voice

NEWSLETTER
02.2021



Editoriale

Come nuovo membro del Consiglio di Amministrazione, sono ansioso di incontrarvi tutti al più presto di persona. Ma il secondo inverno della pandemia purtroppo non lo permette. Ci abbiamo già provato, quindi sfruttiamo al meglio gli strumenti digitali disponibili – per superare i problemi di questi tempi, sia negli affari che nella vita privata.

Prima della mia elezione al CDA, sono stato presentato come un evangelista della digitalizzazione. Ma quello di cui ho esperienza è che i nostri punti vendita fisici sono la nostra più grande risorsa "digitale" per far sì che i Clienti usino tutte le nostre piattaforme e offerte digitali in Danimarca. Quindi, per quanto io ami gli strumenti digitali, amo anche incontrare i nostri Clienti di persona nei punti vendita per fare due chiacchiere sull'azienda, sul mercato e sui progetti locali. Credo che il valore reale risieda nella diversità delle nostre offerte. Noi – il Gruppo FEGIME – abbiamo una forte diversità nell'approccio locale e nel servizio, e in questo numero potete leggere come possono essere diverse le soluzioni in Norvegia e Regno Unito, ad esempio.

Ogni idea, ogni progetto, grande o piccolo, può aiutare tutti noi. Quindi, non vedo l'ora di condividere le migliori prassi nel nostro Gruppo, perché nessuno di noi è così "smart" da solo come tutti noi insieme.

Vi auguro un 2022 pieno di salute e successo!

Lars Kestner

FEGIME Future

Il FAMP 2021 a Varsavia è stato il primo incontro "live" di FEGIME dopo 20 mesi. Quest'anno 26 partecipanti da 9 paesi FEGIME sono stati molto felici di riunirsi nella capitale polacca per una settimana di autentica ispirazione.

MANAGEMENT AND BUSINESS

BUONE CONNESSIONI

LL'ultimo incontro FEGIME prima della pandemia è stato il FEGIME Future Meeting con Siemens nel febbraio 2020. Sono seguiti solo eventi online, quindi tutti volevano disperatamente incontrarsi di nuovo al FAMP (FEGIME Advanced Management Programme) nell' ottobre 2021. Alla fine ha funzionato, e 26 partecipanti ... >>

Sommario

Buone Connessioni – Ill FAMP 2021 a Varsavia è stato il primo Incontro "live" di FEGIME dopo 20 mesi 1

FEGIME Day 2021 – Foto e report da vari eventi 3

Una Grande Reunion – Tutti i partecipanti hanno goduto del successo della fiera dei fornitori di FEGIME España 5

Un anniversario con una crescita record – FEGIME Polska membro Grodno celebra il suo 30° anniversario a Varsavia 5

Dati perfetti per tutti – FEGIME United Kingdom ha aderito all'iniziativa EDATA 6

Per le Persone e la Tecnologia – Report sui premi sia per FEGIME Hellas & Ciprus che per FEGIME Denmark 6

Ora tutti saranno uniti – FEGIME Norge mostra come, con un software ben noto, è possibile creare soluzioni intelligenti 7

Congratulazioni! – Energokomplekss dalla Lettonia celebra il suo 15° anniversario e Viru Elektrikaubandus AS dall'Estonia vince un premio per l'incredibile fatturato 8

Sempre il Giovedì Pomeriggio – "Blue Thursday" è il giorno designato per lo scambio con i Fornitori partner 16

Il Congresso FEGIME – Ci incontreremo online il 3 giugno 2022 per un emozionante evento digitale 16

Report di ABB, Cimco, Eaton, Haupa, HellermannTyton, IBC, Ledvance, OBO Bettermann, Opple, Phoenix Contact, Schneider Electric, Siemens, Signify, Televes e Weidmüller 8 – 15



FEGIME Future al FAMP 2021 a Varsavia. A sinistra: la visita a Grodno. A destra: lavorare insieme.

>> ... da 9 paesi FEGIME - compresi 4 nuovi arrivati FAMP - sono stati molto felici di riunirsi a Varsavia.

Per creare il FAMP a Barcellona nel 2019 il modello era stato cambiato; per la prima volta una business school non era stata direttamente coinvolta. FEGIME Future è stato molto soddisfatto dei risultati, e all'inizio della preparazione di FAMP 2021 ha deciso di voler fare di più per personalizzare l'evento e rendere la settimana ancora più adatta alle proprie esigenze.

E il primo giorno ha fornito il primo buon esempio: un viaggio al nuovo centro di distribuzione della società membro di FEGIME Polska, Grodno. All'arrivo, il COO Marcin Gardas ha spiegato: "Attualmente stiamo crescendo più del 60% e siamo pronti a raggiungere 1 miliardo di PLN (213 milioni di euro). Il nostro focus è sui campi dell'elettrificazione e della digitalizzazione e oggi il 30% del nostro business riguarda le energie rinnovabili".

Tornando al meeting, Rania Labaki della EDHEC Business School di Roubaix si è occupata di "Gestire le dinamiche di successione nell'impresa familiare". Ha sottolineato l'importanza di una "visione condivisa" che ha definito come: "... un processo in cui i membri della famiglia riflettono ed esprimono le loro emozioni, radicate in valori comuni e rese vive dalla perseveranza e dall'impegno di tutte le generazioni". Bilanciare le aspettative basate su questi valori comuni è – secondo Rania – la chiave. La successione è il momento più difficile nello sviluppo di un'azienda. Solo il 30% circa delle aziende a gestione famigliare arriva alla seconda generazione e solo l'1–4% alla quarta. Quindi, le generazioni devono lavorare insieme per mantenere l'attività redditizia: "L'imprenditorialità diminuisce notevolmente attraverso le generazioni nelle aziende a conduzione familiare, tranne nelle famiglie che trasmettono un'eredità imprenditoriale ai successori".

È stata quindi la volta del Professor Jean Vanhoegaerden della Hult International Business School (Ashridge) un vecchio amico di FEGIME Future. Il suo argomento era la leadership e ha iniziato con una promessa incoraggiante: "Nessuno può insegnarti la leadership, ma tutti possono impararla". Jean si è concentrato su come implementare il cambiamento come leader, la cosiddetta "Gestione del cambiamento". Lui considera due fattori essenziali: la propria mentalità e la composizione del Gruppo. Nella nostra mente, dobbiamo riconoscere i nostri pregiudizi e tenerli sotto controllo per essere in grado di accettare e imparare cose nuove. E quando si seleziona il team, è meglio prestare attenzione a una composizione eterogenea del Gruppo. C'è sempre bisogno di caratteri e competenze diverse per creare dei team più performanti. Gli esercizi nel Gruppo sono stati così convincenti che tutti i partecipanti hanno accettato di trasferire questi concetti nella propria azienda.

> Nessuno può insegnarti la leadership, ma tutti possono impararla.
>
> Jean Vanhoegaerden
> Hult International Business School

Cos'è la Business Intelligence (BI) e cosa può fare? Graham Spicer e Rajat Sharma della società splashBI erano a disposizione per presentare l'argomento e mostrare i vantaggi di poter analizzare tutti i dati aziendali fino in fondo. Il loro esempio è stato Leyland Trucks: l'azienda è stata in grado di ottenere un 25% in più di produttività senza costi aggiuntivi semplicemente analizzando i dati delle risorse umane e cambiando i modelli di turni dei loro dipendenti. FEGIME Future ha potuto toccare con mano il sistema splashBI.

