voice

NEWSLETTER
01.2021

Editorial

Una palabra de despedida

Ha llegado el momento de despedirme: no solo como presidente de FEGIME, sino también de FEGIME Deutschland y de todo el sector eléctrico. Durante los próximos meses me dedicaré a otras tareas. No quiero mirar atrás, sino compartir algunas reflexiones sobre el futuro de la empresa familiar, la digitalización y el medio ambiente. Estos temas son el foco de este número.

Empresas familiares: expertos bien informados han afirmado durante treinta años que compartiremos el destino de los dinosaurios. Sin embargo, nuestro crecimiento demuestra de manera persistente que esta predicción no es cierta; recomiendo leer los reportajes sobre Daniella, KEW, Imat Felco y otros. Las cifras actuales muestran que en realidad estamos lidiando con la crisis del coronavirus mejor que algunas multinacionales. ¿Por qué?

La respuesta es simple. Las buenas relaciones personales con los clientes siguen siendo la mejor base para cualquier negocio. Esta proximidad con los clientes se complementa con muchos servicios, máxima flexibilidad y emprendedores regionales que toman decisiones de manera



Kerstin Steffens

rápida, personal y confiable. Estas son nuestras ventajas. Esto crea valor agregado. Y a través de nuestros encuentros, así como de FEGIME Future, constantemente encontramos nuevas formas aún mejores de ayudar a nuestros clientes. ¡La mejor manera de llegar al conocimiento es a través de la conversación!

Y eso me lleva a la digitalización. ¿Se puede recrear todo, incluidas las conversaciones, en el mundo digital? Las experiencias durante la pandemia proporcionan las primeras respuestas. Sin duda, nuestras tiendas online, nuestra excelente base de datos, las nuevas interfaces y el intercambio digital en conferencias, etc. están demostrando su valor. Sin embargo, sobre el último punto, sospechamos que esta forma de intercambio debilitará la creatividad a largo plazo. Por lo tanto, será una tarea constante evaluar una y otra vez las nuevas tecnologías. El intercambio constante también facilita esta tarea.

Mi último tema es evitar el CO_2. Para limitar el cambio climático, todos debemos apoyar activamente la revolución en la generación y el uso de energía. Nuestro nuevo partner IBC SOLAR es una señal de que queremos involucrarnos aún más en este campo. Sin embargo, para lograr el cambio necesario, nuestra red internacional tendrá que estar aún más conectada para enfrentar este desafío, el más grande de hoy.

Un comentario final: estoy muy agradecido con todos mis amigos y socios de FEGIME por el intercambio inspirador a lo largo de los años y espero que continúen cultivándolo ya que, también nos enriquece a nivel humano.

K. Steffens

Contenido

Un viaje digital a Obernai – con Hager FEGIME Future mostró nuevas herramientas digitales 2

The Wholesale Academy – FEGIME France está iniciando una iniciativa de formación 2

Aprender en el mundo digital – Nuevas iniciativas de comunicación y formación en FEGIME España 3

Pregunte siempre al cliente – FEGIME Deutschland ha iniciado u na ofensiva de UX 3

Digital y con palomitas – FEGIME Norge muestra cómo el coronavirus promueve la creatividad 4

Grande e innovadora – la miembro de FEGIME Hungría, Daniella, se ha trasladado a un nuevo centro logístico 5

Elegante e innovador – FEGIME Hellas & Cyprus ha abierto una nueva sala de exposición impresionante 5

Impresionante crecimiento – FEGIME Italia gana ocho nuevos miembros - y un informe sobre un 50º. aniversario que no pudo ser celebrado por Imat Felco, miembro de Como 7

Primer lugar – un premio para Willem Schuurman y FEGIME Nederland 7

Una inspiración para todos – el miembro de FEGIME Reino Unido, KEW, celebra el 25 aniversario de la empresa 8

Excelente resultado – En Polonia cuentan con un nuevo socio y un nuevo acuerdo en el mercado solar fotovoltaico 8

Tecnología verde en el Báltico – proyectos de miembros de FEGIME Finland & Baltics en Lituania, Estonia y Letonia 9

Informes de ABB, Cimco, Eaton, Hager, Haupa, HellermannTyton, IBC Solar, OBO, Opple, Schneider Electric, Siemens, Signify y Televes 10 – 16

FEGIME Future

Con Hager, FEGIME Future discutió nuevas herramientas digitales para distribuidores y sus clientes.



Los miembros de FEGIME Future se reunieron con Hager en línea a través de "Teams" de Microsoft, que se combinó con la plataforma "Klaxoon" para permitir sesiones de lluvia de ideas virtuales en talleres separados.

Un viaje digital a Obernai

La pandemia no puede detener a FEGIME Future. Su tercera reunión con Hager, prevista para abril de 2020 en Obernai, fue reprogramada y tuvo lugar este abril, digitalmente, por supuesto. Los viajes fueron el tema central: por un lado, el "Viaje del cliente del instalador", formas digitales de interacción con un pequeño instalador "típico", y también el "Viaje del cliente distribuidor" para buscar nuevas posibilidades digitales para que los distribuidores compren en Hager.

Los directores de gestión de cuentas clave de Hager, Roger Claessen y Peter Caldwell, habían preparado una gran cantidad de material. La sesión "Installer Customer Journey" se centró en la aplicación Hager "Ready". Esto ya está establecido en 6 países con planes de aumentarlo a 12 para fines de 2022. Su objetivo es ayudar a los usuarios a realizar el trabajo de manera más rápida y eficiente.

Los instaladores franceses ya están convencidos de la aplicación porque están convencidos de que les ahorra una hora en cada trabajo. La gran ventaja para ellos es que pueden usarlo para hacer la impresión final de las placas de circuito en el sitio. Por supuesto, FEGIME Future estaba particularmente interesado en establecer una conexión con las tiendas web de los miembros. Y es posible: en Alemania, se ha creado una interfaz, ELBRIDGE, para que fabricantes, distribuidores e instaladores puedan cooperar sin problemas (FEGIME Voice 2/2020). Los participantes hicieron un uso intensivo de su conocimiento de los requisitos de sus clientes para hacer sugerencias para mejorar Hager Ready.

Soluciones para distribuidores eléctricos

Por supuesto, los distribuidores y proveedores también quieren optimizar sus procesos. Y esto es exactamente en lo que Hager está trabajando actualmente. El objetivo del proyecto es mejorar la experiencia de pedidos digitales para distribuidores agregando nuevas funcionalidades. Esto debería proporcionar ganancias rápidas para la mayoría de los países, pero también conduciría a cambios a medio plazo en la hoja de ruta de IT de la empresa.

Hasta ahora, ya se han realizado entrevistas con distribuidores en Francia, los Países Bajos, Polonia y el Reino Unido, y ahora FEGIME Future también tuvo la oportunidad de dar su opinión.

No solo ordenar y reordenar, sino también administrar pedidos abiertos, facturación, así como devoluciones y reclamos fueron algunos de los puntos cubiertos. Los 20 participantes de FEGIME Future estaban ansiosos por informar sus impresiones, requisitos y posibles obstáculos al equipo de Hager.

La importancia que Hager concede a estos intercambios fue demostrada por Daniel Hager, quien también dio la bienvenida a FEGIME Future a esta tercera reunión. Agradeció al grupo el intercambio de ideas y elogió el trabajo: "Gran iniciativa de David Garratt y del consejo de FEGIME". Y dijo algo que todos queremos: "Esperamos una reunión física pronto".

www.fegime.com

FEGIME Francia

FEGIME France ha iniciado una iniciativa de formación con socios.

La Academia Distribuidor

Nuestros compañeros de FEGIME Francia han unido fuerzas, no solo con las unidades de negocio de fontanería y baldosas de su propia organización, sino también con el Grupo EQIP de ferreteros y ferreteros independientes para ofrecer una amplia gama de oportunidades de formación a todos los miembros y empleados. 2nd ACADEMY es el nombre de la iniciativa, y su objetivo no es solo preparar al personal nuevo y subalterno para sus funciones en las organizaciones miembros, sino también ampliar el conocimiento y la experiencia de los empleados existentes.

