voice

NEWSLETTER
02.2021



Editorial

Als neues Mitglied im Board of Directors freue ich mich darauf, Sie alle so bald wie möglich persönlich kennenzulernen. Aber der zweite Winter der Pandemie lässt dies leider nicht zu. Wir haben das schon einmal versucht, also lasst uns das Beste aus den verfügbaren digitalen Werkzeugen herausholen – um die Probleme dieser Zeit zu überwinden, sowohl in unserem Geschäfts- als auch in unserem Privatleben.

Vor meiner Wahl in den Verwaltungsrat wurde ich als Evangelist der Digitalisierung dargestellt. Ich habe jedoch die Erfahrung gemacht, dass unsere physischen Geschäfte unser größtes »digitales« Kapital sind, wenn es darum geht, Kunden dazu zu bringen, alle unsere digitalen Plattformen und Angebote in Dänemark zu nutzen. So sehr ich digitale Tools auch schätze, so sehr liebe ich es, unsere Kunden persönlich in den Geschäften zu treffen, um mit ihnen über das Unternehmen, den Markt und lokale Projekte zu sprechen. Es ist die Vielfalt unserer Angebote, die für mich den wahren Wert ausmacht. Wir – die FEGIME – haben eine große Vielfalt in unserem lokalen Ansatz und Service. In dieser Ausgabe können Sie zum Beispiel lesen, wie unterschiedlich digitale Lösungen in Norwegen und Großbritannien sein können.

Jede Idee, jedes Projekt, ob groß oder klein, kann uns allen helfen. Ich freue mich also auf den Austausch bewährter Verfahren innerhalb unserer Gruppe, denn keiner von uns ist so klug wie wir alle.

Ich wünsche Ihnen ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2022!

Lars Kestner

FEGIME Future

Das FAMP 2021 in Warschau war das erste echte FEGIME-Meeting seit 20 Monaten. 26 Teilnehmer aus 9 FEGIME-Ländern freuten sich dieses Jahr sehr, in der polnischen Hauptstadt eine inspirierende Woche zu verbringen.

MANAGEMENT AND BUSINESS

Beste Verbindungen

Das letzte FEGIME Future-Meeting vor der Pandemie war das Treffen mit Siemens im Februar 2020. Darauf folgten nur Online-Veranstaltungen, so dass sich alle sehr wünschten, beim FAMP (FEGIME Advanced Management Programme) im Oktober 2021 wieder zusammenkommen zu können. Zum Glück war das möglich, ... >>

Inhalt

Beste Verbindungen – Das FAMP 2021 in Warschau war das erste echte FEGIME-Meeting seit 20 Monaten 1

FEGIME Day 2021 – Bilder und Geschichten von unserem Tag 3

Das große Wiedersehen – Alle Partner freuten sich über die erfolgreiche Lieferanten-Messe der FEGIME España 5

Rekordwachstum zum Jubiläum – Der Gesellschafter Grodno feierte in Warschau sein 30-jähriges Bestehen 5

Perfekte Daten für alle – Die FEGIME United Kingdom ist der Initiative EDATA beigetreten 6

Für Menschen und Technik – Meldungen über Auszeichnungen für die FEGIME Hellas & Cyprus und FEGIME Denmark 6

Jetzt machen alle mit – FEGIME Norge zeigt, wie man mit bekannter Software intelligente Lösungen gestalten kann 7

Glückwunsch! – Energokomplekss aus Lettland feierte das15-jährige Bestehen und Viru Elektrikaubandus AS aus Estland wird ausgezeichnet für starkes Wachstum 8

Immer Donnerstag nachmittags – Der Blue Thursday ist unser neuer fester Tag für den Austausch mit den Partner-Lieferanten 16

Nächster Kongress im Jahr 2023 – Wegen der Pandemie findet der nächste FEGIME-Kongress 2023 statt 16

Berichte von ABB, Cimco, Eaton, Haupa, HellermannTyton, IBC, Ledvance, OBO Bettermann, Opple, Phoenix Contact, Schneider Electric, Siemens, Signify, Televes und Weidmüller 8 – 15



FEGIME Future beim FAMP 2021 in Warschau – links der Besuch bei Grodno, rechts die Arbeit im Seminarraum.

>> ... so dass sich 26 Teilnehmer aus 9 Ländern über das Treffen in Warschau freuen konnten.

Bereits 2019 hatte FEGIME Future das Modell geändert: Eine Hochschule ist seitdem nicht mehr der zentrale Organisator. Damit soll die Arbeit in der gemeinsamen Woche noch besser auf die eigenen Bedürfnisse abgestimmt werden. Die Gruppe war mit den Ergebnissen sehr zufrieden und beschloss, dieses Konzept beizubehalten und mehr selbst zu organisieren.

Der Tag 1 lieferte das erste Beispiel: Das neue Lager- und Logistikzentrum des polnischen Gesellschafters Grodno wurde besichtigt. Dort erklärte COO Marcin Gardas: »Wir wachsen derzeit um mehr als 60 Prozent und werden voraussichtlich einen Umsatz von 213 Millionen Euro erreichen. Unsere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Elektrifizierung, Digitalisierung und erneuerbare Energien, mit denen wir 30 Prozent unseres Geschäfts machen.«

Danach ging es in den Seminarraum. Rania Labaki von der EDHEC Business School in Roubaix behandelte das »Management der Nachfolgedynamik im Familienunternehmen«. Sie betonte die Bedeutung einer »gemeinsamen Vision« in der Familie, um das Unternehmen gesund an die nächste Generation zu übergeben. Das Gleichgewicht der Erwartungen auf der Grundlage gemeinsamer Werte ist nach Ansicht von Rania der Schlüssel, denn die Nachfolge ist der schwierigste Moment. Etwa 30 Prozent aller Familienunternehmen schaffen es in die zweite Generation, nur 1 bis 4 Prozent in die vierte. Die Generationen müssen also zusammenarbeiten, um das Unternehmen zu erhalten: »Das Unternehmertum nimmt in Familienunternehmen über die Generationen hinweg ab, außer in Familien, die ein unternehmerisches Erbe an die Nachfolger weitergeben.«

Ein bewährter Lehrer und Freund, Jean Vanhoegaerden, Professor an der Hult International Business School (Ashridge), widmete sich der Führung und begann mit dem Versprechen: »Niemand kann dir Führung beibringen, aber jeder kann sie lernen.« Jean ging es darum, wie man als Führungskraft Veränderungen umsetzt, also das so genannte Change Management. Zwei Faktoren hält er für wesentlich – den eigenen Kopf und die Zusammensetzung der Gruppe. In unserem Kopf müssen wir unsere Vorurteile erkennen und in den Griff bekommen, um Neues zu akzeptieren und lernen zu können. Und bei der Auswahl des Teams ist es besser, auf eine heterogene Zusammensetzung der Gruppe zu achten. Man braucht immer verschiedene Charaktere und Fähigkeiten. Die Übungen in der Gruppe waren so überzeugend, dass sich alle Teilnehmer einig waren, diese Konzepte ins eigene Unternehmen zu übertragen.

> Niemand kann dir Führung beibringen, aber jeder kann sie lernen.
>
> Jean Vanhoegaerden
> Hult International Business School

Was ist Business Intelligence (BI) und was kann sie? Graham Spicer und Rajat Sharma von der Firma splashBI präsentierten das IT-Thema und zeigten, welche Vorteile es bietet, wenn ich alle Daten im Unternehmen bis auf den Grund analysieren kann. Ihr Beispiel war Leyland Trucks: Ohne zusätzliche Kosten wurde die Produktivität um 25 Prozent gesteigert, indem nach einer Datenanalyse die Schichten für die Mitarbeiter umgestellt wurden. Im praktischen Teil entwickelte FEGIME Future ein Gefühl für das splashBI-System.

