voice

NEWSLETTER
02.2021



Editorial

Como nuevo miembro de la Junta Directiva, estoy impaciente por conocerlos a todos lo antes posible en persona. Pero el segundo invierno de la pandemia lamentablemente no lo permitió. Hemos intentado esto antes, así que hemos sacado lo mejor de las herramientas digitales disponibles, para superar los problemas de estos tiempos, tanto en nuestro negocio como en nuestras vidas.

Antes de mi elección al BOD, me presentaron como un evangelista de la digitalización. Pero lo que experimento es que nuestras tiendas físicas son nuestro mayor activo "digital" para lograr que los clientes utilicen todas nuestras plataformas y ofertas digitales en Dinamarca. Así que, por mucho que me gusten las herramientas digitales, también me encanta conocer a nuestros clientes en persona en las tiendas para charlar sobre el negocio, el mercado y los proyectos locales. Es en la diversidad de nuestras ofertas donde encuentro el valor real. Nosotros, el grupo FEGIME, tenemos una gran diversidad en nuestro enfoque y servicio local, y en este número, se puede leer cuán de diferentes pueden ser las soluciones en, por ejemplo, Noruega y el Reino Unido.

Cada idea, cada proyecto, grande o pequeño, puede ayudarnos a todos. Por lo tanto, espero intercambiar las mejores prácticas en todo nuestro grupo, porque ninguno de nosotros es tan inteligente como todos nosotros juntos.

¡Les deseo un 2022 saludable y exitoso!

Lars Kestner

FEGIME Future

La FAMP 2021 en Varsovia fue la primera reunión "en vivo" de FEGIME desde hace 20 meses. Este año, 26 participantes de 9 países de FEGIME se sintieron muy contentos de reunirse en la capital polaca para una semana inspiradora.

MANAGEMENT AND BUSINESS

Buenas conexiones

La última reunión de FEGIME antes de la pandemia fue la Reunión de Futuro de FEGIME con Siemens en febrero de 2020. Solo se realizaron los siguientes eventos en línea, por lo que todos querían desesperadamente reunirse nuevamente en el FAMP (FEGIME Advanced Management Programme) en octubre ... >>

Contenido

Buenas conexiones – la FAMP 2021 en Warsaw fue el primer Encuentro FEGIME "en vivo" desde hacía 20 meses 1

FEGIME Day 2021 – fotos e informes de los diversos eventos 3

Una gran reunión – un grupo de participantes disfrutó de la exitosa feria de proveedores FEGIME España 5

Un aniversario con un crecimiento récord – Grodno, miembro de FEGIME Polska, celebra su 30º aniversario en Varsovia 5

Datos perfectos para todos – FEGIME Reino Unido se ha unido a la iniciativa EDATA 6

Para personas y tecnología – informes sobre los premios tanto para FEGIME Hellas & Cyprus como para FEGIME Dinamarca 6

Ahora todos se unen – FEGIME Norge muestra cómo, con un software conocido, puede crear soluciones inteligentes 7

¡Felicidades! – Energokomplekss de Letonia celebra su 15º aniversario y Viru Elektrikaubandus AS de Estonia gana un premio por su gran facturación 8

Siempre el jueves por la tarde – el "Jueves Azul" es el día designado para el intercambio con los proveedores asociados 16

El Congreso FEGIME – nos reuniremos online el 3 de junio de 2022 para un emocionante evento digital 16

Informes de ABB, Cimco, Eaton, Haupa, HellermannTyton, IBC, Ledvance, OBO Bettermann, Opple, Phoenix Contact, Schneider Electric, Siemens, Signify, Televes y Weidmüller 8 – 15



FEGIME Future en la FAMP 2021 en Warsaw. Izquierda: la visita a Grodno. Derecha: trabajando juntos.

>> ... de 2021. Finalmente funcionó y 26 participantes de 9 países de FEGIME, incluidos 4 recién llegados a la FAMP, estaban muy contentos de reunirse en Varsovia.

Para crear la FAMP en Barcelona en 2019 se había cambiado el modelo. Por primera vez una escuela de negocios no había estado directamente involucrada. FEGIME Future había quedado muy satisfecho con los resultados y decidió al principio de la preparación para FAMP 2021 que querían hacer más por sí mismos para personalizar el evento y hacer que la semana se ajustara aún mejor a sus requisitos.

Y el día uno proporcionó el primer ejemplo: un viaje al nuevo centro de distribución de la empresa miembro de FEGIME Polska Grodno. A su llegada, el COO Marcin Gardas explicó: "Actualmente estamos creciendo más del 60% y parece que alcanzaremos los 1.000 millones de PLN (213 millones de euros). Nuestro enfoque está en los campos de la electrificación y la digitalización y hoy en día el 30% de nuestro negocio es con energías renovables".

De vuelta en la sala de reuniones, Rania Labaki, de la Escuela de Negocios EDHEC de Roubaix, se ocupaba de "Gestionar la dinámica de sucesión en la empresa familiar". Destacó la importancia de una "visión compartida" que definió como: "... un proceso mediante el cual los miembros de la familia reflexionan y expresan sus emociones, arraigadas en valores comunes y llevadas a la vida dada la perseverancia y el compromiso de todas las generaciones". Equilibrar las expectativas basadas en valores tan comunes es, en opinión de Rania, la clave. La educación es el momento más difícil en el desarrollo de una empresa. Solo alrededor del 30% de las empresas familiares llegan a la segunda generación y solo un 1–4% a la cuarta. Por lo tanto, las generaciones deben trabajar juntas para mantener el negocio viable: "El espíritu empresarial disminuye precipitadamente a través de las generaciones en las empresas familiares, excepto en las familias que transmiten un legado empresarial a los sucesores".

El siguiente fue el profesor Jean Vanhoegaerden de Hult International Business School (Ashridge), un viejo amigo de FEGIME Future. Su tema como Liderazgo, comenzó con una promesa alentadora: "Nadie puede enseñarte liderazgo, pero todos pueden aprenderlo". Jean se centró en cómo implementar el cambio como líder, el llamado Change Management. Considera

> Nadie puede enseñarte liderazgo, pero todo el mundo puede aprenderlo.
>
> Jean Vanhoegaerden
> Escuela Internacional de Negocios Hult

que dos factores son esenciales: la propia mentalidad y la composición del grupo. En nuestras mentes, tenemos que reconocer y controlar nuestros prejuicios para poder aceptar y aprender cosas nuevas. Y al seleccionar el equipo, es mejor prestar atención a una composición heterogénea del grupo. Siempre necesitas diferentes personajes y habilidades para crear los equipos de mayor rendimiento. Los ejercicios en el grupo fueron tan convincentes que todos los participantes acordaron transferir estos conceptos a su propia empresa.

¿Qué es Business Intelligence (BI) y qué puede hacer? Graham Spicer y Rajat Sharma de la compañía splashBI estuvieron presentes para presentar el tema y mostrar las ventajas de poder analizar todos los datos de la compañía hasta el fondo. Su ejemplo fue Leyland Trucks: la empresa fue capaz de lograr una productividad adicional del 25% sin costo adicional simplemente analizando los datos de recursos humanos y cambiando los patrones de turnos para sus empleados. FEGIME Future pudo tener una sensación práctica del sistema splashBI.

