voice

NEWSLETTER
02.2024

Editorial



Anna Konopasek

Das Jahr 2024 ist vorbei, und – wenn ich ehrlich bin – bin ich darüber nicht traurig. Vielleicht stimmen Sie mir zu, dass es ein herausforderndes Jahr war, im Allgemeinen und in unserer Branche im Besonderen.

Nicht alle werden mir zustimmen, denn glücklicherweise verzeichnen wir viele Erfolge: Herzlichen Glückwunsch an unsere Kollegen in Griechenland, Ungarn, Israel, Norwegen, Portugal, der Ukraine und Großbritannien, die trotz schwieriger Bedingungen positive Ergebnisse auf ihren Märkten erzielt haben.

Zusätzlich haben wir 2024 gemeinsam viel erreicht. Unsere vier Gesellschafterversammlungen waren sehr konstruktiv, wir konnten sowohl unsere lang- als auch unsere kurzfristigen Strategien vorantreiben und neue Initiativen starten. Ein konkretes Ergebnis war unser erstes SPS-Komitee-Treffen im April in Frankfurt. Im Oktober fand ein großartiges FAMP (FEGIME Advance Management Programme) statt, das von unseren griechischen Kollegen in Athen ausgerichtet wurde. Und wir haben neue internationale Partnerlieferanten willkommen geheißen. Alles in allem ist FEGIME gestärkt aus dem Jahr hervorgegangen.

Wahrscheinlich stehen Erfolge wie Herausforderungen sogar in einem Zusammenhang. Als unabhängige Unternehmen müssen wir zusammenarbeiten, um erfolgreich zu sein – untereinander und mit unseren Lieferanten. Gemeinsam profitieren wir vom internationalen Netzwerk und langfristigen Beziehungen, die wir aufbauen und pflegen. Gerade in schwierigen Zeiten werden sie immer stärker und die Vorteile der FEGIME immer deutlicher.

Aber genug von 2024. Ich schaue nach vorne und auf das, worauf man sich 2025 freuen kann. In erster Linie ist es unser 35-jähriges Jubiläumsjahr, das wir vom 22. bis 24. Mai auf dem 18. FEGIME-Kongress im schönen Porto feiern werden. Hier in der Zentrale laufen die Vorbereitungen auf Hochtouren, und ich kann versprechen, dass es ein unvergessliches Treffen wird. Um die Überraschungen nicht zu verderben, verrate ich noch keine Details. Wir halten Sie auf dem Laufenden, die Einladungen werden bald verschickt. Ich hoffe, Sie alle in Porto zu begrüßen.

Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien ein glückliches, erfolgreiches und vor allem friedliches neues Jahr!

Anna Konopasek

Inhalt

Von den Besten lernen – Bericht über den elften FAMP-Jahrestag, der im Oktober in Athen stattfand 2

Automatisierung für besten Service – Das neue Kafkas-Distributionszentrum ist ein Paradebeispiel für Automatisierung im Elektrogroßhande 3

Auf Safari in Barcelona – FEGIME España geht auf die Jagd – nicht nach Großwild, sondern nach guten Ideen 4

FEGIME Italia feiert ihr 40-jähriges Bestehen – Ende Mai 2024 feierte FEGIME Italia seine ersten 40 Jahre mit zwei Tagen voller Emotionen, Stolz und Austausch 5

Ein neuer starker Partner – Mit Brandelektra UAB hat FEGIME Finland & Baltics einen neuen Gesellschafter gewonnen 6

FEGIME Day – Eine Auswahl von Bildern und Geschichten vom FEGIME Day 2024 7

Gemeinsam Werte schaffen – FEGIME Latam startet ein Kooperationsprogramm für Partnerlieferanten und fördert Nachhaltigkeit und Entwicklung in Nordargentinien 9

Lebenslanges Lernen – Alan Reynolds von FEGIME UK feiert 45 Jahre in der Branche 10

Berichte von ABB, BITNER, Cimco, Eaton, Hager, Haupa, HellermannTyton, LEDVANCE, Nexans, OBO, Opple, Phoenix Contact, Schneider Electric, Siemens, Televes, TRILUX und Weidmüller 11 – 19

FEGIME Future

Das elfte FAMP fand im Oktober in Athen statt und begann mit einem inspirierenden Besuch beim FEGIME-Mitglied und griechischen Marktführer KAFKAS SA.