Michał Kaźmierski dell'Accademia di Psicologia della Leadership dell'Università SWPS di Varsavia ha assunto il compito di mostrarci come essere in grado di gestire tutti questi compiti. Il suo argomento era l'autogestione e la gestione del tempo. Michal ha suggerito una combinazione di metodi; questi includevano vari strumenti come la matrice di Eisenhower e la regola di Pareto 80/20. Per riassumere i suggerimenti: fate da soli solo i compiti che sono veramente importanti – e delegate il resto. Ma l'oratore sapeva anche ciò che spesso ci impedisce di mettere in pratica questi consigli: è nella nostra natura non essere bravi a dire "no". Il suggerimento di Michał Kaźmierski: "Dobbiamo darci il "permesso emotivo" di ignorare qualcosa".

Tutti hanno detto "sì" alla sessione finale. L'ospite speciale Hege Amundsen Elvestad di FEGIME Norge, membro del Consiglio di Amministrazione di FEGIME e CEO della sua azienda di famiglia Berggård Amundsen, è stata invitata per una sessione di Best Practice. Ha descritto come il processo di transizione ha avuto successo nella sua azienda, che quest'anno celebra il suo 75° anniversario.

Hege è la terza generazione della sua famiglia a prendere il timone - questo stesso è stato il risultato di un lungo processo interno alla famiglia. Ora i suoi figli, come quarta generazione, sono coinvolti sia nella proprietà che – in parte – nella gestione dell'azienda attraverso il Contratto di Famiglia. L'obiettivo di questo documento (ispirato dal lavoro dei precedenti FAMP) è quello di "creare valori per le generazioni" – in altre parole coinvolgere la prossima generazione per creare nuovi proprietari attivi. Chiunque segua gli sviluppi in Norvegia può vedere il successo di questo metodo – e anche del lavoro fatto al FAMP.

www.fegime.com























Fegime Day

25. JUNE . 2021

Qui è presentata una selezione di foto e storie del FEGIME Day 2021. Copiare le idee migliori è assolutamente consentito.

All'epoca del Coronavirus, eventi come il nostro FEGIME Day sono molto difficili. Ovunque? No, non ovunque, come queste due pagine provano a mostrare. La parte migliore: FEGIME Italia ha organizzato un evento incredibile! Venerdì 25 Giugno – FEGIME Day – ha segnato la fine di un'intera settimana piena di attività con sport, offerte speciali, festeggiamenti, un concorso di creatività tra gli associati e molto altro!

Ci sarebbe piaciuto descrivere tutto in dettaglio e mostrare tutte le foto. Ma, cari amici italiani, più di cento foto non entrano in una newsletter! Tuttavia, speriamo che questa piccola selezione sia sufficiente per mostrare ciò che ...







... Daniela Laino della sede italiana di FEGIME descrive come segue: "I nostri Soci hanno reso questo evento un tripudio di colori, energia ed entusiasmo!".

Un tripudio di colori, questa è una metafora. Perché il FEGIME Day è blu, blu come il mare e il cielo. E la nostra giornata può durare anche un mese, come in Norvegia. Lì il "Mese Blu" esiste da diversi anni, per supportare persone che altrimenti non avrebbero una vita così facile.

Ognuno dei 25 punti vendita di FEGIME Norge sceglie un progetto di beneficenza che potrebbe utilizzare il supporto elettrotecnico. Poi donano e aiutano, spesso insieme a un Cliente. Un gruppo di volontari ha avuto un'idea fantastica: hanno sostenuto i giovani dai 13 ai 18 anni in un progetto – dall'aiuto con i compiti a casa al supporto nelle le domande di lavoro. La foto (in alto a sinistra) mostra il manager Pål Berg Andreassen che consegna un assegno simbolico con la donazione a un volontario.



Un argomento che viene sempre fuori nel FEGIME Day è il buon cibo. I nostri colleghi in Polonia hanno avuto la brillante idea di cucinare insieme. Come mostrano le foto, in questo caso sono stati soprattutto gli uomini a cucinare – continuate a fare un buon lavoro!

Come sappiamo, il FEGIME Day può durare più di un giorno – può anche avere luogo in un momento diverso. FEGIME Portugal ha reso il FEGIME Day "Blue Friday" – la campagna di promozione delle vendite più grande e di maggior successo nel settore elettrico portoghese (foto sotto). Venerdì 19 Novembre, tutti i loro Clienti hanno potuto godere di un ulteriore sconto sugli acquisti di prodotti di Fornitori Partner.

















FEGIME España

La quinta grande fiera dei Fornitori si è tenuta a Madrid in ottobre.





Una grande reunion

Il 6 e 7 Ottobre, FEGIME España ha organizzato il suo quinto "FEGIME Meeting Point" a Madrid. Dopo quasi due anni in cui gli scambi si sono limitati a videoconferenze o telefonate, questa fiera doveva segnare il ritorno ai necessari e più apprezzati incontri "faccia a faccia".

E ha avuto molto successo – grazie anche a misure estese per proteggere la salute di tutti. Più di 600 persone hanno partecipato: personale dirigente e commerciale degli Associati, i loro Clienti più importanti e più di 70 Produttori.

L'evento è iniziato come una piattaforma di scambio tra Grossisti e Produttori., ma a partire dal 2019 anche i Clienti sono stati invitati e il secondo giorno possono visitare gli stand dei Produttori per conoscere le innovazioni e i servizi.

Tuttavia, il fulcro dell'evento rimangono le riunioni di 30 minuti tra Grossisti e Fornitori. Alla fine, i nostri amici spagnoli hanno avuto più di 500 conversazioni. C'è stata un'innovazione nell'organizzazione degli incontri: i partecipanti hanno ricevuto un messaggio di testo per informarli sull'ordine del giorno del loro incontro. Anche l'annuncio della prossima versione dell'app ELECTRIKA (FEGIME Voice 1/2019) ha ricevuto molta attenzione. Permetterà ai Clienti di comprare online più facilmente, di accedere a documenti e condizioni rilevanti, di vedere la disponibilità dei prodotti in tempo reale e altro ancora.

www.fegime.es

FEGIME Polska

L'azienda membro Grodno ha celebrato il suo 30° anniversario a Varsavia.

Un anniversario con una crescita record

Il Socio di FEGIME Polska, Grodno, ha avuto due motivi per festeggiare. Il primo è il suo 30° anniversario, che potrebbe finalmente essere celebrato con un gala a Varsavia in Ottobre (l'anno scorso l'evento ha dovuto essere cancellato) e il secondo motivo è la crescita più rapida nella storia dell'azienda, come ha spiegato il CEO Andrzej Jurczak.

La storia di successo è iniziata nel 1990 con la fondazione dell'azienda a Varsavia. Trent'anni dopo, Grodno impiega circa 700 persone e ha 95 punti vendita in tutto il paese. Dopo l'IPO nel 2011, lo sviluppo ha guadagnato ancora più slancio. Oltre all'attività al banco, vengono promosse le vendite digitali. Grodno gestisce diversi negozi online e utilizza piattaforme come Allegro e Amazon.

Jurczak ha presentato cifre importanti. Nel miglior anno finanziario finora, il 2020/21, è stato raggiunto un fatturato di oltre 152 milioni di euro. Attualmente, Grodno sta vivendo la crescita più rapida della sua storia - secondo le stime, il fatturato mensile nella prima metà di questo anno finanziario è aumentato del 61 per cento, arrivando circa 22 milioni di euro.

Grodno è molto attiva nei settori della riduzione di CO_2 e delle energie rinnovabili, ma non si tratta solo di vendite - anche le comunità locali e le fondazioni sono sostenute. L'impegno sociale è molto importante per Grodno: ogni anno viene fornito un generoso sostegno alle persone bisognose, allo sport, alle comunità locali, alla cultura e alle arti.

www.fegime.pl



La foto a sinistra mostra (da sinistra) Andrzej Jurczak, Monika Jurczak e Marta Kulza, amministratore delegato di FEGIME Polska.