Michał Kaźmierski de la Academia de Psicología del Liderazgo de la Universidad SWPS de Varsovia, se dio a la tarea de mostrarnos cómo ser capaces de gestionar todas estas tareas. Su tema era la autogestión y la gestión del tiempo. Michał sugirió una combinación de métodos. Estos incluyeron varias herramientas como la Matriz de Eisenhower y la Regla de Pareto 80/20. Para resumir las sugerencias: es mejor que hagas tú mismo las tareas que son realmente importantes y delegue el resto. Pero el profesor también sabía lo que a menudo nos impide implementar estos consejos: está en nuestra naturaleza ser malo para decir "no". El consejo de Michał Kaźmierski: Tenemos que darnos "permiso emocional" para ignorar algo.

Todos dijeron "yes" a la sesión final. La invitada especial Hege Amundsen Elvestad de FEGIME Norge, miembro de la Junta Directiva de FEGIME y CEO de su empresa familiar Berggård Amundsen, había sido invitada a una sesión de Mejores Prácticas. Describió cómo el proceso de transición tuvo éxito en su empresa, que celebra su 75 aniversario en este año.

Hege es la tercera generación de su familia en tomar el timón, esto en sí mismo fue el resultado de un largo proceso interno dentro de la familia. Ahora sus hijos como cuarta generación también están involucrados tanto en la propiedad como, en parte, en el funcionamiento de la empresa a través del Contrato Familiar. El objetivo de este documento (inspirado en el trabajo en FAMPs anteriores) es "crear valores para generaciones", en otras palabras, involucrar a la próxima generación para crear nuevos propietarios activos. Cualquiera que siga los desarrollos en Noruega puede ver el éxito de este método, y también del trabajo que se realiza en la FAMP.

www.fegime.com

























Fegime Day

25. JUNE . 2021

Aquí hay una selección de las imágenes e historias del FEGIME Day 2021. Copiar las grandes ideas está permitido.

En tiempos de Coronavirus, incluso como nuestro FEGIME Day son más difíciles. ¿En todas partes? No, no en todas partes, como intentan mostrar estas dos páginas. Lo más destacado: FEGIME Italia organizó un evento increíble. El viernes 25 de junio – FEGIME Day – marcó el final de toda una semana llena de actividades con deportes, ofertas especiales, celebraciones, un concurso de creatividad entre asociados y mucho más.

Nos hubiera encantado describir todo en detalle y mostrar todas las fotos. Pero queridos amigos italianos: ¡más de cien fotos no caben en un boletín! Sin embargo, esperamos que esta pequeña selección sea suficiente ...







... para mostrar lo que Daniela Laino de la sede italiana de FEGIME describe de la siguiente manera: "¡Nuestros miembros han hecho de este evento un fuego artificial de colores, energía y entusiasmo! "

Una mezcla de colores, eso es una metáfora. Porque el FEGIME Day es azul, azul como el mar y el cielo. Y nuestro día también puede durar un mes, como en Noruega. Allí, el "Mes Azul" ha existido durante varios años, apoyando a las personas que no tienen una vida tan fácil.

Cada uno de los 25 puntos de venta de FEGIME Norge es un proyecto benéfico que podría utilizar apoyo electrotécnico. Luego donan y ayudan, a menudo junto con un cliente. Un grupo de voluntarios tuvo una buena idea. Apoyaron a jóvenes de 13 a 18 años en un proyecto, desde ayudar con la tarea hasta acompañarlos con solicitudes de empleo. La foto (arriba a la izquierda) muestra al gerente Pål Berg Andreassen entregando un cheque



simbólico con la donación a un voluntario.

Un tema que siempre surge en el FEGIME Day es la buena comida. A nuestros compañeros en Polonia se les ocurrió la gran idea de cocinar juntos. Como muestran las imágenes, en este caso fueron principalmente hombres los que cocinaron, ¡sigan con el buen trabajo!

Como sabemos, el FEGIME Day puede durar más de un día, incluso puede tener lugar en un momento diferente. FEGIME Portugal ha hecho de FEGIME Day "Blue Friday", la mayor y más exitosa campaña de promoción de ventas en el sector eléctrico portugués (ver fotos a continuación). El viernes 19 de noviembre, todos sus clientes pudieron disfrutar de un descuento adicional en las compras de productos a proveedores externos.

















FEGIME España

La quinta gran feria de proveedores se celebró en Madrid en octubre.





Una gran reunion

Los días 6 y 7 de octubre, FEGIME España organizó el quinto "FEGIME Meeting Point" en Madrid. Tras casi dos años en los que los intercambios se limitaron a videoconferencias o llamadas telefónicas, esta feria pretendía marcar la vuelta a los necesarios y más apreciados encuentros "presenciales".

Y tuvo mucho éxito, gracias en parte también a las amplias medidas para proteger la salud de todos. Participaron más de 600 personas: personal directivo y comercial de los miembros, sus clientes más importantes y más de 70 fabricantes.

El evento comenzó como una plataforma de intercambio entre mayoristas y fabricantes. Desde 2019, los clientes también han sido invitados. En el segundo día, se visitan los stands de los fabricantes para conocer las innovaciones y los servicios.

Sin embargo, el punto culminante del evento sigue siendo las reuniones de 30 minutos entre mayoristas y proveedores. Al final, nuestros amigos españoles tienen más de 500 conversaciones. Hubo una innovación en la organización de las reuniones: los participantes recibieron un mensaje de texto para informarles sobre la agenda de su reunión. El anuncio de la próxima versión de la aplicación ELECTRIKA (ver FEGIME Voice 1/2019) también recibió mucha atención. Permitirá a los clientes comprar en línea más fácilmente, acceder a documentos y condiciones relevantes, ver la disponibilidad de productos en tiempo real y más.

www.fegime.es

FEGIME Polonia

La empresa miembro Grodno celebró su 30º aniversario en Varsovia.

Un aniversario con un crecimiento récord

FEGIME Polska miembro Grodno tuvo dos razones para celebrar. El primero es su 30º aniversario, que finalmente podría celebrarse con una gala en Varsovia en octubre (el año pasado el evento tuvo que ser cancelado) y la segunda razón es el crecimiento más rápido en la historia de la compañía, como explicó el CEO Andrzej Jurczak.

La historia de éxito se remonta a 1990 con la fundación de la empresa en Varsovia. Treinta años después, Grodno emplea a unas 700 personas y tiene 95 puntos de venta en todo el país. Desde la salida a bolsa en 2011, el desarrollo ha ganado aún más impulso. Además, de los negocios de venta libre, se están promoviendo las ventas digitales. Grodno opera varias tiendas en línea y utiliza plataformas como Allegro y Amazon.

Jurczak presentó cifras fuertes. En el mejor ejercicio hasta la fecha, 2020/21, se lograron unas ventas de más de 152 millones de euros. Actualmente, Grodno está experimentando el crecimiento más rápido de su historia: según las estimaciones, la facturación mensual en la primera mitad de este año fiscal aumentó en un 61 por ciento hasta alrededor de 22 millones de euros.

