

Durch die Integration von Solarpanel, Leuchte, Laderegler und Batterie in einem Gehäuse sind die Philips SunStay-Straßenlaternen kompakt, einfach zu installieren und zu warten. Die Straßenleuchten reduzieren die Verkabelungskosten, den CO_2-Fußabdruck sowie die Gesamtinvestition und Betriebsausgaben.

Mit einer Leistung von 3000 Lumen warmem Licht und einem Wirkungsgrad von 175 lm / W



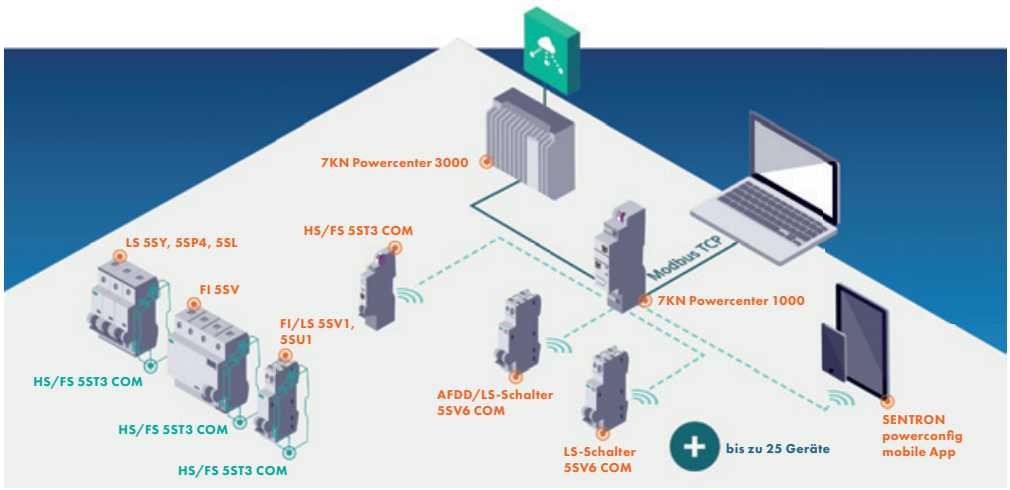
sind sie höchst effizient, weil sie keine externe Stromversorgung brauchen.

Sevilla hat sich dem Kampf gegen den Klimawandel verschrieben und möchte ein Modell für eine nachhaltige Stadt werden. »Die gesamte kommunale Stromversorgung wird zu 100 Prozent auf erneuerbare Energien umgestellt«, sagte nach Abschluss des Projektes Juan Espadas, Bürgermeister von Sevilla. »Aus diesem Grund ist es so wichtig, dass wir in diesem Park innovative Lösungen zeigen, wie man öffentliche Räume für die Bürger besser nutzbar macht und gleichzeitig Emissionen reduziert.«

www.signify.com

Produkt

SENTRON Schutzschaltgeräte von Siemens schützen Endstromkreise – mit Mess- und Kommunikationsfunktion bieten sie zusätzliche Vorteile.



Daten schaffen Mehrwert

Leitungsschutz- oder Brandschutzschalter trennen bei Überlast, Kurzschluss oder Fehlerlichtbögen den betroffenen Stromkreis vom Netz. Mess- und kommunikationsfähige Geräte können mehr, was die Anlagensicherheit erhöht und unter anderem vorausschauende Wartung ermöglicht.

Die Leitungsschutzschalter 5SL6 COM und die AFDD/LS-Schalter 5SV6 COM erfassen viele Daten – zum Beispiel über Schaltstellung, Schaltspiele, Betriebsstunden, bewusste Abschaltung oder fehlerbedingte Auslösung. Außerdem messen sie Strom, Spannung, Energie und Leistung, Netzfrequenz und Temperatur.

Um diese Daten zu nutzen, werden die Geräte drahtlos mit dem Datentransceiver 7KN Powercenter 1000 verbunden, der Daten von maximal 24 Endgeräten sammelt und bis zu 30 Tage lang speichert.