Se están ofreciendo cuatro cursos comerciales, cuyos diplomas finales son todos reconocidos por el estado, y que también están inscritos en el registro estatal de calificaciones profesionales (RNCP). Los cursos se realizarían en parte en la empresa y en parte en cinco centros de formación. Debido a la pandemia de Corona, ahora se pone más énfasis en la plataforma en línea moderna.



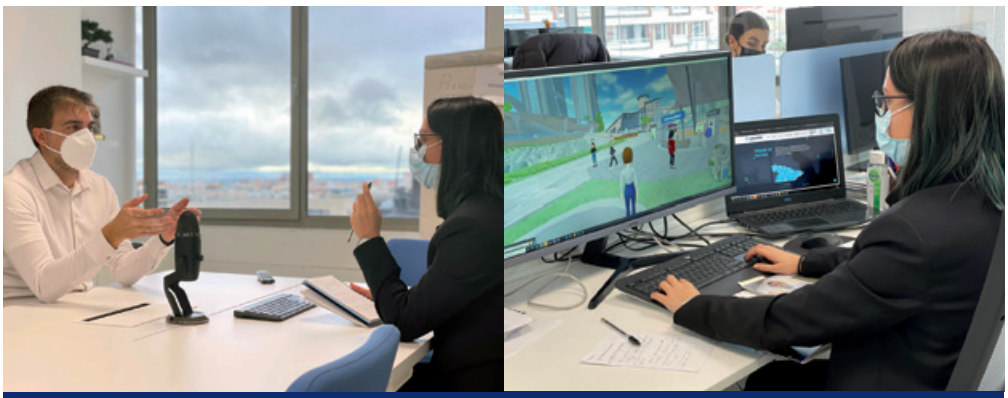
Las clases se imparten en los campus de Aix-Marsella, Lyon, Nantes, París y Toulouse.

"Electricidad, fontanería, sanitarios, calefacción, alicatados y ferretería: ¡juntos, los miembros cubren la gama completa del sector de la construcción distribuidor. Por lo tanto, colaborar para preparar nuestros negocios para el futuro es un paso lógico ", explicó el director general de Algorel / FEGIME Francia, Dimitri Both.

www.2nd-academy.fr

FEGIME España

FEGIME España ha introducido plataformas digitales adicionales para poder comunicarse con compañeros, clientes y proveedores.



FEGIME España apuesta por la comunicación digital. CAMPUS FEGIME y PODCAST como novedades.

Aprender en el mundo digital

¿Está impulsando la pandemia la digitalización? En el caso de FEGIME España, seguro que puedes decirlo. Por ejemplo, nuestros amigos españoles han ampliado el concepto de la "FEGIME Academy", una gran plataforma digital para la formación del personal. Ahora puede presumir de más de 2.000 cursos en diversos campos especializados, que van desde videos sobre nuevos productos, hasta material de información general. La plataforma EdX también se utiliza de forma intensiva para entrenamiento (FEGIME Voice 2/2020).

Y eso no es todo: el Campus FEGIME también acaba de lanzarse, que es una feria digital para permitir que miembros y proveedores se reúnan e intercambien, de forma virtual. Es fácil de usar: primero regístrese y elija su avatar, luego pasee de stand en stand para participar en chats, videoconferencias, conferencias, presentaciones, reuniones, talleres o sesiones de capacitación, lo que sea que llame su atención y capte su interés.

Los proveedores y miembros también pueden organizar salas privadas para discusiones confidenciales. Hay talleres donde los grupos internos pueden trabajar juntos en proyectos comunes y la transferencia de conocimientos. En resumen, puede hacer todo lo que podría hacer en una convención prepandémica, pero con grandes ahorros en viajes, alojamiento, comida, etc., y una audiencia ilimitada.

Además, FEGIME España también ha introducido la iniciativa "Podcast" para llegar aún a más clientes. Sus podcasts especializados, que también se pueden descargar, se publican a través de los canales Ivoox, iTunes y Spotify.

www.fegime.es

FEGIME Deutschland

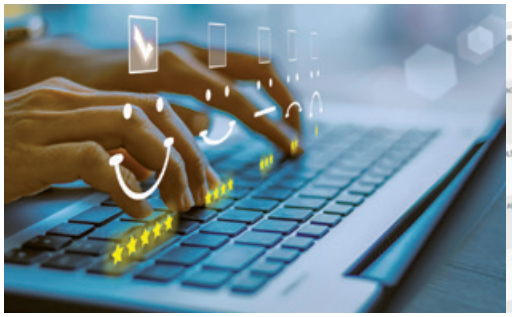
FEGIME Deutschland ha iniciado una ofensiva de UX.

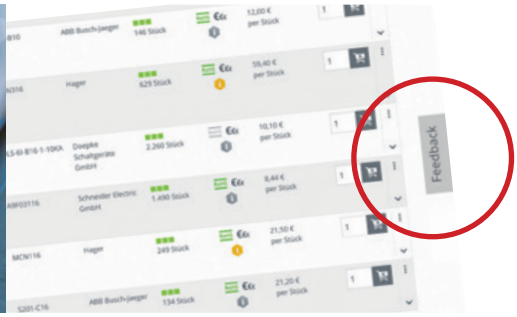
Pregunte siempre al cliente

Proximidad al cliente y flexibilidad: los distribuidores eléctricos independientes ofrecen ventajas tangibles. "Especialmente en tiempos como estos, las raíces regionales y las relaciones duraderas entre los clientes y el personal de nuestros distribuidores son valiosas", dice Arnold Rauf, director general de FEGIME Deutschland.

No solo eso: el creciente número de pedidos online también ha demostrado la importancia de la tienda online en Alemania, es la fuente de información y productos con distanciamiento social incorporado. Esto plantea inmediatamente las preguntas: ¿cuál es la proximidad del aprovisionamiento en línea al cliente? ¿Cómo podemos presentar nuestras ventajas también digitalmente?

Para averiguarlo, se lanzó una nueva ofensiva de UX en Alemania. UX significa "experiencia de usuario". Todos los servicios digitales se controlan para ver si son útiles para los clientes. Esto se hace a través de encuestas y entrevistas en línea. Un signo visible de esta ofensiva es el nuevo "Botón de comentarios" en la tienda, en el lado derecho de la pantalla cerca de la descripción general del producto (ver foto).





"Siempre hemos analizado esto, pero desde el año pasado lo hemos estado haciendo de manera mucho más intensiva. Desde nuestro punto de vista, centrarse en el usuario es la clave del éxito", dice Rauf. Por lo tanto, esta ofensiva de UX no es un proyecto, sino que continuará acompañando el mayor desarrollo de la tienda en línea y otros servicios. Rauf: "De esta manera, podremos asegurar la proximidad de nuestro cliente en el mundo digital".

www.elektro-online.de

FEGIME Norge

Con varios ejemplos, nuestros amigos noruegos muestran de manera impresionante cómo Corona promueve la creatividad.



Digital y con palomitas

Tomará algún tiempo ver completamente los efectos negativos de la pandemia. Pero en el lado positivo, nos ha obligado a desarrollar y encontrar soluciones nuevas y, a menudo, mejores, ¡rápido! Ese es ciertamente el caso en FEGIME Norge, donde la velocidad de la digitalización y la introducción de soluciones para la flexibilidad del cliente ha aumentado a pasos agigantados.