Von den Besten lernen

Das FEGIME Advance Management Programme – FAMP – feierte im Oktober in Athen seinen elften Geburtstag und wurde von 38 FEGIME-Mitgliedern aus 11 Ländern besucht.

Der erste Tag begann mit einer Führung durch das hochmoderne, vollautomatisierte Vertriebszentrum von Kafkas. Später wurden die Teilnehmer von Nikos Kafkas im KAFKAS HUB Lighting & Innovation begrüßt, wo sie die Gelegenheit hatten, mit ihm zu sprechen und sich über die neuesten Projekte des Unternehmens in den Bereichen Beleuchtungslösungen, Energiemanagement und intelligentes Gebäudemanagement zu informieren, da der Austausch bewährter Verfahren immer ein wesentlicher Bestandteil des FAMP ist.

Eine weitere Konstante ist die Zusammenarbeit mit einer Top-Business-School. Für 2024 fiel die Wahl auf Ashridge in Großbritannien, eine Schule, die in der Vergangenheit so viele hervorragende FAMP-Sitzungen angeboten hat.

Am Dienstag zog die Gruppe ins Zentrum von Athen, um sich mit den Professoren Roger Delves und Neil Twogood zu treffen und sich an die Arbeit am ersten der Kernfächer zu machen: Strategie – oder genauer gesagt strategisches Denken, die Entwicklung von Strategien im Laufe der Zeit und ihre Umsetzung in die Tat.

Am Mittwoch war das Kernthema Zusammenarbeit. Mithilfe einer virtuellen Unternehmenssimulation lernten die Teilnehmer, ihre Organisationen aus anderen Perspektiven zu betrachten, Abhängigkeiten zu verstehen und Kommunikation zu nutzen, um Probleme zu lösen und Entscheidungen zu treffen.

Am Donnerstag und Freitag gingen die Professoren zum Thema »Achtsame Führung« über und führten das Thema emotionale Intelligenz als integralen Bestandteil erfolgreicher Führung ein. Diese Sitzungen halfen den Teilnehmern, sich selbst besser zu verstehen, eine klare Vorstellung davon zu bekommen, wer sie als authentische Führungspersönlichkeit sind, und eine authentische Führung zu entwickeln.

Vielen Dank an unsere griechischen Kollegen für ihre herzliche Gastfreundschaft, an Ashridge für den zum Nachdenken anregenden Unterricht und an die teilnehmenden Lieferanten für ihre fortgesetzte Unterstützung dieser wichtigen FEGIME-Initiative.









FEGIME Hellas & Cyprus





Links schaut sich FEGIME Future das AutoStore-System von außen an. Rechts die Roboter, die innen auf dem Gerüst des Systems ihrer Arbeit nachgehen.

Automatisierung für besten Service

Das neue Distributionszentrum von Kafkas ist nicht nur groß, sondern auch ein Musterbeispiel für die Automatisierung im Elektrogroßhandel.

Das neue Distributionszentrum von Kafkas in Aspropyrgos, Athen, setzt einen neuen Standard bei der Logistik. Das Ziel der Investition war die Gewährleistung einer effizienten, schnellen und zuverlässigen Belieferung der Kunden sowie der inzwischen über 80 Niederlassungen in Griechenland und Zypern. Täglich werden 3.500 Lieferungen versandt.

Das Zentrum setzt Maßstäbe in Sachen Innovation und Größe. Es steht auf einem 60.000 Quadratmeter großen Grundstück, was über acht Fußballplätzen entspricht. Die überdachte Fläche beträgt 16.000 Quadratmeter und ist 12 Meter hoch. Aktuell bietet das Gebäude über 14.000 Palettenplätze für Typen mit einer Höhe von bis zu 2,2 Metern. Für eine schon geplante Erweiterung steht ein weiteres Grundstück von 20.000 Quadratmetern bereit.

Höchste Geschwindigkeit und Präzision durch Automatisierung

Ein Beispiel für den erreichten Fortschritt ist das automatische Lagersystem AutoStore für Kleinteile. AutoStore lagert die Ware in Kunststoffkisten (vom Hersteller »bins« genannt) über- und nebeneinander in einem selbsttragenden Aluminiumgerüst. Oben auf dem Gerüst fahren Roboter. Mit ihrem Kran



Das Foto oben zeigt einen Port des Systems AutoStore. Alle von den Robotern gesammelten Kleinteile werden hier zum Mitarbeiter gebracht, der sie versandfertig macht. Unten der Blick in den Versand mit dem Netz an Förderbändern. Das System leitet die Waren über Sortieranlagen automatisch zur richtigen Versandrampe.



bringen sie die Kunststoffkisten ins Gerüst oder holen sie aus ihm heraus. Ein erster Vorteil ist der geringe Platzbedarf des Systems, der die Lagerdichte steigert.