Grodno es muy activo en las áreas de reducción de CO2 y energías renovables. Pero no se trata solo de ventas: también se apoya a las comunidades locales y las fundaciones. El compromiso social es muy importante para Grodno: cada año, las personas necesitadas, los deportes, las comunidades locales, la cultura y las artes reciben un generoso apoyo.

www.fegime.pl



La foto de la izquierda muestra (desde la izquierda) a Andrzej Jurczak, Monika Jurczak y Marta Kulza, directora general de FEGIME Polska.







FEGIME Reino Unido

FEGIME Reino Unido se ha sumado a la iniciativa EDATA para proporcionar datos de producto perfectos para el sector electrotécnico.

Datos perfectos para todos

EDATA es una iniciativa de la "Electrical Distributors' Association" (EDA) del Reino Unido. La asociación fundó EDA Data Services Ltd. a principios de 2020, una organización independiente y no profesional para promover la digitalización de la industria eléctrica en Reino Unido. El enfoque del trabajo es la creación, gestión e intercambio de datos de productos de alta calidad, con el estándar ETIM en su núcleo.

En julio, FEGIME UK se convirtió en miembro de EDATA. Utilizará el conjunto de datos como fuente de información para su nuevo sistema de gestión de información de productos (PIM). Alan Reynolds, CEO de FEGIME UK, explica la decisión a favor de EDATA: "Con estos servicios queremos ofrecer un valor añadido a nuestros mayoristas y fabricantes para que, por un lado, puedan satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes y, por otro lado, diferenciarnos de la competencia.

El proyecto proporciona a los miembros de FEGIME UK datos preparados de manera óptima para todos sus canales de distribución. "Uno de estos canales es nuestro popular catálogo de productos, que se solicita cada vez más en formato digital, pero que también tenemos que entregar en forma impresa", explica Reynolds. "Este medio también requiere datos de productos de alta calidad y actualizados". FEGIME UK ha invertido recientemente en el sistema ePIM suministrado por NG15 para mejorar y almacenar datos de productos para su uso en todos los canales digitales.

Alan Reynolds está convencido de que EDATA proporcionará una de las mejores fuentes de datos de productos de alta calidad: "Nuestra comunidad de mercado utilizará EDATA como fuente de datos de productos en lugar de gastar tiempo y dinero en obtener y procesar datos en diferentes formatos de cientos de proveedores".

"EDATA es de la industria eléctrica para la industria eléctrica", dice Reynolds, instando a los fabricantes a poner los datos de los productos en la parte superior de su agenda. El compromiso de FEGIME UK es bienvenido por la EDA. "La decisión de FEGIME de unirse a EDATA es un gran impulso", dice Margaret Fitzsimons, CEO de EDA. Unos cuarenta fabricantes se han unido a la iniciativa, con más por seguir. Además de los fabricantes, muchos mayoristas en el Reino Unido quieren utilizar el nuevo grupo de datos, por lo que la prioridad ahora es aumentar el volumen de información del producto y el número de fabricantes involucrados.

www.fegime.co.uk

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



FEGIME Hellas & Chipre

Mejor lugar de trabajo

Nuestros amigos griegos ganan premios cada año como un excelente empleado, ahora también más allá de las fronteras del país de origen. En la categoría "empresas con más de 500 empleados" FEGIME Hellas & Cyprus ocupó el puesto 25 entre las 50 mejores empresas de Europa. El premio es entregado por la organización "Great Place to Work". El compromiso con los empleados también se refleja en la firma de la "Carta de la Diversidad" por parte del CEO Nikos Kafkas. Con la Carta, la Comisión Europea quiere promover la diversidad y la igualdad de oportunidades en el entorno laboral.



FEGIME Dinamarca

Empresa Digital del Año

La aplicación de servicio 24/7 de AO "AO365" (FEGIME Voice 1/2020) ha ganado varias categorías en los Danish Digital Awards. AO fue nominado para AO365 en 5 de las 16 categorías y ganó el 1er lugar por la mejor experiencia del cliente, así como la mejor solución de comercio. Además, AO logró el 3er lugar en las categorías mejor promesa de cliente digital y mejor transformación digital. Además, AO es la "Empresa Digital del Año". Los socios de AO también ganaron: Netcompany, así como su desarrollador jefe Troels Vest recibieron premios por su trabajo en el proyecto AO365.

FEGIME Noruega

En el desarrollo de la gama de producto, FEGIME Noruega combina el conocimiento de sus propios expertos con herramientas digitales para combinar la rentabilidad electrónica y la proximidad al cliente.



Ahora todos se unen

Para cada mayorista, la combinación correcta de productos es un desafío constante. Esto es especialmente cierto en Noruega: docenas de departamentos y puntos de venta se extienden a lo largo y ancho del país, desde Tromsø en el norte hasta Bergen en la costa oeste y Kristiansand en el extremo sur.

En estas circunstancias, ¿cómo encontrar el equilibrio entre la gama estándar y los requisitos regionales especiales, así como los del cliente? Para esta tarea, cada uno de los cinco gerentes de producto de FEGIME Nouega cuenta con un consejo asesor de productos, que consiste en un pequeño grupo de representantes de departamentos regionales que están familiarizados con el área de productos y los clientes en cuestión. Cualquier persona que quisiera proponer un nuevo producto, línea de productos o incluso una nueva área de negocio se pondría en contacto con el gerente de producto, quien plantearía la propuesta en la próxima reunión del consejo de productos.

Hasta hace poco, sin embargo, había poca información sobre este proceso. No estaba claro si se consideraban las propuestas, qué decidía el consejo, con qué frecuencia se reunían los consejos, e incluso qué personas se sentaban en qué consejo. Esto llevó a una falta de confianza y podría llevar a algunos compañeros a sentir que una propuesta de poca utilidad.

Información accesible y procesos transparentes

Eso ha cambiado. Con las soluciones y la tecnología ya en uso en FEGIME Noruega, el proceso se ha vuelto accesible y transparente. Durante el año pasado, la plataforma Microsoft SharePoint se ha utilizado como solución de intranet. En una nueva página de información sobre los consejos asesores de productos, todos en la empresa ahora pueden ver fácilmente:

- Qué consejos de productos existen
- Qué gerente de producto encabeza los consejos individuales
- Quiénes son los otros compañeros de trabajo en los consejos
- Cuando tienen sus reuniones
- Las actas de las reuniones

Además, una lista muestra todas las propuestas de productos. Contiene una explicación de la propuesta, el nombre del proveedor, el volumen de negocios esperado, si los competidores llevan



el producto, etc. Cada propuesta está marcada con un estado. Esto muestra dónde se encuentra una propuesta en proceso, ya sea nueva, para ser tratada en la próxima reunión, agregada al rango de existencias o rechazada. Si un producto es rechazado, el gerente de producto explica su decisión. Todos los involucrados pueden intercambiar información sobre el estado en cualquier momento: la notificación automática por correo electrónico también ayuda con esto.

Como, Comentar, Abrir y Seguir

La funcionalidad clásica de interacción en redes sociales fortalece aún más esta nueva solución. Cualquiera puede mostrar su apoyo a una sugerencia haciendo clic en un pequeño corazón para darle "me gusta". Hacer eso, y tal vez incluso comentarlo, muestra un interés más amplio que luego puede ser de interés para el consejo.