FEGIME United Kingdom

FEGIME Regno Unito ha aderito all'iniziativa EDATA per fornire dati di prodotto perfetti per il settore elettrotecnico.

Dati perfetti per tutti

EDATA è un'iniziativa della "Electrical Distributors' Association" (EDA) del Regno Unito. L'associazione ha fondato EDA Data Services Ltd. all'inizio del 2020 – un'organizzazione indipendente e senza scopo di lucro per promuovere la digitalizzazione dell'industria elettrica nel Regno Unito. Il fulcro del lavoro consiste nella creazione, gestione e scambio di dati dei prodotti di alta qualità, con al centro lo standard ETIM.

A Luglio, FEGIME UK è diventato un membro di EDATA; userà il pool di dati come fonte di informazioni per il suo nuovo sistema di gestione delle informazioni sui prodotti (PIM). Alan Reynolds, CEO di FEGIME UK, spiega la decisione a favore di EDATA: "Con questi servizi vogliamo offrire un valore aggiunto ai nostri Grossisti e Produttori in modo che – da un lato – possano soddisfare le mutevoli esigenze dei Clienti e dall'altro differenziarsi dalla concorrenza".

Il progetto fornisce ai Soci di FEGIME UK dati preparati in modo ottimale per tutti i loro canali di distribuzione. "Uno di questi canali è il nostro popolare catalogo dei prodotti, che è sempre più richiesto in formato digitale, ma che dobbiamo anche consegnare in versione stampata", spiega Reynolds. "Questo mezzo richiede anche dati dei prodotti di alta qualità e aggiornati". FEGIME UK ha recentemente investito nel sistema ePIM fornito da NG15 per migliorare e memorizzare i dati dei prodotti da utilizzare su tutti i canali digitali.

Alan Reynolds è convinto che EDATA fornirà una delle migliori fonti di dati sui prodotti di alta qualità: "La nostra comunità di mercato userà EDATA come fonte di dati sui prodotti invece di spendere tempo e denaro nel reperire ed elaborare dati in diversi formati da centinaia di Fornitori".

"EDATA è dall'industria elettrica per l'industria elettrica", dice Reynolds, esortando i Produttori a mettere i dati dei prodotti in cima alla loro agenda. L'impegno di FEGIME UK è accolto con favore dall'EDA. "La decisione di FEGIME di unirsi a EDATA è una grande spinta", afferma Margaret Fitzsimons, CEO dell'EDA. Una buona quarantina di Produttori ha aderito all'iniziativa, e altri seguiranno. Oltre ai Produttori, molti Grossisti nel Regno Unito vogliono utilizzare il nuovo pool di dati, quindi la priorità ora è quella di aumentare il volume di informazioni sui prodotti e il numero di Produttori coinvolti.

www.fegime.co.uk

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



FEGIME Hellas & Cyprus

Miglior posto di lavoro

I nostri amici greci vincono premi ogni anno come eccellente datore di lavoro - ora anche oltre i confini del loro paese. Nella categoria "aziende con più di 500 dipendenti", FEGIME Hellas & Cyprus si è classificata al 25° posto tra le 50 migliori aziende in Europa. Il premio è presentato dall'organizzazione "Great Place to Work". L'impegno verso i dipendenti si riflette anche nella firma della "Carta della Diversità" da parte del CEO Nikos Kafkas. Con la Carta, la Commissione europea vuole promuovere la diversità e le pari opportunità nell'ambiente di lavoro.



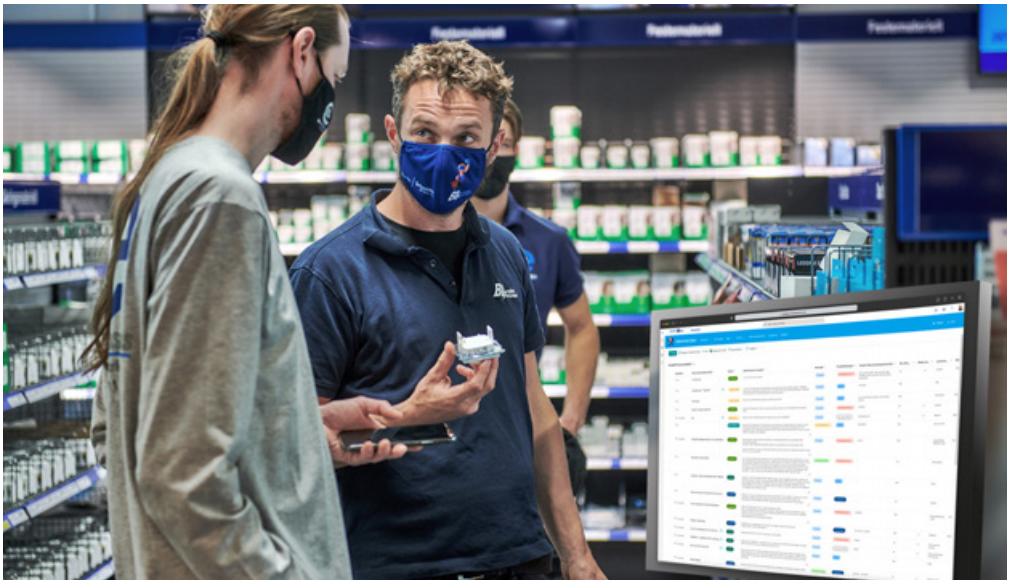
FEGIME Denmark

Azienda digitale dell'anno

L'applicazione di servizio 24/7 di AO "AO365" (FEGIME Voice 1/2020) ha vinto diverse categorie ai Danish Digital Awards. AO è stata nominata per AO365 in 5 delle 16 categorie e ha vinto il 1° posto per la migliore esperienza del Cliente e la migliore soluzione commerciale. Inoltre, AO ha ottenuto il 3° posto nelle categorie migliore promessa digitale al Cliente e migliore trasformazione digitale.
In aggiunta, AO è stata nominata "Azienda Digitale dell'Anno". Anche i Partner di AO hanno vinto: Netcompany e il suo sviluppatore capo Troels Vest sono stati premiati per il loro lavoro sul progetto AO365.

FEGIME Norge

Nello sviluppo della propria gamma, FEGIME Norge combina la conoscenza dei propri esperti con gli strumenti digitali per combinare redditività e vicinanza al cliente.



Ora tutti saranno uniti

Per ogni Grossista, il giusto mix di prodotti è una sfida costante. Questo è particolarmente vero in Norvegia: decine di dipartimenti e punti vendita sono sparsi in tutto il paese – da Tromsø nel nord a Bergen sulla costa occidentale e Kristiansand nell'estremo sud.

In queste circostanze, come si fa a trovare l'equilibrio tra la gamma standard e i requisiti regionali speciali – così come quelli dei clienti? Per questo compito, ciascuno dei cinque product manager di FEGIME Norge ha un comitato consultivo di prodotto, che consiste in un piccolo gruppo di rappresentanti dei dipartimenti regionali che hanno familiarità con l'area di prodotto e i clienti in questione. Chiunque avesse voluto proporre un nuovo prodotto, una linea di prodotti o anche una nuova area di business, avrebbe contattato il product manager, che avrebbe portato la proposta alla successiva riunione del consiglio dei prodotti.