Michał Kaźmierski von der Academy of Leadership Psychology der SWPS University in Warschau übernahm die Aufgabe, zu zeigen, wie man diese vielen Aufgaben bewältigt. Es ging um Selbst- und Zeitmanagement. Michał schlug eine Kombination von Methoden vor. Dazu zählen auch bekannte Werkzeuge wie die Eisenhower-Matrix oder die 80/20 Pareto-Regel. Eine Essenz der Vorschläge: Nur die Aufgaben selbst zu erledigen, die wirklich wichtig sind – und den Rest zu delegieren. Der Dozent wusste aber auch, was uns oft daran hindert, diese Tipps umzusetzen: Es liegt in unserer Natur, schlecht »nein« sagen zu können. Der Tipp von Michał Kaźmierski: Wir müssen uns die »emotionale Erlaubnis« geben, etwas zu ignorieren.

»Ja« sagten alle Teilnehmer zur letzten Sitzung. Hege Amundsen Elvestad aus Norwegen, FEGIME-Vorstandsmitglied und CEO von Berggård Amundsen, wurde als Special Guest zu einer Best-Practice-Sitzung eingeladen. Sie schilderte, wie der Generationswechsel in ihrem Unternehmen gelungen ist, das in diesem Jahr sein 75-jähriges Bestehen feiert.

Hege leitet das Unternehmen in dritter Generation. Die Übernahme der Verantwortung war das Ergebnis eines langen Prozesses innerhalb der Familie. Inzwischen sind auch ihre Söhne, die vierte Generation, durch einen Familienvertrag in das Unternehmen eingebunden. Dieser Familienvertrag (inspiriert durch die Arbeit früherer FAMPs) hat als Ziel, »Werte für Generationen zu schaffen«. Durch kleine Aufgaben wird die nächste Generation motiviert, aktiv an der Entwicklung des Unternehmens mitzuarbeiten und so zu einem aktiven Eigentümer zu werden. Wer die Entwicklung in Norwegen verfolgt, sieht den Erfolg dieser Methode – und auch der Arbeit, die mit dem FAMP geleistet wird.

www.fegime.com




















FEGIME Day

25. JUNE . 2021

Hier eine Auswahl der Bilder und Geschichten vom FEGIME Day 2021. Das Kopieren der vielen schönen Ideen ist ausdrücklich gestattet.

In Coronazeiten hat es auch ein Tag wie unser FEGIME Day schwer. Überall? Nein, nicht überall, wie zwei Seiten unvollkommen zeigen. Unvollkommen, weil die FEGIME Italia einen unglaublichen Event auf die Beine gestellt hat. Der 25. Juni, der FEGIME Day, markierte das Ende einer Woche voller Aktionen mit Sport, Sonderangeboten, Feiern, mit einem Kreativitätswettbewerb unter den Gesellschaftern und vielem mehr.

Gerne hätten wir alles genau beschrieben und alle Fotos gezeigt. Aber, liebe Freunde in Italien: Über einhundert Fotos passen ...













... in keinen Newsletter! Dennoch hoffen wir, dass auch die kleine Auswahl zeigt, was Daniela Laino aus der italienischen FEGIME-Zentrale so beschreibt: »Unsere Mitglieder haben dieses Event zu einem Feuerwerk der Farben, der Energie und des Enthusiasmus' gemacht.«

Feuerwerk der Farben, das ist eine Metapher. Denn der FEGIME Day ist blau, blau wie das Meer und der Himmel. Und unser Tag kann auch einen Monat dauern, so wie in Norwegen. Dort gibt es seit Jahren den Blue Month, in dem Menschen unterstützt werden, die es nicht so leicht haben.

Jede der 25 Niederlassungen der FEGIME Norge suchte sich ein karitatives Projekt aus, das elektrotechnische Unterstützung gebrauchen kann. Dort wird dann gespendet und geholfen, oft zusammen mit einem Kunden. Sehr schön war die Idee einer Gruppe von Freiwilligen, die bei einem Projekt Jugendliche im Alter von 13 bis 18 Jahren unterstützte – von der Hilfe bei Hausaufgaben bis hin zur Begleitung bei Bewerbungen. Ein Foto zeigt den Manager Pål Berg Andreassen, wie er einer Freiwilligen einen symbolischen Scheck mit der Spende überreicht.



Ein Thema kommt beim FEGIME Day immer wieder vor – der Genuss, das Essen. Einige Kollegen in Polen kamen auf die sinnvolle Idee, gemeinsam zu kochen. Wie die Bilder zeigen, standen in diesem Fall überwiegend Männer am Herd – gut so!

Wie wir wissen, kann der FEGIME Day länger als einen Tag dauern – er darf sogar zu einer anderen Zeit stattfinden. Die FEGIME Portugal hat den FEGIME Day zum »Blue Friday« gemacht – der größten Aktion für Verkaufsförderung der portugiesischen Elektrobranche. Am Freitag, 19. November, genossen alle Kunden einen zusätzlichen Rabatt auf Einkäufe von Produkten der bevorzugten Lieferanten.

















FEGIME España

In Madrid konnte im Oktober die fünfte große Lieferanten-Messe stattfinden.





Das große Wiedersehen

Am 6. und 7. Oktober veranstaltete die FEGIME España in Madrid zum fünften Mal den FEGIME Meeting Point. Nach fast zwei Jahren, in denen sich der Austausch auf Videokonferenzen oder Telefongespräche beschränkte, sollte diese Messe die Rückkehr zur notwendigen und geschätzten »Face-to-Face«-Beziehung markieren.

Diese Rückkehr ist geglückt, auch Dank umfangreicher Maßnahmen, um die Gesundheit aller zu schützen. Mehr als 600 Personen nahmen teil: Management und Verkaufspersonal von den Händlern, ihre wichtigsten Kunden und mehr als 70 Hersteller.

Die Veranstaltung begann als Plattform für den Austausch zwischen den Großhändlern und den Herstellern. Seit 2019 werden auch Kunden eingeladen: Am zweiten Tag konnten sie die Stände der Hersteller besuchen, um Neuheiten und Dienstleistungen kennenzulernen.

Kern der Veranstaltung bleiben jedoch die 30-minütigen Treffen zwischen Händlern und Lieferanten. Am Ende hatten die spanischen Freunde mehr als 500 Gespräche geführt. Für die Organisation der Treffen gab es eine Neuerung: Die Teilnehmer erhielten eine SMS, um sie über die Tagesordnung ihrer Sitzung zu informieren.

Starke Beachtung fand auch die Ankündigung der nächsten Version der App ELECTRIKA (siehe FEGIME Voice 1/2019). Sie erlaubt den Kunden den einfachen Einkauf, Zugriff auf relevante Dokumente, Konditionen, Verfügbarkeit in Echtzeit und mehr.

www.fegime.es

FEGIME Polska

Der Gesellschafter Grodno feierte in Warschau sein 30-jähriges Bestehen.

Rekordwachstum zum Jubiläum

Doppelten Grund zum Feiern hat der polnische Gesellschafter Grodno: Der erste Grund ist sein 30-jähriges Bestehen, das im Oktober endlich mit einer Gala in Warschau gefeiert werden konnte – im vergangenen Jahr musste die Feier ausfallen. Der zweite Grund ist aktuell das schnellste Wachstum in der Unternehmensgeschichte, wie CEO Andrzej Jurczak darstellen konnte.

Die Erfolgsgeschichte beginnt 1990 mit der Gründung des Unternehmens in Warschau. Dreißig Jahre später beschäftigt Grodno rund 700 Mitarbeiter und ist mit 95 Niederlassungen im ganzen Land vertreten. Seit dem Börsengang im Jahr 2011 hat die Entwicklung noch an Dynamik zugelegt. Zusätzlich zum stationären Handel wird der digitale Vertrieb vorangetrieben: Grodno betreibt mehrere Online-Shops und nutzt Plattformen wie Allegro und Amazon.