Además, cualquiera puede compartir una sola sugerencia con otros, o elegir seguirla para recibir notificaciones por correo electrónico cada vez que se cambie el estado o se agregue un comentario.

La solución más rápida para para productos de mix de desarrollos

Después de decidir probar la plataforma sharePoint, la nueva solución se configuró, probó e implementó en solo un par de semanas. Aparte de unas pocas horas de un profesional externo de SharePoint, el costo solo consistió en el tiempo dedicado a la planificación, la configuración de la página de intranet y su darla a conocer en toda la organización.

La retroalimentación ha sido excelente, pero lo más importante: la gente está usando la solución. Se añaden sugerencias y se utiliza la posibilidad de dar me gusta y/o comentar. Nuestros amigos noruegos están convencidos de que esta solución altamente accesible y transparente les permitirá desarrollar la combinación de productos más rápido, y de acuerdo con las demandas generales y regionales de los clientes.

www.fegime.no



FEGIME Finlandia y Báltico

Energokomplekss celebró su 15º aniversario.

¡Felicidades!

En octubre, nuestros amigos de Energokomplekss en Riga celebraron el 15º cumpleaños de la compañía. La compañía fue fundada en septiembre de 2006 para atender la creciente demanda de materiales eléctricos. Energokomplekss es miembro de FEGIME desde 2019.

Con el mejor servicio, la compañía se ha convertido rápidamente en el mayor mayorista eléctrico de los países bálticos. Energokomplekss ofrece una amplia gama de productos en los campos de baja, media y alta tensión, automatización industrial y suministro de energía. Un ejemplo está en el número anterior de FEGIME Voice, un gran proyecto para el aeropuerto de Riga: la compañía suministró todo el material eléctrico, desde los componentes más pequeños hasta una de las subestaciones compactas más grandes de Letonia.

La compañía sigue creciendo y actualmente está invirtiendo en la automatización de todos los procesos operativos y una nueva solución de comercio electrónico. Sin embargo: aún no se ha revelado nada sobre el proyecto actual más grande. Su lanzamiento está previsto para el primer trimestre de 2022, sin duda lo informaremos.

www.fegime.fi



FEGIME Finlandia y Báltico

Reconocimiento a la Gran Turnover

El fuerte crecimiento de los países del Báltico también se refleja en el volumen de negocios con los fabricantes individuales. Un ejemplo de Estonia: Viru Elektrikaubandus AS aumentó su facturación con Opple en alrededor del 400 por ciento en 2020, el mayor crecimiento en los Estados Bálticos. Por este logro, los compañeros recibieron un certificado de Appreciation de Jeroen Janssen, CEO de Opple Lighting Europe. La foto muestra a Tomasz Marszałek, Gerente de Desarrollo de Negocios de Opple, a la izquierda y Sten Sooäär, responsable de iluminación y marketing en Viru Elektrikaubandus AS, a la derecha.

Productos

Nuevos productos de Opple para iluminación interior y exterior.

Diseño galardonado

La cartera de personas ha ganado una nueva estrella: el galardonado spot projector de diseño "red dot". Esta luminaria es robusta, eficiente y flexible. Gracias a su ángulo de inclinación de 180° y ángulo de haz de 36°, el nuevo proyector Spot es perfecto para iluminar paredes y señalizaciones o resaltar parques y jardines.

El cuerpo de aluminio fundido a presión es resistente a la corrosión. Con un fuerte nivel de IP e IK, el nuevo Spot Projector está diseñado para ser duradero y fácil de mantener. La luminaria se puede montar en una base, pared o techo con accesorios de acero inoxidable no corrosivos. Además, un pico de tierra y un conector estanco IP68 están disponibles para permitir una instalación rápida y segura en entornos al aire libre.

El nuevo Wall Spot es elegante, resistente y perfecto para la iluminación de acento. Su diseño moderno atemporal con recubrimiento en polvo mate le permite mezclarse perfectamente con la arquitectura contemporánea. El Wall Spot irradia su luz tanto hacia arriba como hacia abajo.





Gracias a su material de aluminio fundido a presión resistente a la corrosión, el Wall Spot se puede utilizar tanto en áreas interiores como exteriores. El concepto de carcasa bien diseñado combina un soporte trasero sin costuras con bloqueo de bayoneta para mayor seguridad, distancia mínima desde el punto de montaje para evitar agua condensada, así como orificios de bucle herméticos.

La combinación de diferentes ángulos de haz y temperaturas de color crea versatilidad en las aplicaciones. El Wall Spot está disponible en acabado recubierto de polvo negro mate y blanco mate.

www.opple.com

Productos

E-mobility está cobrando impulso en todas partes. El wallbox Terra AC de ABB carga coches eléctricos en hogares y edificios de todo tipo.



Alta calidad y Cost-eficaz

El wallbox Terra AC de ABB está diseñado no solo para satisfacer la creciente demanda de carga conectada de calidad, pero asequible en hogares y empresas, sino que también apoya la creciente generación de usuarios de energía renovable que desean aprovechar y administrar el consumo de su propia energía.

Disponible en variantes de hasta 22 kW para garantizar la compatibilidad con el sistema eléctrico de hogares y edificios de todo el mundo, el wallbox Terra AC también es adecuado para viviendas de ocupación múltiple. Está equipado con un medidor de energía y ofrece una gestión dinámica de la carga para garantizar que la capacidad de la red se utilice de manera efectiva y nunca se exceda. La potencia de cada cargador se ajusta automáticamente en función de la cantidad de carga que exista en cada conexión individual para proteger la red eléctrica del edificio. También permite a los propietarios de hogares y negocios ajustar el poder de los activos según sea necesario para maximizar la potencia de carga y la eficiencia de costos.

Fácil de instalar y usar, el wallbox Terra AC se beneficia de la conectividad que permite la configuración y las actualizaciones de software a través de una app dedicado o de forma remota a través de la nube, proporcionando flexibilidad, minimizando la necesidad de intervención en el sitio y maximizando el tiempo de actividad y la eficiencia.

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

Productos

Los nuevos alicates de engarce de CIMCO: el FLEXI CRIMP 6.

La siguiente dimensión

Elengarzado exagonal H, que ahora se ha establecido, crea formas de engarce óptimas que permiten al usuario trabajar en espacios pequeños sin ningún esfuerzo adicional.