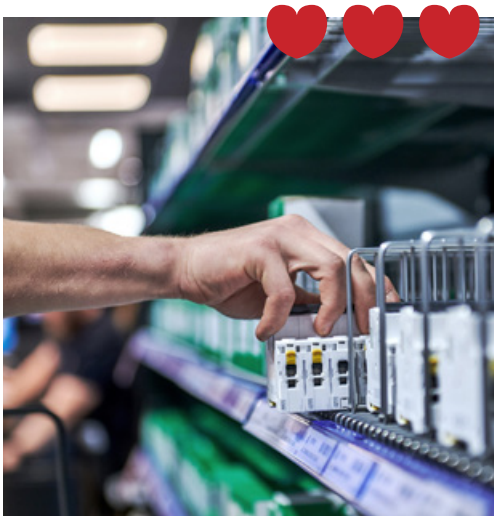
Fino a poco tempo fa, tuttavia, c'era poca conoscenza di questo processo. Non era chiaro se le proposte venissero prese in considerazione, cosa decidesse il consiglio, quanto spesso i consigli si riunissero – e persino quali persone sedessero in quale consiglio. Questo ha portato a una mancanza di fiducia e potrebbe portare alcuni colleghi a pensare che una proposta sia di scarsa utilità.

Informazioni accessibili e Processi trasparenti

Questo è stato modificato. Con le soluzioni e la tecnologia già in uso in FEGIME Norge, il processo è diventato accessibile e trasparente. Nell'ultimo anno, la piattaforma Microsoft SharePoint è stata utilizzata come soluzione intranet. In una nuova pagina informativa sui consigli consultivi di prodotto, tutti nell'azienda possono ora vedere facilmente:

- Quali consigli di prodotto esistono
- Quale product manager è a capo dei singoli consigli
- Quali altri collaboratori sono presenti nel consiglio
- Quando vengono tenute le riunioni
- I verbali delle riunioni

Inoltre, un elenco mostra tutte le proposte relative ai prodotti. Esso contiene una spiegazione della proposta, il nome del fornitore, il fatturato previsto, se i concorrenti commercializzano il prodotto, ecc. Ogni proposta è contrassegnata



da uno stato. Questo mostra dove si trova una proposta nel processo, se è nuova, da trattare nella prossima riunione, aggiunta alla gamma di azioni o respinta. Se un prodotto viene rifiutato, il product manager motiva la sua decisione. Tutte le persone coinvolte possono scambiarsi informazioni sullo stato in qualsiasi momento - la notifica automatica via e-mail aiuta anche in questo.

Mi piace, Commenta, Condividi, Segui

La classica funzionalità di interazione con i social media rafforza ulteriormente questa nuova soluzione. Chiunque può mostrare il proprio sostegno a un suggerimento cliccando su un piccolo cuore per mettere "mi piace". Farlo, e magari anche commentarlo, mostra un interesse più ampio che può poi essere interessante per il consiglio.

Inoltre, chiunque può condividere un singolo suggerimento con altri, o scegliere di seguirlo per ricevere notifiche via e-mail ogni volta che lo stato viene cambiato, o viene aggiunto un commento.

La Soluzione Rapida per un più rapido sviluppo del mix di prodotti

Dopo aver deciso di testare la piattaforma SharePoint, la nuova soluzione è stata impostata, testata e implementata in un paio di settimane. A parte qualche ora di un professionista esterno di SharePoint, il costo consisteva solo nel tempo speso per la pianificazione, l'impostazione della pagina intranet e la sua diffusione in tutta l'organizzazione.

Il feedback è stato ottimo, ma ancora più importante è il fatto che le persone stanno usando la soluzione. Vengono aggiunti suggerimenti e viene utilizzata la possibilità di mettere like e/o commentare. I nostri amici norvegesi sono convinti che questa soluzione altamente accessibile e trasparente permetterà loro di sviluppare il mix di prodotti più velocemente e in accordo con le richieste dei clienti sia generali che regionali.

www.fegime.no



FEGIME Finland & Baltics

Energokomplekss ha celebrato il suo 15° anniversario.

Congratulazioni!

In ottobre, i nostri amici di Energokomplekss a Riga hanno festeggiato il 15° compleanno dell'azienda. L'azienda è stata fondata nel Settembre 2006 per servire la crescente domanda di materiali elettrici. Energokomplekss è membro di FEGIME dal 2019.

Con il miglior servizio, l'azienda è diventata rapidamente il più grande Grossista elettrico degli Stati del Baltico. Energokomplekss offre una gamma completa di prodotti nel campo della bassa, media e alta tensione, automazione industriale e alimentazione elettrica. Un esempio è nel numero precedente di FEGIME Voice, un grande progetto per l'aeroporto di Riga - l'azienda ha fornito tutto il materiale elettrico, dai componenti più piccoli a una delle più grandi sottostazioni compatte in Lettonia.

L'azienda continua a crescere e attualmente sta investendo nell'automazione di tutti i processi operativi e in una nuova soluzione di e-commerce. Tuttavia, nulla è stato ancora rivelato sul loro più grande progetto attuale. Il lancio è previsto per il primo trimestre del 2022; ovviamente vi terremo aggiornati.

www.fegime.fi



FEGIME Finland & Baltics

Riconoscimento per un Eccellente Fatturato

La forte crescita dei paesi baltici si riflette anche nel loro fatturato con i singoli produttori. Un esempio dall'Estonia: Viru Elektrikaubandus AS ha aumentato il suo fatturato con Opple di circa il 400 per cento nel 2020, la crescita più alta negli Stati del Baltico. Per questo risultato, i colleghi hanno ricevuto un certificato di apprezzamento da Jeroen Janssen, CEO di Opple Lighting Europe. La foto mostra Tomasz Marszałek, Business Development Manager di Opple, a sinistra, e Sten Sooäär, Responsabile dell'Illuminazione e del Marketing di Viru Elektrikaubandus AS, a destra.

Prodotti

Nuovi prodotti di Opple per l'illuminazione da interno ed esterno.

Design pluripremiato

Il portafoglio di Opple ha guadagnato una nuova stella: il proiettore Spot premiato con il "red dot" design. Questo proiettore è robusto, efficiente e flessibile. Grazie al suo angolo di inclinazione di 180° e all'angolo del fascio di 36°, il nuovo proiettore Spot è perfetto per illuminare muri e insegne o per mettere in evidenza parchi e giardini.

Il corpo in alluminio pressofuso è resistente alla corrosione. Con un forte livello di IP e IK, il nuovo proiettore Spot è progettato per essere durevole e di facile manutenzione. L'apparecchio può essere montato su una base, una parete o a soffitto con accessori in acciaio inossidabile resistenti alla corrosione. Inoltre, sono disponibili un picchetto di terra e un connettore stagno IP68 per consentire un'installazione rapida e sicura in ambienti esterni.

Il nuovo Wall Spot è elegante, robusto e perfetto per l'illuminazione d'accento. Il suo design moderno e senza tempo con la verniciatura a polvere opaca gli permette di fondersi perfettamente con l'architettura contemporanea. Il Wall Spot irradia la sua luce sia verso l'alto che verso il basso.





Grazie al suo materiale in alluminio pressofuso resistente alla corrosione, il Wall Spot può essere utilizzato sia in ambienti interni che esterni. Il concetto di alloggiamento ben progettato combina una staffa posteriore senza saldature con chiusura a baionetta per la sicurezza, una distanza minima dal punto di montaggio per evitare l'acqua di condensa, nonché fori passanti a tenuta stagna.

La combinazione di diversi angoli di fascio e temperature di colore crea versatilità nelle applicazioni. Il Wall Spot è disponibile sia in nero opaco che in bianco opaco verniciato a polvere.

www.opple.com

Prodotti

La mobilità elettrica sta prendendo piede ovunque; La wallbox Terra AC di ABB carica le auto elettriche nelle case e negli edifici di tutti i tipi.