Diese Daten können an übergeordnete Systeme weitergeleitet werden, auch an die Kleinsteuerung »logo!«. Mit dem Energiemonitoringsystem SENTRON powermanager können dann Energieflüsse visualisiert und optimiert werden. Über die IoT Datenplattform 7KN Powercenter 3000 lassen sich die Daten an Webserver oder Cloudanwendungen übermitteln.

Auch die Nachrüstung ist möglich: Mit den Hilfs-/Fehlersignalschaltern 5ST3 COM werden die Leitungsschutzschalter 5SY, 5SP4 und 5SL, die Fehlerstromschutzschalter 5SV3 und die FI/LS-Schalter 5SU1/5SV1 um Mess- und Kommunikationsfunktionen erweitert – mit wenig Aufwand und Platzbedarf.

www.siemens.de

Software

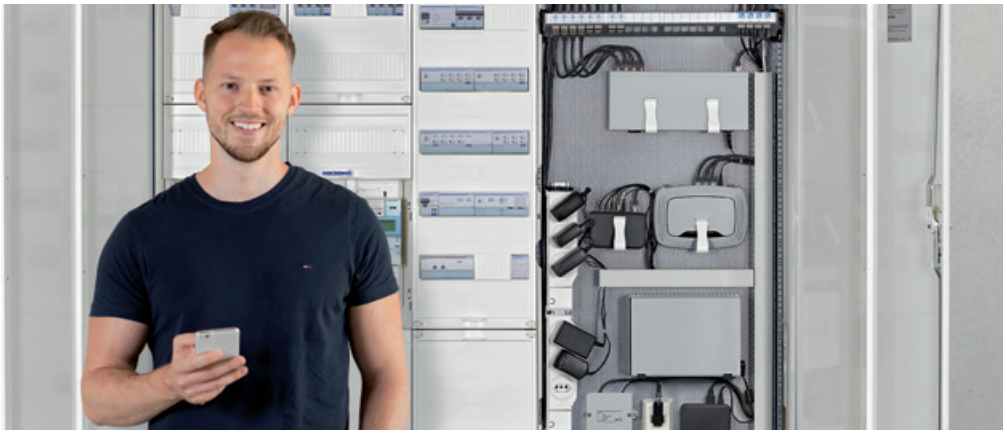
Digitale Werkzeuge von Hager für die Elektroplanung.

Kompetente Unterstützung

Der schnelle technische Wandel treibt unsere Branche an. Gleichzeitig bringt uns die digitale Transformation unseren Kunden näher und bietet Möglichkeiten, sie auf dem Laufenden zu halten und durchgehend zu unterstützen.

Ein ständiger Strom an neuen Produkten, geänderten Normen und Standards bereitet den Installateuren viel Aufwand, zusätzlich zur alltäglichen Arbeit. In dieser dynamischen Zeit wird der Support immer wichtiger. Hier bietet Hager Unterstützung, auch auf digitalem Weg.

Zu den erfolgreichen Werkzeugen gehört die »Hager Ready-App«. Damit können Kunden nach Produkten durchsuchen, Etiketten drucken, Pläne erstellen und persönlichen Support anfordern. Damit kann dieses digitale Tool bei jedem Auftrag helfen, wertvolle Zeit zu sparen.



Ein weiteres praktisches Werkzeug ist Hagercad. Das Programm erleichtert Elektrotechnikern, Planern und Schaltanlagenbauern die Konstruktion von Kleinverteilern, Zähleranlagen und Energieverteilungen. Hagercad ist einfach zu bedienen: Das Prinzip drag & drop und die an gängige Programme angelehnte Benutzeroberfläche helfen, eine Planung schnell und einfach umzusetzen. Auch die passenden Etiketten werden automatisch erstellt.

Info über den Support von Hager stehen auf den nationalen Websites.

www.hager.com

Produkt

Einfache Handhabung und Programmierung: Mit dem Steuerrelais easyE4 von Eaton werden Steuerungen in kurzer Zeit entwickelt, wie drei Beispiele zeigen.



