voice

NEWSLETTER
01.2021

Editoriale

Messaggio di commiato



Kerstin Steffens

È arrivato il momento di congedarmi: non solo come presidente di FEGIME, ma anche da FEGIME Deutschland e in generale per la filiera del settore elettrico. Nei prossimi mesi mi dedicherò ad altre attività. Non è mia intenzione ripensare al passato, ma condividere con voi alcune riflessioni sul futuro delle imprese a conduzione familiare, sulla digitalizzazione e sulla sostenibilità ambientale. Questi argomenti sono il punto focale di questa pubblicazione.

Le imprese a conduzione familiare; esperti qualificati in materia asseriscono da trent'anni che condivideremo lo stesso triste destino dei dinosauri. Tuttavia, la nostra crescita dimostra costantemente che questa previsione non è corretta; vi invito, a tal proposito, ad analizzare i report pubblicati da Daniella, KEW, Imat Felco e da altri operatori del settore. Le statistiche attuali mostrano che in realtà stiamo affrontando la crisi derivante dalla pandemia Coronavirus meglio di alcune multinazionali. Il motivo?

La risposta è semplice. Le ottime relazioni umane con i clienti rimangono il fondamento ideale per qualsiasi attività imprenditoriale. Questa stretta vicinanza alla clientela è integrata da diversi servizi, dalla massima flessibilità e da imprenditori radicati localmente che assumono decisioni rapidamente, individualmente e responsabilmente! Queste sono le nostre prerogative. Questo crea valore aggiunto. E attraverso le nostre conversazioni, così come a FEGIME Future, individuiamo incessantemente nuove modalità migliorative per assistere i nostri clienti. Lo strumento migliore per approfondire la conoscenza è il dialogo!

Ciò si riflette nella digitalizzazione. Tutto, comprese le conversazioni, può essere replicato nel mondo digitale? Le esperienze maturate durante la pandemia forniscono le prime risposte. Senza dubbio, i nostri negozi online, il nostro eccellente database, le interfacce di nuova generazione e lo scambio digitale nelle varie conferenze, ecc. stanno rivelando la loro efficacia. Sull'ultimo punto, tuttavia, abbiamo la sensazione che questa forma di scambio possa limitare la creatività nel lungo periodo. Quindi, sarà un impegno costante al fine di valutare periodicamente nuove tecnologie. Lo scambio costante consente inoltre di semplificare questo compito.

Infine, l'ultimo tema che desidero trattare è rappresentato dall'abbattimento delle emissioni di CO_2. Per limitare il cambiamento climatico, tutti noi dobbiamo supportare attivamente la transizione in materia di produzione e utilizzo dell'energia. Il nostro nuovo partner IBC SOLAR è indice che desideriamo essere maggiormente coinvolti in questo contesto. Tuttavia, per ottenere la necessaria transizione, la nostra rete internazionale dovrà divenire ancora più strettamente connessa per essere all'altezza della sfida principale che abbiamo di fronte nel presente.

Un'ultima considerazione: sono estremamente grato a tutti gli amici e partner FEGIME per lo scambio stimolante avvenuto in questi anni e spero che continuiate a svilupparlo poiché è arricchente anche sul piano umano.

K. Steffens

Sommario

Un viaggio digitale a Obernai – con Hager FEGIME Future ha affrontato il tema dei nuovi strumenti digitali 2

La Wholesale Academy – FEGIME France sta lanciando un'iniziativa formativa 2

Imparare nel Mondo Digitale – Iniziative innovative in materia di comunicazione e formazione alla FEGIME España 3

Chiedi sempre al cliente – FEGIME Deutschland ha iniziato "l'offensiva UX" 3

Digitale e con Popcorn – dimostra come la pandemia Coronavirus promuove la creatività 4

Ampio e innovativo – Daniella, membro di FEGIME Hungary, si è trasferita in un nuovo centro logistico 5

Stiloso e innovativo – FEGIME Hellas & Cyprus ha aperto un nuovo, sensazionale showroom 5

Crescita sorprendente – FEGIME Italia acquisisce otto nuovi membri; inoltre, Imat Felco, membro di Como, racconta di un 50° anniversario che è stato impossibile festeggiare 7

Sul gradino più alto del podio – Un premio per Willem Schuurman e FEGIME Nederland 7

Un'ispirazione per tutti – KEW, membro di FEGIME United Kingdom, festeggia il 25° anniversario aziendale 8

Sviluppi favorevoli – in Polonia si è aggiunto un nuovo membro e si è creata una nuova cooperazione sul mercato del solare fotovoltaico 8

Tecnologia verde nel Baltico – Progetti dei membri della FEGIME Finland & Baltics in Lituania, Estonia e Lettonia 9

Report di ABB, Cimco, Eaton, Hager, Haupa, HellermannTyton, IBC Solar, OBO, Opple, Schneider Electric, Siemens, Signify e Televes 10 – 16

FEGIME Future

Con Hager FEGIME Future ha affrontato il tema dei nuovi strumenti digitali per i grossisti e i loro clienti.



I membri di FEGIME Future si sono incontrati con Hager online utilizzando Microsoft "Teams" che è stato integrato con la piattaforma "Klaxoon" per consentire sessioni virtuali di brainstorming in workshop separati.

Un viaggio digitale a Obernai

La pandemia non può fermare FEGIME Future. Il loro terzo meeting con Hager, previsto inizialmente per aprile 2020 a Obernai, è stato posticipato e ha avuto luogo ad aprile 2021, ovviamente in modalità digitale. I viaggi sono stati il tema portante: da un lato "Installer Customer Journey" (Viaggio del cliente installatore); modi digitali di interazione con un "tipico" piccolo installatore e dall'altro lato "Wholesaler Customer Journey" (Viaggio del cliente grossista) per esaminare le nuove possibilità digitali per i grossisti di acquistare da Hager.

I direttori Key Account Management di Hager, Roger Claessen e Peter Caldwell, avevano preparato molto materiale. La sessione "Installer Customer Journey" si è concentrata sull'applicazione "Ready" di Hager. Questa applicazione è già istituita in 6 paesi con l'intenzione di passare a 12 entro la fine del 2022. La sua finalità è quella di assistere gli utenti a svolgere il proprio compito con maggiore rapidità ed efficienza.

Gli installatori francesi sono già conquistati dall'applicazione perché sono convinti che permette loro di risparmiare un'ora su ogni intervento. Il vantaggio principale consiste nel fatto che possano utilizzarla per eseguire localmente lo stampaggio definitivo dei circuiti stampati. FEGIME Future era ovviamente particolarmente interessato a stabilire un collegamento con i negozi online dei membri. E ciò è possibile: in Germania è stata creata un'interfaccia – ELBRIDGE – in modo che produttori, grossisti e installatori possano cooperare senza soluzione di continuità (FEGIME Voice 2/2020). I partecipanti hanno sfruttato appieno la loro consapevolezza delle esigenze dei clienti al fine di proporre suggerimenti per migliorare Hager Ready.

Soluzioni per grossisti elettrici

Ovviamente, anche i grossisti e i fornitori vogliono ottimizzare i loro processi. Si tratta esattamente ciò su cui Hager sta lavorando. Lo scopo del progetto è quello di migliorare l'esperienza di elaborazione degli ordini digitali da parte dei grossisti, aggiungendo nuove funzionalità. Ciò prevede risultati positivi immediati nella maggior parte dei paesi, determinando tuttavia anche cambiamenti a medio termine nella pianificazione IT aziendale.

Attualmente sono già state condotte diverse interviste a grossisti in Francia, Paesi Bassi, Polonia e Regno Unito; ora anche FEGIME Future ha avuto la possibilità di offrire il proprio contributo. Alcuni dei punti trattati riguardavano non solo ordinare e provvedere a un nuovo ordine del prodotto, ma anche gestire gli ordini pendenti, la fatturazione, i resi e i reclami. I 20 partecipanti a FEGIME Future erano ansiosi di segnalare al team Hager le proprie impressioni, esigenze e potenziali insidie rilevate.