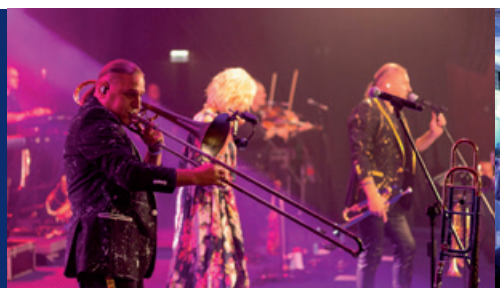
Jurczak präsentierte starke Zahlen. Im bisher besten Geschäftsjahr 2020/21 wurde ein Umsatz von über 152 Millionen Euro erzielt. Derzeit verzeichnet Grodno das schnellste Wachstum seiner Geschichte – nach Schätzungen stieg der monatliche Umsatz in der ersten Hälfte dieses Geschäftsjahres um 61 Prozent auf rund 22 Millionen Euro.

Sehr aktiv ist Grodno in den Bereichen der Reduzierung von CO2 und der erneuerbaren Energien. Dabei geht es nicht nur um den Vertrieb – es werden auch lokale Gemeinden und Stiftungen unterstützt. Das soziale Engagement ist Grodno sehr wichtig: Jedes Jahr werden Bedürftige, Sport, lokale Gemeinschaften, Kultur und Kunst großzügig gefördert.

www.fegime.pl



Das linke Foto zeigt (von links) Andrzej Jurczak, Monika Jurczak und Marta Kulza, Geschäftsführerin der FEGIME Polska.







FEGIME United Kingdom

Die FEGIME United Kingdom ist der Initiative EDATA beigetreten, die allen Vertriebstufen perfekte Produktdaten zur Verfügung stellen wird.

Perfekte Daten für alle

EDATA ist eine Initiative des englischen Elektrogroßhandelsverbandes »Electrical Distributors' Association« (EDA). Der Verband gründete Anfang 2020 die EDA Data Services Ltd. – ein unabhängiges und gemeinnütziges Unternehmen, das die Digitalisierung der Elektrobranche im Vereinigten Königreich fördern soll. Schwerpunkt der Arbeit ist die Erstellung, Verwaltung und Übermittlung hochwertiger Produktdaten, wobei der Standard ETIM das Herzstück bildet.

Im Juli ist die FEGIME UK Mitglied von EDATA geworden. Sie wird den Datenpool als Informationsquelle für ihr neues Produktinformationsmanagementsystem (PIM) nutzen. Alan Reynolds, CEO der FEGIME UK, erklärt die Entscheidung für EDATA: »Mit diesen Dienstleistungen wollen wir unseren Großhändlern und den Herstellern einen Mehrwert bieten, so dass sie einerseits die sich ändernden Bedürfnisse der Kunden befriedigen können und sich andererseits vom Wettbewerb unterscheiden.«

Die Gesellschafter der FEGIME UK bekommen damit für alle Kanäle ihres Vertriebs optimal aufbereitete Daten an die Hand. »Einer dieser Kanäle ist unser beliebter Produktkatalog, der zwar zunehmend in digitalem Format angefordert wird, den wir aber auch in gedruckter Form liefern müssen«, erklärt Reynolds. »Auch dieses Medium erfordert hochwertige und aktuelle Produktdaten.« Die FEGIME UK hat kürzlich in das von NG15 gelieferte ePIM-System investiert, um Produktdaten zu verbessern und zu speichern, die dann über alle digitalen Kanäle genutzt werden können.

Alan Reynolds ist überzeugt, dass EDATA eine der besten Quellen für hochwertige Produktdaten bereitstellen wird: »Unsere Marktgemeinschaft wird EDATA als Quelle für Produktdaten nutzen, anstatt Zeit und Geld einzusetzen, um Daten in unterschiedlichen Formaten von hunderten von Lieferanten zu beschaffen und zu verarbeiten.«

»EDATA ist aus der Elektrobranche für die Elektrobranche«, sagt Reynolds und fordert die Hersteller auf, Produktdaten ganz oben auf ihre Agenda zu setzen. Das Engagement der FEGIME UK wird von der EDA begrüßt. »Die Entscheidung der FEGIME, EDATA beizutreten, ist ein großer Impuls«, sagt Margaret Fitzsimons, CEO der EDA. Gut vierzig Hersteller sind der Initiative inzwischen beigetreten, weitere werden folgen. Zusätzlich zu den Herstellern wollen viele Großhändler im Vereinigten Königreich den neuen Datenpool nutzen, so dass die Priorität jetzt darin besteht, das Volumen der Produktinformationen und die Zahl der beteiligten Hersteller zu erhöhen.

www.fegime.co.uk

www.eda.org.uk/etim-edata/



FEGIME Hellas & Cyprus

Bester Arbeitgeber

Die griechischen Freunde werden jedes Jahr als exzellenter Arbeitgeber ausgezeichnet – nun auch über die Grenzen des Landes hinaus: Bei den Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern belegte FEGIME Hellas & Cyprus den 25. Platz unter den 50 Top-Unternehmen in Europa. Verliehen wird die Auszeichnung von der Organisation »Great Place to Work«. Das Engagement für die Mitarbeiter zeigt sich auch an der Unterzeichnung der »Charta der Vielfalt« durch CEO Nikos Kafkas. Mit der Charta will die Europäische Kommission die Vielfalt und Chancengleichheit in der Arbeitswelt fördern.



FEGIME Denmark

Digitales Unternehmen des Jahres

Die 24/7-Service-App »AO365« von AO (FEGIME Voice 1/2020) hat beim »Danish Digital Award« für eine Reihe an Auszeichnungen gesorgt. AO wurde für AO365 in 5 von 16 Kategorien nominiert und gewann den 1. Platz für die beste Kundenerfahrung sowie für die beste Handelslösung. Darüber hinaus erreichte AO den 3. Platz in den Kategorien bestes digitales Kundenversprechen und beste digitale Transformation. Zusätzlich ist AO das digitale Unternehmen des Jahres. Auch die Partner von AO gewannen: Für ihre Arbeit am AO365-Projekt wurde sowohl die Netcompany als auch ihr Chefentwickler Troels Vest ausgezeichnet.

FEGIME Norge

Die FEGIME Norge kombiniert bei der Entwicklung des Sortiments das Wissen ihrer Fachleute mit digitalen Werkzeugen, um Wirtschaftlichkeit und Kundennähe unter einen Hut zu bekommen.



Jetzt machen alle mit

Für jeden Händler ist der richtige Produktmix eine ständige Herausforderung. Das gilt besonders in Norwegen: Dutzende an Abteilungen und Niederlassungen sind über das Land mit gut 1700 Kilometer Länge verteilt – von Tromsø im Norden über Bergen an der Westküste und Kristiansand ganz im Süden.

Wie finde ich unter diesen Bedingungen die Balance zwischen dem Standardsortiment und den regionalen sowie speziellen Kundenwünschen? Für diese Aufgabe hat jeder der fünf Produktmanager der FEGIME Norge einen Produktbeirat, der sich aus einer kleinen Gruppe von Vertretern regionaler Abteilungen zusammensetzt, die mit dem betreffenden Produktbereich und den Kunden vertraut sind. Jeder, der ein neues Produkt, eine neue Produktlinie oder sogar einen neuen Geschäftsbereich vorschlagen wollte, kontaktierte den Produktmanager, der den Vorschlag bei der nächsten Sitzung des Produktrats zur Sprache brachte.

Bis vor kurzem gab es jedoch nur wenig Einblick in diesen Prozess. Unklar blieb, ob die Vorschläge geprüft wurden, was der Rat beschloss, wie oft die Räte zusammentraten – und sogar, welche Personen in welchem Rat sitzen. Das führte zu mangelndem Vertrauen und konnte dazu führen, dass einige das Gefühl hatten, dass ein Vorschlag wenig sinnvoll ist.