Links die Lösung von SIMEF Industrie für die Desinfektion für Einkaufswagen. Rechts das Touchpanel XV-102, entwickelt für die Visualisierung und Bedienung von Anwendungen mit easyE4.

Das Steuerrelais gegen Viren

Das Steuerrelais easyE4 macht kreativ: Nach wenigen Monaten Entwicklung konnten die Firmen Howatherm Klimatechnik und Salema Technology B.V. mobile Luftreinigungs- und Entkeimungsgeräte anbieten. Zur einfachen Bedienung und Visualisierung wurde das Steuerrelais mit dem Touchdisplay XV102 kombiniert. Die enge software-technische Verzahnung beider Geräte reduziert Projektzeiten zusätzlich.

SIMEF Industrie nutzt das Steuerrelais in einem System zur Desinfektion von Einkaufswagen. Die easyE4 reduzierte nicht nur den Entwicklungsaufwand, sondern erlaubt auch die Wartung der Anlage durch Laien. Beim Car-Wash-Center H. Hanle steuert das Relais SB-Waschplätze. Die integrierte Ethernet-Schnittstelle ermöglicht die einfache Anbindung an eine IoT-Plattform und damit das kontaktlose Bezahlen via App.

Neue Bausteine rund um die easyE4 verkürzen Projektzeiten nochmals: Das easy Remote Touch Display ermöglicht eine Visualisierung ohne Programmierung – einfach anschließen, und Status- und Textinformationen der easyE4 werden angezeigt. Mit einem SmartWire-DT Kommunikationsmodul lassen sich bis zu 99 SmartWire-DT Teilnehmer zeitsparend mit dem Steuerrelais verbinden, was die Datentransparenz erhöht. Neu ist auch, dass das Steuerrelais als Modbus TCP Client fungieren kann, was ein externes Gateway überflüssig macht.

www.eaton.com

Energiewende

Schneider Electric: Mit neuer Technik den Energieverbrauch kontrollieren und senken.

Gebäude, der blinde Fleck

Je mehr Emissionen wir produzieren, desto unvorhersehbarer reagiert das Klima. Aus diesem Grund waren Dekarbonisierung und Emissionsreduzierung immer eine Kernstrategie im Kampf gegen den Klimawandel. Im Laufe der Jahre wurden enorme Fortschritte erzielt, viele Länder und Branchen achten auf Umweltverträglichkeit.

Doch unsere Haushalte sind noch ein blinder Fleck, sie entwickeln sich zu einem der größten Produzenten von CO_2-Emissionen. Schneider Electric ist in Asien sehr aktiv und kann daher ein Beispiel aus dieser Region geben: In Hongkong verbrauchen Gebäude über 90 Prozent des Stroms und stehen für über 60 Prozent der CO_2-Emissionen der Stadt. Dieser Trend wird sich wahrscheinlich beschleunigen, wenn sich Elektrofahrzeuge durchsetzen und ihre Aufladung zu Hause zunimmt.

Daher müssen wir überdenken, wie wir unsere Häuser bauen und betreiben – saubere und intelligente Methoden für ihren Bau und Betrieb tragen bei zum Schutz des Planeten. Im





häuslichen Bereich ist dies am schnellsten durch IoT-vernetzte Smart-Net-Zero-Home-Technik möglich.

Intelligente Sensoren und Geräte bieten Hausbesitzern Zugang zu einer neuen Welt der Daten und Erkenntnisse. Die Sensorik kann wichtige Informationen zurückmelden – von Verbrauchsdaten bis hin zu CO_2-Emissionen, die an einem bestimmten Tag von einem bestimmten Raum verursacht werden. Es wird auch erkennbar, welche Räume oder einzelnen Geräte am meisten Energie verbrauchen.

Mit diesem Wissen können wir Kontrolle über den Energieverbrauch erlangen und unser Verhalten anpassen, um Verschwendung und Emissionen zu vermeiden. Intelligente Technik ist gut für den Planeten und die Geldbörse.

www.se.com

Produkt

Die LED Slim Panel Performer G5 von Opple sind jetzt noch effizienter und bieten eine höhere Lichtleistung.