Ein noch größerer Vorteil ist, dass niemand beim Kommissionieren durchs Lager laufen muss. Die Ware kommt automatisch zur Person, die eine Lieferung an einem festen Arbeitsplatz bearbeitet, der vom Hersteller »port« (Hafen) genannt wird. Jeder Arbeitsplätze ist in optimaler Höhe konzipiert und schützt die Mitarbeiter durch mehrere Sicherheitsvorkehrungen.

Das AutoStore-System verfügt über 30.000 Behälter, 70.000 Stellplätze (Raster für 42.000 Behälter) und 30 autonome Roboter. Das System verbessert die Genauigkeit, Geschwindigkeit und Produktivität erheblich. Kafkas rechnet mit einer sechsfach höheren Effizienz im Vergleich zu herkömmlichen Kommissioniermethoden.

Automatisch und schnell auch bei den Kabeln

Kabel sind bei Kafkas eine sehr wichtige Warengruppe. Als Konsequenz haben die griechischen Freunde auch diesen Bereich automatisiert – es ist eine der herausragenden Innovationen und Investitionen im neuen Distributionszentrum. Eine neue Maschine längt Kabel automatisch ab, wickelt sie zum Versand auf und schneidet sie.

Ergänzt wird das System durch einen Stapelkran, der speziell für die effiziente Handhabung schwerer Kabeltrommeln entwickelt wurde. Er bewegt sich auf Schienen und steuert ...



Die innovative Maschine längt Kabel automatisch ab, wickelt sie zum Versand auf und schneidet sie. Ergänzt wird das System durch einen Stapelkran, der speziell für die Handhabung schwerer Kabeltrommeln entwickelt wurde.

die über 1.000 Plätze der Kabeltrommeln an. Das optimiert den Platzbedarf und beschleunigt deutlich den Transport der Rollen zu den automatischen Schneidestationen.

Um alle Automatisierungslösungen zu steuern, wird ein hochmodernes Warehouse Management System (WMS) eingesetzt. Es kommuniziert in Echtzeit mit allen Lösungen im Lager und unterstützt die Verwaltung bis hin zum Versand. Die kombinierten Systeme steigern die Effizienz und verkürzen die Durchlaufzeit jeder Bestellung. Die Kunden dürfen sich am Ende über Warenverfolgung in Echtzeit und kostenlose Same-Day-Delivery freuen.

www.fegime.com.cy



Die Ausstellung HUB Lighting & Innovation by Kafkas in Athen ist seit 2021 Referenzobjekt und Informationsquelle für alle, die sich für beste Beleuchtungs- und Automatisierungslösungen interessieren. Auch hier wird weiter investiert: In Thessaloniki wurde nun das fünfte HUB eröffnet. Der Reisetipp für Griechenland: Unbedingt ein Hub anschauen!

FEGIME España

FEGIME España geht auf die Jagd – nicht nach Großwild, sondern nach guten Ideen.



Auf Safari in Barcelona

Regelmäßig berichten wir über hervorragende Veranstaltungen von unseren spanischen Kollegen, aber die »Innovationssafari«, die im November zwei Tage lang stattfand, ist mit Sicherheit die bisher einzigartigste und kreativste. Aber worum ging es dabei?

Zunächst einmal traf sich eine Gruppe von 46 Teilnehmern in Barcelona, darunter 21 Personen aus dem Elektrogroßhandel und 25 Vertreter von Lieferanten – alle mit sehr unterschiedlichen Profilen, die von Führungskräften und Managern bis hin zu Marketing-, Einkaufs- und Vertriebsspezialisten reichten. In kleinen Gruppen von 6 bis 7 Personen – geführt von »Cool Hunters« – besuchten sie eine Auswahl von Unternehmen der Stadt, einige davon ikonisch, andere wenig bekannt, aber alle darauf ausgelegt, zu inspirieren und Beispiele für tadellosen Kundenservice und ein unvergessliches Kundenerlebnis zu präsentieren.