Ayudar a nuestros clientes a tener éxito es siempre un objetivo clave, al igual que en Noruega. Con este fin, se han desarrollado dos nuevas aplicaciones de compras. La primera es la aplicación de autoservicio de compras: los clientes ahora pueden usar sus propios teléfonos inteligentes para comprar en las tiendas FEGIME. Se basa en la misma plataforma que la tienda web, contiene información rica sobre los productos que el cliente escanea y ofrece todas las funciones importantes. Este no solo es un servicio útil para el cliente, sino que también es más higiénico durante la pandemia, ya que puede usar su propio teléfono inteligente en lugar del escáner de mano de la tienda y es más fácil mantener la distancia.

El segundo nuevo servicio es la aplicación de compras 24 horas. En varias tiendas, los clientes ahora pueden comprar cuando lo deseen, las 24 horas del día e independientemente de los horarios de apertura. Esto funciona como lo hace con nuestros amigos en Dinamarca (FEGIME Voice 1/2020). Los clientes usan la aplicación para ingresar a la tienda y luego comprar usando un escáner manual o la aplicación instalada en su propio teléfono inteligente. “La retroalimentación ha sido muy positiva”, se dice desde Oslo. "Esperamos que estos nuevos servicios, que brindan más flexibilidad y eficiencia, amplíen aún más la lealtad del cliente".



Proximidad en la pandemia

FEGIME Norge suele comenzar el año con la reunión anual de lanzamiento para empleados y proveedores, un evento muy social con casi doscientas personas reunidas durante dos días en enero.

Después de aceptar que incluso una solución híbrida físico-digital simplemente no era posible, nuestros colegas hicieron todo lo posible por un evento completamente digital. La parte de información, generalmente ambientada en un escenario frente a una audiencia completa, se convirtió en un "programa de entrevistas" de televisión con todos los elementos familiares: un presentador profesional con diferentes invitados, una introducción y un final especialmente producidas, comerciales que promocionan a los proveedores antes y después de los descansos, entrevistas e incluso un artista musical redondeando todo.



Lo más destacado: antes del espectáculo, nuestros colegas habían enviado bolsas con palomitas de maíz, dulces y refrescos a todos los participantes, para que las disfrutaran mientras veían el programa. "No revelaremos ni un detalle técnico en particular", dice David Garratt, Director Gerente de FEGIME. "Tal vez podamos usar esta gran idea para un evento FEGIME, y no queremos estropear la sorpresa".

Las reuniones de “citas rápidas” entre proveedores y personal también se establecieron digitalmente y se extendieron a lo largo de tres días. Esto se consideró una gran mejora con respecto a la práctica habitual de llevar todas las reuniones al segundo día. La parte de la convención del evento se resolvió utilizando una nueva plataforma de aprendizaje en línea llamada “Motimate”. Cada proveedor hizo una pequeña presentación de cinco minutos de sí mismo y de sus productos. “En vivo”, solo los habría visto el personal, pero este año también se distribuyeron a los clientes, lo que le dio a la convención un valor agregado.

Tanto los proveedores como los empleados otorgaron las máximas calificaciones al evento digital. Algunos elementos demostraron funcionar tan bien que seguramente se utilizarán en reuniones futuras. Pero una cosa es segura: ¡todos los involucrados realmente esperan poder volver a encontrarse pronto con “IRL”!

www.fegime.no

FEGIME Hungría

El nuevo centro logístico altamente automatizado de Daniella ha estado en funcionamiento desde principios de este año y ofrece espacio para un mayor crecimiento.



Muy grande e innovador

En poco menos de treinta años Daniella Ltd., miembro de FEGIME Hungría, ha pasado de ser una empresa de 4 personas a convertirse en líder del mercado con más de 320 empleados y 31 locales comerciales, lo que garantiza una verdadera cobertura nacional en Hungría. Como empresa minorista y distribuidor, Daniella opera tiendas web B2B y B2C para estos grupos de clientes.

Con una inversión de casi 5,5 millones de euros respaldada por el Banco Central de Hungría, Daniella ha construido un nuevo centro logístico en Nagytarcsa, cerca de Budapest. El edificio de 12.000 metros cuadrados está en funcionamiento desde principios de enero y duplica la capacidad de almacenamiento de la empresa.

Daniella utiliza tecnología punta en el nuevo centro logístico, como muestra el almacén automático de piezas pequeñas. Un software especialmente desarrollado controla la mercancía en el almacén de cuatro pisos en su camino desde la entrega, a través del almacenamiento y la preparación, hasta el envío. Esta innovación automatiza parte de la intralogística, la agiliza y la hace aún más precisa.

Un cortometraje documenta la construcción del nuevo centro logístico de Daniella.

El uso de la robótica plantea la cuestión de si tal desarrollo resultará en una disminución de la fuerza laboral. Ocurre todo lo contrario: se crearán nuevos puestos de trabajo de alto valor añadido. Además de IT, la unidad de logística también está experimentando un importante desarrollo en términos de personal, además de su aumento del 40% en la plantilla. Esto se considera una expansión del capital intelectual y profesional.

"Contamos con todas las herramientas, el conocimiento y la infraestructura necesarios para duplicar nuestro tráfico. Nuestra inversión en el almacén, junto con la innovación de nuestra tienda web y muchos otros desarrollos, también pueden considerarse un programa de innovación integral que es de gran importancia para la vida de la empresa ", dice Ernő Hadnagy, director general de Daniella. "De esta manera, podemos seguir dominando nuestro mercado en el futuro y unirnos a la élite tecnológica entre las empresas que operan en Hungría".

www.fegime.hu

FEGIME Hellas y Chipre

Kafkas abre un nuevo centro interactivo para iluminación y automatización de edificios.

Muy elegante e innovador

En el contexto de su continuo desarrollo y filosofía hacia acciones innovadoras, FEGIME Hellas & Cyprus ha creado un nuevo marco conceptual dedicado a la experiencia de interactuar con la iluminación, la automatización de edificios y la innovación: HUB Lighting & Innovation by Kafkas.

En más de 1100 metros cuadrados, el centro captura la dinámica y la visión de una empresa moderna e innovadora para proporcionar aplicaciones integrales de iluminación arquitectónica, técnica y decorativa, así como soluciones de automatización de edificios. Todos los visitantes pueden interactuar con las automatizaciones instaladas.

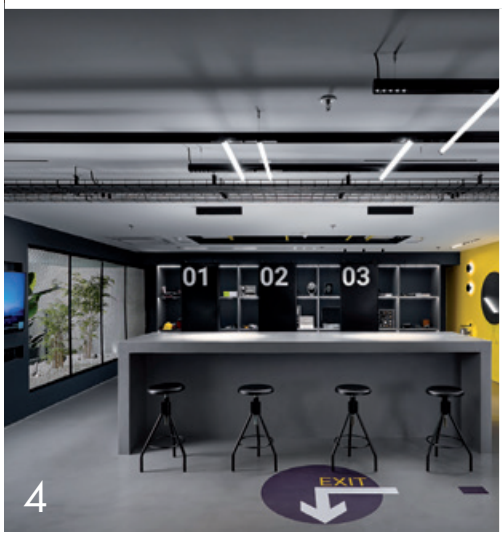
HUB Lighting & Innovation by Kafkas ya es un punto de referencia para estudiantes, arquitectos, interioristas, empresas técnicas y hoteleros interesados en soluciones de iluminación y automatización de primer nivel. Cuenta con un equipo experimentado de profesionales como arquitectos, ingenieros y expertos en KNX. Los visitantes pueden reservar una cita en este, el buque insignia, en Ilioupoli en las afueras de Atenas o en el lugar más pequeño en el suburbio de Chalandri. No escribiremos más aquí, pero dejemos que las imágenes de la siguiente página hablen por sí solas.

www.hubkafkas.com


1


2


3



4


5

hub
LIGHTING
&INNOVATION
KAFKAS

Haga clic en el logotipo del centro para la visita virtual.

Las fotos muestran: 1 Sala de reuniones en la planta baja 2 Área de talleres 3 Recepción 4 Exposición 5 El corazón y el cerebro de la automatización



FEGIME Italia

FEGIME Italia gana ocho nuevos miembros.