L'importanza che Hager attribuisce a queste interazioni è stata testimoniata da Daniel Hager, che ha inoltre accolto FEGIME Future in questo terzo incontro. Ha ringraziato il gruppo per la condivisione delle proprie idee e ha elogiato il lavoro svolto: "Una fantastica iniziativa promossa da David Garratt e dal consiglio di amministrazione di FEGIME." Daniel ha inoltre espresso un desiderio che tutti noi auspichiamo: "Ci vedremo presto in un meeting; questa volta di persona."

www.fegime.com

FEGIME France

FEGIME France si è impegnata in un'iniziativa formativa con i partner.

La Wholesale Academy

I nostri colleghi di FEGIME France hanno unito le loro forze non solo con le unità operative idrauliche e di piastrellatura della loro organizzazione, ma anche con il gruppo EQIP di ferramenta indipendenti e rivenditori per offrire una vasta gamma di opportunità di formazione a tutti i membri e dipendenti. 2nd ACADEMY è il nome dell'iniziativa, e il suo scopo non è solo quello di formare personale di recente assunzione e junior per i loro ruoli nelle organizzazioni dei membri, ma anche di approfondire le conoscenze e le competenze dei dipendenti già impiegati.

Vengono offerti quattro corsi commerciali, i cui diplomi di fine corso sono tutti riconosciuti dallo Stato, e che sono inoltre registrati nel Repertorio Nazionale francese delle Certificazioni Professionali (RNCP). I corsi dovevano essere tenuti in parte in presenza aziendale e in parte in cinque centri di formazione. A causa della pandemia, si è attribuita priorità alla piattaforma online aggiornata.



Le lezioni si tengono nei campus di Aix-Marseille, Lione, Nantes, Parigi e Tolosa.

"Impianti elettrici, idraulici, sanitari, riscaldamento, piastrelle e ferramenta; insieme i membri comprendono l'intera offerta del settore dell'edilizia all'ingrosso. Quindi, collaborare per rendere le nostre attività a prova di futuro è un passo consequenziale", ha spiegato l'amministratore delegato di Algorel/FEGIME Francia, Dimitri Both.

www.2nd-academy.fr

FEGIME España

FEGIME España ha introdotto ulteriori piattaforme digitali per poter comunicare con colleghi, clienti e fornitori.





FEGIME España si sta concentrando sulla comunicazione digitale. CAMPUS FEGIME e Podcast sono assolutamente una novità.

Apprendere nel mondo digitale

La pandemia sta trainando la digitalizzazione? Nel caso di FEGIME España è certamente così. Ad esempio, i nostri amici spagnoli hanno ampliato il concetto di "FEGIME Academy" in una grande piattaforma digitale dedicata alla formazione del personale. Attualmente può vantare più di 2.000 corsi in vari campi specialistici, che vanno dai video sui nuovi prodotti al materiale informativo generico. La piattaforma EdX è anche utilizzata frequentemente per la formazione (FEGIME Voice 2/2020).

E non è tutto: Campus FEGIME è stato recentemente inaugurato; si tratta di una fiera digitale che consente ai membri e ai fornitori di incontrarsi virtualmente e di scambiarsi esperienze. È semplice da utilizzare: innanzitutto registratevi e scegliete il vostro avatar, poi girovagate da uno stand all'altro per prendere parte a chat, videoconferenze, conferenze, presentazioni, incontri, workshop o sessioni di formazione; insomma, fate qualsiasi cosa catturi la vostra attenzione e il vostro interesse.

Fornitori e membri possono anche usufruire di stanze private per colloqui confidenziali. Sono previsti workshop in cui i gruppi interni possono lavorare insieme su progetti comuni e sul trasferimento di know-how. In breve, è possibile fare tutto ciò che si potrebbe fare in una convention pre-pandemica, ma con notevoli risparmi su viaggi, alloggi, cibo ecc.; inoltre, si può usufruire di un'audience illimitata.

In aggiunta, FEGIME España ha introdotto l'iniziativa "Podcast" per raggiungere ancora più clienti. I loro podcast di approfondimento, che possono anche essere scaricati, sono pubblicati attraverso i canali Ivoox, iTunes e Spotify.

www.fegime.es

FEGIME Deutschland

FEGIME Deutschland ha intrapreso "un' offensiva UX".

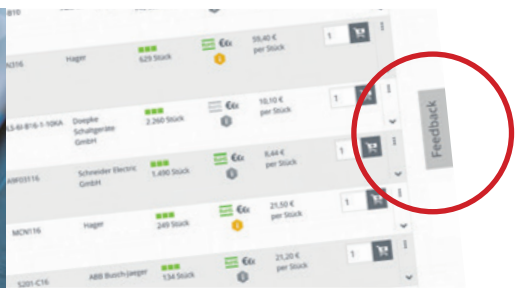
Chiedi sempre al cliente

Vicinanza al cliente e flessibilità: i grossisti di prodotti elettrici indipendenti offrono vantaggi tangibili. "Soprattutto in tempi come questi, il radicamento regionale e le relazioni di lunga data tra i clienti e il personale dei nostri grossisti sono preziosi", afferma Arnold Rauf, amministratore delegato di FEGIME Deutschland.

Non solo: la rapida crescita del numero di ordini su internet ha anche dimostrato quanto sia importante il negozio online in Germania; è la fonte di informazioni e prodotti con un distanziamento sociale già esistente. Ciò solleva immediatamente le domande: qual è la prossimità dell'approvvigionamento online al cliente? Come possiamo proporre le nostre prerogative anche in modalità digitale?

Per scoprirlo, è stata lanciata una nuova "offensiva UX" in Germania. UX significa "esperienza utente". Tutti i servizi digitali sono monitorati per verificare l'utilità nei confronti dei clienti. Tale operazione viene effettuata mediante sondaggi e interviste online. Un elemento visibile di questa offensiva è il nuovo "Feedback Button" (Pulsante Feedback) presente nel negozio, sul lato destro dello schermo vicino alla panoramica dei prodotti (vedi foto).





"Abbiamo sempre tenuto in considerazione questo aspetto, ma dall'anno scorso lo stiamo facendo in modo decisamente più approfondito. Dal nostro punto di vista, la centralità dell'utente è la chiave del successo", dice Rauf. Questa "offensiva UX" non è quindi un progetto, ma continuerà ad affiancare l'ulteriore sviluppo del negozio online e degli altri servizi. Rauf: "In questo modo saremo in grado di assicurare, nel mondo digitale, la vicinanza ai nostri clienti".

www.elektro-online.de

FEGIME Norge

Grazie a diversi esempi, i nostri amici norvegesi mostrano efficacemente come la pandemia Coronavirus promuove la creatività.



Digitale e con i popcorn

Ci vorrà del tempo per rendersi conto appieno degli effetti negativi della pandemia. Ma il lato positivo è che ci ha costretti a elaborare e trovare velocemente nuove e spesso migliori soluzioni! Questo è certamente il caso di FEGIME Norge, dove la velocità della digitalizzazione e l'introduzione di soluzioni mirate alla flessibilità cliente sono aumentate enormemente.

Assistere i nostri clienti nel raggiungere il successo è sempre un obiettivo fondamentale, e lo stesso vale per la Norvegia. A tale scopo, sono state sviluppate due nuove app dedicate agli acquisti. La prima è l'app per gli acquisti self-service: i clienti possono ora utilizzare i loro smartphone per fare acquisti nei punti vendita FEGIME. Si basa sulla stessa piattaforma del negozio online, include dettagliate informazioni sui prodotti che il cliente può consultare e offre tutte le funzioni significative. Questo non è solo un servizio utile per il cliente, ma anche più rispettoso delle norme sanitarie emanate durante la pandemia, perché si può usare il proprio smartphone invece dello scanner manuale del punto vendita ed è più agevole mantenere la distanza di sicurezza.

Il secondo nuovo servizio è l'app dedicata agli acquisti 24 ore su 24. In diversi punti vendita i clienti possono fare acquisti quando vogliono, 24 ore su 24 e indipendentemente dagli orari di apertura. Questo sistema opera come quello dei nostri amici in Danimarca (FEGIME Voice 1/2020). I clienti utilizzano l'app per accedere al punto vendita e successivamente acquistano utilizzando uno scanner manuale o l'app installata sul proprio smartphone. "Il feedback è risultato estremamente positivo", è il commento espresso da Oslo. "Ci attendiamo che questi nuovi servizi, i quali apportano maggiore flessibilità ed efficienza, espandano ulteriormente la fedeltà dei clienti".