Immer bestes Licht

OPPLE LED Slim Panels Performer haben ein schlankes und kompromissloses Design. Die Panels eignen sich als Einbauleuchte, können mit dem entsprechenden Zubehör jedoch auch als Aufbauleuchte installiert oder abgehängt werden. Durch den niedrigen Blendungsgrad erfüllt die Leuchte die Anforderungen moderner Arbeitsplätze und ergibt eine einheitliche und angenehme Lichtverteilung.

Die Auswahl ist groß: Das Modell LED Slim Panel Performer G5 von OPPLE Lighting ist das leistungsstarke Spitzenmodell dieser Kategorie. Die Leuchte hat eine hohe Effizienz von 130 lm/W und erfüllt die Anforderungen von staatlichen Programmen, die Energieeffizienz fördern.

Die Generation 5 hat einen Standard IP-Wert von IP54 auf der Vorderseite. Eine weitere interessante Eigenschaft ist der einstellbare Treiber, um zwischen zwei verschiedenen Outputs (3900 und 4420 Lumen bei 4000K) zu wählen.

Die Slim Panels sind in vielen Varianten erhältlich, zum Beispiel standard-schaltbar, DALI, SMART, 1–10 V und mit CRI90.

Beim Slim Panel G5 ist die Lichtfarbe wählbar: Neben 3000 und 4000K gibt es eine smarte BLE Version, bei der die Farbtemperatur in dem Bereich von 2700K warmweiß bis 6500K tageslichtweiß frei gewählt werden kann.

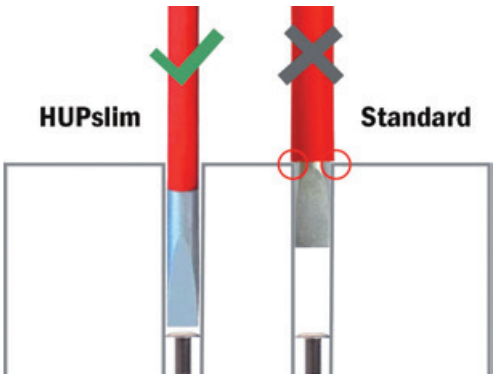
www.opple.com

Produkt

Mit reduziertem Klingendurchmesser: Der HUPslim Schraubendreher von HAUPA.

Schlanker ist praktischer

Tieferliegende Schrauben sind mit gewöhnlichen Schraubendrehern nur schwer oder gar nicht zu erreichen. Die HUPslim Schraubendreher mit reduziertem Klingendurchmesser und integrierter Schutzisolation schaffen Abhilfe. Alle Klingen bestehen aus einem hochwertigen Molybdän-Vanadium-Stahl, sind matt verchromt und mit rotgedecktem Polypropylen umspritzt. Das ergonomisch geformte Heft aus PP/ TPE-Material gewährleistet eine hohe Sicherheit bei optimaler Kraftübertragung. Jeder Schraubendreher ist nach der neuen Norm stückgeprüft und entsprechend gekennzeichnet.



Weitere Eigenschaften sind:

- Eingespritztes Klingenprofil – für den direkten Zugriff im Werkzeugkoffer, Abrieb nicht möglich
- Homogene Größenanpassung der Schraubendreherhefte für bessere Kraftübertragung, Vergrößerung der Weichzone
- rollhemmend
- magnetische Klinge

www.haupa.com





Produkt

Zwei neue Produkte von HellermannTyton helfen in kniffligen Situationen, Zeit und Aufwand zu sparen.