Zugängliche Informationen und transparente Verfahren

Das wurde geändert: Mit Lösungen und Technik, die bei der FEGIME Norge bereits im Einsatz sind, ist der Prozess nun zugänglich und transparent geworden. Seit einem Jahr wird dafür die Microsoft SharePoint-Plattform als Intranet-Lösung eingesetzt. Auf einer neuen Informationsseite über die Produktbeiräte kann nun jeder im Unternehmen leicht sehen:

- Welche Produktbeiräte es gibt
- Welcher Produktmanager die einzelnen Gremien leitet
- Wer die anderen Mitarbeiter in den Gremien sind
- Termine der Sitzungen
- Die Sitzungsprotokolle

Darüber hinaus zeigt eine Liste alle Produktvorschläge. Sie enthält eine Erklärung für den Vorschlag, Namen des Lieferanten, den erwarteten Umsatz, ob andere Händler das Produkt führen usw. Jeder Vorschlag ist mit einem Status



gekennzeichnet. Dieser zeigt, an welcher Stelle des Prozesses sich ein Vorschlag gerade befindet, ob er neu ist, beim nächsten Treffen behandelt werden soll, in den Bestand aufgenommen oder abgelehnt wird. Wenn ein Produkt abgelehnt wird, erklärt der Produktmanager seine Entscheidung. Alle Beteiligten können sich jederzeit über den Stand der Dinge austauschen – dabei hilft auch der automatische E-Mail-Versand.

»Liken«, kommentieren, teilen und folgen

Die bekannte Interaktionsfunktion der sozialen Medien verbessert die Lösung weiter: Jeder kann seine Unterstützung für einen Vorschlag zeigen, indem er auf ein kleines Herz klickt. Wenn man vielleicht einen Kommentar dazu abgibt, zeigt man ein breiteres Interesse, das für den Rat wichtig sein kann.

Darüber hinaus kann jeder einen Vorschlag mit anderen teilen oder ihn verfolgen, um per E-Mail benachrichtigt zu werden, wenn sich der Status ändert oder ein Kommentar hinzugefügt wird.

Die schnelle Lösung für eine schnellere Entwicklung des Sortiments

Nach der Entscheidung, die SharePoint-Plattform einzusetzen, wurde die Lösung in nur wenigen Wochen implementiert. Die Kosten waren gering, sie bestanden aus einigen Stunden für einen externen SharePoint-Experten sowie dem Zeitaufwand für die Planung, Einrichtung der Intranetseiten und die Information.

Das Feedback war großartig, aber was noch wichtiger ist: Alle nutzen die Lösung, sowohl um ihre eigenen Vorschläge einzubringen als auch um die von anderen eingebrachten Vorschläge zu unterstützen und zu kommentieren. Die Freunde in Norwegen sind überzeugt, dass sie mit dieser Lösung ihr Sortiment schneller entwickeln können – in Übereinstimmung mit ihren Anforderungen und den regionalen Kundenwünschen.

www.fegime.no



FEGIME Finland & Baltics

Energokomplekss feierte das 15-jährige Bestehen.

Glückwunsch!

Im Oktober konnten die Freunde bei Energokomplekss in Riga den 15. Firmengeburtstag feiern. Gegründet wurde das Unternehmen im September 2006, um den wachsenden Bedarf an Elektromaterial zu bedienen. Seit 2019 ist Energokomplekss Gesellschafter der FEGIME.

Mit bestem Service hat sich das Unternehmen schnell zum größten Elektrogroßhändler im Baltikum entwickelt. Energokomplekss bietet ein umfassendes Sortiment in den Bereichen Nieder-, Mittel- und Hochspannung, Industrieautomatisierung und Energieversorgung. Ein Beispiel steht in der letzten Ausgabe der FEGIME Voice, ein großes Projekt für den Flughafen von Riga – geliefert wurde das gesamte Elektromaterial, von den kleinsten Komponenten bis zu einer der größten kompakten Umspannstationen in Lettland.

Das Unternehmen bleibt auf Wachstumskurs und investiert aktuell in die Automatisierung aller operativen Prozesse und eine neue E-Commerce-Lösung. Über das größte Projekt wird noch nichts verraten. Es soll im ersten Quartal 2022 an den Start gehen – wir werden darüber berichten.

www.fegime.fi



FEGIME Finland & Baltics

Anerkennung für starken Umsatz

Das starke Wachstum der Länder im Baltikum zeigt sich auch beim Umsatz mit einzelnen Herstellern. Ein Beispiel aus Estland: Viru Elektrikaubandus AS steigerte den Umsatz mit Opple im Jahr 2020 um rund 400 Prozent, das höchste Wachstum im Baltikum. Für diese Leistung erhielten die Kollegen als Anerkennung eine Urkunde von Jeroen Janssen, CEO von Opple Lighting Europe. Das Foto zeigt links Tomasz Marszałek, Business Development Manager bei Opple und rechts Sten Sooäär, bei Viru Elektrikaubandus AS verantwortlich für den Lichtbereich und das Marketing.

Produkt

Neuheiten von Opple für die Innen- und Außenbeleuchtung.

Ausgezeichnetes Design

Die Produktpalette von Opple hat einen neuen Star: den Spot-Projektor, ausgezeichnet mit dem »reddot award« für bestes Design. Die Leuchte ist robust, effizient und sehr flexibel einsetzbar. Dank eines Neigungswinkels von 180° und eines Abstrahlwinkels von 36° eignet sich der neue Spot ideal für die Beleuchtung von Wänden und Schildern sowie die Akzentsetzung in Parks und Gärten.

Das Gehäuse aus Aluminiumdruckguss ist korrosionsbeständig. Mit einem hohen Schutzgrad (sowohl IP als auch IK) ist dieser neue Spot so konzipiert, dass er langlebig und einfach zu warten ist. Die Leuchte kann auf einem Sockel, aber auch an Wand oder Decke mit dem passenden, nicht rostenden Edelstahlzubehör montiert werden. Darüber hinaus stehen ein Erdspieß und ein wasserdichter IP68-Stecker für die sichere Installation im Außenbereich zur Verfügung.

Der neue Wand-Spot ist elegant, robust und setzt perfekte Lichtakzente. Sein zeitloses Design mit matter Pulverbeschichtung passt ideal zu zeitgenössischer Architektur. Der Wand-Spot strahlt sein Licht sowohl nach oben als auch nach unten ab.



reddot award
product design



Dank seines korrosionsbeständigen Aluminiumdruckgussgehäuses kann der Wand-Spot im Innen- und Außenbereich genutzt werden. Durch die nahtlose Rückwandhalterung mit Bajonettverschluss kann der Spot sicher, mit minimalem Abstand zum Montagepunkt und geschützt vor Kondenswasser, eingebaut werden. Zusätzlichen Schutz bieten wasserdichte Durchgangsbohrungen.

Die Kombination aus verschiedenen Abstrahlwinkeln und Farbtemperaturen ermöglicht vielseitige Einsatzmöglichkeiten. Erhältlich ist der Wand-Spot in mattschwarzer und mattweißer Pulverbeschichtung.

www.opple.com

Produkt

Die Elektromobilität nimmt überall an Fahrt auf. Die Terra AC-Wallbox von ABB lädt Elektroautos in Wohnhäusern und Gebäuden jeglicher Art.



Hochwertig und kostengünstig

Mit der Terra AC Wandladestation bietet ABB eine Lösung, um die umweltfreundliche Mobilität weiter voran zu treiben. Die Wandladestation ist eine hochwertige und dennoch kostengünstige Ladestation für Elektroautos in Privathaushalten und Unternehmen. Sie ermöglicht die Integration erneuerbarer Energien und die Steuerung und Optimierung des Energieverbrauchs.

Die Terra AC ist in unterschiedlichen Ausführungen mit Ladeleistungen von bis zu 22 kW erhältlich, und eignet sich dadurch für Wohnhäuser und Gebäude jeglicher Art. Die Wallbox ist mit einem Energiezähler ausgestattet und bietet ein dynamisches Lastmanagement. Damit wird sichergestellt, dass die Netzkapazität effektiv genutzt und nie überschritten wird. Die Leistung jedes Ladegeräts wird automatisch je nach Belastung jedes einzelnen Anschlusses angepasst, um das Stromnetz des Gebäudes zu schützen. Außerdem lässt sich auf diese Weise die Leistung der Anlagen nach Bedarf anpassen, um Ladeleistung und Kosteneffizienz zu maximieren.