Crecimiento impresionante

FEGIME Italia tuvo un buen comienzo en 2021: ocho nuevas empresas se unieron al grupo, lo que elevó el número total de miembros a 26 y, según las cifras de 2019, la facturación total del grupo era aproximadamente 550 millones de euros. Las nuevas empresas se distribuyen uniformemente por Italia, mejorando así la presencia de FEGIME Italia en todo el país.

"Estamos muy orgullosos de consolidar la posición del grupo en el mercado como punto de referencia para las pequeñas y medianas empresas del sector eléctrico distribuidor", afirma Francesco Redaelli, director general de FEGIME Italia. "Nuestro ADN no cambiará, pero se fortalecerá con nuevas ideas y sinergias que respeten la individualidad de nuestros nuevos miembros". El director general de FEGIME, David Garratt, también está muy contento con este desarrollo: "Después de un 2020 muy difícil, es especialmente gratificante ver el arduo trabajo realizado por nuestros compañeros dando sus frutos y la base internacional de FEGIME fortalecida. Vamos por buen camino."

www.fegime.it

FEGIME Nederland

Primer lugar

Durante los últimos siete años, los NHN Business Awards han honrado a emprendedores inspiradores en Holanda Septentrional. El año pasado, Willem Schuurman fue nominado en la categoría Empresas familiares. El jurado evaluó a la empresa de acuerdo con los siguientes criterios: crecimiento y desarrollo, salud financiera, política de empleados, sostenibilidad, participación regional, innovación y cómo se enfrentó a la crisis de COVID-19.



En el escenario, Willem Schuurman (centro) es difícil de superar.

En la noche de la final, en "Theatre Cool" en Heerhugowaard casi sin público debido a las regulaciones de COVID-19, Willem Schuurman tuvo la oportunidad de hacer un lanzamiento de 2 minutos para asegurar la victoria. Acompañado de un impresionante video en blanco y negro en homenaje a su abuelo Willem, quien fundó la empresa hace casi cien años en 1923, lo ejecutó con tanta dedicación, pasión y energía que Willem no solo ganó el Family Business Award, sino el Pitch Award también.

Willem agradeció no solo al jurado por estos dos premios sino sobre todo a su equipo, empleados y clientes por la gran victoria.

www.fegime.nl

FEGIME Italia



Elena Mantelli, directora general de Imat Felco Spa

Una razón para celebrar

Imat Felco Spa, miembro fundador de FEGIME Italia con sede en Como, es una de las muchas empresas cuyas celebraciones de aniversario tuvieron que cancelarse. El año pasado, el 50 aniversario de la empresa se iba a celebrar en la sede, las seis sucursales y la exposición de iluminación de Milán. Ese era el plan.

Luego vino la COVID. "De repente, se demostró que todos los planes realizados eran inútiles", recuerda la directora ejecutiva Elena Mantelli. La empresa tuvo que reaccionar rápidamente para implementar procedimientos de seguridad y activar métodos de trabajo remoto, y a nivel comercial y de marketing para renovar el canal de pedidos en línea y programar eventos de capacitación digital, etc.

Sin embargo: "2020 es un año para recordar con gran orgullo", dice Elena Mantelli. "Orgullosos por la consecución de nuestros primeros 50 años - y sobre todo orgullo por el compromiso constante de todo nuestro equipo que trabajó incansablemente para mantener la empresa en el rumbo, sin vacilar ni perder el entusiasmo y gracias a lo cual hemos terminado el año por encima incluso de los más optimistas de nuestras expectativas ".

En años "normales", dos empleados son recompensados con un certificado y un premio en efectivo por sus logros especiales. Este se amplió en 2020: todo el equipo recibió un bono en reconocimiento al compromiso mostrado. Este se abona a través de la plataforma de asistencia social Imat Felco, por lo que está libre de impuestos.

www. imatfelco.it

FEGIME Reino Unido

KEW Electrical está celebrando el aniversario de su empresa. En 25 años, ha pasado de ser un distribuidor unipersonal a convertirse en líder del mercado en el Reino Unido.





KEW es un ganador regular de premios; más recientemente, 'Mejor distribuidor de electricidad con más de 26 sucursales' y 'Mejor sucursal individual - Dover'. Izquierda: Geoff con los premios; derecha: con los miembros de la Junta.

Una inspiración para todos

En 1996, Geoff Kerly fundó 'Kerly Electrical Wholesale' como un distribuidor unipersonal que trabajaba desde casa. Hoy en día, KEW es uno de los distribuidores eléctricos independientes más grandes del Reino Unido.

Este éxito se basa en dos factores. La primera es conseguir las personas adecuadas: la retención y el desarrollo del personal han sido un sello distintivo de la empresa desde el principio. Muchos se habrán unido a KEW cuando tengan entre 16 y 18 años y, años después, todavía disfrutan de ser parte del espíritu familiar de KEW.

El segundo factor, como subraya Geoff Kerly, fue unirse a FEGIME. Este paso abrió la cadena de suministro de KEW a todos los principales proveedores del Reino Unido, lo que impulsó considerablemente el crecimiento, lo que permitió a la empresa ampliar la facturación inicial de 2 millones de euros a más de 100 millones de euros. Hoy en día, KEW opera desde 26 sucursales, tiene un próspero negocio en línea y emplea a cerca de 400 personas.

Geoff Kerly ha sido el presidente de FEGIME Reino Unido dos veces y, junto con el director ejecutivo Alan Reynolds y los otros 6 miembros de la junta, ha sido fundamental para hacer de FEGIME uno de los grupos de distribuidores independientes más grandes del país. "Ser parte de FEGIME nos ha ayudado a alcanzar nuestras metas y continúa siendo una parte integral de nuestro éxito continuo", dice Kerly.

Cada uno de los miembros de la junta directiva de KEW puede mirar hacia atrás en más de 35 años de experiencia en el sector eléctrico distribuidor. Esto ha ayudado a KEW a comprender el sector, ya sean clientes, proveedores o personal. Una regla general: "No sobrecargamos a nuestro personal ni a nuestros clientes con informes y procesos. Lo mantenemos lo más sencillo posible".

KEW está ahora incluida en la elección de London Stock Exchange Group de algunas de las pequeñas y medianas empresas más dinámicas del Reino Unido y Europa: "1000 Companies to Inspire Britain".

www.fegime.co.uk

FEGIME Polska

Nuevo miembro y nueva cooperación en el mercado solar fotovoltaico.

Excelente resultado

El 1 de enero de 2021, KWANT se unió al grupo FEGIME Polska, que ahora cuenta con un total de seis empresas asociadas. Con la incorporación de KWANT, FEGIME Polska contará con 20 sucursales más, proporcionando un servicio integral en Polonia, con 188 ubicaciones en la actualidad.

Hace 4 años, 5 distribuidores eléctricos decidieron fusionarse para crear un único negocio de venta al por mayor: Kwant. El año 2020 fue el primer año completo de trabajo consolidado, con un volumen de negocio de 74 millones de euros. Tomasz Szybieniecki, vicepresidente de Kwant: "Estamos muy contentos de unirnos a una comunidad internacional de empresas familiares que comparten el mismo ADN. Estoy seguro de que esto será otro hito en el desarrollo de la empresa".



De izda. A dcha: Paweł Kijak, Director General de Kwant; Marta Kulza, Gerente de FEGIME Polska; Tomasz Szybieniecki, Vice Presidente de Kwant.

También en Polonia, las energías renovables desempeñan un papel cada vez más importante. El miembro de FEGIME Polska, Grodno SA, y Energa Obrét han firmado un acuerdo de asociación para cooperar en la realización de microinstalaciones fotovoltaicas con una capacidad de hasta 10 kW. Energa Obrét es una de las empresas de servicios públicos más importantes de Polonia y ofrece una amplia gama de paneles fotovoltaicos.