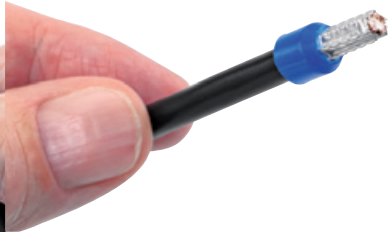
Con los nuevos alicates de engarce FLEXI CRIMP 6 para virolas de extremo de alambre, CIMCO abre la puerta a una nueva dimensión de herramientas de engarce. Los nuevos alicates ahora pueden procesar un rango de sección transversal de 0,08 a 16 mm² (para cables individuales), así como de 2 x 0,5 a 2 x 10 mm² (para virolas de extremo de doble alambre) con una sola herramienta. Se utiliza un interruptor selector para establecer el rango de sección transversal antes del engarzado, ya sea hasta 6 mm² o más. La alimentación lateral de las virolas del extremo del alambre hace que el trabajo sea fácil y flexible. Gracias al pequeño tamaño del mango, el FLEXI CRIMP 6 se asienta de forma segura en su mano y su forma y bajo peso hacen que el usuario se sienta muy cómodo. La calidad del engarce sigue siendo óptima debido al trinquete liberable, la presión del engarce se establece con precisión en la fábrica.

www.cimco.de



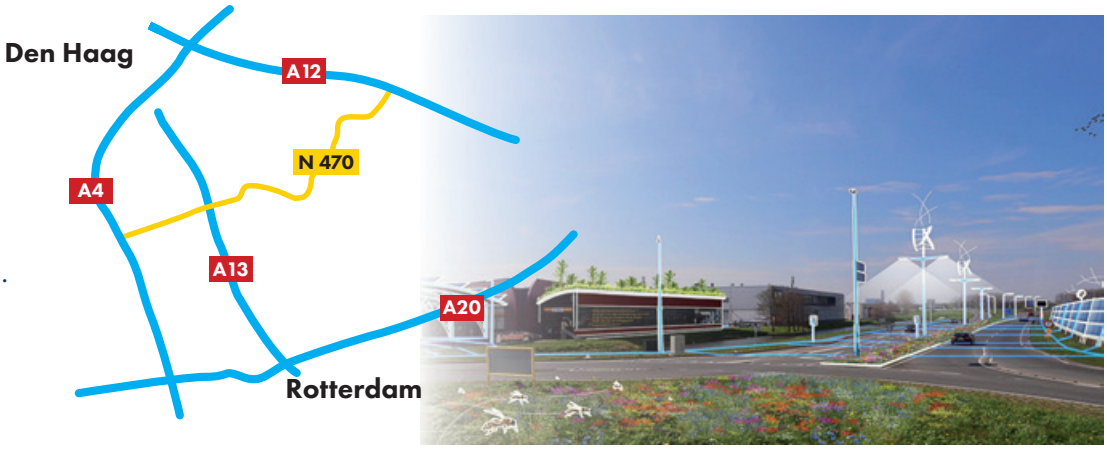






Proyectos

En un proyecto modelo en los Países Bajos, Eaton pudo demostrar que las redes de CC son seguras.



La N 470 genera energía

La N 470 es una carretera importante en los Países Bajos. Conecta varias autopistas entre La Haya y Rotterdam. Debido a que el tráfico está aumentando considerablemente, la carretera debía ser revisada a fondo y llevada a las últimas normas técnicas. Esto se aplica sobre todo al consumo de energía porque las carreteras también necesitan electricidad, por ejemplo, para la iluminación, los semáforos y su control.

La provincia de Holanda Meridional decidió convertir la N 470 en un proyecto modelo. Su nombre es: "La energía N 470 generates". La energía necesaria es generada por la energía fotovoltaica y pequeños aerogeneradores integrados en las barreras contra el ruido. Además, la electricidad se almacena. Dado que las energías renovables producen corriente continua, el sistema se basó en esto. Esto evita las pérdidas cuando la corriente continua se convierte en corriente alterna.

Con la red N 470 DC, Eaton logró un hito en la transición energética junto con los socios del proyecto DC Systems, SmartGrid y Dynniq Energy. Esto demuestra que la generación de energía descentralizada, la utilización de la energía y la gestión eficiente de la energía basada en la corriente continua pueden funcionar en la práctica. "La clave para una red de CC segura radica en un enfoque de sistemas", dice el experto de Eaton Johan Abbink. Todos los socios del proyecto están de acuerdo en que la tecnología utilizada en el N 470 también se puede utilizar en proyectos más grandes.

www.eaton.com

Productos

El juego de destornilladores de trinquete FlexBagPro de HAUPA.

Siempre al alcance de tu mano

El juego de destornilladores de trinquete FlexBagPro de HAUPA comprende 29 brocas de torsión codificadas por colores, 8 brocas estándar, 8 zócalos, 5 brocas de perforación y 1 mango de destornillador de trinquete flexible y en ángulo para lugares difíciles de alcanzar, todo en un estuche de transporte de nylon duradero.

El destornillador de trinquete "FlexPlus" con volante a la derecha / izquierda tiene un ángulo de trabajo ajustable de 180°. El mango del destornillador de forma ergonómica, hecho de material de 2 componentes y con eyector rápido, garantiza un trabajo antideslizante, sin fatiga y relajado.

La característica especial de los bits no es solo la calidad S2, sino también la codificación de colores. Gracias a los diferentes colores, siempre puede realizar un seguimiento del trabajo y encontrar el perfil de tornillo adecuado de inmediato.

www.haupa.com



Productos

HellermannTyton ha hecho que dos de las mejores herramientas operadas manualmente para instaladores eléctricos sean aún más fáciles de usar.





Izquierda: la pistola de calor CHG900 a gas. Derecha: la herramienta de amarre manual de cables EVO7i.

Ahora aún más fácil de usar

La pistola de calor CHG900 a gas está diseñada para aplicaciones de contracción térmica en el campo. Es ideal para sellar y descongelar donde la energía eléctrica no está fácilmente disponible. La herramienta inalámbrica produce calor instantáneo ajustable desde 190 °C hasta 900 °C.

Con un peso de solo 555 g, incluido un cartucho de gas P445 completo, es la pistola de calor portátil más ligera del mercado. El CHG900 ofrece 90 minutos de funcionamiento fiable por cartucho, incluso hasta temperaturas tan bajas como -8 °C. Esa es una capacidad de reducción de calor más autónoma que las pistolas de calor alimentadas por baterías recargables.

Una cápsula de pie integrada libera ambas manos para un control máximo del objeto que se está calentando. Los cartuchos de gas y las piezas de repuesto críticas se pueden reemplazar rápidamente, sin necesidad de herramientas adicionales.

Resistente con un tacto suave: la "i" en EVO7i significa resistencia "industrial": la herramienta está diseñada para ofrecer resultados consistentes de procesamiento de atadura de cables en una amplia gama de configuraciones de tensión para más de un millón de bridas de plástico.

El agarre y el gatillo se han mejorado para un mínimo retroceso y fatiga, lo que se traduce en la máxima comodidad del operador. El EVO7i actualizado también incluye un gancho colgante para una correa de muñeca, nariz extendida y una palanca de bloqueo más elegante para que la herramienta no se enganche en los cables al agruparse.

www.hellermanntyton.com

Productos

AeroFix G3: el nuevo sistema de montaje en techo plano de IBC.

Máxima flexibilidad

Los módulos fotovoltaicos son cada vez más grandes: esto requiere sistemas de montaje que se puedan adaptar de manera flexible al tipo de módulo respectivo y ofrezcan la máxima seguridad. Para satisfacer esta necesidad, IBC ha desarrollado aún más el sistema de montaje de techo plano aerodinámico. El nuevo IBC AeroFix G3 ahora ofrece aún más posibilidades para cubrir techos de forma individual y económica con módulos fotovoltaicos, sin ninguna penetración en el techo. Los módulos se pueden montar no solo horizontalmente, sino también verticalmente.