Alta qualità e convenienza

La wallbox Terra AC di ABB è progettata non solo per soddisfare la crescente domanda di ricarica connessa di qualità, ma accessibile nelle case e nelle aziende, ma supporta anche la crescente generazione di utenti di energia rinnovabile che vogliono sfruttare e gestire il consumo della propria energia.

Disponibile nelle varianti fino a 22kW per garantire la compatibilità con l'impianto elettrico di case ed edifici in tutto il mondo, la wallbox Terra AC è adatta anche per abitazioni a occupazioni multiple. È dotata di un contatore di energia e offre una gestione dinamica del carico per garantire che la capacità della rete sia effettivamente utilizzata e mai superata. La potenza di ogni caricabatterie viene regolata automaticamente a seconda di quanto carico esiste su ogni singola connessione per proteggere la rete elettrica dell'edificio. Permette anche ai proprietari di case e aziende di regolare la potenza delle risorse come necessario per massimizzare la potenza di carica e l'efficienza dei costi.

Facile da installare e utilizzare, la wallbox Terra AC beneficia di una connettività che consente la configurazione e gli aggiornamenti software tramite un'app dedicata o in remoto tramite il cloud, offrendo flessibilità, riducendo al minimo la necessità di interventi in loco e massimizzando i tempi di attività e l'efficienza.

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

Prodotti

La nuova pinza crimpatrice di CIMCO – la FLEXI CRIMP 6.

La prossima dimensione

La crimpatura esagonale, ormai affermata, crea forme di crimpatura ottimali che permettono all'utente di lavorare in spazi ridotti senza alcuno sforzo supplementare.

Con la nuova pinza crimpatrice per capicorda FLEXI CRIMP 6, CIMCO apre le porte ad una nuova dimensione di utensili di crimpatura. La nuova pinza può ora lavorare una gamma di sezioni da 0,08 a 16 mm² (per i fili singoli), così come da 2 x 0,5 a 2 x 10 mm² (capicorda gemelli) con un solo strumento. Un selettore è utilizzato per impostare la gamma di sezione prima della crimpatura, sia fino a 6 mm², sia oltre. L'alimentazione laterale dei capicorda rende il lavoro facile e flessibile.

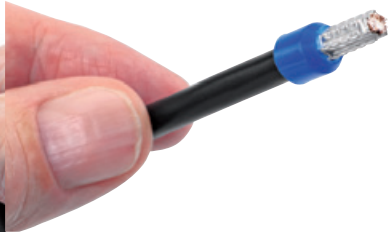
Grazie alle dimensioni ridotte dell'impugnatura, la FLEXI CRIMP 6 sta saldamente in mano e la sua forma e il suo peso ridotto garantiscono un grande comfort all'utente. La qualità della crimpatura rimane ottimale grazie al cricchetto sganciabile, la pressione di crimpatura è regolata con precisione in fabbrica.

www.cimco.de









Progetti

In un progetto modello nei Paesi Bassi, Eaton è stata in grado di dimostrare che le reti elettriche CC sono sicure.



La N 470 genera energia

La N 470 è una strada importante nei Paesi Bassi. Collega diverse autostrade tra l'Aia e Rotterdam. Poiché il traffico sta aumentando considerevolmente, la strada doveva essere completamente revisionata e aggiornata agli ultimi standard tecnici. Questo valeva soprattutto per il consumo di energia, perché anche le strade hanno bisogno di elettricità, per esempio per l'illuminazione, i semafori e il loro controllo.

La provincia dell'Olanda meridionale ha deciso di trasformare la N 470 in un progetto modello. Il suo nome: "La N 470 genera energia". L'energia necessaria è generata dal fotovoltaico e da piccole turbine eoliche integrate nelle barriere antirumore. Inoltre, l'elettricità viene immagazzinata. Poiché le energie rinnovabili producono corrente continua, il sistema è basato su questo. Questo evita le perdite quando la corrente continua viene convertita in corrente alternata.

Con la rete N 470 DC, Eaton ha raggiunto una pietra miliare nella transizione energetica insieme ai partner del progetto DC Systems, SmartGrid e Dynniq Energy. Questo dimostra che la generazione decentralizzata di energia, l'utilizzo dell'energia e la gestione efficiente dell'energia basata sulla corrente continua possono funzionare nella pratica. "La chiave per una rete CC sicura sta in un approccio di sistema", afferma l'esperto Eaton Johan Abbink. Tutti i Partner del progetto concordano sul fatto che la tecnologia utilizzata nella N 470 può essere utilizzata anche in progetti più grandi.

www.eaton.com

Prodotti

Il set di cacciaviti a cricchetto FlexBagPro di HAUPA.

Sempre a portata di mano

Il set di cacciaviti a cricchetto FlexBagPro di HAUPA comprende 29 punte di torsione codificate a colori, 8 punte standard, 8 bussole, 5 punte da trapano e 1 impugnatura flessibile e angolata per cacciaviti a cricchetto per i punti difficili da raggiungere – il tutto in una resistente valigetta di nylon.

Il cacciavite a cricchetto "FlexPlus" con azionamento destro/sinistro ha un angolo di lavoro regolabile di 180°. L'impugnatura ergonomica del cacciavite – in materiale bicomponente e con espulsore rapido – assicura un lavoro antiscivolo, senza fatica e rilassato.

La caratteristica speciale delle punte non è solo la qualità S2, ma anche la codifica dei colori. Grazie ai diversi colori si può sempre tenere traccia del lavoro e trovare immediatamente il profilo di vite giusto.

www.haupa.com



Prodotti

HellermannTyton ha reso due dei migliori strumenti azionati manualmente per gli installatori elettricisti ancora più facili da usare.





A sinistra: la pistola a caldo alimentata a gas CHG900. A destra: l'attrezzo manuale per fascette EVO7i.

Ora ancora più user-friendly

La pistola a caldo alimentata gas CHG900 è progettata per le applicazioni di termoretrazione sul campo. È ideale per sigillare e scongelare ovunque l'energia elettrica non sia facilmente disponibile. Lo strumento senza fili produce un calore istantaneo regolabile da 190 °C fino a 900 °C.

Con un peso di soli 555 g, compresa una cartuccia di gas P445 completa, è la pistola a caldo portatile più leggera sul mercato. La CHG900 offre 90 minuti di funzionamento affidabile per cartuccia, anche a temperature fino a -8 °C. Si tratta di una capacità di termoretrazione più autonoma rispetto alle pistole a caldo alimentate da batterie ricaricabili.

Una capsula con supporto integrata consente di avere entrambe le mani libere per il massimo controllo dell'oggetto da riscaldare. Le cartucce di gas e i pezzi di ricambio critici possono essere sostituiti rapidamente, senza la necessità di strumenti aggiuntivi.

Robusto con un tocco morbido: la "i" di EVO7i sta per resistenza "industriale" – l'utensile è progettato per fornire risultati coerenti nella lavorazione delle fascette ad un'ampia gamma di impostazioni di tensione per oltre un milione di fascette di plastica.

L'impugnatura e il grilletto sono stati migliorati per ridurre al minimo il ritorno e l'affaticamento, il che si traduce nel massimo comfort dell'operatore. L'EVO7i aggiornata include anche un gancio di sospensione per un cinturino da polso, un naso esteso e una leva di blocco più elegante in modo che l'utensile non si impigli nei fili durante le operazioni.

www.hellermanntyton.com

Prodotti

AeroFix G3: il nuovo sistema di montaggio per tetti piatti di IBC.