Prossimità durante la pandemia

FEGIME Norge solitamente inaugura la sua attività annuale con il meeting di inizio anno dedicato ai dipendenti e ai fornitori; un evento di carattere fortemente socializzante con quasi duecento persone che si riuniscono per una sessione di due giorni durante il mese di gennaio.

Dopo aver constatato che anche una soluzione ibrida in presenza/digitale non era attuabile, i nostri colleghi hanno optato per un evento interamente digitale. La parte divulgativa, solitamente allestita su un palcoscenico di fronte a un folto pubblico, è stata trasformata in un "talk show" televisivo con tutti gli elementi consueti: un conduttore con diversi ospiti, un intro e un outro appositamente concepiti, spot pubblicitari che promuovono i fornitori prima e dopo le pause, interviste e persino la partecipazione di un musicista per completare la kermesse.



Il clou: prima dello spettacolo i nostri colleghi hanno inviato borse contenenti popcorn, dolci e bibite a tutti i partecipanti per poterli gustare mentre assistevano allo spettacolo. "Non sveleremo i dettagli tecnici specifici", afferma David Garratt, amministratore delegato di FEGIME. "Forse possiamo utilizzare questa fantastica intuizione per un evento FEGIME e non vogliamo rovinare la sorpresa".

Anche gli incontri "speed dating" tra fornitori e staff sono stati organizzati in modalità digitale e spalmati su tre giorni. Questo è stato ritenuto un enorme vantaggio rispetto alla pratica abituale di inserire tutti i meeting nel secondo giorno. La sezione congressuale dell'evento è stata affrontata utilizzando una nuova piattaforma di e-learning chiamata "Motimate". Ogni fornitore ha realizzato una piccola presentazione personale e dei propri prodotti, della durata di cinque minuti. Sono stati visti "Live" solo dallo staff, ma quest'anno sono stati diffusi anche ai clienti; conferendo alla convention un valore aggiunto.

Sia i fornitori che i dipendenti hanno attribuito il massimo dei voti all'evento digitale. Alcuni elementi hanno dimostrato di essere talmente efficaci che saranno sicuramente utilizzati nei meeting successivi. Ma un dato è certo: tutte le persone coinvolte sperano davvero di potersi incontrare presto di nuovo "Faccia a Faccia"!

www.fegime.no

FEGIME Hungary

Il nuovo centro logistico altamente automatizzato di Daniella è in funzione dall'inizio di quest'anno; è in grado di offrire lo spazio necessario per un'ulteriore crescita.



Molto ampio e innovativo

In poco meno di trent'anni, Daniella Ltd., membro di FEGIME Hungary, è passata da una società di 4 persone a leader di mercato con più di 320 dipendenti e 31 sedi commerciali, assicurandosi così una vera e propria diffusione capillare in Ungheria. Come impresa di vendita al dettaglio e all'ingrosso Daniella gestisce negozi online sia B2B che B2C per questi gruppi di clienti.

Grazie a un investimento di quasi 5,5 milioni di euro sostenuto dalla Banca Centrale Ungherese, Daniella ha edificato un nuovo centro logistico a Nagytarcsa vicino a Budapest. L'edificio di 12.000 metri quadrati è operativo dall'inizio di gennaio e duplica la capacità di immagazzinamento aziendale.

Daniella si avvale di una tecnologia all' avanguardia nel nuovo centro logistico, come dimostra il magazzino automatizzato di minuteria. Un software appositamente sviluppato gestisce le merci nel magazzino alto quattro piani durante il loro percorso dalla consegna, passando per lo stoccaggio e il prelevamento, fino alla spedizione. Questa innovazione automatizza una parte dell'intralogistica, la velocizza e la rende ancora più accurata.

Un cortometraggio documenta la costruzione del nuovo centro logistico di Daniella.

Il ricorso alla robotica solleva la questione se un tale sviluppo comporterà una diminuzione della forza lavoro. Al contrario: saranno creati nuovi posti di lavoro ad alto valore aggiunto. Oltre al settore IT, l'unità logistica sta registrando un importante incremento in termini di personale, oltre a un aumento del 40% dell'organico. Questo è da considerarsi una crescita del patrimonio intellettuale e professionale.

"Abbiamo tutti gli strumenti, le conoscenze e le infrastrutture necessarie per raddoppiare il nostro volume di traffico. Il nostro investimento nel magazzino, unitamente all'innovazione del nostro negozio online e a molti altri sviluppi, può essere considerato un programma di innovazione globale che è di enorme importanza per la vita dell'azienda", afferma Ernő Hadnagy, amministratore delegato di Daniella. "In questo modo, possiamo continuare a prevalere sul nostro Mercato in futuro e unirci all'elite tecnologica nel panorama delle aziende che operano in Ungheria".

www.fegime.hu

FEGIME Hellas & Cyprus

Kafkas inaugura un nuovo hub interattivo dedicato all'illuminazione e all'automazione degli edifici.

Stiloso e innovativo

Nel contesto del suo continuo sviluppo e della sua filosofia verso azioni innovative, FEGIME Hellas & Cyprus propone un nuovo quadro concettuale dedicato all'esperienza di interazione tra illuminazione, automazione edilizia e innovazione: HUB Lighting & Innovation by Kafkas.

In più di 1.100 metri quadrati, l'hub coglie la dinamica e la visione di un'azienda moderna e innovativa al fine di fornire applicazioni end to end di illuminazione architettonica, tecnica e decorativa, nonché soluzioni di automazione edilizia. Tutti i visitatori possono interagire con le automazioni installate.

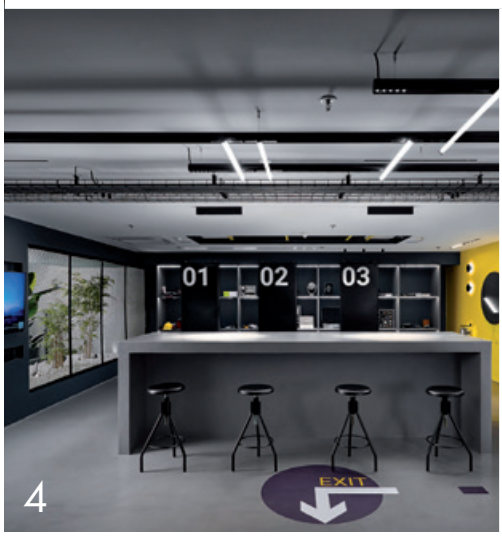
HUB Lighting & Innovation by Kafkas è già un punto di riferimento per studenti, architetti, interior designer, imprese tecnologiche e albergatori che sono interessati a soluzioni di illuminazione e automazione di alto livello. È costituito da un team di professionisti esperti come architetti, ingegneri ed esperti KNX. I visitatori possono prenotare un appuntamento a Ilioupoli, il fiore all'occhiello, nella periferia di Atene, o nella sede più piccola che si trova nel sobborgo di Chalandri. Non aggiungeremo altro in questa sede, ma lasciamo che le immagini della pagina seguente parlino da sole.

www.hubkafkas.com











hub
LIGHTING
&INNOVATION
KAFKAS

Cliccate sul logo dell'hub per visualizzare il tour virtuale.

Le foto mostrano: 1 Sala riunioni al piano terra 2 Area workshop 3 Reception 4 Esposizione 5 Il cuore e il cervello dell'automazione



FEGIME Italia

FEGIME Italia acquisisce otto nuovi membri.

Una crescita impressionante

FEGIME Italia ha iniziato a spiccare il volo nel 2021; otto nuove aziende si sono unite al gruppo portando il numero totale di membri a 26 e, sulla base dei dati relativi al 2019, il fatturato totale del gruppo a circa 550 milioni di euro. Le nuove aziende sono distribuite uniformemente sul territorio italiano, incrementando così la presenza di FEGIME Italia in tutto il Paese.

"Siamo particolarmente orgogliosi di consolidare la posizione del gruppo sul Mercato come punto di riferimento per le piccole e medie imprese nel settore del commercio all'ingrosso di materiale elettrico", afferma Francesco Redaelli, Direttore Generale di FEGIME Italia. "Il nostro DNA non si modificherà, ma si rafforzerà con nuove idee e sinergie che rispettano l'individualità dei nostri nuovi membri".