La articulación basculante evita la tensión

Gracias a una junta basculante integrada en el soporte de montaje AeroFix, los módulos se encuentran mecánicamente libres de tensión en el sistema de montaje. Esto elimina el riesgo de daño a las células y, por lo tanto, la pérdida de rendimiento.



Nuevas opciones de combinación

Una nueva característica del IBC AeroFix G3 es la posibilidad de combinar rieles de base anchos y estrechos en un mismo sistema. Esto no solo garantiza la máxima flexibilidad, sino que también reduce los costes de material y los costes generales del sistema.

Fácil instalación

Para una máxima comodidad y economía, el sistema de montaje tiene rieles de base anchos con alfombras de protección de edificios preinstaladas y conductos de cable integrados. Esto no solo facilita el montaje, sino que también ahorra tiempo, costes y esfuerzo.

El nuevo IBC AeroFix G3 cumple con las últimas directrices de la WtG alemana (Wind Technological Society).

www.ibc-solar.com

Productos

Las nuevas cajas de pared ocultas y de cavidad de OBO establecen un nuevo estándar para un trabajo eficiente.



Para un final de jornada puntual

OBO se enorgullece de presentar nuevas cajas de pared ocultas y de cavidad desarrolladas para un trabajo rápido y fácil. Con una gran cantidad de propiedades del producto, algunas patentadas, las cajas establecen nuevos estándares en términos de calidad y velocidad de instalación.

Los zócalos ocultos, por ejemplo, tienen un conector con bloqueo de bayoneta, que se puede acoplar en ambos lados, proporcionando así la máxima flexibilidad. Las entradas de cables y tuberías etiquetadas ahorran tiempo durante la selección. Nuestras cúpulas de tornillo dispuestas alrededor del zócalo oculto OBO, cada una con tres orificios, siempre permiten la alineación y la fijación exactas del dispositivo, incluso si el enlucido no ha sido del todo exito.

Los enchufes de pared de cavidad hacen que la instalación sea aún más eficiente: el conector de los enchufes de pared de cavidad tiene alrededor de un 8% más de volumen que los modelos convencionales, por lo que el cableado es más fácil.

La variante hermética se destaca, al igual que el zócalo oculto, por tener entradas de membrana especiales hechas de elastómero termoplástico. Estos se pueden perforar fácilmente con cables y tuberías, lo que significa que no se necesitan herramientas adicionales.

Una gama de accesorios alineados con las diferencias y los detalles del producto garantiza que las nuevas cajas de pared ocultas y de cavidad puedan superar prácticamente cualquier desafío de instalación. Todo lo cual significa que puede estar seguro de terminar el trabajo a tiempo.

www.obo.de

Productos

LEDVANCE und DR. HOENLE presenta nuevas unidades UVC.

Desinfectado con luz

Los virus SARS-CoV-2 se transmiten principalmente a través de aerosoles emitidos al aire circundante cuando respiramos. Cuando los aerosoles se exponen a la radiación UVC con una longitud de onda de 254 nm, los virus que contienen, las bacterias y las esporas de moho se inactivan y se vuelven inofensivas. El alto poder de desinfección de la radiación UV ha sido científicamente probado durante décadas, y su efecto sobre los virus corona también ha sido ampliamente confirmado.

Además de su negocio de lámparas UVC y dispositivos de proximidad UVC LED, LEDVANCE continúa expandiendo su cartera de productos en el área de dispositivos de desinfección de salas UVC. En asociación con el especialista en UV Dr. Hoenle AG, LEDVANCE se ha convertido en distribuidor principal de la familia de productos SteriWhite, dispositivos listos para el usuario final para la esterilización de aire de recirculación UVC para habitaciones.



Los sistemas de desinfección del aire ambiente UVC son un método eficaz para reducir la carga de gérmenes en el medio ambiente, no solo durante la pandemia de Corona. Las unidades SteriWhite también se pueden montar en la pared o el techo.

SteriWhite Air Q es un sistema UV altamente eficiente para la desinfección del aire. Los ventiladores de ruido extremadamente bajo enrutan activamente el aire cargado de gérmenes hacia el interior de la unidad, donde fluye más allá de las lámparas UV. El volumen de aire, la velocidad de flujo y la dosificación de UVC se coordinan perfectamente para lograr excelentes tasas de inactivación. No es necesario desalojar las habitaciones donde se está utilizando SteriWhite Air Q, ya que fue desarrollado específicamente para su uso en habitaciones ocupadas.

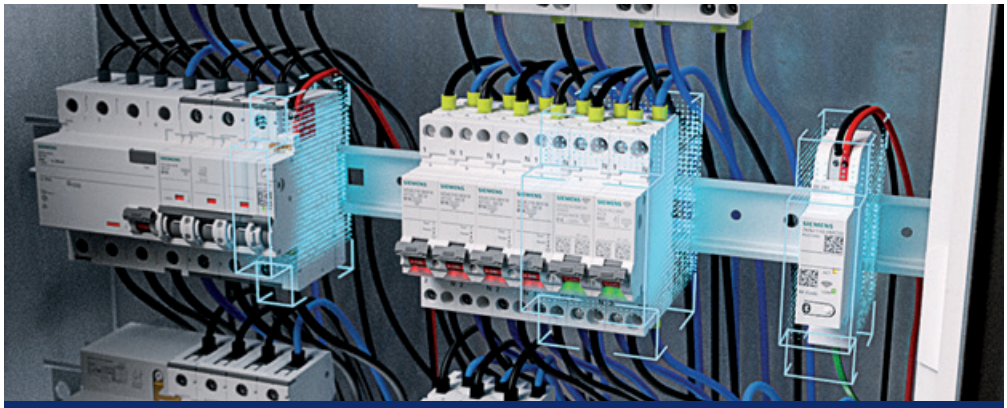
Debido a su fácil manejo y alto estándar de seguridad, las unidades se pueden usar en cualquier lugar, en particular en lugares donde el aumento de la seguridad y las bajas emisiones de ruido son importantes, tales como:

- Consultorios médicos, hospitales
- Oficinas, salas de reuniones
- Instalaciones de atención médica como hogares de ancianos y de ancianos
- Guarderías, escuelas
- ecepción y zonas de espera
- Las industrias de restauración y hotelera

www.ledvance.de

Productos

Los dispositivos de protección de circuitos SENTRON COM de Siemens con funciones de comunicación y medición aumentan la transparencia en edificios inteligentes.



La comunicación inalámbrica entre los dispositivos de protección de circuitos y el Powercenter 1000 garantiza opciones de actualización sencillas en las instalaciones existentes.

Protección y comunicación

Los dispositivos de protección de circuitos con capacidad de medición y comunicación de Siemens aumentan la transparencia del sistema y, por lo tanto, la disponibilidad del sistema. Los dispositivos son especialmente adecuados para sistemas cuya parada puede causar daños consecuentes sustanciales. Esto se aplica en proyectos de infraestructura, edificios e instalaciones industriales. La evaluación a través de aplicaciones en la nube ofrece a los usuarios, sin importar dónde se encuentren, una visión detallada de la distribución de energía de sus instalaciones.

Los dispositivos de protección del circuito con funciones de comunicación y medición miden la energía activa hasta el circuito de derivación y, por lo tanto, son un controlador adicional para una gestión de la energía operativa aún más eficiente de acuerdo con la norma ISO 50001.