Ziel war es, herausragende Elemente in diesen Unternehmen zu identifizieren, die mit Anpassungen auf den Elektrovertrieb und die Lager der FEGIME-Mitglieder übertragen werden könnten. Kurz gesagt, es ging darum, nach Aspekten zu suchen, die in Kombination mit den Produkten oder Dienstleistungen, die FEGIME anbietet, ein einzigartiges Kundenerlebnis schaffen könnten.





Der zweite Tag stand im Zeichen von Reflexion, Analyse und Lernen. Unter der Leitung des Innovationsexperten Professor Pablo Foncillas stellten die Gruppen die Unternehmen vor, die den größten Eindruck auf sie gemacht hatten, und schlugen Ideen für die Übertragung von deren Innovationen auf unseren Sektor vor. Die Ergebnisse waren sehr beeindruckend. Die Veranstaltung endete mit einer inspirierenden Präsentation von Pablo Foncillas, der zukünftige Trends analysierte und Erfolgsgeschichten aus der Praxis vorstellte.

Diese Erfahrung war Teil des Campus FEGIME, einer Schlüsselinitiative des aktuellen Marketingplans der FEGIME España, die sich der Schulung und Innovation für Mitglieder und Hauptpartner widmet. Mit dieser Innovationssafari bekräftigt FEGIME España ihr Engagement für kontinuierliche Verbesserung und dafür, seinen Partnern und Kunden einen Mehrwert zu bieten.

www.fegime.es

FEGIME Italia



Ende Mai 2024 feierte FEGIME Italia ihre ersten 40 Jahre mit zwei Tagen voller Emotionen, Stolz und vielen Gesprächen.

40 Jahre FEGIME Italia

Die wunderschönen oberitalienischen Seen waren Schauplatz für die Feiern zum 40. Jubiläum der FEGIME Italia. 200 Personen – darunter Mitglieder, Partnerlieferanten und Mitarbeiter – versammelten sich im Grand Hotel Dino in Baveno am Lago Maggiore. Auch zwei internationale Gäste nahmen teil: Anna Konopasek, Geschäftsführerin von FEGIME International, und Nuno Lameiras, Präsident der FEGIME Portugal und Mitglied des Vorstands der FEGIME.

Nach dem Mittagessen begaben sich die Gäste auf eine Bootsfahrt und eine geführte Tour zu den Borromäischen Inseln.

Die eigentliche Veranstaltung wurde dann mit einem emotionalen Video eröffnet, das die Geschichte von FEGIME Italia von 1984 bis heute erzählte, gefolgt von Reden von Elena Mantelli, CEO von IMAT FELCO SpA, Francesco Redaelli, Geschäftsführer von FEGIME Italia, Gabriele Depalo, Präsident von FEGIME, und Sergio Lorenzi, Präsident von FEGIME Italia. Zu den behandelten Themen gehörten die Entwicklung der Gruppe seit ihrer Gründung, was es heute bedeutet, eine Gruppe von Elektrohändlern zu leiten, wie ein Familienunternehmen mit der FEGIME eine internationale Dimension erlangt und eine Beschreibung von FEGIME Italia heute.





Nach den Reden zog der berühmte Illusionist Walter Rolfo (zu dessen Karriere die Präsidentschaft der Europäischen und Weltmeisterschaften für Zauberei FISMITALY sowie die Gründung und Präsidentschaft von Masters of Magic gehören) das gesamte Publikum mit einer aufregenden Show in seinen Bann. Der wunderbare Abend wurde abgerundet mit einem Aperitif im Garten, der Sandkünstlerin Nadia Pretto, die die Geschichte von FEGIME Italia in Sand erzählte – und dem Anschneiden der Geburtstagstorte.

Am nächsten Tag besuchten die Mitglieder exklusiv den Candoglia-Steinbruch und die Veneranda Fabbrica del Duomo in Mailand. Nach der privaten Führung gab es ein herrliches Mittagessen am Mergozzosee im mit einem Michelin-Stern ausgezeichneten Restaurant »Il Piccolo Lago«.

Die gesamte Veranstaltung fand in einer familiären Atmosphäre statt, in der aufrichtige Beziehungen im Mittelpunkt standen und den Geist von FEGIME voll und ganz verkörperten: Generating Value.

www.fegime.it







FEGIME Finland & Baltics

Mit Brandelektra UAB hat FEGIME Finland & Baltics einen neuen Gesellschafter gewonnen, der bei großen Projekten in Litauen ein gefragter Partner ist.