En el futuro, Grodno suministrará los componentes, creará la documentación técnica e instalará los sistemas fotovoltaicos para los clientes de Energa. "Esta cooperación ofrece a Grodno la oportunidad de reforzar su posición en el mercado de la microinstalación fotovoltaica", ha declarado Andrzej Jurczak, director general de Grodno S.A.

www.fegime.pl

FEGIME Finlandia y países bálticos

Para compensar un poco por no reunirnos en Riga este año, estamos analizando la tecnología y los proyectos en Lituania, Estonia y Letonia.



Los proyectos: energía eólica en Lituania, iluminación respetuosa con el medio ambiente en Estonia, y abajo, complejo ...

Tecnología verde en el Báltico

Aproximadamente a 250 km al noroeste de la capital lituana, Vilnius, se está construyendo un parque eólico terrestre de 68,9 MW. Consta de 13 turbinas eólicas de nueva generación de 5 MW con un diámetro de rotor de 158 metros, y generará suficiente energía renovable para alimentar el equivalente a alrededor de 78,300 hogares en Lituania. También desempeñará un papel importante para ayudar a Lituania a aumentar su participación en las fuentes de energía renovable al 45% para 2030.

"Se requieren 210km de cables subterráneos de 36kV para el proyecto", explica Dennis Belajevs, Director Gerente de FEGIME Finland & Baltics. "Los cables Prysmian serán suministrados por nuestra empresa miembro Elektrokomplektas UAB. Es una situación en la que todos ganan y una señal de nuestra excelente cooperación en la región ".

Tarvo Leppik, gerente de Prysmian Group Baltics: "Los países de la UE están comprometidos a alcanzar cero emisiones netas de gases de efecto invernadero para 2050, y Prysmian Group está comprometido a ayudar. Estamos muy contentos de trabajar junto con Elektrokomplektas en este importante proyecto ".

Luz para el deporte

El sur de Estonia es una zona tranquila y hermosa donde la gente va a pasar el fin de semana o tomarse unas vacaciones. Sorprendentemente, ahora también es un escaparate de luminarias LED de alta potencia. Más de cuatrocientos de ellos han sido suministrados por VIRU Elektrikaubandus para iluminar varias instalaciones deportivas.

Otepää es considerada la capital de invierno de Estonia. Con sus instalaciones de biatlón, salto de esquí y campo a través, el Centro Deportivo Tehvandi juega un papel central. En 2019 se acondicionaron las instalaciones para eventos deportivos internacionales. El estadio de fútbol ahora está equipado para la salida y llegada del campo a través y el biatlón y el estadio de biatlón se amplió con una nueva área de penalización. Ambos estadios ahora están iluminados con 1.000 lx. Los viejos mástiles en el campo de biatlón se pudieron reutilizar gracias al bajo peso y la baja superficie de viento de las luminarias, una gran ventaja para mantener bajos los costos.

Pero hay más que solo el costo. Para poder ofrecer una iluminación de calidad para diferentes propósitos, se requieren tipos específicos de luminarias: una haz estrecho para mástiles de 30 metros de altura en el estadio, y un haz ancho en el bosque para la pista de esquí. Sten Sooäär, director de proyectos de VIRU Elektrikaubandus: "Se solicitaron diferentes niveles para uso recreativo y entrenamiento, así como para competición oficial. Se necesita luz con intensidad adicional cerca de las muchas posiciones de la cámara para proporcionar imágenes de TV claras para la transmisión de TV internacional ". Los expertos de VIRU con el apoyo del proveedor fueron los responsables de la planificación.

Otro aspecto importante es el control dinámico. Para minimizar la carga sobre la flora y la fauna, solo se ilumina el lugar que necesite luz. Las luminarias se pueden controlar individualmente o en grupos, para un sector específico mientras el resto está apagado. Además, por sector se puede elegir el nivel de luz requerido.

Una solución para aviones de carga

Cuando podamos viajar de nuevo a Riga, nuestros amigos de Energokomplekss podrán explicarnos los detalles de su proyecto para el aeropuerto de Riga (RIX). Energokomplekss es el distribuidor de productos eléctricos más grande de los países bálticos y participó en la construcción de una nueva plataforma para vuelos de carga. A pesar de la pandemia, el aeropuerto continúa invirtiendo para expandir su importancia en la región. Se ha invertido un total de 15 millones de euros para poder manejar mejor los grandes aviones de carga.

Con los socios "SIA RECK" y "AS Energofirma Jauda", el complejo proyecto se realizó en condiciones de pandemia. Energokomplekss suministró el material eléctrico, desde los componentes más pequeños hasta una de las subestaciones compactas más grandes de Letonia (20 kV, 8 m de ancho, 2 m de alto).

La nueva tecnología aumentará significativamente la velocidad de repostaje y servicio y es lo más ecológica posible. Los trabajos de construcción comenzaron en marzo de 2020 y el primer Boeing 747 pudo usar la nueva plataforma ya en octubre.



... tecnología para el aeropuerto de Riga que concede gran importancia a la sostenibilidad.

www.fegime.fi

Productos

IBC SOLAR, la ventanilla única de energía solar fotovoltaica, es un nuevo proveedor preferido de FEGIME. Aquí hay una solución particularmente flexible: un microinversor para el hogar.



Conversión de energía solar de forma más flexible

Los denominados sistemas de microinversores se utilizan cada vez más para instalaciones en hogares privados. Desde un punto de vista técnico, estos sistemas ofrecen numerosas ventajas tanto para los instaladores como para los propietarios. A diferencia de los sistemas fotovoltaicos solares clásicos, con un sistema de microinversor, cada módulo solar tiene su propio inversor, en el techo debajo del módulo. Esto ahorra espacio en la sala de conexión de la casa. Por otro lado, no hay necesidad de diseños extensos de cadenas de módulos individuales, y el sombreado se compensa de la mejor manera posible.

Cada módulo se supervisa individualmente, por lo que las fallas se localizan rápidamente a nivel de módulo. Los instaladores pueden determinar fácilmente mediante el mantenimiento remoto si un inversor necesita una actualización o debe ser reemplazado.

Además, el número de módulos se puede configurar como se desee y el sistema se puede ampliar según sea necesario. IBC SOLAR ha reconocido esta flexibilidad y, por lo tanto, ha agregado microinversores, y pronto también unidades de almacenamiento, de Enphase Energy a su cartera de productos. Con una garantía estándar de 25 años, estos dispositivos garantizan la máxima fiabilidad y cumplen así los estándares de calidad de IBC SOLAR.

Los inversores también son compatibles con todos los módulos y soportes de IBC SOLAR. Con el fin de hacer que la instalación de los dispositivos sea aún más conveniente y rápida, la compañía también ofrecerá próximamente una nueva solución de clip para brackets de IBC SOLAR. Esto permite el montaje de los inversores sin herramientas, ya que la solución de clip simplemente se inserta en los rieles de montaje IBC TopFix 200 de eficacia probada.

www.ibc-solar.com

Productos

Un ejemplo de Signify para un alumbrado público eficiente.

Uso de la luz solar por la noche

Una buena iluminación es conveniente, te hace sentir seguro y puede ser muy respetuoso con el medio ambiente. Los visitantes del Parque Infanta Elena de Sevilla disfrutan ahora de todos estos beneficios. En un proyecto piloto con Signify, la ciudad española ha equipado el parque con 20 farolas solares Philips SunStay que generan y almacenan la electricidad que necesitan a través de la energía fotovoltaica.

Al integrar el panel solar, la luminaria, el controlador de carga y la batería en una sola carcasa, las farolas Philips SunStay son compactas y fáciles de instalar y mantener. Las farolas reducen los costos de cableado, la huella de carbono y la inversión general y los gastos operativos.