Anche l'amministratore delegato di FEGIME, David Garratt, è molto contento di tale sviluppo: "Dopo un 2020 molto difficile, è particolarmente gratificante constatare che il duro lavoro svolto dai nostri colleghi ha dato i suoi frutti e che la base internazionale di FEGIME si è rafforzata. Siamo sulla buona strada." www.fegime.it

FEGIME Nederland

Sul gradino più alto del podio

Negli ultimi sette anni gli NHN Business Awards hanno premiato gli imprenditori ispiratori presenti nei Paesi Bassi settentrionali. L'anno scorso Willem Schuurman è stato premiato nella categoria Family Businesses. La giuria ha giudicato l'azienda secondo i seguenti criteri: crescita e sviluppo, solidità finanziaria, politica aziendale rivolta ai dipendenti, sostenibilità, coinvolgimento regionale, innovazione e come ha affrontato la crisi determinata dal COVID-19.



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

La sera della finale, nel "Theater Cool" di Heerhugowaard praticamente in assenza di pubblico a causa delle normative vigenti relative al COVID-19, Willem Schuurman ha avuto l'opportunità di proporre una presentazione di 2 minuti al fine di aggiudicarsi il successo. Accompagnato da un emozionante filmato in bianco e nero in omaggio a suo nonno Willem che ha fondato l'azienda quasi cento anni fa, nel 1923, ha interpretato la situazione con così tanta dedizione, passione ed energia che Willem non solo ha vinto il Family Business Award, ma anche il Pitch Award.

Willem ha ringraziato non solo la giuria per questi due premi, ma in particolare il suo team, i dipendenti e i clienti per il successo ottenuto.

www.fegime.nl

FEGIME Italia



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

Un motivo per festeggiare

Imat Felco S.p.a., membro fondatore di FEGIME Italia con sede a Como, è una delle tante aziende i cui festeggiamenti per l'anniversario hanno subito una cancellazione. L'anno scorso, il 50° anniversario dell'azienda doveva essere celebrato presso la sede centrale, le sei filiali e il salone dell'illuminazione di Milano. Questo era quanto prevedeva il programma.

Poi purtroppo è subentrato il COVID. "All'improvviso ogni pianificazione elaborata si è rivelata inutile", ricorda l'Amministratore Delegato Elena Mantelli. L'azienda ha dovuto reagire prontamente per implementare le procedure di sicurezza, attivare metodi di lavoro a distanza e, a livello commerciale e di marketing, rinnovare il canale degli ordini online e programmare eventi di formazione digitale, ecc.

Ma nonostante ciò: "Il 2020 è per noi un anno da ricordare con grande orgoglio", afferma Elena Mantelli. "Orgoglio per il traguardo raggiunto nei nostri primi 50 anni e soprattutto il vanto legato all'impegno costante di tutta la nostra squadra che ha lavorato instancabilmente mantenendo l'azienda nella giusta direzione, senza vacillare o perdere l'entusiasmo grazie al quale abbiamo concluso l'anno al di sopra anche della più rosea delle nostre aspettative".

Negli anni "ordinari", due dipendenti sono premiati con un certificato e un riconoscimento in denaro per i loro risultati professionali di rilievo. Questa iniziativa è stata ampliata nel 2020: tutto il team ha ricevuto un bonus come riconoscimento per l'impegno dimostrato. Tale contributo è stato versato mediante la piattaforma di welfare Imat Felco, in modo tale da risultare defiscalizzato.

www. imatfelco.it

FEGIME United Kingdom

KEW Electrical festeggia il suo anniversario aziendale. In 25 anni, è cresciuta da singolo grossista fino a diventare un leader di mercato nel Regno Unito.





KEW è regolarmente premiato; recentemente come "Miglior grossista di prodotti elettrici con più di 26 filiali" e come "Migliore filiale individuale; Dover". A sinistra: Geoff che riceve i premi; a destra: con i membri del consiglio di amministrazione.

Una fonte di ispirazione per tutti

Nel 1996 Geoff Kerly ha lanciato "Kerly Electrical Wholesale" in qualità di grossista autonomo che operava dal proprio domicilio. Oggi KEW è uno dei più grandi grossisti di materiale elettrico indipendenti del Regno Unito.

Questo successo si fonda su due fattori. Il primo è disporre delle persone idonee: la fidelizzazione e la valorizzazione del personale sono elementi che contraddistinguono l'azienda fin dalle origini. Molti sono approdati alla KEW tra i 16 e i 18 anni e anni dopo sono ancora lì e si divertono a far parte della filosofia della famiglia KEW.

Il secondo fattore, come evidenzia Geoff Kerly, è stato aderire a FEGIME. Questo passo ha ampliato la catena di approvvigionamento di KEW a tutti i principali fornitori del Regno Unito; ciò ha incrementato notevolmente la crescita, consentendo all'azienda di espandere il fatturato iniziale di 2 milioni di euro fino a superare i 100 milioni di euro. Oggi KEW distribuisce tramite 26 filiali, vanta una fiorente attività online e impiega quasi 400 dipendenti.

Geoff Kerly è stato per due volte presidente di FEGIME UK e, insieme al CEO Alan Reynolds e agli altri 6 membri del Consiglio di Amministrazione, è stato determinante nel trasformare FEGIME in uno dei più grandi gruppi indipendenti di grossisti del Paese. "Essere parte di FEGIME ci ha aiutato a raggiungere i nostri obiettivi e continua ad essere parte integrante del nostro successo costante", dice Kerly.

Ogni membro del Consiglio di Amministrazione di KEW può richiamarsi a oltre 35 anni di esperienza nel commercio all'ingrosso di prodotti elettrici. Questo ha permesso a KEW di interpretare il settore, sia i clienti che i fornitori o lo staff. Una regola generale: "Non appesantiamo il nostro staff o i nostri clienti con report e processi. Lo gestiamo nel modo più semplice possibile".

KEW è ora annoverata nella lista del London Stock Exchange Group riservata ad alcune delle piccole e medie imprese tra le più dinamiche del Regno Unito e dell'Europa: "1.000 aziende che ispirano la Gran Bretagna".

www.fegime.co.uk

FEGIME Polska

Un nuovo membro e una nuova cooperazione sul mercato del solare fotovoltaico.

Sviluppi significativi

Il 1° gennaio 2021 KWANT è entrata a far parte del gruppo FEGIME Polska, composto attualmente da sei società. Unitamente a KWANT, FEGIME Polska disporrà di altre 20 filiali, offrendo un servizio capillare in Polonia; attualmente le sedi sono 188.

4 anni fa, 5 grossisti di materiale elettrico hanno deciso di fondersi per creare una singola realtà di vendita all'ingrosso: KWANT. Il 2020 è stato il primo anno lavorativo pienamente consolidato registrando un fatturato di 74 milioni di euro. Tomasz Szybieniecki, vicepresidente di KWANT: "Siamo molto lieti di unirci a una collettività internazionale di aziende a conduzione familiare che condividono il nostro stesso DNA. Sono sicuro che questa sarà un'altra pietra miliare nello sviluppo dell'azienda".



Da sinistra a destra: Paweł Kijak, Amministratore Delegato di Kwant; Marta Kulza, CEO di FEGIME Polska; Tomasz Szybieniecki, Vicepresidente di Kwant.

Anche in Polonia l'energia rinnovabile sta giocando un ruolo sempre più rilevante. FEGIME Polska membro Grodno SA e Energa Obrét hanno sottoscritto un accordo di partnership per cooperare alla realizzazione di microimpianti fotovoltaici con una potenza fino a 10 kW. Energa Obrét è una delle più importanti società di servizi in Polonia e offre una gamma completa di pannelli fotovoltaici.

In futuro Grodno fornirà i componenti, creerà la documentazione tecnica e installerà i sistemi fotovoltaici solari per i clienti di Energa. "Questa cooperazione offre a Grodno l'opportunità di rafforzare la sua posizione sul Mercato delle micro-installazioni fotovoltaiche", ha affermato Andrzej Jurczak, CEO di Grodno S.A.

www.fegime.pl

FEGIME Finland & Baltics

Per compensare parzialmente il mancato meeting a Riga di quest'anno, stiamo prendendo in considerazione la tecnologia e i progetti realizzati in Lituania, Estonia e Lettonia.