Massima flessibilità

I moduli fotovoltaici sono sempre più grandi - questo richiede sistemi di montaggio che possano essere adattati in modo flessibile al rispettivo tipo di modulo e che offrano la massima sicurezza. Per soddisfare questa esigenza, IBC ha sviluppato ulteriormente il suo sistema aerodinamico di montaggio su tetto piatto. Il nuovo IBC AeroFix G3 offre ora ancora più possibilità di coprire i tetti in modo individuale ed economico con moduli fotovoltaici - senza alcuna penetrazione nel tetto. I moduli possono essere montati non solo in orizzontale, ma anche in verticale.

Il giunto di inclinazione evita la tensione

Grazie a un giunto di inclinazione integrato nel supporto di montaggio AeroFix, i moduli giacciono meccanicamente senza tensione sul sistema di montaggio. Questo elimina il rischio di danni alle celle e quindi la perdita di prestazioni.



Nuove opzioni di combinazione

Una nuova caratteristica di IBC AeroFix G3 è la possibilità di combinare guide di base larghe e strette nello stesso sistema. Questo non solo assicura la massima flessibilità, ma riduce anche i costi del materiale e i costi complessivi del sistema.

Installazione semplice

Per la massima comodità ed economia, il sistema di montaggio ha ampie guide di base con tappetini di protezione dell'edificio preinstallati e canaline per cavi integrati. Questo non solo facilita il montaggio, ma consente anche di risparmiare tempo, costi e sforzi.

Il nuovo IBC AeroFix G3 è conforme alle ultime linee guida della WtG tedesca (Wind Technological Society).

www.ibc-solar.com

Prodotti

Le nuove scatole a muro a intercapedine e a incasso di OBO stabiliscono un nuovo standard per un lavoro efficiente.



Finire il lavoro in tempo

OBO è fiera di presentare le nuove scatole a muri a intercapedine e a incasso sviluppate per lavorare in modo semplice e rapido. Con una serie di proprietà di prodotto, alcune brevettate, le scatole stabiliscono nuovi standard in termini di qualità e velocità di installazione.

Le prese a scomparsa, ad esempio, hanno un connettore con chiusura a baionetta, che può essere accoppiato su entrambi i lati, fornendo così la massima flessibilità. Gli ingressi di cavi e tubi etichettati fanno risparmiare tempo durante la selezione. Quattro cupole a viti disposte intorno alla presa a scomparsa OBO, ognuna con tre fori, permettono sempre l'esatto allineamento e l'esatto fissaggio del dispositivo - anche se l'intonacatura non è del tutto riuscita.

Le prese a muro a intercapedine rendono l'installazione ancora più efficiente: il connettore delle prese a muro ha circa l'8% di volume in più rispetto ai modelli convenzionali, facilitando così notevolmente il cablaggio passante.

La variante a tenuta d'aria si distingue - proprio come la presa a scomparsa – per avere entrate speciali a membrana in elastomero termoplastico. Queste possono essere perforate facilmente con cavi e tubi, il che significa che non sono necessari strumenti aggiuntivi.

Una gamma di accessori in linea con le varianti e i dettagli del prodotto assicura che le nuove scatole a muro a scomparsa e a incasso possano dominare praticamente qualsiasi sfida di installazione. Tutto questo significa che puoi essere certo di finire il lavoro in tempo.

www.obo.de

Prodotti

LEDVANCE e DR. HOENLE presenta nuove unità UVC.

Disinfettare con la luce

I virus della SARS-CoV-2 si trasmettono principalmente attraverso gli aerosol emessi nell'aria circostante quando respiriamo. Quando gli aerosol sono esposti alla radiazione UVC con una lunghezza d'onda di 254 nm, i virus che contengono, i batteri e le spore della muffa sono inattivati e resi innocui. L'alto potere di disinfezione delle radiazioni UV è scientificamente provato da decenni, e anche il suo effetto sui coronavirus è stato ampiamente confermato.

Oltre alle sue lampade UVC e dispositivi di prossimità UVC LED, LEDVANCE continua ad espandere il suo portafoglio di prodotti nel settore dei dispositivi di disinfezione UVC per ambienti. In collaborazione con lo specialista UV Dr. Hoenle AG, LEDVANCE è diventato il distributore principale della famiglia di prodotti SteriWhite, dispositivi pronti per l'utente finale per la sterilizzazione a ricircolo d'aria UVC per ambienti.



I sistemi di disinfezione dell'aria ambiente UVC sono un metodo efficace per ridurre il carico di germi nell'ambiente - non solo durante la pandemia di Coronavirus. Le unità SteriWhite possono anche essere montate a parete o a soffitto.

SteriWhite Air Q è un sistema UV altamente efficiente per la disinfezione dell'aria. I ventilatori estremamente silenziosi dirigono attivamente l'aria carica di germi verso l'interno dell'unità, dove scorre oltre le lampade UV. Il volume d'aria, la velocità del flusso e il dosaggio di UVC sono perfettamente coordinati per ottenere tassi di inattivazione eccellenti. Non è necessario lasciare gli ambienti in cui viene usato SteriWhite Air Q, perché è stato sviluppato specificamente per l'uso in ambienti occupati.

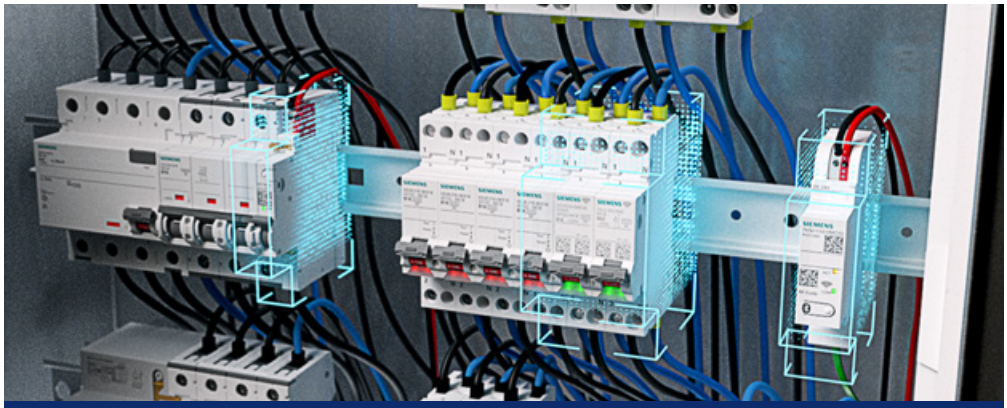
Grazie alla loro maneggevolezza e all'elevato standard di sicurezza, le unità possono essere utilizzate ovunque, in particolare in luoghi in cui è importante una maggiore sicurezza e basse emissioni di rumore, come ad esempio:

- Ambulatori medici, ospedali
- Uffici, sale riunioni
- Strutture sanitarie come case di riposo e di cura
- Asili, scuole
- Reception e aree di attesa
- Industria alberghiera e del catering

www.ledvance.de

Prodotti

I dispositivi di protezione del circuito SENTRON COM di Siemens con funzioni di comunicazione e misurazione aumentano la trasparenza negli edifici intelligenti.



La comunicazione wireless tra i dispositivi di protezione del circuito e il Powercenter 1000 assicura facili opzioni di aggiornamento nelle installazioni esistenti.

Protezione e comunicazione

I dispositivi di misurazione e di protezione del circuito con capacità di comunicazione di Siemens aumentano la trasparenza del sistema e quindi la disponibilità del sistema. I dispositivi sono particolarmente adatti per i sistemi il cui arresto può causare notevoli danni conseguenti. Questo vale per progetti di infrastrutture, edifici e impianti industriali. La valutazione tramite applicazioni Cloud offre agli utenti – indipendentemente da dove si trovino – una visione dettagliata della distribuzione dell'energia delle loro strutture.