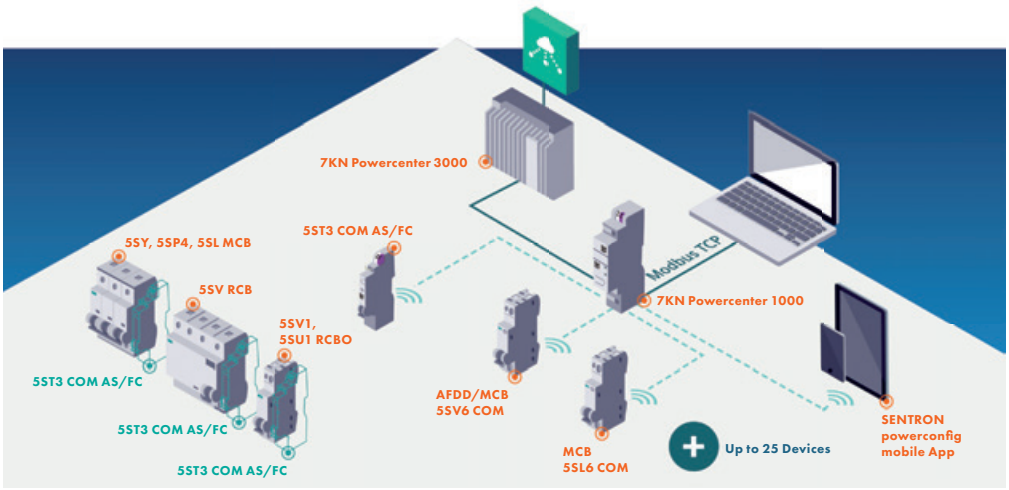
Con una salida de 3000 lúmenes de luz cálida y una eficiencia de 175 lm / W, son muy eficientes porque no necesitan una fuente de alimentación externa.

Sevilla apuesta por la lucha contra el cambio climático y quiere convertirse en un modelo de ciudad sostenible. "Todo el suministro eléctrico municipal se convertirá en energía 100% renovable", dijo Juan Espadas, alcalde de Sevilla, una vez finalizado el proyecto. "Por eso es tan importante que en este parque mostremos soluciones innovadoras que pueden mejorar los espacios públicos para los ciudadanos y al mismo tiempo reducir las emisiones".

www.signify.com

Productos

Los dispositivos de protección de circuitos SENTRON de Siemens protegen los circuitos derivados; con funciones de medición y comunicación, ofrecen ventajas adicionales.



Valor agregado de los datos

En caso de sobrecarga, cortocircuito o fallas de arco, los disyuntores en miniatura o los dispositivos de detección de fallas de arco desconectan el circuito afectado de la red. Los dispositivos con capacidad de medición y comunicación pueden hacer más: esto aumenta la seguridad de la planta y: entre otras cosas, permite el mantenimiento predictivo.

Los interruptores automáticos en miniatura 5SL6 COM y los 5SV6 COM AFDD / MCB recopilan una gran cantidad de datos, por ejemplo, posición de conmutación, ciclos de funcionamiento, horas de funcionamiento, disparo intencionado y disparo debido a fallas. También miden corriente, voltaje, energía y potencia, frecuencia de potencia y temperatura. Para utilizar estos datos, los dispositivos se conectan de forma inalámbrica a los transceptores de datos 7KN Powercenter 1000 que pueden recopilar datos de hasta 24 dispositivos y guardarlos por hasta 30 días.

Estos datos se pueden transmitir a sistemas de nivel superior, también a la pequeña unidad de control "logo!".

Con el sistema de monitoreo de energía SENTRON powermanager, los flujos de energía se pueden visualizar y optimizar. A través de la plataforma de datos de IoT 7KN Powercenter 3000, los datos pueden transmitirse a un servidor web o aplicaciones en la nube y evaluarse.

La actualización tampoco es un problema: con los interruptores auxiliares 5ST3 COM y los contactos de señal de falla, los interruptores automáticos en miniatura 5SY, 5SP4 y 5SL estándar, así como los RCBO 5SV3 y 5SU1/ 5SV1 se pueden expandir con funciones de medición y comunicación muy fácilmente y sin requerir demasiado espacio.

www.siemens.de

Software

Herramientas digitales de Hager para la planificación de instalaciones eléctricas.

Soporte competente

El rápido cambio tecnológico está impulsando nuestra industria. La dinámica de este cambio nos obliga a evolucionar y al mismo tiempo la transformación digital nos acerca a nuestros clientes al permitirnos informarles y apoyarlos en todo momento.

Con un flujo constante de nuevos productos y cambios en las normas y estándares, los instaladores tienen mucho que seguir, además de su trabajo habitual. En estos tiempos dinámicos, el apoyo es cada vez más importante. Hager está aquí para ayudar, digitalmente.



Las nuevas herramientas son importantes. Un ejemplo exitoso es la aplicación Hager Ready. Con él, los clientes pueden buscar productos en catálogos, imprimir etiquetas y crear planes y obtener soporte, todo en una herramienta digital que les ahorra tiempo durante todo el trabajo.

Otra herramienta práctica es Hagercad. Esta es una herramienta de diseño para ingenieros, constructores de paneles y contratistas, necesaria para generar diseños de tableros de distribución y la fabricación de sistemas de baja tensión. Hagercad es fácil de usar: el principio de arrastrar y soltar y la interfaz de usuario basada en programas comunes ayudan a implementar la planificación de forma rápida y sencilla. Las etiquetas apropiadas también se crean automáticamente.

Puede encontrar información sobre el soporte disponible de Hager en los sitios web nacionales.

www.hager.com

Productos

Gracias a su sencillo manejo y programación, el relé de control easyE4 de Eaton permite la implementación de tareas de control en un corto período de tiempo.



SIMEF Industrie ofrece una solución muy sencilla que permite a las grandes superficies desinfectar sus carros en un tiempo récord durante una pandemia.

La automatización ayuda a controlar el virus

Por ejemplo, Howatherm Klimatechnik y Salema Technology B.V. pudieron lanzar en pocos meses dispositivos móviles de purificación y desinfección de aire basados en el easyE4. Para facilitar el manejo y la visualización, ambas empresas combinaron el nano controlador con la pantalla táctil XV102. La estrecha integración del software de ambos dispositivos reduce aún más los plazos de los proyectos.

Por su parte, SIMEF Industrie utilizó el nano controlador para desarrollar un sistema de desinfección de carros de la compra. El easyE4 no solo redujo el esfuerzo de desarrollo, sino que también permite que el mantenimiento del sistema lo puedan desarrollar personas no profesionales.

En el Centro de Lavado de Coches H. Hanle, el nano controlador controla las estaciones de lavado de coches de autoservicio, que pueden conectarse fácilmente a la Internet de las Cosas gracias a la interfaz Ethernet integrada. Una plataforma especial de IoT permite a los clientes realizar pagos sin contacto a través de una app.

Los nuevos módulos para el easyE4 permiten reducir aún más los plazos de los proyectos: La pantalla táctil remota "easy", por ejemplo, permite la visualización sin necesidad de programación, sólo hay que conectarla y la información de estado y de texto del easyE4 puede mostrarse de inmediato. Además, el módulo de comunicación SmartWire-DT permite la conexión de hasta 99 dispositivos al easyE4, lo que aumenta la transparencia de datos mediante el suministro de datos digitales. Además, el nano controlador ahora también viene con la funcionalidad integrada de cliente y servidor Modbus TCP, lo que elimina la necesidad de una pasarela externa.

www.eaton.com

La Transición Energética

Schneider Electric: controlar y reducir el consumo de energía con nuevas tecnologías.

Nuestras casas son un punto ciego

Cuantas más emisiones producimos, más impredeciblemente reacciona el clima. Por ello, la descarbonización y la reducción de emisiones siempre han sido una estrategia central en la lucha contra el cambio climático. Se han logrado enormes avances a lo largo de los años, y muchos países e industrias prestan atención a la sostenibilidad ambiental.