I progetti: energia eolica in Lituania, illuminazione rispettosa dell'ambiente in Estonia, e sotto, la tecnologia...

Tecnologia verde nel Baltico

Circa 250 km a nord-ovest della capitale lituana Vilnius è in costruzione un parco eolico on-shore da 68,9 MW. Costituito da 13 turbine eoliche di nuova generazione da 5 MW con un diametro del rotore di 158 metri, genererà sufficiente energia rinnovabile per alimentare l'equivalente di circa 78.300 abitazioni in Lituania. Giocherà anche un ruolo fondamentale nel contribuire a far sì che la Lituania aumenti la sua quota di fonti di energia rinnovabile portandola al 45% entro il 2030.

"Per il progetto sono necessari 210 km di cavi sotterranei da 36 kV", sottolinea Dennis Belajevs, Amministratore Delegato di FEGIME Finland & Baltics. "I cavi Prysmian saranno messi a disposizione dalla nostra società membro Elektrokomplektas UAB. È una situazione vantaggiosa per tutti e un segno tangibile della nostra eccellente cooperazione nella regione".

Tarvo Leppik, Direttore di Prysmian Group Baltics: "I paesi dell'UE si sono impegnati a raggiungere emissioni nette di gas serra pari a zero entro il 2050 – e Prysmian Group si impegna ad aiutarli. Siamo estremamente lieti di cooperare con Elektrokomplektas su questo importante progetto".

Illuminazione per attività sportive

Il sud dell'Estonia è una zona tranquilla e splendida dove le persone si recano per trascorrere il fine settimana o fare una vacanza. Inaspettatamente, ora è anche una vetrina per impianti di illuminazione a LED ad alta potenza. Più di quattrocento sono stati messi a disposizione da VIRU Elektrikaubandus al fine di illuminare diversi impianti sportivi.

Otepää è considerata la capitale invernale dell'Estonia. Grazie alle sue strutture per il biathlon, il salto con gli sci e lo sci di fondo, il Tehvandi Sports Center gioca un ruolo di primo piano. Nel 2019 le strutture sono state predisposte per eventi sportivi internazionali. Lo stadio di calcio è attualmente attrezzato per la partenza e l'arrivo del cross-country e del biathlon e l'arena del biathlon è stata ampliata con una nuova area di rigore. Entrambi gli stadi sono ora illuminati con 1.000 lx. I vecchi pilastri dell'arena di biathlon hanno potuto essere reimpiegati grazie al peso ridotto e alla bassa superficie battente degli apparecchi; un grande vantaggio per mantenere contenuti i costi.

Ma non si tratta solo di costi. Per essere in grado di offrire un'illuminazione di qualità per scopi differenti, sono necessari specifici tipi di apparecchi: un fascio stretto per pali alti 30 metri nello stadio, e un fascio largo nella foresta che serve per il tracciato della pista da sci. Sten Sooäär, project manager di VIRU Elektrikaubandus: "Sono stati sollecitati diversi livelli per l'uso ricreativo e l'allenamento, così come per le competizioni ufficiali. È necessaria una illuminazione con un'intensità extra in prossimità delle numerose postazioni di ripresa per fornire immagini televisive nitide destinate alle trasmissioni televisive internazionali". I tecnici di VIRU grazie al supporto del fornitore sono stati responsabili della pianificazione.

Un altro aspetto importante è il controllo dinamico. Per minimizzare il gravame su flora e fauna, si illuminano solo i luoghi che richiedono luce. Gli apparecchi possono essere controllati individualmente o in gruppi per un determinato settore mentre il resto è spento. Inoltre, per ogni settore si può scegliere il livello di luminosità richiesto.

Una soluzione per gli aerei cargo

Quando potremo viaggiare di nuovo a Riga, i nostri amici di Energokomplekss potranno spiegarci i dettagli del loro progetto per l'aeroporto cittadino (RIX). Energokomplekss è il più importante grossista di materiale elettrico del Baltico ed è stato coinvolto nella costruzione di un nuovo piazzale per i voli cargo. Nonostante la pandemia, l'aeroporto continua a investire per espandere la sua importanza nella regione. Un totale di 15 milioni di euro è stato investito per essere in grado di gestire al meglio i grandi aerei da carico.

Con partner come "SIA RECK" e "AS Energofirma Jauda", il progetto complesso è stato realizzato durante la pandemia. Energokomplekss ha fornito il materiale elettrico, dai componenti più piccoli a una delle sottostazioni compatte più grandi della Lettonia (20 kV, 8 m di larghezza, 2 m di altezza).

La tecnologia innovativa aumenterà significativamente la velocità di rifornimento e di servizio ed è quanto più possibile rispettosa dell'ambiente. I lavori di costruzione sono iniziati a marzo 2020, e il primo Boeing 747 ha potuto utilizzare la nuova area di stazionamento già ad ottobre.



...complessa per l'aeroporto di Riga che attribuisce grande importanza alla sostenibilità.

www.fegime.fi

Prodotti

IBC SOLAR, la soluzione completa per il solare fotovoltaico, è un nuovo fornitore preferito di FEGIME. Ecco una soluzione particolarmente flessibile: un microinverter destinato all'uso domestico.



Convertire l'energia solare in modo più flessibile

I cosiddetti microinverter sono sempre più utilizzati per installazioni in abitazioni private. Da un punto di vista tecnico, questi sistemi offrono numerosi vantaggi sia per gli installatori che per i privati. A differenza dei classici sistemi solari fotovoltaici, con un sistema a microinverter ogni modulo solare ha il proprio inverter posto sul tetto sotto il modulo. Ciò consente di risparmiare spazio nella cabina di connessione domestica. D'altra parte, non c'è bisogno di progettare estensivamente le singole stringhe di moduli; inoltre, l'ombreggiamento viene compensato nel miglior modo possibile.

Ogni modulo è monitorato individualmente, perciò i guasti sono prontamente identificati a livello modulare. Gli installatori possono quindi determinare facilmente tramite la manutenzione da remoto se un inverter necessita di un aggiornamento o deve essere sostituito.

Inoltre, il numero di moduli può essere impostato a proprio piacimento, e il sistema può essere ampliato a seconda delle necessità. IBC SOLAR ha riconosciuto tale flessibilità e ha quindi aggiunto i micro inverter, e a breve anche le unità di stoccaggio, di Enphase Energy al suo portafoglio di prodotti. Con una garanzia standard di 25 anni, questi dispositivi garantiscono la massima affidabilità e quindi soddisfano gli standard di qualità di IBC SOLAR.

Gli inverter sono inoltre compatibili con tutti i moduli e i supporti IBC SOLAR. Per rendere l'installazione dei dispositivi ancora più comoda e veloce, l'azienda presto offrirà anche una nuova soluzione a clip dedicata alle staffe IBC SOLAR. Ciò consente di montare gli inverter senza utilizzare attrezzi, in quanto la soluzione a clip viene semplicemente incastrata nelle guide di montaggio testate IBC TopFix 200.

www.ibc-solar.com

Prodotti

Un ejemplo de Signify para un alumbrado público eficiente.

Utilizzare la luce solare di notte

Una buona illuminazione è vantaggiosa, consente di percepire un livello di sicurezza adeguato e può rivelarsi estremamente rispettosa dell'ambiente. I visitatori del Parco Infanta Elena di Siviglia usufruiscono ora di tutti questi vantaggi. In un progetto pilota con Signify, la città spagnola ha equipaggiato il parco con 20 lampioni a energia solare Philips SunStay che generano e immagazzinano l'elettricità necessaria attraverso il fotovoltaico.