Die Schnittstellen und Kommunikationsstandards ermöglichen es, Konfigurationen und Software-Updates über eine dedizierte App oder per Fernzugriff durchzuführen. Die dadurch entstehende Flexibilität minimiert die Notwendigkeit eines Eingriffs vor Ort und maximiert Betriebszeit und Effizienz.

new.abb.com/ev-charging/terra-ac-wallbox

Produkt

Die neue Presszange FLEXI CRIMP 6 von CIMCO.

Die nächste Dimension

Die mittlerweile etablierte Sechskantpressung erzeugt optimale Pressformen, mit denen der Anwender auch in beengten Kammermaßen ohne Aufwand arbeiten kann.

Mit der neuen Aderendhülsen-Presszange FLEXI CRIMP 6 öffnet CIMCO den Presswerkzeugen eine Tür in die nächste Dimension: Die neue Zange verarbeitet nun erstmalig den Querschnittsbereich von 0,08 bis 16 mm² (für Einzeladern), sowie 2 x 0,5 bis 2 x 10 mm² (für Twin-Aderendhülsen) mit nur einem Werkzeug. Der Querschnittsbereich wird mit einem Wahlschalter vor dem Verpressen eingestellt; entweder bis einschließlich 6 mm² oder darüber. Die seitliche Zuführung der Aderendhülsen macht das Arbeiten leicht und flexibel.

Durch die geringe Griffweite liegt die Zange sicher in der Hand und bietet durch die Bauform und das geringe Gewicht einen hohen Bedienkomfort.

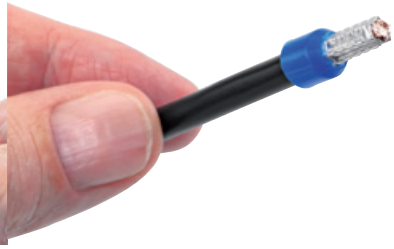
Die Crimpqualität ist durch die entriegelbare Zwangssperre gleichbleibend optimal, der Crimpdruck ist werkseitig präzise eingestellt.

www.cimco.de









Projekt

Bei einem Modellprojekt in den Niederlanden konnte Eaton zeigen, dass Gleichstromnetze sicher funktionieren.





Die N 470 gibt Energie

Die N 470 ist eine wichtige Straße in den Niederlanden. Zwischen Den Haag und Rotterdam verbindet sie mehrere Autobahnen. Weil der Verkehr stark wächst, sollte die Straße gründlich überholt und auf den technisch neuesten Stand gebracht werden. Das galt vor allem für den Energieverbrauch, denn auch Straßen brauchen Strom, zum Beispiel für Beleuchtung, Ampeln und ihre Steuerung.

Die Provinz Süd-Holland entschloss sich, aus der N 470 ein Modellprojekt zu machen – sein Name: »Die N 470 gibt Energie«. Die benötigte Energie wird durch Photovoltaik und kleine Windkraftanlagen erzeugt, die in den Schallschutz integriert sind. Außerdem wird der Strom gespeichert. Da erneuerbare Energien Gleichstrom produzieren, wurde das System darauf aufgebaut. Damit werden die Verluste bei Umwandlung von Gleichstrom in Wechselstrom vermieden.

Mit dem DC-Netz der N470 erreichte Eaton gemeinsam mit den Projekt-Partnern DC Systems, SmartGrid und Dynniq Energy einen Meilenstein in der Energiewende. Damit wird bewiesen, dass die dezentrale Energieerzeugung, die Energienutzung und effizientes Energiemanagement auf der Basis von Gleichstrom in der Praxis funktioniert. »Der Schlüssel zu sicheren DC-Netzen liegt im systematischen Ansatz«, sagt Johan Abbink, Fachmann bei Eaton. Alle Projektpartner sind sich einig, dass sich die bei der N 470 eingesetzte Technik auch bei größeren Projekten einsetzen lässt.

www.eaton.com

Produkt

Das Knarrenschraubendreher-Set FlexBagPro von HAUPA.

Immer alles dabei!



Das Knarrenschraubendreher-Set »FlexBagPro« von HAUPA enthält 29 farbcodierte Torsion Bits, 8 Standard Bits, 8 Nüsse, 5 Bohrer und 1 flexiblen, abwinkelbaren Knarrenschraubendreher für schwer zugängliche Stellen in einer robusten Nylontasche.

Der Knarrenschraubendreher »FlexPlus« mit Rechts-/Linkslauf verfügt über einen verstellbaren Arbeitswinkel von 180°. Der ergonomisch geformte Schraubgriff mit Schnellauswurf und 2-Komponenten-Handgriff sorgt für rutschsicheres, ermüdungsfreies Arbeiten und entspanntes Schrauben.

Das Besondere an den Bits ist nicht nur die Spitzenqualität S2, sondern auch die Farbcodierung. Dank der unterschiedlichen farblichen Kennzeichnung behält man bei der Arbeit immer den Überblick und findet auf Anhieb das passende Schraubprofil.

www.haupa.com

Produkt

HellermannTyton hat zwei der besten Handgeräte für Elektroinstallateure noch benutzerfreundlicher gemacht.





Links das gasbetriebene Heißluftgebläse CHG900 – rechts die Kabelbinderpistole EVO7i.

Jetzt noch komfortabler

Das CHG900 Gas-Heißluftgebläse ist für Schrumpfanwendungen im Außeneinsatz konzipiert. Es eignet sich auch zum Weichlöten und Entfrosten, wo keine Stromquelle vorhanden ist. Das kabellose Gerät erzeugt sofortige Hitze von 190 °C bis zu 900 °C.

Mit einem Gewicht von nur 555 g einschließlich einer vollen P445-Gaskartusche handelt es sich um die leichteste tragbare Heißluftpistole auf dem Markt. Das CHG900 liefert 90 Minuten zuverlässigen Betrieb pro Kartusche, sogar bei Lufttemperaturen um die -8 °C. Das bietet mehr Autonomie beim Warmschrumpfen als akkubetriebene Werkzeuge.

Ein integrierter Standfuß hält beide Hände frei, um eine maximale Kontrolle über das zu erwärmende Objekt zu erhalten. Gaskartuschen und kritische Ersatzteile wie Piezozündung und Gasdüse können schnell und ohne zusätzliches Werkzeug ausgetauscht werden.

Robust, aber weich im Griff: Das »i« in EVO7i steht für »industrielle« Ausdauer – das Gerät ist so konstruiert, dass es gleichbleibende Ergebnisse bei der Verarbeitung von Kunststoff-Kabelbindern liefert, bei über einer Million Abbindungen.

Der Griff und der Abzug wurden modifiziert, um Rückstoß und Ermüdung zu minimieren – das Ergebnis ist maximaler Bedienkomfort. Das neue EVO7i hat einen Aufhängehaken für eine Handschlaufe, eine verlängerte Nase und einen schlankeren Sperrhebel, damit sich das Werkzeug beim Bündeln nicht an Kabeln verhakt.

www.hellermanntyton.com

Produkt

Das neue Flachdach-Montagesystem IBC AeroFix G3.

Maximale Flexibilität

Photovoltaik-Module werden größer – da sind Montagesysteme gefragt, die flexibel an den jeweiligen Modultyp anpassbar sind und ein Höchstmaß an Sicherheit bieten. Dafür hat IBC das aerodynamische Flachdach-Montagesystem weiterentwickelt. Das neue IBC AeroFix G3 bietet jetzt noch mehr Möglichkeiten, Dächer individuell und wirtschaftlich mit PV-Modulen zu belegen – ganz ohne Dachdurchdringung. Dabei können die Module nicht nur quer, sondern auch hochkant montiert werden.

Kippgelenk vermeidet Spannungen

Durch ein integriertes Kippgelenk in der AeroFix-Montagestütze liegen die Module mechanisch spannungsfrei auf dem Halterungssystem. So ist die Gefahr gebannt, Zellschäden und damit Leistungsverluste zu verursachen.