I dispositivi di protezione del circuito con funzioni di comunicazione e misurazione misurano l'energia attiva fino al circuito derivato e sono quindi un driver aggiuntivo per una gestione dell'energia operativa ancora più efficiente in conformità con ISO 50001.

Oltre alla funzione di protezione conforme alle norme, i sezionatori miniaturizzati 5SL6 COM e gli AFDD / MCB 5SV6 COM offrono funzioni di misurazione e comunicazione complete. Questo permette la trasparenza della distribuzione dell'energia, fino ai circuiti derivati. I segnali di allarme automatici aiutano a prevenire le disconnessioni causate da malfunzionamenti. Durante il funzionamento, le informazioni sulle ore di funzionamento e sui cicli operativi dei dispositivi contribuiscono a pianificare una manutenzione efficace. I dispositivi vengono sostituiti se la loro "fine del ciclo di vita" è stata raggiunta. La disponibilità del sistema risulta aumentata.

Le informazioni sul consumo di energia nei circuiti derivati permettono un'analisi mirata per individuare le aree di potenziale ottimizzazione.

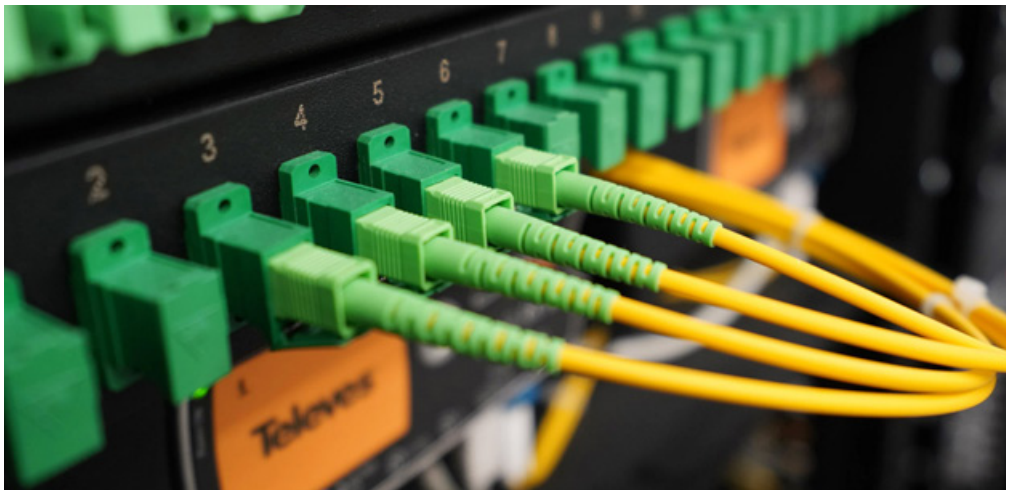
www.siemens.com

Organizzazione

Una nuova area aziendale

Televes riunisce le sue competenze nel campo della tecnologia di rete nella nuova area aziendale DataCom.

Televes SA riunisce le sue competenze nel campo della tecnologia di rete nella nuova area di business DataCom. L'obiettivo è quello di fornire un supporto ancora più ampio agli installatori elettricisti e agli integratori di sistemi con soluzioni complete per infrastrutture di telecomunicazione ad alte prestazioni nei settori residenziale, aziendale e dell'ospitalità.



La gamma di servizi dell'area aziendale DataCom si estende da un portafoglio completo di prodotti per il cablaggio strutturato attraverso switch Ethernet, router con funzionalità firewall e punti di accesso WLAN fino agli armadi da 19", nonché un servizio completo per la pianificazione e la messa in servizio.

Inoltre, i Clienti beneficiano dei più alti standard di qualità e ambientali attraverso le certificazioni secondo ISO 9001 e ISO 14001, così come il know-how ben fondato da progetti su larga scala in tutto il mondo. "Il consumo di dati in costante crescita e la conseguente forte domanda di accesso a banda larga aprono opportunità promettenti per noi", afferma Matthias Dienst, Amministratore Delegato di Televes Deutschland GmbH.

www.televes.com

Prodotti

Switch di Weidmüller per una comunicazione Ethernet economica nelle piccole reti industriali.



Per reti industriali

Il futuro della comunicazione industriale risiede in un approccio olistico, in una rete. Questo comporta una comunicazione ininterrotta fino al livello di produzione e alle vostre macchine e sistemi. La comunicazione Ethernet senza soluzione di continuità semplifica e accelera i processi, crea trasparenza e riduce i costi.

Gli switch Ethernet EcoLine di Weidmüller sono stati sviluppati specificamente per le piccole reti industriali. Offrono una comunicazione sicura e affidabile tra macchine e sistemi basati su Ethernet, oltre a permettere la connessione di dispositivi Ethernet a una rete di livello superiore.

Gli switch Plug-and-Play non gestiti significano che le connessioni di rete possono essere estese direttamente per includere più dispositivi. Gli switch da 5 a 24 porte e un ingresso di tensione ridondante permettono agli utenti di sfruttare i vantaggi della comunicazione Ethernet standardizzata e della tecnologia di automazione industriale.

I vantaggi degli Switch EcoLine:

1. Risparmio di spazio grazie alle loro piccole dimensioni: grazie all'alta densità di porte, lo spazio nell'armadio di controllo può essere utilizzato in modo ottimale.
2. Flessibile e a prova di futuro grazie agli slot SFP: che siano in rame o in fibra ottica, gli slot SFP permettono un uso flessibile.
3. Affidabili grazie al loro design robusto: a temperature ambiente da -40 a +70 °C, gli switch possono essere utilizzati sia all'interno di un impianto di produzione che sul campo.

Le porte SFP li rendono particolarmente flessibili da usare e facili da convertire quando si cambia tecnologia. L'ampia gamma di temperature (da -40 a +70 °C) permette il funzionamento sia in produzione che sul campo.

www.weidmueller.com

Prodotti

Economicamente ed ecologicamente il migliore della classe – il Philips Master LEDtube UE di Signify.

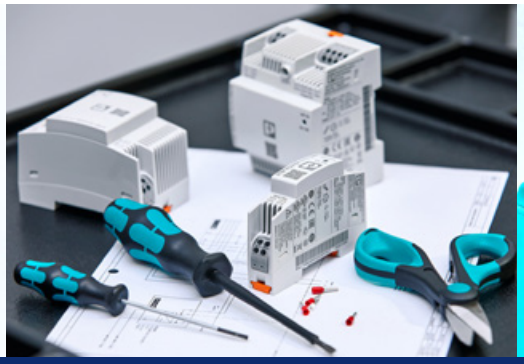
Con classe di efficienza B

Dal 1° settembre 2021, in Europa si applicano nuove etichette energetiche con la scala da A a G per facilitare la scelta di prodotti efficienti. La vecchia etichetta non aveva più senso perché la maggior parte dei prodotti si trovava nelle categorie di massima efficienza e le differenze erano difficilmente riconoscibili.

Signify era ben preparata per le nuove regole. Già con il nuovo "Philips Master LEDtube UE" sta offrendo prodotti altamente efficienti con categoria di efficienza B. Consentono un risparmio fino al 72% di elettricità rispetto alle tradizionali lampade fluorescenti. Signify calcola un periodo di recupero medio di 6,5 mesi. La durata di 70.000 ore è un altro vantaggio: le lampade riducono il ciclo di manutenzione di un fattore 4.7. Inoltre, i LED offrono eccellenti proprietà fotometriche e una garanzia di 7 anni.

www.signify.com




STEP POWER per l'automazione degli edifici: con un design stretto e a basso profilo e la tecnologia di connessione Push-in per un avvio facile e veloce.