Von links: Julius Masonas, Dennis Belajevs und Antanas Jurgelionis.

Ein neuer starker Partner

FEGIME Finland & Baltics ist stolz darauf, die Aufnahme von Brandelektra UAB, einem angesehenen litauischen Familienunternehmen, in unser Netzwerk zum 1. April 2024 bekannt zu geben. Dieser Meilenstein unterstreicht das Engagement der Kollegen, ihre Position als führende Kraft im unabhängigen Elektrogroßhandel im Baltikum zu stärken.

Brandelektra wurde 2016 von Julius Masonas gegründet, begann als kleines Unternehmen, und hat sich zu einem florierenden Unternehmen entwickelt. Julius' Branchenexpertise, gepaart mit der Führung von CEO Antanas Jurgelionis – 2023 als zweitbester junger CEO Litauens ausgezeichnet – hat das Unternehmen als vertrauenswürdigen und wettbewerbsfähigen Akteur auf dem Markt positioniert.

Brandelektra verfügt über ein modernes Vertriebszentrum und eine neue Fertigung und ist spezialisiert auf Produkte für elektrische Energie, Installation, industrielle Steuerung und Automatisierung sowie die Montage von Nieder- und Mittelspannungssystemen. Das umfangreiche Portfolio umfasst führende Marken wie Schneider Electric, ABB, Siemens, Eaton, Legrand und viele mehr.

Dennis Belajevs, CEO von FEGIME Finland & Baltics, teilte seine Begeisterung: »Die Beteiligung von Brandelektra wird für unsere Gemeinschaft von großem Nutzen sein und einzigartiges Fachwissen und innovative Verfahren einbringen, von denen die gesamte FEGIME-Gruppe profitieren wird. Willkommen in der Familie, Brandelektra!«

Der größte BIO CITY Hub in Europa

Brandelektra UAB hat in Zusammenarbeit mit ABB eine entscheidende Rolle bei der Anbindung des BIO CITY Gentherapiezentrums an das Stromverteilungsnetz Litauens gespielt. Brandelektra entwarf und fertigte eine modulare Freiluft-Rahmen-Umspannstation, die mit zwei 2000-kVA-Leistungstransformatoren und den beiden Hauptschalttafeln des Gebäudes ausgestattet ist. Jede Schalttafel verfügt über mindestens zwei 2500-A-Eingänge.



Diese Anlage stellt einen technischen Durchbruch für Litauen dar und ist die erste ihrer Art, die Trockentransformatoren anstelle von ölgefüllten Transformatoren in einer solchen Anwendung einsetzt. Diese Innovation brachte erhebliche Vorteile mit sich, stellte jedoch auch eine einzigartige Herausforderung in Bezug auf die Raumlüftung und die Kühlung der Transformatoren dar.

Das »Bio City Gene Therapy Center« ist Teil des größten Biotech-Zentrums Europas – ein Areal, das einer Fläche von zehn Fußballfeldern entspricht – in Vilnius, das von der Northway Healthcare Group geleitet wird. Mit Baubeginn im Frühjahr 2024 umfasst dieses Projekt sechs Biotech-Gebäudekomplexe, darunter vier hochmoderne GMP-Einrichtungen (Good Manufacturing Practice) und zwei Zentren für Spitzenforschung.

www.fegime.fi

Better Future Awards.

Wir wollen Gesellschafter auszeichnen, die eine bessere Zukunft für alle schaffen. Präsentiere Dein Projekt und bewirb Dich jetzt unter:

www.fegime.com/initiatives/better-future-awards/









FEGIME Day

28. JUNI . 2024

Hier eine Auswahl der Bilder und Geschichten vom FEGIME Day 2024.













Für das lettische Mitglied Elektrika war der FEGIME Day in diesem Jahr ein noch größeres Ereignis als sonst, da zugleich das 15-jährige Firmenjubiläum gefeiert wurde. Die großartige Ausstellung von Elektromaterial mit mehr als 30 Marken aus Lettland, Deutschland, Litauen, Estland und Polen wurde von über 1000 Personen besucht. Partnerlieferanten, darunter Schneider Electric, OBO Bettermann, Signify, Eaton und ABB, boten Seminare an.