Echte Problemlöser

Unsere Kunden müssen nicht mehr im Dunkeln tappen, wenn sie einer Sache auf den Grund gehen wollen. Mit der Cable Scout Cam Inspektionskamera können sie unzugängliche Bereiche wie abgehängte Decken, Leerrohre oder Ständerwände visuell untersuchen. Die Miniatur-HD-Kamera ist über ein 10 m langes halbstarres Kabel mit einem wiederaufladbaren WiFi-Sender verbunden. Alles, was nötig ist, um die Echtzeit-Videoübertragung zu sehen, ist ein WiFi-Netzwerk und die kostenlose App auf einem mobilen Endgerät.

Für die perfekte Sicht im Dunkeln verfügt die Kamera über acht dimmbare LED-Lampen. Das übertragene Bild kann für die Dokumentation gespeichert werden. Im Set enthalten sind vier praktische Zubehörteile. Eine wasserdichte IP68-Objektivabdeckung schützt die Kamera in feuchten Hohlräumen. Der Spiegel ermöglicht die Betrachtung um 90°. Der Magnet und der Haken helfen bei der Bergung von verlorenen Werkzeugen oder Teilen.

Das RELICON Pressgel beseitigt Probleme wie mangelnde Isolierung oder Feuchtigkeit in elektrischen Anschlüssen. Das 1-Komponenten Silikongel ist sofort gebrauchsfertig, so dass kein Vermischen oder Warten notwendig ist. Aufgrund der Zähflüssigkeit des Gels tropft es nicht und ist daher ideal, wenn über dem Kopf gearbeitet werden muss. Pressgel bietet eine starke Haltekraft auf allen Kabelmänteln und Gehäusematerialien. Das ungiftige, halogenfreie Gel hält auch Insekten zuverlässig von elektrischen Komponenten fern. Die hohe Temperaturbeständigkeit bis zu +200 °C und die UV-Stabilität machen RELICON Pressgel zum geschätzten Helfer bei Elektroinstallationen im Innen- und Außenbereich.

www.hellermanntyton.com

Produkt

ABB: Moderne Technik ist der Schlüssel zur Reduzierung des CO2-Ausstoßes.

Effizient die Umwelt schützen

Die Umstellung auf energieeffizientere Gebäude ist nach Ansicht von ABB-Experten von großer Bedeutung, um CO2-Emissionen zu reduzieren. Dazu müssen Gebäude »intelligent« werden: Gebäude lernen dann, wie die Bewohner den Raum und die Dienstleistungen nutzen. So werden Beleuchtung, Heizung, Klimaanlagen und andere Systeme automatisch geregelt, um mehr Komfort zu bieten und zugleich Emissionen sowie Energieverbrauch zu senken. ABB sieht zwei grundlegende Strategien, um das Ziel zu erreichen.

1. Das Verwenden von Daten: Intelligente Technik ermöglicht den sofortigen Zugriff auf Daten von Systemen wie Heizung, Beleuchtung, Zugangskontrolle und anderen. Diese Daten werden dann von Gebäudesteuerungen verwendet, um Wartungsprobleme zu identifizieren, das Wohlbefinden der Bewohner zu gewährleisten und um anzuzeigen, wo investiert werden sollte.



Bei vollständiger Implementierung reduzieren diese Lösungen in der Regel die Energiekosten für Heizung, Beleuchtung und Geräte um 30 Prozent – der Energieverbrauch kann im Bereich von Heizung, Lüftung und Klima um bis zu 50 Prozent sinken.

2. Vernetzte Systeme: Durch die Vernetzung von Photovoltaik-Anlagen, Stromspeichern, Ladepunkten für Elektroautos und Energiemanagement kann ein Gebäude autarker werden und die Emissionen erheblich reduzieren. Im idealen Fall wird ein Gebäude sogar »energiepositiv«, verbraucht also weniger Energie, als es erzeugt.

www.abb.com

Produkt

Die CimCut'n'Press-Serie von CIMCO verbindet ausgezeichnete Zuverlässigkeit mit High Performance.



Auch die Daten unter Kontrolle

In der elektrischen Verbindungstechnik stehen Sicherheit und Qualität an erster Stelle, wenn es um die Wahl der Werkzeuge geht. Immer wichtiger wird dabei auch die Nachvollziehbarkeit der geleisteten Arbeit – genau das bietet die neueste Generation akkuhydraulischer Press- und Schneidwerkzeuge von CIMCO.