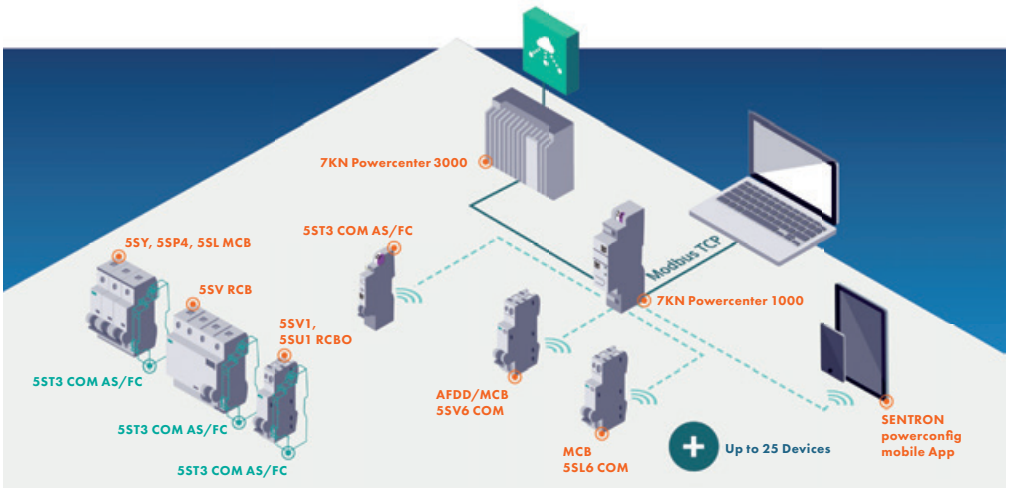


Integrando il pannello solare, l'apparecchio di illuminazione, il regolatore di carica e la batteria in un unico alloggiamento, i lampioni Philips SunStay sono compatti, oltre che facili da installare e da manutenere. I lampioni riducono i costi di cablaggio, l'impronta di carbonio e le spese generali di acquisto e di esercizio. Con un'uscita di 3.000 lumen di luce calda e un'efficienza di 175 lm / W, sono estremamente efficienti poiché non necessitano di un'alimentazione esterna.

Siviglia è impegnata nella lotta contro il cambiamento climatico e vuole diventare un modello di città sostenibile. "L'intera fornitura elettrica comunale sarà convertita al 100% in energia rinnovabile", ha affermato Juan Espadas, sindaco di Siviglia, dopo che il progetto è stato realizzato. "Ecco perché è così importante che in questo parco si indichino soluzioni innovative che possano rendere gli spazi pubblici migliori per i cittadini e allo stesso tempo ridurre le emissioni". www.signify.com

Prodotti

I dispositivi di protezione del circuito SENTRON della Siemens proteggono i circuiti derivati; grazie alle funzioni di misurazione e comunicazione che offrono ulteriori vantaggi.



Valore aggiunto derivante dai dati

In caso di sovraccarico, cortocircuito o guasti d'arco, gli interruttori miniaturizzati o i dispositivi di rilevamento dei guasti d'arco disconnettono il circuito interessato dalla rete. I dispositivi in grado di misurare e comunicare possono fare di più: ciò aumenta la sicurezza dell'impianto e, tra le altre cose, consente la manutenzione predittiva.

Gli interruttori miniaturizzati 5SL6 COM e gli AFDD/MCB 5SV6 COM raccolgono numerosi dati – per esempio la posizione di commutazione, i cicli di funzionamento, le ore di funzionamento, gli interventi intenzionali e gli interventi dovuti a guasti. Misurano inoltre corrente, tensione, energia e potenza, frequenza di alimentazione e temperatura. Per utilizzare questi dati, i dispositivi sono collegati in modalità wireless ai ricetrasmettitori 7 KN Powercenter 1.000 in grado di raccogliere informazioni da un massimo di 24 dispositivi e conservarli per un massimo di 30 giorni.

Questi dati possono essere trasmessi a sistemi di livello superiore, anche alla piccola unità di controllo logo!

Con il sistema di monitoraggio della potenza SENTRON powermanager, i flussi di energia possono essere visualizzati e ottimizzati. Mediante la piattaforma IoT 7KN Powercenter 3.000, i dati possono essere trasmessi a un server web o ad applicazioni cloud e analizzati.

Anche l'aggiornamento non è un problema: con gli interruttori ausiliari 5ST3 COM e i contatti di segnalazione di guasto, gli interruttori miniaturizzati standard 5SY, 5SP4 e 5SL così come gli RCBO 5SV3 e 5SU1/5SV1 possono essere potenziati con funzioni di misurazione e comunicazione molto facilmente e senza richiedere troppo spazio.

www.siemens.de

Software

Strumenti digitali di Hager per la progettazione di impianti elettrici.

Assistenza competente

Il rapido cambiamento tecnologico sta influenzando il nostro settore. La dinamica di questo cambiamento ci obbliga ad evolvere e allo stesso tempo la trasformazione digitale ci avvicina ai nostri clienti permettendoci di informarli e sostenerli in ogni circostanza.

Con un flusso costante di nuovi prodotti e mutamenti nelle normative e negli standard, gli installatori devono continuamente aggiornarsi, oltre che svolgere il loro lavoro abituale. In questi tempi estremamente dinamici, l'assistenza diviene sempre più importante. Hager è qui per assistervi; digitalmente.

I nuovi strumenti sono importanti. Un esempio vincente è l'applicazione Hager Ready. Grazie a questa applicazione i clienti possono sfogliare i cataloghi dei prodotti, stampare etichette, pianificare e ottenere assistenza, tutto questo in uno strumento digitale che consente di risparmiare tempo durante il lavoro.



Un altro strumento efficace è Hagercad. Si tratta di uno strumento di progettazione per ingegneri, quadristi e appaltatori, necessario per generare i layout dei quadri di distribuzione e la produzione di sistemi a bassa tensione. Hagercad è facile da utilizzare: il principio drag e drop e l'interfaccia utente basata su programmi di uso comune aiutano a eseguire la pianificazione rapidamente e semplicemente. Le etichette apposite saranno inoltre generate automaticamente.

Le informazioni sul supporto disponibile offerto da Hager possono essere trovate sui siti web nazionali.

www.hager.com

Prodotti

Grazie alla sua semplice gestione e programmazione, il relè di controllo easyE4 di Eaton permette l'implementazione dei compiti di controllo in un tempo limitato.



A sinistra: La soluzione di SIMEF Industrie in merito alla disinfezione dei carrelli della spesa. A destra: il Touch Panel XV-102 sviluppato per la visualizzazione e il funzionamento delle applicazioni basate sul relè di controllo easyE4.

L'automazione aiuta a controllare il virus

A titolo di esempio: Howatherm Klimatechnik e Salema Technology B.V. sono state entrambe in grado di lanciare sul Mercato dispositivi portatili di purificazione e disinfezione dell'aria basati su easyE4 in pochi mesi. Per facilitare il funzionamento e la visualizzazione, entrambe le aziende hanno integrato il relè di controllo al display touch XV102. L'integrazione perfetta del software di entrambi i dispositivi riduce ulteriormente i tempi di realizzazione del progetto.

SIMEF Industrie ha utilizzato il relè di controllo per sviluppare un sistema di disinfezione dei carrelli della spesa. EasyE4 non solo ha ridotto lo sforzo in termini di sviluppo, ma permette anche al sistema di essere manutenuto da non professionisti. Al H. Hanle Car Wash Center, il relè controlla le stazioni di lavaggio self-service. Tramite l'interfaccia Ethernet integrata, possono essere facilmente collegati a una speciale piattaforma IoT che consente ai clienti di effettuare pagamenti contactless tramite app.

I nuovi moduli per l'easyE4 permettono di ridurre ulteriormente i tempi di consegna: il display touch da remoto "easy" consente la visualizzazione senza alcuna programmazione; deve solo essere collegato e vengono visualizzati lo stato e le informazioni di testo dell'easyE4. Il modulo di comunicazione SmartWire-DT consente di collegare con risparmio di tempo fino a 99 dispositivi all'easyE4, aumentando così la trasparenza dei dati. Inoltre, adesso, il relè di controllo è anche dotato di funzionalità Modbus client e server integrata che elimina la necessità di un gateway esterno.

www.eaton.com

La transizione energetica

Schneider Electric: controllo e riduzione del consumo di energia grazie alle nuove tecnologie.

Le nostre case sono un punto debole

Più emissioni produciamo, più il clima reagisce in maniera imprevedibile. Per questo motivo, la decarbonizzazione e la riduzione delle emissioni sono sempre state una strategia chiave nella lotta contro il cambiamento climatico. Negli anni sono stati compiuti enormi progressi, con molti paesi e comparti industriali che rivolgono la loro attenzione alla sostenibilità ambientale.