Además de la función de protección que cumple con los estándares, los disyuntores en miniatura 5SL6 COM y los AFDD / MCB COM 5SV6 ofrecen funciones integrales de medición y comunicación. Esto permite la transparencia de la distribución de energía, hasta los circuitos de ramificación. Las señales de alarma automáticas ayudan a prevenir las desconexiones causadas por un mal funcionamiento. Durante la operación, la información sobre las horas de operación y los ciclos de operación de los dispositivos contribuye a planificar un mantenimiento efectivo. Los dispositivos se reemplazan si se ha alcanzado su "fin de ciclo de vida". Se aumenta la disponibilidad del sistema.

La información sobre el consumo de energía en los circuitos de ramificación permite un análisis específico para la detección de áreas para la optimización potencial.

www.siemens.com

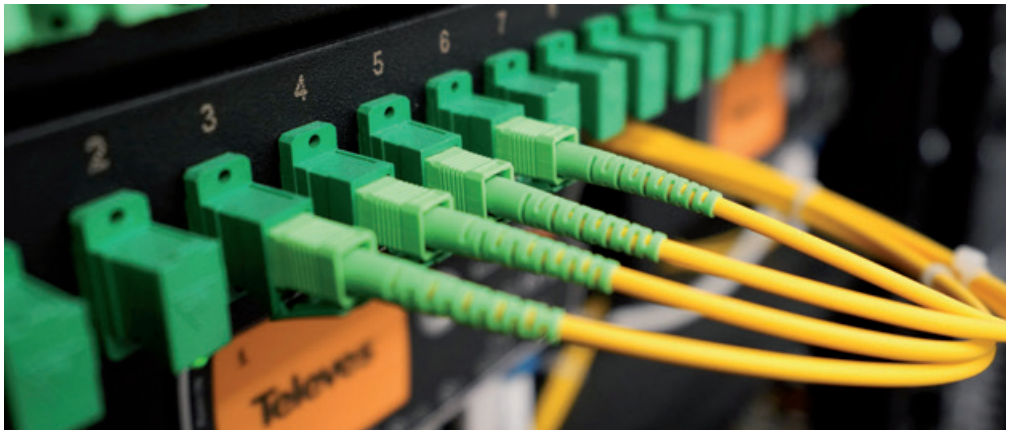
Organización

Una nueva área de negocio

Televés pone en común sus competencias en el ámbito de la tecnología de redes en la nueva área de negocio DataCom.

Televés SA está poniendo en común sus competencias en el ámbito de la tecnología de redes en la nueva área de negocio DataCom.

El objetivo es proporcionar un soporte aún más amplio a los instaladores eléctricos e integradores de sistemas con soluciones completas para infraestructuras de telecomunicaciones de alto rendimiento en los sectores residencial, empresarial y hotelero.



La gama de servicios del área de negocio DataCom se extiende desde una completa cartera de productos para cableado estructurado a través de switches Ethernet, routers con funcionalidad firewall y puntos de acceso WLAN hasta armarios de 19" así como un servicio integral de planificación y puesta en marcha.

Además, los clientes se benefician de los más altos estándares de calidad y medio ambiente a través de certificaciones de acuerdo con ISO 9001 e ISO 14001, así como el conocimiento bien fundado de proyectos a gran escala en todo el mundo. "El consumo de datos en constante crecimiento y la fuerte demanda asociada de acceso de banda ancha abren oportunidades prometedoras para nosotros", dice Matthias Dienst, director general de Televes Deutschland GmbH.

www.televes.com

Productos

Switches de Weidmüller para una comunicación Ethernet rentable en pequeñas redes industriales.



Para redes industriales

El futuro de la comunicación industrial radica en un enfoque holístico, en una red. Esto provoca una comunicación ininterrumpida hasta el nivel de producción y sus máquinas y sistemas. La comunicación Ethernet sin fisuras simplifica y acelera los procesos, crea transparencia y reduce los costes.

Los switches Ethernet EcoLine de Weidmüller han sido desarrollados específicamente para pequeñas redes industriales. Ofrecen una comunicación segura y confiable entre máquinas y sistemas basados en Ethernet, además de permitir la conexión de dispositivos Ethernet a una red de nivel superior.

Los conmutadores Plug-and-Play no administrados significan que las conexiones de red se pueden ampliar directamente para incluir varios dispositivos. Los switches con 5 a 24 puertos, así como una entrada de voltaje redundante, permiten a los usuarios aprovechar los beneficios de la comunicación Ethernet estandarizada y la tecnología de automatización industrial.

Las ventajas de los interruptores EcoLine:

1. Ahorro de espacio gracias a su pequeño tamaño: debido a la alta densidad de puertos, el espacio en el gabinete de control se puede utilizar de manera óptima.
2. Flexible y preparado para el futuro gracias a las ranuras SFP: con cobre o fibra óptica, las ranuras SFP permiten un uso flexible.
3. Fiable debido a su diseño robusto: a temperaturas ambiente de -40 a +70 °C, los interruptores se pueden utilizar tanto dentro de una instalación de producción como en el campo.

Los puertos SFP los hacen particularmente flexibles de usar y fáciles de convertir cuando se cambia de tecnología. El amplio rango de temperatura (-40 hasta +70 °C) permite el funcionamiento tanto en la fabricación como en el campo.

www.weidmueller.com

Productos

Económica y ecológicamente mejor en su clase: el Philips Master LEDtube UE de Signify.

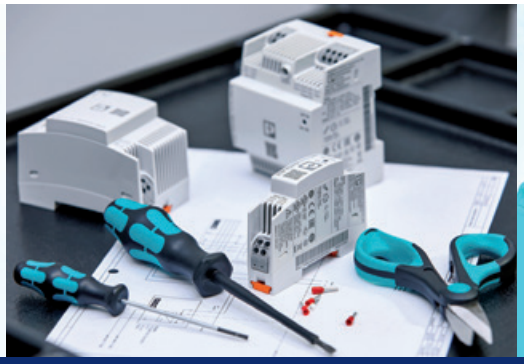
Con eficiencia Category B

Desde el 1 de septiembre de 2021, se aplican en Europa nuevas etiquetas energéticas con la escala de la A a la G para facilitar la selección de productos eficientes. La antigua etiqueta ya no era significativa porque la mayoría de los productos estaban en la categoría de eficiencia superior: las diferencias eran difícilmente reconocibles.

Signify está preparado para las nuevas reglas. Ya con el nuevo "Philips Master LEDtube UE" están ofreciendo productos altamente eficientes con eficiencia categoría B. Ahorran hasta un 72 por ciento de electricidad en comparación con las lámparas fluorescentes convencionales. Signify calcula un período promedio de payback de 6,5 meses. El tiempo de vida de 70.000 horas es otra ventaja: las lámparas reducen el ciclo de mantenimiento en un factor de 4,7. Además, los LED ofrecen excelentes propiedades fotométricas y una garantía de 7 años.

www.signify.com




STEP POWER para la automatización de edificios: con diseño estrecho y de bajo perfil y tecnología de conexión Push-in para una puesta en marcha rápida y fácil.

Productos

Más eficiente Destribución

STEP POWER - fuentes de alimentación de alta eficiencia de Phoenix Contact.