Mit der neuen CimCut'n'Press-Serie stehen drei Press- und vier Schneidwerkzeuge zur Auswahl. Ein Highlight: CIMCO bietet 100 % Kaufsicherheit mit 30 Tagen Geld-Zurück-Garantie. Anders als üblich ist ein Service-Zyklus erst nach 20.000 Betätigungen notwendig – das jährliche Wartungsintervall entfällt. Hervorzuheben ist auch das Drucksicherheitssystem zur Vermeidung von Überdruckfehlern und die USB-Schnittstelle zur Daten-Analyse und -Kontrolle. Somit hat der Anwender alle Möglichkeiten, seine Arbeiten sicher und protokollierbar durchzuführen.

Je nach Kopf ist es dem Anwender möglich, Presseinsätze bis 300 mm² zu verwenden.

Das Presswerkzeug (CIMCO-Artikelnr. 10 6652) verfügt über einen automatischen Rücklauf nach vollendeter Pressung, alle Schneidwerkzeuge eine manuelle Rückstellung, sowie einen Motor-Schnell-Stopp. Das ergonomische Design zeichnet sich, dank des optimierten Schwerpunktes, für ermüdungsfreies Arbeiten aus.

Alle Geräte werden mit zwei 18 V Li-Ion Akkumulatoren ausgeliefert, die mit Ladesystemen der DeWalt XR-Serie kompatibel sind. Weiterhin haben alle Geräte eine einfache LED-Anzeige zur Akku-Ladung, Fehler- und Wartungskontrolle, sowie eine Energiesparfunktion durch automatisches Ausschalten nach 10 Minuten (bei Nichtbenutzung). Eine LED-Funktionsleuchte vervollständigt alle Geräte.

www.cimco.de

Produkt

Televes präsentiert neue Kompakt-Kopfstellen.

Komplett vorkonfiguriert

Televes präsentiert mit den Kompakt-Kopfstellen der neuen K20-Serie eine effiziente Lösung für die Verteilung von Satellitenprogrammen in Hotels, Pflege- und Seniorenheimen sowie anderen Gemeinschaftsanlagen. Televes setzt auf die Unterstützung von DVB-S/S2 und DVB-S2X als Grundlagen für den Aufbau zukunftssicherer QAM-Grundversorgungen.

Insgesamt werden drei komplett vorkonfigurierte und vorprogrammierte Varianten eingeführt. Mit ihnen lassen sich 8, 12 oder 16 Transponder von DVB-S/S2/S2X (QPSK/8PSK) in DVB-C (QAM) umsetzen. Durch die Kaskadierung von zwei Geräten kann die Anzahl auf 20, 24 oder 32 erhöht werden. Die Systeme werden konfiguriert über einen Setup-Assistenten und eine grafische Web-Benutzeroberfläche, auf die kabelgebunden oder drahtlos zugegriffen werden kann. Die Kopfstellen mit den Maßen 273 mm x 203 mm x 57 mm (B x H x T) benötigen sehr wenig Platz.

Installiert wird nach dem Plug-and-play-Prinzip: Die kaskadierten Systeme, bei denen ein Gerät als Master dient, lassen sich über den Setup-Assistenten und die Web-Benutzeroberfläche ohne zusätzliche Software Schritt für Schritt per Mausklick einstellen.





Über vier Sat-ZF-Eingänge und einen integrierten Multischalter werden die Signale der verschiedenen Polarisationsebenen von den Kopfstellen, die für den Empfang des Frequenzbereichs von 950 MHz bis 2150 MHz ausgelegt sind, an die Übertragungskanäle weitergeleitet und in einem Frequenzbereich von 88 MHz bis 862 MHz in die Gemeinschaftsanlagen eingespeist.