Aber es wurde nicht nur gearbeitet. Es gab über 50 Preise zu gewinnen und viele lustige und spannende Dinge zu erleben, wie etwa eine Fahrt in einem Rennwagen auf einer Virtual-Reality-Strecke, das Kräftemessen an einer Boxmaschine, Probefahrten mit Toyota- und Lexus-Fahrzeugen oder das Ausprobieren einer KI-Fotobox, um sich in einer neuen Rolle zu sehen.

Inspiriert von den großen Sportereignissen des Sommers (Fußball-Europameisterschaft und Olympische Spiele) wählten unsere Kollegen von FEGIME Italia das Thema Sport, um so viele Mitglieder wie möglich zur aktiven Teilnahme zu bewegen. Eine sportliche Gestaltung ...















des Unternehmens, das Erfinden neuer Sportarten, Basketball, Volleyball, Tennis, Wettbewerbe mit lokalen Teams: Alles war möglich, während die Mitglieder um die Trophäen kämpften. Als Gewinner wurde GAROFOLI SpA aus Apulien gekürt. Als Preis wählte das Unternehmen eine Teambuilding-Aktivität mit Quads, gefolgt von einem Mittagessen in einem Restaurant am Meer.

Zum ersten Mal wurde Nachhaltigkeit zu den Wettbewerbskriterien hinzugefügt, und die Gesellschafter wurden für die Verwendung nachhaltiger Materialien und die Unterstützung lokaler Aktivitäten belohnt. Die italienischen Zentrale ging mit gutem Beispiel voran und verteilte an die Mitglieder einen Frisbee aus Bambusfasern als Werbegeschenk.

Wie üblich waren unsere polnischen Kollegen sehr aktiv. Sie unternahmen am FEGIME-Tag einen Ausflug nach Taormina auf Sizilien und genossen die Aussicht vom Ätna. Dazu kamen viele Feiern in polnischen Büros und noch mehr blaue Cupcakes. In Rumänien gab es nicht nur eine, sondern mit den Feiern in Bukarest und Cluj gleich zwei große Veranstaltungen. Und am Ende des Jahres veranstalteten die FEGIME Portugal ihre traditionelle nationale Verkaufsförderungsaktion am Blauen Freitag. Diese Initiative ist so erfolgreich geworden, dass FEGIME España in diesem Jahr ebenfalls eine Version auf den Weg brachte.

Der FEGIME-Tag 2025 findet am 27. Juni statt – wenden Sie sich einfach an Ihre Landeszentrale, wenn Sie mitmachen möchten.













Save the date!

18th FEGIME Congress
22nd – 24th May . 2025
Porto.

FEGIME generating value

FEGIME Latam

FEGIME Latam startet ein Kooperationsprogramm für Partnerlieferanten und fördert, mit der Initiative »Mehr Licht, mehr Gemeinschaft« die Nachhaltigkeit und Entwicklung in Nordargentinien.



Gemeinsam Werte schaffen

Mit einem innovativen Kooperationsprogramm wird FEGIME Latam die Beziehung zwischen Lieferanten und der Gruppe stärken und mit seinen Vorteilen das gemeinsame Wachstum fördern. Durch fünf Stufen der Zusammenarbeit – Premium, Platin, Gold, Silber und Aktiv – kann jeder Lieferant seine Position im Netzwerk verbessern und erhält Zugang zu wichtigen Ressourcen wie Marketingkampagnen, Geschäftsmöglichkeiten und kontinuierlicher Weiterbildung über die FEGIME Academy-Plattform.

Jede Ebene der Zusammenarbeit – die durch eine Bewertung von Faktoren wie Verkaufsvolumen, Umfragebewertungen und Teilnahme an Marketingaktionen bestimmt wird – garantiert proportionale Vorteile. Darüber hinaus zentralisiert FEGIME Connect alle Informationen zu Produkten, Preisen und technischen Spezifikationen, optimiert den Echtzeit-Datenfluss und ermöglicht es den Lieferanten, schnell auf Marktbedürfnisse zu reagieren.

Mit diesem Wertversprechen lädt FEGIME Latam die Lieferanten ein, ihr Engagement zu verstärken und die Vorteile zu nutzen, die sich aus der Zugehörigkeit zu einem Netzwerk ergeben, das auf Wachstum und Zusammenarbeit ausgerichtet ist.