Pero nuestros hogares siguen siendo un punto ciego, convirtiéndose en uno de los mayores productores de emisiones de CO_2. Schneider Electric es muy activo en Asia y, por lo tanto, puede dar un ejemplo de esta región: en Hong Kong, los edificios consumen más del 90 por ciento de la electricidad y representan más del 60 por ciento de las emisiones de CO_2 de la ciudad. Es probable que esta tendencia se acelere a medida que los vehículos eléctricos se generalicen y aumente su carga en el hogar.

Por lo tanto, debemos repensar cómo construimos y operamos nuestras casas: formas limpias e



inteligentes de construirlas y operarlas ayudan a proteger el planeta. En el hogar, la forma más rápida de hacerlo es a través de la tecnología smart-net-zero-home conectada a IoT.

Los sensores y dispositivos inteligentes brindan a los propietarios acceso a un nuevo mundo de datos y conocimientos. La tecnología de sensores puede reportar información importante, desde datos de consumo hasta emisiones de CO_2 causadas por una habitación específica en un día específico. También resulta evidente qué habitaciones o aparatos individuales consumen más energía.

Con este conocimiento, podemos ganar control sobre el consumo de energía y adaptar nuestro comportamiento para evitar residuos y emisiones. La tecnología inteligente es buena para el planeta y buena para las facturas de energía de las personas.

www.se.com

Productos

El LED Slim Panel Performer New Generation de Opple ahora ofrece una eficiencia y un rendimiento mejorados.





Innumerables beneficios

El diseño delgado y limpio de los paneles delgados LED de OPPLE los hace perfectos para empotrar, pero mediante la utilización de varios accesorios se pueden transformar en aplicaciones suspendidas elegantes y montadas en la superficie. La luminaria cumple con los requisitos de las condiciones de trabajo modernas gracias a su bajo índice de deslumbramiento, lo que garantiza una cómoda percepción de la luz.

Hay innumerables Slim Panels disponibles, pero nada se acerca a la Generación 5 de OPPLE Light LED Slim Panel Performer. La luminaria tiene un rendimiento de alta eficiencia de 130 lm / W y, por lo tanto, cumple con los requisitos de los programas de subsidios estatales en términos de eficiencia energética.

La gama Generation 5 viene con estándar IP54 desde el frente. Otra característica de valor agregado es el controlador conmutable, que ofrece la posibilidad de configurar dos salidas de lúmenes diferentes (3900 y 4420 lúmenes a 4000K).

Hay muchos métodos de control diferentes para elegir, así como el estándar ON / OFF, DALI, SMART, 1-10V y CRI90.

Es posible seleccionar la temperatura de color del Slim Panel G5: además de 3000 y 4000K hay una versión Smart (BLE), que puede variar de blanco cálido a blanco frío (2700K-6500K).

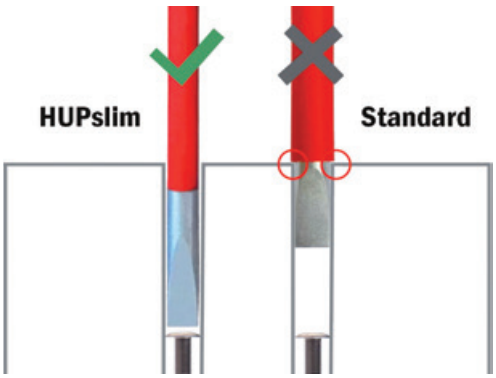
www.opple.com

Productos

Destornilladores HUPslim de Haupa con diámetro de hoja reducido.

Cuanto más delgado, mejor

Los tornillos profundos son difíciles o imposibles de alcanzar con destornilladores comunes. Con su diámetro de hoja reducido y aislamiento protector integrado, los destornilladores HUPslim ofrecen una solución. Todas las palas están fabricadas en acero molibdeno-vanadio de alta calidad, están cromadas en mate y moldeadas con polipropileno de color rojo. El mango de 2 componentes de forma ergonómica fabricado en material PP / TPE garantiza un alto nivel de seguridad con una transmisión de potencia óptima. Cada destornillador se prueba y se marca de acuerdo con los estándares más nuevos.



Otras características incluyen:

- Perfil de hoja moldeado en la parte superior – para reconocimiento directo en la caja de herramientas, no es posible la abrasión
- Mangos del destornillador del mismo tamaño independientemente del tamaño de la hoja para una mejor transmisión de potencia, ampliación de la zona blanda
- protección anti-roll cuando se coloca sobre superficies planas
- puntas de hoja magnética

www.haupa.com





Productos

Dos nuevos productos de HellermannTyton ayudan a los instaladores a ahorrar tiempo y esfuerzo en situaciones difíciles.





Ayudantes especializados

No es necesario que los instaladores se queden a oscuras cuando intentan llegar al fondo de una falla. Con la cámara de inspección Cable Scout Cam, ahora puede inspeccionar visualmente las instalaciones eléctricas en áreas inaccesibles como falsos techos, conductos o paredes de entramado. La cámara HD en miniatura está conectada a un transmisor Wi-Fi recargable con un cable semirrígido de 10 m de largo. Todo lo que necesita para ver la transmisión de video en tiempo real es una red Wi-Fi y un dispositivo móvil que ejecute la aplicación gratuita.

Para garantizar una visualización perfecta en la oscuridad, la cámara incluye ocho lámparas LED integradas regulables. La imagen transmitida se puede guardar para informes y documentación. En el juego se incluyen cuatro prácticos accesorios que se pueden acoplar al cabezal de la cámara. Una cubierta de lente impermeable IP68 protege la cámara en cavidades húmedas o mojadas. El espejo permite ver en esquinas de 90 °. El imán y el gancho ayudan a salvar herramientas o piezas perdidas.

Con RELICON Pressgel, los problemas de aislamiento insuficiente y humedad en las conexiones eléctricas son cosa del pasado. El gel de silicona de 1 componente se suministra listo para usar en el cartucho, no es necesario mezclar ni esperar. Debido a la extrema pegajosidad del gel, no gotea. Esto lo hace adecuado para instalaciones aéreas. Pressgel exhibe un fuerte poder adhesivo en todas las cubiertas de cables y materiales de envolvente. El gel no tóxico y sin halógenos también mantiene a los insectos alejados de los componentes eléctricos de manera confiable. La resistencia a altas temperaturas hasta +200 ° C y la estabilidad UV también hacen de RELICON Pressgel una ayuda valiosa para instalaciones eléctricas interiores y exteriores.

www.hellermanntyton.com

Productos

ABB: la tecnología moderna es la clave para reducir las emisiones de CO_2.

Proteger el medio ambiente de manera eficiente

El cambio a edificios más eficientes desde el punto de vista energético se considera ahora fundamental para implementar estrategias exitosas de reducción de carbono, según los expertos de ABB. Para ello, los edificios deben volverse "inteligentes": los edificios aprenden cómo los ocupantes utilizan el espacio y los servicios. Así, la iluminación, la calefacción, el aire acondicionado y otros sistemas se controlan automáticamente para proporcionar más comodidad y al mismo tiempo reducir las emisiones y el consumo de energía. ABB ve dos estrategias básicas para lograr este objetivo.

1. Uso de datos para abordar ineficiencias: la tecnología inteligente brinda acceso a datos instantáneos sobre el desempeño de múltiples activos, como la calefacción, la iluminación y el control de acceso. Mediante el uso de esta información, los controles de edificios inteligentes se pueden utilizar para identificar problemas de mantenimiento, garantizar el bienestar de los ocupantes e informar las futuras prioridades de inversión.



Cuando se implementan por completo, estas soluciones generalmente ofrecen una reducción del 30 por ciento en los costos de energía para calefacción, iluminación y electrodomésticos. Los controles de eficiencia energética pueden, por ejemplo, mejorar radicalmente el rendimiento de los sistemas HVAC, reduciendo el consumo de energía hasta en un 50 por ciento.