Neue Kombinationsmöglichkeiten

Neu beim IBC AeroFix G3 ist die mögliche Kombination von breiten und schmalen Bodenschienen im gleichen System. Das sorgt nicht nur für maximale Flexibilität, sondern senkt auch den Materialaufwand sowie die Gesamtkosten des Systems.

Bequeme Installation

Für maximalen Komfort und Wirtschaftlichkeit verfügt das Montagesystem über breite Bodenschienen mit vormontierten Bautenschutzmatten und integrierten Kabelkanälen. Das erleichtert nicht nur die Montage, sondern spart auch Zeit, Kosten und Aufwand.

Das neue IBC AeroFix G3 entspricht in Deutschland den neuesten Vorgaben der Windtechnologischen Gesellschaft (WtG).

www.ibc-solar.com

Produkt

Die neuen Unterputz- und Hohlwanddosen von OBO setzen einen neuen Standard für effizientes Arbeiten.



Für den pünktlichen Feierabend

OBO präsentiert neue Unterputz- und Hohlwanddosen, die für schnelles und reibungsloses Arbeiten entwickelt wurden. Mit ihren vielen cleveren und teilweise patentierten Details setzen sie Maßstäbe für Qualität und Geschwindigkeit.

Die Unterputzdosen verfügen zum Beispiel über einen Verbindungsstutzen mit Bajonettverschluss, der beidseitig koppelbar ist und so für maximale Flexibilität sorgt. Beschriftete Leitungs- und Rohreinführungen sparen Zeit bei der Auswahl. Vier rund um die Dose angeordnete Schraubdome mit jeweils drei Bohrungen ermöglichen stets eine genaue Ausrichtung und exakte Befestigung des Gerätes – auch dann, wenn das Eingipsen einmal nicht perfekt gelungen ist.

Auch die Hohlwanddosen machen die Installation noch effizienter: Der Verbindungsstutzen der Hohlwanddosen hat rund acht Prozent mehr Volumen als herkömmliche Modelle und erleichtert deutlich das Durchverdrahten.

In der luftdichten Variante zeichnen sie sich, ebenso wie die Unterputzdosen, durch Membraneinführungen aus thermoplastischem Elastomer aus. Diese sind einfach mit Leitungen und Rohren zu durchstechen und machen zusätzliches Werkzeug überflüssig.

Das auf die Varianten und Produktdetails abgestimmte Zubehör sorgt dafür, dass es nahezu keine Aufgabe mehr gibt, die sich mit den neuen Unterputz- und Hohlwanddosen nicht meistern lässt. So ist ein pünktlicher Feierabend auf der Baustelle garantiert.

www.obo.de

Produkt

LEDVANCE und DR. HOENLE präsentieren neue UVC-Geräte.

Licht für saubere Luft

SARS-CoV-2-Viren werden hauptsächlich über Aerosole übertragen, die beim Atmen in die Umgebungsluft abgegeben werden. Durch die Bestrahlung von Aerosolen mit UVC-Strahlung der Wellenlänge 254 nm werden die darin enthaltenen Viren, Bakterien und Schimmelsporen unschädlich gemacht. Die hohe Desinfektionskraft der UV-Strahlung ist seit Jahrzehnten wissenschaftlich belegt, und auch die Wirkung auf Coronaviren ist hinreichend bestätigt.

Zusätzlich zum Geschäft mit UVC-Lampen und UVC-LED-Näherungsgeräten baut LEDVANCE sein Produktportfolio auch im Bereich der UVC-Raumdesinfektionsgeräte aus. Durch die Partnerschaft mit dem UV-Spezialisten Dr. Hoenle AG wird LEDVANCE Masterdistributor der SteriWhite-Produktfamilie, Geräten zur UVC-Umluftentkeimung für Räume.

SteriWhite Air Q ist ein hocheffizientes UV-System zur Luftdesinfektion. Extrem geräuscharme Ventilatoren leiten die keimbelastete Luft in das Gerät, wo sie an den UV-Lampen vorbeiströmt.



Die Desinfektion der Raumluft mit UVC ist eine wirksame Methode zur Reduzierung der Keimbelastung – nicht nur während der Corona-Pandemie. Die SteriWhite-Geräte können auch an der Wand oder Decke montiert werden.

Luftmenge, Strömungsgeschwindigkeit und UVC-Dosierung sind perfekt aufeinander abgestimmt, um hervorragende Inaktivierungsraten zu erzielen. Die Räume, in denen SteriWhite Air Q eingesetzt wird, müssen nicht geräumt werden, da es speziell für den Einsatz in bewohnten Räumen entwickelt wurde.

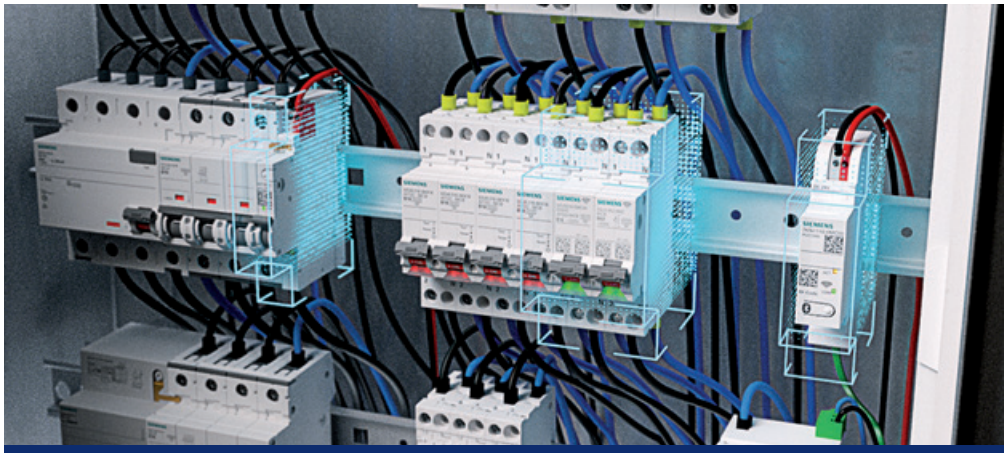
Aufgrund der einfachen Handhabung und des hohen Sicherheitsstandards können die Geräte überall dort eingesetzt werden, wo erhöhte Sicherheit und geringe Geräuschemissionen wichtig sind. Das können sein:

- Arztpraxen, Krankenhäuser
- Büros, Besprechungsräume
- Einrichtungen des Gesundheitswesens wie Alten- und Pflegeheime
- Kindertagesstätten, Schulen
- Empfangs- und Wartebereiche
- Gastronomie und Hotellerie

www.ledvance.de

Produkt

SENTRON COM Schutzschaltgeräte von Siemens mit Kommunikations- und Messfunktionen erhöhen die Transparenz in Intelligenten Gebäuden.



Die drahtlose Kommunikation zwischen den Schutzschaltgeräten und dem Powercenter 1000 ermöglicht die einfache Erweiterung von bestehenden Anlagen.

Schützen und kommunizieren

Die mess- und kommunikationsfähigen Schutzschaltgeräte von Siemens erhöhen die Anlagentransparenz und damit die Anlagenverfügbarkeit. Besonders geeignet sind die Geräte damit für Anlagen, deren Stillstand erhebliche Schäden verursachen kann. Das gilt für Projekte der Infrastruktur, Gebäude und Industrieanlagen. Die Auswertung über Cloud-Anwendungen bietet Betreibern ortsunabhängig einen detaillierten Einblick in die Energieverteilung ihrer Objekte.

Die Schutzschaltgeräte mit Kommunikations- und Messfunktion messen die Wirkenergie bis in den Endstromkreis und sind damit ein weiterer Baustein für ein noch effizienteres betriebliches Energiemanagement gemäß ISO 50001.