Nachhaltige Hilfe

Im Rahmen ihres Engagements für eine nachhaltige Entwicklung hat FEGIME Latam mit seinen Mitgliedsunternehmen BP und Ciardi die Initiative »Mehr Licht, mehr Gemeinschaft« ins Leben gerufen. Die Mitglieder der Initiative kombinieren Technik, Wissen und Maßnahmen, um die Lebensqualität gefährdeter Gemeinschaften zu verbessern und die Nachhaltigkeit in Nordargentinien zu fördern.

Die Aktion wurde im November in Santa Victoria del Este in der Provinz Salta durchgeführt. Hier sollten grundlegende Probleme wie der Zugang zu Trinkwasser und die mangelnde Beleuchtung in den Häusern gelöst werden. Dafür wurde eine Tauchpumpe mit Solarmodul zur Wasserversorgung der örtlichen Gemeinden installiert, um eine effiziente und nachhaltige Gewinnung dieser lebenswichtigen Ressource zu gewährleisten. Der zweite Teil der Aktion bestand in der Installation von Solarleuchten in 25 Häusern, um Zugang zu sicherer und erneuerbarer Beleuchtung zu schaffen und so die Lebensbedingungen erheblich zu verbessern.

Das FEGIME-Latam-Team überzeugte sich zusammen mit den örtlichen Verantwortlichen aus erster Hand von den extremen Bedingungen, unter denen die Gemeinschaften leben. In Mulato, einer Wichí-Gemeinschaft von 34 Familien, waren die Probleme offensichtlich: Wasser- und Nahrungsmangel sowie extreme Temperaturen. Neben der Verbesserung der Infrastruktur zielt das Projekt auch auf die Bildung ab. Es wurden Sensibilisierungsmaßnahmen durchgeführt, um den Gemeinden die Bedeutung von Elektromobilität und erneuerbaren Energien sowie ihre Rolle beim Aufbau nachhaltiger Städte zu vermitteln.

www.fegime.com.ar







FEGIME United Kingdom

Alan Reynolds feiert sein 45. Arbeitsjubiläum. Der Meilenstein zeigt, welche Chancen unsere Elektrobranche eröffnet.



MATES ELECTRICAL SERVICES

Sittingbourne 73406
73878

11a Station Street
Sittingbourne
Kent ME10 3DU

ELECTRICAL ENGINEERS AND PLANNED LIGHTING MAINTEN...

Mr. A. Reynolds,
1, Bexon Manor Farm Cottages,
Bredgar,
MB9 8HE.

24th May, 1979.

Dear Mr. Reynolds,

With reference to your application with this Company for the position of Apprentice Electrician and subsequent interview, we thank you for your attendance and are pleased to inform you that your application has been successful.

We look forward to seeing you at 8 a.m. on Monday 9th July 1979, at the above address and hope your association with us will be a pleasant and happy one.

Yours sincerely,

C. Bond.

Alan Reynolds und der Start in eine lange und erfolgreiche Karriere: Mit dem Brief vom 24. Mai 1979 teilte »Mates Electrical Services« Alan mit, dass seine Bewerbung erfolgreich war.



Lebenslanges Lernen

Alan Reynolds, CEO der FEGIME United Kingdom, feiert in diesem Jahr ein großes Jubiläum: Seit 45 Jahren arbeitet er in der Elektrobranche. Er betont, dass sein Karriereweg zeigt, welche Möglichkeiten junge Menschen in dieser Branche haben. Aber: »Man darf nie aufhören, zu lernen.«

Er begann 1979 als Lehrling im Süden Englands und qualifizierte sich zum Elektriker, dann zum zugelassenen Elektriker und zum Vertragsmanager. Darauf wechselte er in den Vertrieb bei einem heute multinational aufgestellten Großhandel. Anschließend wurde er Filialleiter in mehreren Niederlassungen, bevor er zum regionalen Vertriebsleiter mit 19 Filialen aufstieg. Nach dieser Zeit wechselte er als Vertriebs-, Marketing- und Einkaufsleiter in die Zentrale und wurde schließlich – bei einem Wettbewerber – zum Group Operations Director ernannt. Seine nächste Station war GE Lighting, wo er als regionaler Channel-Manager tätig war, als er erneut die Seiten wechselte.

Schließlich kam er zur FEGIME United Kingdom. Der Rest ist Geschichte.

Reynolds sagt, dass sein Karriereweg zeigt, welche Möglichkeiten sich bieten, wenn man sich selbst antreibt – und seine Fähigkeiten durch Lernen weiterentwickelt. In den letzten Jahren hat er sich unermüdlich für die Ausbildung junger Menschen in unserer Branche eingesetzt.