Über einen RF-Eingang lässt sich eine separate QAM-Quelle zur Verfügung stellen, beispielsweise ein Infokanal. Für den Anschluss eines Computers ist ein RJ45-Port vorhanden (10/100/1000 Mbit/s), und über eine USB-Schnittstelle lässt sich das System über ein optional erhältliches WLAN-Funkmodul auch kabellos mit dem Netzwerk verbinden. Ein externes Netzteil gehört zum Lieferumfang.

www.televes.com

Technik und Kunst

Die RKS-Magic Kabelrinnen von OBO sind so clever konzipiert, dass sie auch Künstler inspirieren.



Kunst mit Kabelrinnen

Seit letztem Jahr sind die RKS-Magic Kabelrinnen Teil der Installation »Personal Photographs« des New Yorker Künstlerduos Eva und Franco Mattes. Die Installation besteht aus einem Netz von Kabelrinnen, das sich windet durch Ausstellungsräume, die Decken hinauf und um Säulen herum.

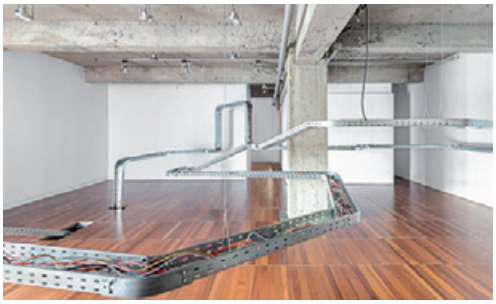
Durch die RKS-Magic werden Kabel geführt, die zwei Mikrocomputer miteinander verbinden und auf denen in Dauerschleife Bilder unterschiedlicher Künstler gezeigt werden. Die Installation zeigt den Einfluss moderner Technik auf das tägliche Leben.

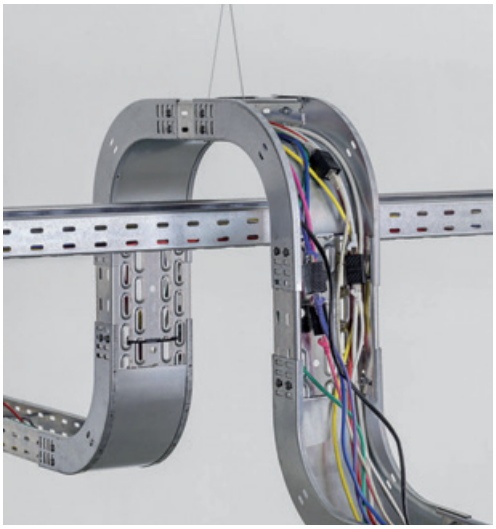
Bereits im letzten Jahr hat das Künstlerduo Projekte mit den Kabelrinnen in Los Angeles, Montreal und Mailand umgesetzt. Weitere Ausstellungen folgten 2021 in Berlin, Zürich und Wiesbaden.

In der modernen Architektur wird Technik heute sehr oft sichtbar gemacht. So kommt das RKS-Magic System auch in der Praxis oft als sichtbare Deckeninstallation zum Einsatz.

Ob im Alltag oder in der Kunst: Die Installationen zeigen die Flexibilität und Stabilität des Magic-Systems von OBO. Das System steht für drei grundlegende Aspekte: Effizienz, Belastbarkeit und Sicherheit. Diese Eigenschaften haben die Kabelrinnen nicht nur für das Kunstprojekt von Eva und Franco Mattes qualifiziert, sondern erleichtern Installateuren weltweit ihre Arbeit. Die RKS-Magic wird einfach zusammengesteckt und eingerastet und kommt ohne Schrauben oder sonstiges Zubehör aus. Die Montage wird so deutlich einfacher und schneller.

www.obo.de







17th FEGIME CONGRESS
2nd – 4th June 2022
RIGA

Termine

Treffen und Zusammenarbeit sind bis auf weiteres nur am Bildschirm möglich. Über unsere digitalen Treffen informieren wir über die üblichen Kanäle. Weil schon viele nachgefragt haben, auch hier der Hinweis: Unser Kongress in Riga wurde auf 2022 verschoben.

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