Los edificios son otra área donde la digitalización está ganando terreno. En el tablero de distribución, el "cerebro" del edificio, la eficiencia juega un papel cada vez más importante. Las nuevas fuentes de alimentación STEP POWER de Phoenix Contact son la solución ideal aquí, debido a su muy alta eficiencia y pérdidas sin carga extremadamente bajas.

Los nuevos suministros de power no solo suministran sus dispositivos de una manera realmente eficiente, sino que también incorporan la protección del medio ambiente en su tablero de distribución. Los dispositivos compactos, que están hechos a medida para la automatización inteligente de edificios, también son muy fáciles de cablear gracias a la tecnología de conexión Push-in. El diseño delgado también ahorra un espacio valioso en la placa de distribución. La eficiente y compacta fuente de alimentación STEP POWER es la solución perfecta para nuevos sistemas y requisitos en edificios. Al ahorrar energía, las instalaciones eléctricas son mucho más ecológicas.

phoenixcontact.com/power-supplies

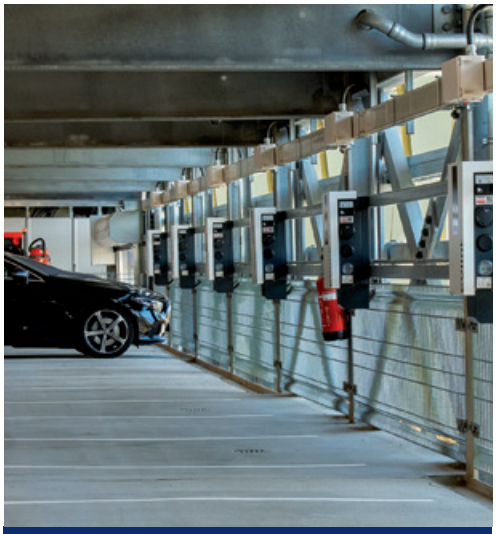
Productos

E-mobility necesita gestión de la energía, dice Schneider Electric.

El repostaje del futuro

E-mobility está creciendo rápidamente. Las estaciones de carga públicas son importantes para el tráfico en las ciudades y en las autopistas, pero la expansión de esta infraestructura es el menor problema desde el punto de vista de Schneider Electric. Mike Doucleff, responsable de movilidad eléctrica en todo el mundo en Schneider Electric, explica la nueva situación: "Hasta ahora, detuvimos nuestro automóvil específicamente para repostar, pero en el futuro, repostaremos nuestro automóvil mientras está parado.

En la mayoría de los casos, los coches eléctricos ya no se suministran de energía en una estación de servicio, sino en otro lugar: en casa, en el trabajo, fuera del centro comercial. Estas estaciones de carga están conectadas al edificio y a su fuente de alimentación. Doucleff ilustra el problema con un pequeño ejemplo: "Vives en Francia y tienes una conexión de 9 kilovatios. Si compras un coche eléctrico que puede cargar a 11 o 22 kilovatios. Tan pronto como lo cargue, el interruptor principal se dispara y la casa no tiene más electricidad. Por lo tanto, es importante hacer coincidir el consumo del automóvil con el de la casa: secador de pelo, secadora, horno. Aquí es donde entra en juego la gestión de la energía: carga el coche con la máxima potencia disponible y la baja en cuanto se enciende el secador de pelo o la lavadora".



Imposible sin gestión de la energía: TecNet, miembro de FEGIME Deutschland, suministró 50 estaciones de carga EVlink para este aparcamiento en Colonia.

Esto se vuelve aún más importante para edificios más grandes. Diez estaciones de carga para un edificio de oficinas estándar no son un problema, dice Doucleff. "Pero si desea proporcionar energía para todos los ritmos de estacionamiento, necesita una solución en red, inteligente y bien diseñada". Las estaciones de carga requieren una distribución segura de energía, gestión de la energía y también seguridad cibernética.

La necesidad de tales soluciones crecerá. "Nos estamos preparando para la ola", dice Doucleff. "Las cosas se han acelerado en los últimos seis meses, pero eso no es nada en comparación con lo que vendrá en los próximos dos años cuando los automóviles eléctricos alcancen la paridad de precios con los motores de combustión interna. Ahí es cuando las cosas realmente despegarán".

www.se.com



blue THURSDAY



El día designado para el intercambio entre los mayoristas de FEGIME y los proveedores asociados.

Siempre el jueves tarde

Por el momento todavía es difícil conocerse en persona. Pero las discusiones y los intercambios son tan importantes que en la primera junta de accionistas de este año decidimos establecer un día designado para este propósito: "Jueves Azul". El nombre está inspirado en el "Blue Friday", el gran evento de ventas de FEGIME Portugal.

Las sesiones del "Jueves Azul" son video-conferencias que tienen lugar el jueves por la tarde. Esto es para permitir que nuestros amigos en Argentina participen durante las horas normales de trabajo.

Hay dos tipos de reuniones. El primer tipo gira en torno a temas técnicos y también nuevos productos, por lo que es más para especialistas. El segundo tipo de reunión se centra en cuestiones generales y estratégias de ventas.

Los proveedores de Partner son bienvenidos a solicitar cualquiera de los dos tipos de reunión. "Aquí, sin embargo, tenemos ciertos requisitos", dice David Garratt, director general de FEGIME. "Debido a que el tiempo juntos debe ser productivo, queremos reuniones informativas, bien preparadas y cortas". Los temas y grupos y objetivos deben acordarse previamente con la oficina central de FEGIME.

Una cosa ya es cierta: las primeras reuniones fueron tan exitosas que el "Jueves Azul" continuará incluso después de la pandemia.

www.fegime.com



El Congreso FEGIME

Ya han pasado dos años y medio desde la última vez que FEGIME se reunió en Niza. Por lo tanto, todos tenemos muchas ganas de volver a vernos. Por supuesto, la mejor manera de hacerlo es sin duda en un Congreso FEGIME. "Reunirse en un entorno agradable con viejos y nuevos amigos de nuestro sector, buenas redes y largas conversaciones hasta altas horas de la madrugada: estos son para mí, los mejores recuerdos de congresos pasados", dice el presidente de FEGIME, Florin Niculae, de FEGIME Rumania.

David Garratt, director general de FEGIME: "No podría estar más de acuerdo. Pero la salud y la seguridad de los participantes deben ser la primera prioridad. A pesar de los dramáticos acontecimientos actuales, parece que la situación en el verano será mejor. Estamos convencidos de que seguirá siendo demasiado inseguro y arriesgado permitir que se lleve a cabo un Congreso FEGIME en su forma tradicional".

Por lo tanto, 2023 es ahora la nueva fecha para un súper evento FEGIME en vivo, en un momento que será más seguro para todos. Detalles para seguir.

Mientras seguimos esperando nuestro Congreso juntos, para celebrar todos nuestros logros desde el último Congreso nos reuniremos en línea el 3 de junio de 2022 para un emocionante evento digital. ¡Esperamos conocerte allí!

www.fegime.com

Reuniones

Las reuniones solo son posibles virtualmente hasta nuevo aviso. Le informaremos sobre nuestras reuniones digitales a través de los canales habituales.

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