Zusätzlich zur normkonformen Schutzfunktion bieten die Leitungsschutzschalter 5SL6 COM und AFDD/LS-Schalter 5SV6 COM umfangreiche Mess- und Kommunikationsfunktionen. Damit wird eine Transparenz der Energieverteilung bis in die Endstromkreise ermöglicht. Automatische Warnmeldungen helfen, störungsbedingte Abschaltungen zu verhindern. Während des Betriebs tragen Informationen über Betriebsstunden und Schaltspiele der Geräte dazu bei, die Wartung besser zu planen. Schalter werden dann getauscht, wenn ihr »End-of Lifecycle« erreicht ist. Die Anlagenverfügbarkeit wird erhöht.

Informationen über die Energieverbräuche in den Endstromkreisen ermöglichen eine zielgerichtete Analyse, um Optimierungspotential zu erkennen.

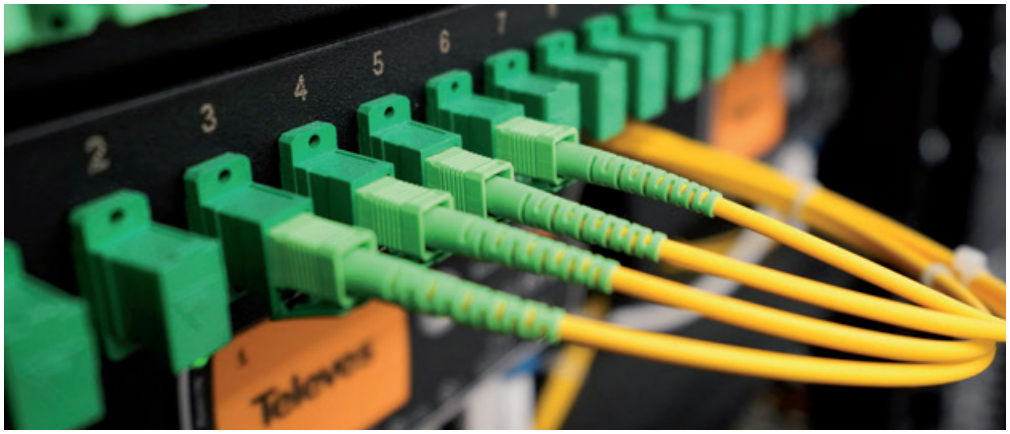
www.siemens.com

Unternehmen

Neuer Geschäftsbereich

Televes fasst seine Kompetenz in der Netzwerktechnik in dem neuen Geschäftsbereich DataCom zusammen.

Die Televes SA bündelt ihre Kompetenz in der Netzwerktechnik im neuen Geschäftsbereich DataCom. Damit sollen Elektroinstallateure und Systemintegratoren noch umfangreicher unterstützt werden, wenn es um komplette Lösungen für Infrastrukturen der Telekommunikation für den Wohnungs-, Business- und Hospitality-Bereich geht.



Das Leistungsspektrum des Geschäftsbereiches DataCom reicht von einem vollständigen Produktportfolio für die strukturierte Verkabelung über Ethernet-Switches, Router mit Firewall-Funktionalität und WLAN-Access-Points bis hin zu 19''-Schränken sowie einem umfassenden Service bei Planung und Inbetriebnahme.

Außerdem profitieren die Kunden von höchsten Qualitäts- und Umweltstandards durch Zertifizierungen nach ISO 9001 und ISO 14001 sowie dem fundierten Know-how aus Großprojekten in aller Welt. »Der stetig wachsende Datenkonsum und die damit verbundene starke Nachfrage nach Breitbandzugang eröffnen uns vielversprechende Chancen«, sagt Matthias Dienst, Geschäftsführer der Televes Deutschland GmbH.

www.televes.com

Produkt

Switches von Weidmüller für die kostengünstige Ethernet-Kommunikation in kleineren Industrienetzwerken.



Für Industrienetzwerke

Die Zukunft der industriellen Kommunikation liegt im ganzheitlichen Ansatz, im Netzwerk. So entsteht eine durchgängige Kommunikation bis in die Produktion mit ihren Anlagen und Maschinen. Durchgängige Ethernet-Kommunikation vereinfacht den Service, beschleunigt Prozesse, ist transparent und reduziert Kosten.

Die EcoLine-Switches von Weidmüller wurden speziell für kleinere Industrienetzwerke entwickelt. Sie bieten eine sichere, zuverlässige Kommunikation zwischen Ethernet-basierten Maschinen und Anlagen sowie die Anbindung von Ethernet-Geräten an ein übergeordnetes Netz.

Mit den unmanaged Plug-and-Play-Switches können Netzwerkverbindungen direkt auf mehrere Geräte erweitert werden. Die Switches mit 5 bis 24 Ports sowie einem redundanten Spannungseingang machen sowohl die Vorteile der Ethernet-Kommunikation als auch der industriellen Automatisierungstechnik nutzbar.

Die Vorteile der EcoLine-Switches:

1. Platzsparend dank geringer Größe: Durch die hohe Portdichte kann der Platz im Schaltschrank optimal genutzt werden.
2. Flexibel und zukunftssicher durch SFP-Slots: Ob Kupfer oder Glasfaser, die SFP-Slots erlauben einen flexiblen Einsatz
3. Zuverlässig durch robustes Design: Bei Umgebungstemperaturen von -40 bis +70 °C können die Geräte in der Fertigung und auch im Feld eingesetzt werden.

Durch die SFP-Ports sind sie besonders flexibel einsetzbar und lassen sich bei einem Technikwechsel einfach umrüsten. Der weite Temperaturbereich (-40 bis +70 °C) ermöglicht den Betrieb innerhalb der Fertigung ebenso wie auch im Feld.

www.weidmueller.com

Produkt

Ökonomisch und ökologisch top – die Philips Master LEDtube UE von Signify.

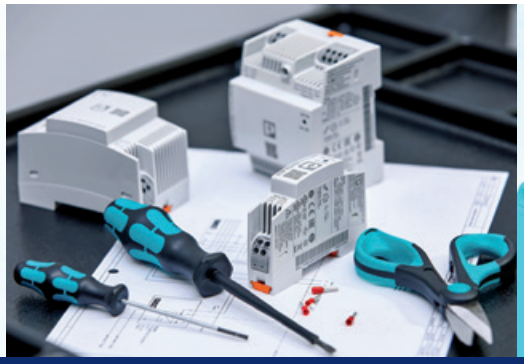
Mit Effizienzklasse B

Seit dem 1. September 2021 gelten in Europa neue Energielabel mit der Skala A bis G, um die Auswahl effizienter Produkte zu erleichtern. Das alte Label war nicht mehr aussagekräftig, weil sich die meisten Produkte in den obersten Effizienzklassen befanden – Unterschiede waren kaum noch erkennbar.

Signify hat sich auf die neuen Regeln gut vorbereitet: Schon jetzt kommen mit der neuen »Philips Master LEDtube UE« höchst effiziente Produkte mit der Effizienzklasse B. Sie sparen bis zu 72 Prozent Strom im Vergleich zu herkömmlichen Leuchtstofflampen. Signify rechnet mit durchschnittlich 6,5 Monaten, bis sich eine Lampe amortisiert hat. Die Lebensdauer von 70.000 Stunden ist ein weiterer Vorteil: Die Lampen reduzieren den Wartungsaufwand um den Faktor 4,7. Darüber hinaus bieten die LED exzellente lichttechnische Eigenschaften – und eine Garantie von 7 Jahren.

www.signify.com




STEP POWER für die Gebäudeautomation: schmal, flach und mit dem schnellen Push-in-Anschluss für die einfache Inbetriebnahme.

Produkt

Mehr Effizienz im Verteiler

STEP POWER – hoch effiziente Stromversorgungen von Phoenix Contact.

Die Digitalisierung schreitet auch innerhalb von Gebäuden weiter voran. Im Installationsverteiler, dem »Gehirn« des Gebäudes, spielt die Effizienz eine zunehmend wichtige Rolle. Die neuen Stromversorgungen STEP POWER von Phoenix Contact entsprechen dieser Entwicklung, da sie sehr hohe Wirkungsgrade und extrem geringe Leerlaufverluste aufweisen.