Ma le nostre abitazioni sono ancora da considerarsi un punto debole, diventando uno dei maggiori produttori di emissioni di CO_2. Schneider Electric è estremamente attiva in Asia e può quindi rappresentare un esempio proveniente da questa regione: A Hong Kong, gli edifici consumano oltre il 90% dell'elettricità e sono responsabili di oltre il 60% delle emissioni di CO_2 della città. Questo trend è destinato ad accelerare con il diffondersi dei veicoli elettrici e l'aumento della loro ricarica a domicilio.

Pertanto, dobbiamo ripensare a come costruiamo e gestiamo le nostre abitazioni; metodi costruttivi



e gestionali non inquinanti e smart aiutano a proteggere il pianeta. A domicilio, il modo più veloce per farlo è attraverso la tecnologia smart-net-zero-home collegata all'IoT.

I sensori e i dispositivi smart consentono ai privati di accedere a un nuovo mondo di dati e approfondimenti. La tecnologia dei sensori può restituire informazioni importanti; dai dati di consumo alle emissioni di CO_2 causate da una stanza specifica in un giorno specifico. Diventa anche manifesto quali sono le stanze o i singoli apparecchi che consumano più energia.

Grazie a questa consapevolezza, possiamo assumere il controllo del consumo energetico e adattare il nostro comportamento per evitare sprechi ed emissioni. La tecnologia smart è vantaggiosa per il pianeta e positiva per le bollette energetiche degli utenti.

www.se.com

Prodotti

Il LED Slim Panel Performer New Generation di Opple offre attualmente una migliore efficienza e prestazioni.





Benefici indiscutibili

Il design sottile e pulito di OPPLE LED Slim Panels li rende perfetti per le installazioni a incasso, ma utilizzando i vari accessori possono essere trasformati in applicazioni a superficie o sospese dal design elegante. L'apparecchio soddisfa i requisiti delle moderne condizioni operative grazie al suo basso grado di abbagliamento, garantendo una percezione confortevole della luce.

Sono disponibili innumerevoli Slim Panels, ma niente è paragonabile all'OPPLE Light LED Slim Panel Performer Generation 5. L'apparecchio presenta un'alta efficienza di 130 lm/W, quindi soddisfa i requisiti dei programmi di sovvenzione statale in termini di efficienza energetica.

La gamma Generation 5 è dotata di standard IP54 anteriormente. Un altro valore aggiunto è il driver commutabile, che offre la possibilità di impostare due diverse uscite lumen (3.900 e 4.420 lumen a 4.000° K). Sono disponibili diversi metodi di controllo tra cui scegliere, oltre agli standard ON/OFF, DALI, SMART, 1-10V e CRI90.

È possibile selezionare la temperatura di colore dello Slim Panel G5: oltre a 3.000 e 4.000° K c'è una versione Smart (BLE), che può variare dal bianco caldo al bianco freddo (2.700° K – 6.500° K).

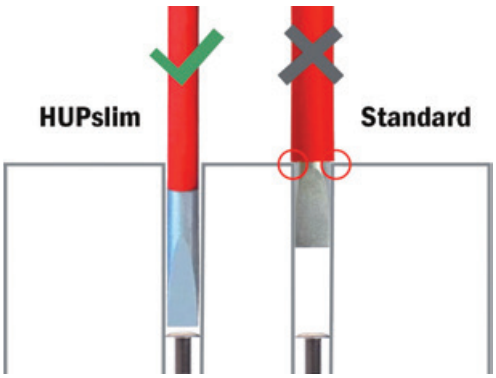
www.opple.com

Prodotti

Cacciaviti HUPslim di Haupa che presentano un diametro della lama ridotto.

Più sottile è, meglio è

Le viti profonde sono difficili o impossibili da raggiungere con i normali cacciaviti. I cacciaviti HUPslim sono la soluzione grazie al diametro ridotto della loro lama e all'isolamento protettivo integrato. Tutte le lame sono realizzate in un acciaio al molibdeno-vanadio di alta qualità, cromate opache e stampate in polipropilene di colore rosso. L'impugnatura ergonomica a 2 componenti in materiale PP/TPE garantisce un alto livello di sicurezza insieme a una trasmissione ottimale della potenza. Ogni cacciavite è testato sul pezzo e marcato secondo gli standard più recenti..



Altre caratteristiche includono:

- Profilo della lama modellato nella parte superiore per il rilevamento diretto nella custodia dell'utensile, impossibilità di abrasione
- Stessa dimensione dei manici del cacciavite indipendentemente dalla dimensione della lama che consente una migliore trasmissione della potenza, ampliamento della zona morbida
- protezione antirollio quando posizionato su superfici piane
- punte delle lame magnetiche

www.haupa.com





Prodotti

Due nuovi prodotti di HellermannTyton aiutano gli installatori a risparmiare tempo e fatica in situazioni difficili.





Aiutanti specializzati

Non c'è necessità che gli installatori rimangano al buio quando cercano di andare a fondo di un guasto. Con la telecamera d'ispezione Cable Scout Cam, è ora possibile ispezionare visivamente le installazioni elettriche in aree inaccessibili come soffitti sospesi, condotti o pareti con intelaiature interne in legno. La telecamera HD in miniatura è collegata a un trasmettitore Wi-Fi ricaricabile con un cavo semirigido lungo 10 metri. Tutto ciò di cui hai bisogno per visualizzare la trasmissione video in tempo reale è una rete Wi-Fi e un dispositivo mobile con l'applicazione gratuita.

Per garantire una perfetta visione al buio, la telecamera include otto lucine LED integrate dimmerabili. L'immagine trasmessa può essere salvata per i report e la documentazione. Inclusi nel set sono disponibili quattro pratici accessori che possono essere collegati alla testa della telecamera. Un copriobiettivo impermeabile IP68 protegge la telecamera in ambienti umidi o bagnati. Lo specchio permette la visione attorno agli angoli di 90°. Il magnete e il gancio consentono di recuperare gli strumenti o i componenti persi.

Con RELICON Pressgel i problemi di isolamento insufficiente e di umidità nei collegamenti elettrici appartengono al passato. Il gel di silicone monocomponente è disponibile pronto all'uso nella cartuccia, non è necessaria alcuna miscelazione o tempo di attesa. A causa dell'estrema viscosità del gel, non cola; questo lo rende adatto all'installazione a soffitto. Pressgel manifesta un forte potere adesivo su tutte le guaine dei cavi e i materiali degli involucri. Il gel atossico e senza alogeni impedisce anche agli insetti di avvicinarsi ai componenti elettrici. La resistenza alle alte temperature fino a +200 °C e la stabilità ai raggi UV fanno di RELICON Pressgel un prezioso ausilio per le installazioni elettriche interne ed esterne.

www.hellermanntyton.com

Prodotti

ABB: la tecnologia di ultima generazione è la chiave per ridurre le emissioni di CO_2.

Proteggere l'ambiente in modo efficiente

Il passaggio a edifici più efficienti dal punto di vista energetico è attualmente considerato cruciale per l'attuazione di strategie efficaci di riduzione delle emissioni di carbonio, secondo gli esperti di ABB. Per questo, gli edifici devono diventare "intelligenti": Gli edifici apprendono dunque come gli occupanti utilizzano lo spazio e i servizi. Così, l'illuminazione, il riscaldamento, l'aria condizionata e altri sistemi sono controllati automaticamente per fornire più comfort e allo stesso tempo ridurre le emissioni così come il consumo di energia. ABB individua due strategie principali per raggiungere questo obiettivo.

1. Utilizzare i dati per affrontare le inefficienze: la tecnologia smart fornisce l'accesso a dati aggiornati su come stanno funzionando diversi asset, come il riscaldamento, l'illuminazione e il controllo degli accessi. Utilizzando queste informazioni, i controlli intelligenti degli edifici possono essere utilizzati per identificare i problemi di manutenzione, garantire il benessere degli occupanti e informare le priorità di investimento future.



Quando sono pienamente implementate, queste soluzioni offrono generalmente una riduzione del 30% dei costi energetici per il riscaldamento, l'illuminazione e gli elettrodomestici. I controlli ad alta efficienza energetica possono, per esempio, migliorare radicalmente le prestazioni dei sistemi HVAC, riducendo il consumo di energia fino al 50%.