2. Tecnologías integradas: la integración de tecnologías, incluida la energía solar fotovoltaica, los puntos de carga de vehículos eléctricos y la gestión inteligente de la energía, puede permitir que una instalación sea más autosuficiente y reducir significativamente las emisiones. Idealmente, un edificio puede incluso convertirse en 'energía positiva', en otras palabras, utiliza menos energía de la que genera.

www.abb.com

Productos

La serie CimCut'n'Press de Cimco combina una excelente fiabilidad con un alto rendimiento.



Todo bajo control

En la tecnología de conexión eléctrica, la seguridad y la calidad son las principales prioridades a la hora de elegir las herramientas. La trazabilidad del trabajo realizado también juega un papel cada vez más importante. La última generación de herramientas de corte y prensado hidráulicas a batería de Cimco ofrece exactamente eso.

La nueva serie CimCut'n'Press ofrece una selección de tres herramientas de prensado y cuatro herramientas de corte para diferentes aplicaciones. Un punto a destacar: Cimco ofrece una seguridad de compra del 100% con una garantía de devolución de dinero de 30 días. A diferencia de la práctica comercial estándar, un ciclo de servicio solo es necesario después de 20.000 operaciones. No hay un intervalo de mantenimiento anual. Otras características importantes: el sistema de seguridad de presión para evitar fallas por sobrepresión y la interfaz USB para análisis y control de datos. Esto le da al usuario todas las oportunidades para realizar su trabajo de forma segura y registrarlo.

Dependiendo del cabezal de prensado, el usuario puede utilizar matrices de prensado de hasta 300 mm².

La herramienta de engaste (artículo Cimco nº 10 6652) tiene una carrera de retorno automática después de completar el engarzado y todas las herramientas de corte tienen un reinicio manual y una parada rápida del motor. El diseño ergonómico es robusto y, gracias al centro de gravedad optimizado, ayuda a que el trabajo sea lo más fácil posible.

Todas las unidades vienen con dos baterías recargables de iones de litio de 18 V que son compatibles con los sistemas de carga de la serie DeWalt XR. Además, todos los dispositivos tienen una pantalla LED simple para la carga de la batería, control de errores y mantenimiento, así como una función de ahorro de energía que se apaga automáticamente después de 10 minutos (cuando no está en uso). Una luz de función LED completa todos los dispositivos.

www.cimco.de

Productos

Televés presenta nuevas cabeceras compactas.

Completamente preconfigurado

Televés presenta con la nueva serie K20 de cabeceras compactas, una eficiente solución para la distribución de programas satelitales en hoteles, residencias, geriátricos y otras instalaciones de edificios comunales. Televés cuenta con el soporte de DVB-S / S2 y DVB-S2X como base para configurar servicios básicos QAM preparados para el futuro.

Se introducirán un total de tres variantes completamente preconfiguradas y pre-programadas. Se pueden utilizar para convertir 8, 12 o 16 transpondedores de DVB-S / S2 / S2X (QPSK / 8PSK) a DVB-C (QAM). La conexión en cascada de dos dispositivos permite aumentar el número a 20, 24 o 32. Los sistemas se pueden configurar mediante un asistente de configuración y una interfaz gráfica de usuario web a la que se puede acceder por cable o de forma inalámbrica. Con 273 mm x 203 mm x 57 mm (ancho x alto x profundidad), las cabeceras son muy compactas, por lo que no se requiere mucho espacio para la instalación.



La instalación se basa en el principio plug-and-play: los sistemas en cascada, en los que un dispositivo actúa como maestro, se pueden configurar paso a paso con un clic del ratón utilizando el asistente de configuración y la interfaz de usuario web sin software adicional.



Las señales de los diferentes niveles de polarización de la cabecera, que están diseñadas para recibir el rango de frecuencia de 950 MHz a 2150 MHz, se envían a los canales de transmisión a través de cuatro entradas de FI de satélite y un conmutador múltiple integrado en un rango de frecuencia de 88 MHz. a 862 MHz alimentados a las instalaciones del edificio comunal.

Una fuente QAM separada, por ejemplo, un canal corporativo o de información, también puede estar disponible a través de una entrada de RF. Un puerto RJ45 que admite 10/100/1000 Mbit / s está disponible para conectar una computadora. Y el sistema también se puede conectar de forma inalámbrica a la red a través de una interfaz USB utilizando un módulo de radio WLAN disponible opcionalmente. En el volumen de suministro se incluye una fuente de alimentación externa.

www.televes.com

Arte y tecnología

Las bandejas portacables RKS-Magic de OBO están tan bien diseñadas que incluso han inspirado a artistas.



Bandejas de cables como arte

Desde el año pasado, las bandejas portacables RKS-Magic forman parte de la instalación "Fotografías personales" del dúo de artistas neoyorquinos Eva y Franco Mattes. La instalación consta de una red de bandejas de cables que entran y salen de las habitaciones, por encima de las paredes y alrededor de las columnas.

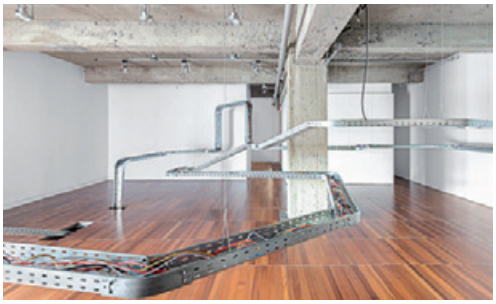
Los cables que lleva RKS-Magic conectan dos microcomputadoras entre sí que muestran obras de arte de diferentes artistas en un bucle continuo. Esta instalación refleja el impacto que la tecnología moderna y los nuevos medios tienen en la vida cotidiana.

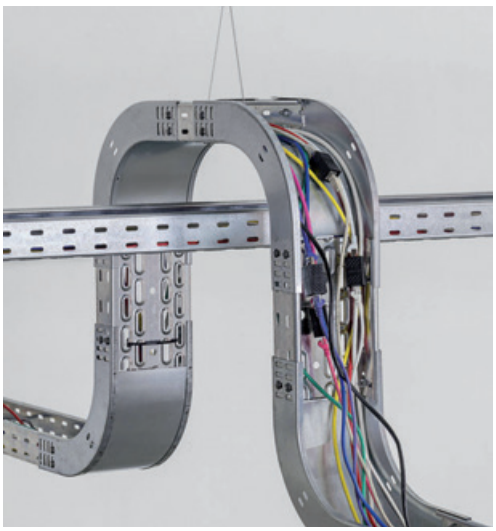
El dúo de artistas ya completó proyectos con bandejas portacables RKS-Magic en Los Ángeles, Montreal y Milán el año pasado. Siguieron exposiciones adicionales en 2021 en Berlín, Zúrich y Wiesbaden.

Hoy en día, la tecnología a menudo se hace visible en la arquitectura moderna. Es por eso que RKS-Magic se instala a menudo como una instalación de techo visible.

Las instalaciones también muestran la forma sencilla de montar las bandejas portacables así como su alta flexibilidad y gran estabilidad. El sistema de bandejas portacables OBO RKS-Magic representa tres aspectos básicos: eficiencia, estabilidad y seguridad. Estas propiedades calificaron las bandejas de cables para el proyecto artístico de Eva y Franco Mattes, pero también facilitan mucho el trabajo diario de los instaladores de todo el mundo. RKS-Magic simplemente se enclava y encaja en su lugar; no se necesitan tornillos, conectores u otros accesorios. Esto hace que el montaje sea mucho más fácil y rápido.

www.obo.de







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

Reuniones

Las reuniones y tertulias solo son posibles virtualmente hasta nuevo aviso. Te informaremos de nuestras reuniones digitales a través de los canales habituales. Porque mucha gente ya lo ha preguntado: nuestro Congreso en Riga se ha pospuesto para 2022.

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