Diese neuen Stromversorgungen versorgen Geräte nicht nur hocheffizient, sie bringen auch den Umweltschutz in den Installationsverteiler. Die kompakten Geräte, zugeschnitten auf die smarte Gebäudeautomation, lassen sich durch die Push-in-Anschlusstechnik außerdem sehr einfach verdrahten. Die schmale Bauform spart zusätzlich kostbaren Platz im Installationsverteiler. Die effiziente und kompakte STEP POWER ist die perfekte Stromversorgung für neue Systeme und Anforderungen im Gebäude. Sie macht die Elektroinstallation deutlich umweltfreundlicher, in dem sie Energie spart.

phoenixcontact.com/power-supplies

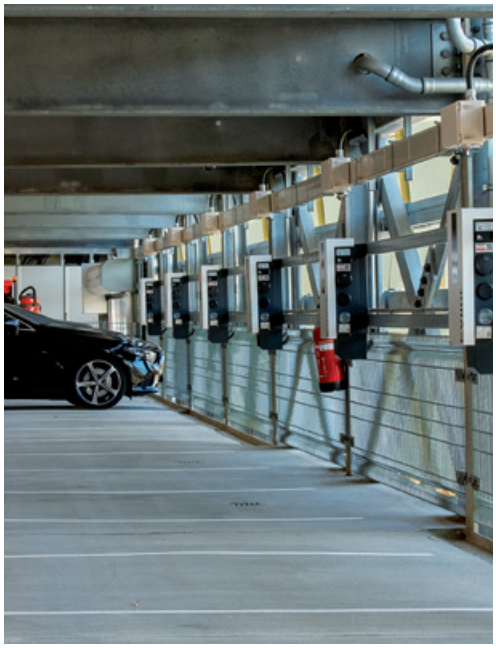
Produkt

Elektromobilität braucht Energiemanagement, sagt Schneider Electric.

Die Zukunft des Tankens

Die Elektromobilität wächst schnell. Für den Verkehr in Städten und auf Autobahnen sind öffentliche Ladestationen wichtig, aber der Ausbau dieser Infrastruktur stellt aus Sicht von Schneider Electric das kleinere Problem dar. Mike Doucleff, bei Schneider Electric weltweit für die E-Mobilität verantwortlich, erklärt die neue Situation: Bisher haben wir unser Auto angehalten, um zu tanken – in Zukunft aber tanken wir unser Auto, während es stillsteht.

In den meisten Fällen werden Elektroautos nicht mehr an einer Tankstelle, sondern woanders mit Energie versorgt: zu Hause, am Arbeitsplatz, vor dem Einkaufszentrum. Diese Ladestationen sind mit dem Gebäude und seiner Stromversorgung verbunden. Das Problem zeigt Doucleff an einem kleinen Beispiel: »Sie leben in Frankreich und haben einen 9-Kilowatt-Anschluss. Sie kaufen ein Elektroauto, das mit 11 oder 22 Kilowatt laden kann. Sobald Sie es laden, wird der Hauptschalter ausgelöst und das Haus hat keinen Strom mehr. Es ist also wichtig, den Verbrauch des Autos mit dem des Hauses – Föhn, Wäschetrockner, Backofen – abzustimmen. An dieser Stelle kommt Energiemanagement ins Spiel: Es lädt das Auto mit der maximal verfügbaren Leistung und senkt diese, sobald der Haartrockner oder die Waschmaschine anspringen.«

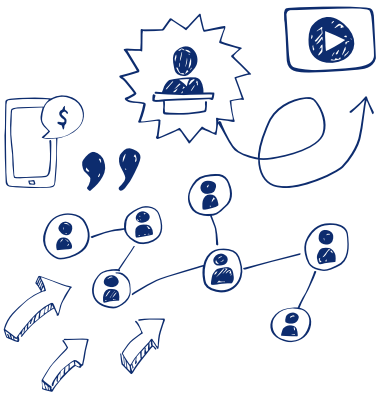


Ohne Energiemanagement ist der Betrieb nicht möglich: Der deutsche Gesellschafter TecNet lieferte für dieses Parkhaus in Köln 50 EVlink-Ladestationen.

Bei größeren Gebäuden wird das noch wichtiger. Zehn Ladestationen bei einem Standard-Bürogebäude seien kein Problem, so Doucleff. »Aber wenn Sie alle Parkplätze mit Strom versorgen wollen, brauchen Sie eine vernetzte, intelligente und gut durchdachte Lösung.« Ladestationen verlangen nach sicherer Stromverteilung, Energiemanagement und auch Cybersicherheit.

Der Bedarf nach solchen Lösungen wird wachsen. »Wir bereiten uns auf die Welle vor«, sagt Doucleff. »Die Dinge haben sich in den letzten sechs Monaten beschleunigt, aber das ist nichts im Vergleich zu dem, was in zwei Jahren kommen wird, wenn Elektroautos die Preisgleichheit mit Verbrennungsmotoren erreichen. Dann wird es richtig losgehen.«

www.se.com



blue THURSDAY



Der neue feste Tag für den Austausch zwischen Großhandel und Herstellern.

Immer Donnerstag nachmittags

Zur Zeit ist es noch schwierig, sich persönlich zu treffen. Aber Diskussionen und Austausch sind so wichtig, dass wir bei der ersten Gesellschafterversammlung dieses Jahres beschlossen, mit dem »Blue Thursday« einen festen Tag für diesen Zweck einzurichten. Der Name ist inspiriert vom »Blue Friday«, dem großen Verkaufsevent der FEGIME Portugal.

Technisch geht es um Videokonferenzen, die jeden Donnerstag am Nachmittag stattfinden. Damit sollen auch unsere Freunde in Argentinien während der normalen Arbeitszeit teilnehmen können.

Es gibt zwei Arten von Treffen. Die erste Art dreht sich um technische Themen und auch neue Produkte, ist also eher für Spezialisten gedacht. Bei der zweiten Art von Treffen stehen generelle und strategische Fragen des Vertriebs im Mittelpunkt.

Bei beiden Arten von Treffen sind Hersteller herzlich willkommen. »Hier stellen wir aber gewisse Anforderungen«, sagt David Garratt, Geschäftsführer der FEGIME. »Weil die gemeinsame Zeit produktiv sein soll, wünschen wir uns informative, gut vorbereitete und kurze Treffen.« Themen und Zielgruppen sind mit der FEGIME-Zentrale vorher abzustimmen.

Eines steht schon fest: Die ersten Treffen waren so erfolgreich, dass der »Blue Thursday« uns auch nach der Pandemie erhalten bleiben wird.

www.fegime.com



Nächster Kongress im Jahr 2023

Viele erinnern sich gern an Nizza: Es ist schon zweieinhalb Jahre her, dass sich die FEGIME beim Kongress treffen konnte. Wir alle freuen uns sehr auf ein Wiedersehen. »Das Zusammentreffen in angenehmer Umgebung mit alten und neuen Freunden aus unserer Branche und Gespräche bis in den frühen Morgen – das sind für mich die besten Erinnerungen an vergangene Kongresse«, sagt auch FEGIME-Präsident Florin Niculae aus Rumänien.

»Ich bin vollkommen seiner Meinung«, sagt FEGIME-Geschäftsführer David Garratt. »Aber wir sind uns ebenso einig, dass die Gesundheit der Teilnehmer an erster Stelle steht. Bei der derzeitigen Entwicklung der Pandemie ist es zu unsicher, schon im nächsten Frühling einen traditionellen FEGIME-Kongress zu veranstalten.« Das Jahr 2023 wurde als neuer Termin für das Live-Super-Event festgelegt.

Während wir uns weiter auf den Kongress freuen, werden wir uns am 3. Juni 2022 online zu einem spannenden digitalen Event treffen, um all unsere Erfolge seit Nizza zu feiern. Details über den Kongress und das Online-Event folgen.

www.fegime.com

Termine

Treffen und Zusammenarbeit sind bis auf weiteres nur am Bildschirm möglich. Über unsere digitalen Treffen informieren wir über die üblichen Kanäle.

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