2. Tecnologie integrate: l'integrazione di tecnologie tra cui il solare fotovoltaico, i punti di ricarica dei veicoli elettrici e la gestione intelligente dell'energia possono consentire a una struttura di essere maggiormente autosufficiente e ridurre significativamente le emissioni. Idealmente un edificio può persino diventare "positivo dal punto di vista energetico"; in altre parole, usa meno energia di quella che genera.

www.abb.com

Prodotti

La serie CimCut'n'Press di Cimco combina un'eccellente affidabilità con prestazioni elevate.



Tutto sotto controllo

Nella tecnologia dei collegamenti elettrici, la sicurezza e la qualità sono priorità assolute quando si devono scegliere gli elettroutensili. Anche la tracciabilità delle opere eseguite gioca un ruolo sempre più importante. L'ultima generazione di utensili idraulici a batteria per la pressatura e il taglio di Cimco offre esattamente questo.

La nuova serie CimCut'n'Press offre una scelta di tre utensili di pressatura e quattro di taglio da utilizzare in diverse applicazioni. Uno dei punti salienti: Cimco offre il 100% di sicurezza relativo all'acquisto con una garanzia di rimborso entro 30 giorni. Contrariamente alla prassi commerciale standard, un ciclo di manutenzione è necessario solo dopo 20.000 operazioni. Non è previsto un intervallo di manutenzione annuale. Altre caratteristiche importanti: il sistema di sicurezza relativo alla pressione per prevenire guasti derivanti dalla sovrapressione e l'interfaccia USB per l'analisi e il controllo dei dati. Ciò consente all'utente di svolgere il suo lavoro in modo sicuro e di memorizzarlo.

A seconda della testa di crimpatura, l'utente può utilizzare matrici di crimpatura fino a 300 mm².

La pinza di crimpatura (articolo 10 6652 di Cimco) dispone di una corsa di ritorno automatica dopo aver eseguito la crimpatura e tutti gli utensili da taglio dispongono di un reset manuale e di un arresto rapido del motore. Il design ergonomico è solido e, grazie al baricentro ottimizzato, contribuisce a semplificare ulteriormente il lavoro.

Tutte le unità sono dotate di due batterie ricaricabili Li-Ion da 18 V compatibili con i sistemi di ricarica della serie XR DeWalt. Inoltre, tutti i dispositivi hanno un display a LED semplificato per il controllo della carica della batteria, di eventuali anomalie e della manutenzione, nonché una funzione di risparmio energetico tramite lo spegnimento automatico dopo 10 minuti (quando non si utilizzano). Un'illuminazione di esercizio a LED completa tutti i dispositivi.

www.cimco.de

Prodotti

Televes presenta i nuovi headend compatti.

Completamente preconfigurato

Televes introduce la nuova serie di headend compatti K20, una soluzione efficiente per la distribuzione di programmi satellitari in hotel, residence, case di cura e altre strutture edilizie collettive. Televes si affida al supporto di DVB-S/S2 e DVB-S2X come fondamento per la creazione di servizi di base QAM a prova delle sfide di domani.

Saranno introdotte tre varianti interamente pre-configurate e pre-programmate. Possono essere utilizzati per convertire 8, 12 o 16 transponder da DVB-S/S2/S2X (QPSK/8PSK) a DVB-C (QAM). Il collegamento in cascata di due dispositivi permette di aumentare il numero a 20, 24 o 32. I sistemi possono essere configurati utilizzando una procedura guidata di installazione e un'interfaccia grafica web che può essere accessibile via cavo o wireless. Con 273 mm x 203 mm x 57 mm (L x A x P) gli headend sono estremamente compatti, quindi non è necessario molto spazio per l'installazione.

L'installazione si basa sul principio plug-and-play: i sistemi in cascata, in cui un dispositivo funge da master, possono essere impostati passo dopo passo con un clic del mouse utilizzando la procedura guidata di configurazione e l'interfaccia utente web senza necessità di ricorrere a software aggiuntivi.





I segnali dei diversi livelli di polarizzazione dall'headend, che sono progettati per ricevere la gamma di frequenze da 950 MHz a 2150 MHz, vengono inoltrati ai canali di trasmissione attraverso quattro ingressi satellitari IF e un multiswitch integrato in una gamma di frequenze da 88 MHz a 862 MHz alimentati nelle strutture dell'edificio collettivo.

Una fonte QAM separata, per esempio un canale aziendale o di informazione, può anche essere resa disponibile tramite un ingresso RF. Una porta RJ45 che supporta 10/100/1.000 Mbit/s è a disposizione al fine di collegare un computer. Inoltre, il sistema può essere collegato in modalità wireless alla rete tramite un'interfaccia USB utilizzando un modulo radio WLAN disponibile come opzione. Un alimentatore esterno è incluso nella fornitura.

www.televes.com

Arte e tecnologia

Le passerelle RKS-Magic di OBO sono così ben concepite che hanno persino ispirato degli artisti.



Passerelle per cavi come opere artistiche

Dall'anno scorso, le passerelle RKS-Magic sono parte dell'installazione "Personal Photographs" della coppia di artisti newyorkesi Eva e Franco Mattes. L'installazione consiste in una rete di passerelle che entra ed esce dalle stanze, sopra i muri e intorno alle colonne.

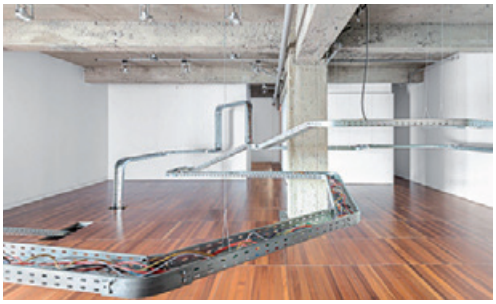
I cavi che sono veicolati da RKS-Magic collegano tra loro due micro computer che mostrano opere d'arte di diversi artisti in un loop permanente. Questa installazione rispecchia l'impatto che la tecnologia moderna e i nuovi mezzi di comunicazione hanno sulla vita quotidiana.

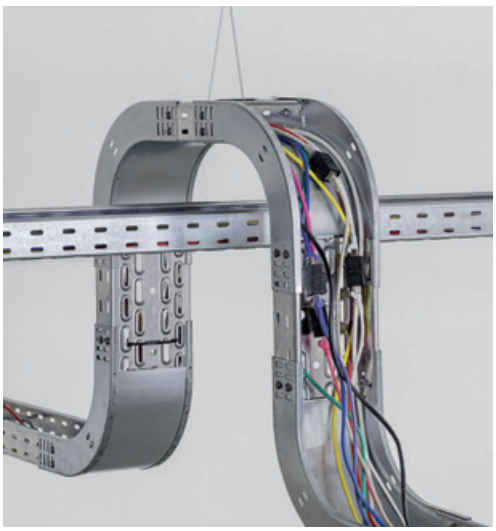
La coppia di artisti ha già realizzato l'anno scorso progetti utilizzando le passerelle RKS-Magic a Los Angeles, Montreal e Milano. Ulteriori esposizioni sono previste per il 2021 a Berlino, Zurigo e Wiesbaden.

La tecnologia è attualmente spesso rappresentata nell'architettura moderna. Questo è il motivo per cui RKS-Magic è spesso utilizzato come installazione visibile a soffitto.

Le installazioni mostrano anche la semplicità di montaggio delle passerelle, così come la loro alta flessibilità e grande stabilità. Il sistema RKS-Magic di OBO è sinonimo di tre aspetti fondamentali: efficienza, stabilità e sicurezza. Queste proprietà non solo hanno qualificato le passerelle per il progetto artistico di Eva e Franco Mattes, ma agevolano anche il lavoro quotidiano degli installatori di tutto il mondo. Il sistema RKS-Magic viene semplicemente incastrato e inserito a scatto; non sono necessarie viti, connettori o altri accessori. Ciò rende il montaggio molto più agevole e veloce.

www.obo.de







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

Meeting

Meeting e incontri sono possibili solo virtualmente fino a ulteriori comunicazioni. Vi informeremo dei nostri incontri digitali attraverso i soliti canali. Dato che molti l'hanno già chiesto: il nostro Congresso di Riga è stato rimandato al 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