Prodotti

Quadri elettrici più efficienti

STEP POWER – alimentatori ad alta efficienza di Phoenix Contact.

Gli edifici sono un altro settore in cui la digitalizzazione sta guadagnando terreno. Nel quadro elettrico – il "cervello" dell'edificio – l'efficienza gioca un ruolo sempre più importante. I nuovi alimentatori STEP POWER di Phoenix Contact sono la soluzione ideale in questo caso, grazie alla loro altissima efficienza e alle perdite a vuoto estremamente basse.

Questi nuovi alimentatori non solo alimentano i vostri dispositivi in modo molto efficiente, ma incorporano anche la protezione dell'ambiente nel vostro quadro elettrico. I dispositivi compatti, che sono fatti su misura per l'automazione smart degli edifici, sono anche molto facili da cablare grazie alla tecnologia di connessione Push-in. Il design slim permette anche di risparmiare spazio prezioso nel quadro elettrico. L'efficiente e compatto alimentatore STEP POWER è la soluzione perfetta per i nuovi sistemi e requisiti negli edifici. Risparmiando energia, rende le installazioni elettriche molto più green.

phoenixcontact.com/power-supplies

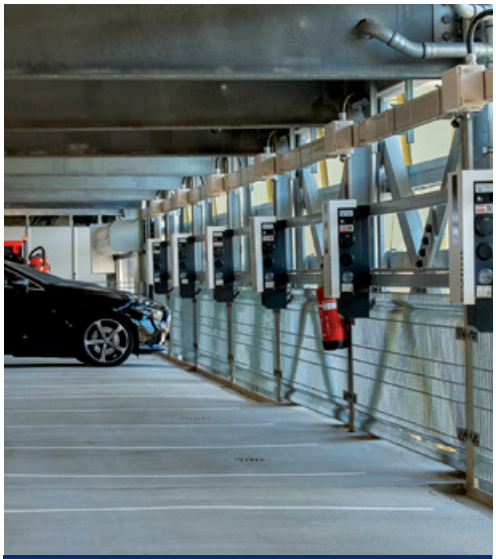
Prodotti

La mobilità elettrica ha bisogno di una gestione dell'energia, afferma Schneider Electric.

La fine della stazione di servizio

La mobilità elettrica è in rapida crescita. Le stazioni di ricarica pubbliche sono importanti per il traffico nelle città e sulle autostrade, ma l'espansione di questa infrastruttura è il problema minore dal punto di vista di Schneider Electric. Mike Doucleff, responsabile della mobilità elettrica a livello mondiale di Schneider Electric, spiega la nuova situazione: "Fino ad ora, abbiamo fermato la nostra auto appositamente per fare rifornimento, ma in futuro rifornieremo la nostra auto mentre è ferma.

Nella maggior parte dei casi, le auto elettriche non vengono più rifornite di energia in una stazione di servizio, ma da qualche altra parte: a casa, al lavoro, fuori dal centro commerciale. Queste stazioni di ricarica sono collegate all'edificio e alla sua alimentazione. Doucleff illustra il problema con un piccolo esempio: "Tu vivi in Francia e hai una connessione di 9 kilowatt. Compri un'auto elettrica che può caricare a 11 o 22 kilowatt. Non appena la carichi, l'interruttore principale salta, e la casa non ha più elettricità. Quindi, è importante abbinare il consumo dell'auto a quello della casa – asciugacapelli, asciugatrice, forno. È qui che entra in gioco la gestione dell'energia: carica l'auto con la massima potenza disponibile e la abbassa non appena si accende l'asciugacapelli o la lavatrice".



Impossibile senza una gestione dell'energia: TecNet, membro di FEGIME Deutschland, ha fornito 50 stazioni di ricarica EVlink per questo parcheggio a Colonia.

Questo diventa ancora più importante per gli edifici più grandi. Dieci stazioni di ricarica per un edificio di uffici standard non sono un problema, afferma Doucleff. "Ma se volete fornire energia a tutti i parcheggi, avete bisogno di una soluzione in rete, intelligente e ben progettata". Le stazioni di ricarica richiedono una distribuzione sicura della potenza, la gestione dell'energia e anche la sicurezza informatica.

La necessità di queste soluzioni aumenterà. "Ci stiamo preparando all'onda", afferma Doucleff. "Le cose hanno accelerato negli ultimi sei mesi, ma non è niente in confronto a quello che arriverà tra due anni, quando le auto elettriche raggiungeranno la parità di prezzo con i motori a combustione interna. È allora che le cose decolleranno davvero".

www.se.com



Il giorno designato per lo scambio tra i grossisti FEGIME e i Fornitori Partner.

Sempre il giovedì pomeriggio

Per il momento, è ancora difficile incontrarsi di persona. Ma le discussioni e gli scambi sono così importanti che alla prima riunione degli azionisti di quest'anno abbiamo deciso di fissare un giorno apposito per questo scopo: Il "Blue Thursday". Il nome è ispirato al "Blue Friday", il grande evento di vendita di FEGIME Portugal.

Le sessioni del " Blue Thursday " sono video-conferenze che si svolgono il giovedì pomeriggio. Questo per permettere ai nostri amici in Argentina di partecipare durante il normale orario di lavoro.

Esistono due tipi di riunione. Il primo tipo ruota intorno ad argomenti tecnici e anche a nuovi prodotti, quindi è più per specialisti. Il secondo tipo di riunione si concentra su questioni generali e strategiche di vendita.

I Fornitori Partner sono invitati a richiedere di partecipare a uno dei due tipi di riunione. "Qui, però, abbiamo certi requisiti", afferma David Garratt, Amministratore Delegato di FEGIME. "Poiché il tempo insieme deve essere produttivo, vogliamo riunioni informative, ben preparate e brevi". Gli argomenti e i gruppi target devono essere concordati in anticipo con la sede centrale di FEGIME.

Una cosa è già certa: i primi incontri hanno avuto un tale successo che i " Blue Thursday " continueranno anche dopo la pandemia.

www.fegime.com



Il congresso FEGIME

Sono già passati due anni e mezzo dall'ultima riunione di FEGIME a Nizza. Quindi, siamo tutti molto impazienti di rivederci. Naturalmente, il modo migliore per farlo è senza dubbio un congresso FEGIME. "Incontrarsi in un ambiente piacevole con vecchi e nuovi amici del nostro settore, un buon networking e lunghe conversazioni fino alle prime ore del mattino – questi sono per me i migliori ricordi dei congressi passati", afferma il presidente di FEGIME Florin Niculae di FEGIME Romania.

L'Amministratore Delegato FEGIME, David Garratt: "Non potrei essere più d'accordo. Ma la salute e la sicurezza dei partecipanti devono essere la prima priorità. Nonostante i drammatici sviluppi attuali, sembra certo che la situazione in estate sarà migliore. Siamo convinti che sarà ancora troppo insicuro e rischioso per permettere lo svolgimento di un Congresso FEGIME nella sua forma ormai tradizionale".

Così, il 2023 è ora la nuova data per un super evento FEGIME dal vivo – in un momento che sarà più sicuro per tutti. I dettagli seguiranno.

Mentre stiamo ancora aspettando il nostro Congresso insieme, per celebrare tutti i nostri successi dall'ultimo Congresso ci incontreremo online il 3 giugno 2022 per un emozionante evento digitale. Non vediamo l'ora di incontrarvi!

www.fegime.com

Meeting

Meeting e incontri sono possibili solo virtualmente fino a ulteriori comunicazioni. Vi informeremo dei nostri incontri digitali attraverso i soliti canali.

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