Er weist darauf hin, dass er sich schon lange vor seinem Eintritt bei GE im Bereich Lichtdesign qualifiziert hat: »Es geht um die Einstellung – es gibt Möglichkeiten, aber man muss die richtige Einstellung zeigen«, sagt er. Er hat sich auch als Elektriker weitergebildet: »Es war nicht nötig, aber ich wollte dazulernen. Würde ich alles noch einmal genauso machen? Ja, auf jeden Fall!«

www.fegime.co.uk

TERMINE 2025

30.01.25	BOD, online
10.02. – 12.02.25	SPS Committee Meeting, Mailand
19.02. – 21.02.25	FEGIME Future mit Eaton
19.03.25	BOD, Bukarest
19.03. – 21.03.25	Gesellschafterversammlung, Bukarest
02.04. – 04.04.25	FEGIME Future, Budapest mit Prysmian
07.04. – 09.04.25	SPS Committee Meeting, Frankfurt
05.05. – 06.05.25	BOD, Mailand
07.05.25	Gesellschafterversammlung, online
22.05. – 24.05.25	18. Kongress, Porto
05.06. – 06.06.25	EUEW, Helsinki
27.06.25	FEGIME Day
15.07.25	BOD, online
17.09.25	BOD, Oslo
17.09. – 19.09.25	Gesellschafterversammlung, Oslo
19.10. – 25.10.25	FAMP & BOD
13.11. – 14.11.25	Gesellschafterversammlung, München

FEGIME
generating value

FEGIME GmbH
Gutenstetter Str. 8f
(D) 90449 Nürnberg, Germany

Tel 0049 (0) 911 641 899 0
E-Mail info@fegime.com

Künstliche Intelligenz

Der Boom bei der KI-Nutzung erhöht weltweit den Strombedarf in Rechenzentren. Lösungen von ABB sichern ihre Stromversorgung.



Rechenzentren brauchen Strom

Der Markt für Rechenzentren boomt aufgrund des Wachstums von Cloud-Diensten und der Nutzung von Künstlicher Intelligenz (KI). Es wird erwartet, dass in den nächsten fünf Jahren 1 Billion Dollar in neue Rechenzentren investieren werden. Der Energieverbrauch wird sich unter dieser Annahme bis 2030 verdoppeln. Die hohen Anforderungen der KI an die Rechenleistung erfordern die Aufrüstung der Stromversorgungsinfrastruktur, um eine kontinuierliche und robuste Versorgung zu gewährleisten.

Das branchenführende Lösungsportfolio von ABB Elektrifizierung hilft Betreibern von Rechenzentren weltweit, die energetischen Herausforderungen zu meistern: von der Sicherstellung des kontinuierlichen Betriebs bis hin zur Steigerung der Energieeffizienz. Ein Beispiel gibt die Mittelspannungs-USV »HiPerGuard« von ABB: Sie bietet eine kontinuierliche und zuverlässige Stromversorgung, um den steigenden Strombedarf zu decken. Sie kann auch als Batteriespeicherlösung eingesetzt werden, die Netze durch Nutzung ungenutzter Stromreserven stabilisiert.

Microgrid-Lösungen ermöglichen es Rechenzentren, die Stromerzeugung vor Ort zu nutzen, z. B. durch Solarpanels in Verbindung mit einem Batteriespeichern, während die »ABB Ability Data Center Automation-Plattform« den Energieverbrauch optimiert und die Kosten durch die Automatisierung der Kühlsysteme senkt, die etwa 40 % des Stromverbrauchs eines Rechenzentrums ausmachen.

Die Lösungen von ABB zeigen, dass sich mit heute verfügbarer Technik die Energieeffizienz in Rechenzentren verbessert, die Kosten sinken und der kontinuierliche Betrieb gesichert werden kann.

www.abb.com

Partner

Der neue starke Partner für Kabel und Leitungen: BITNER ist Preferred Supplier.

Neue Verbindungen schaffen

Die Kabelwerke BITNER sind seit 1996 auf dem Kabelmarkt tätig. Das Produktportfolio des polnischen Herstellers umfasst über 40.000 Artikel, die in verschiedene Gruppen unterteilt sind. Das Unternehmen liefert sowohl Kabellösungen nach internationalen Normen (UL, TÜV, VDE) als auch kundenspezifische Artikel für Anwendungen in den Bereichen Industrieautomation, Bergbau, Tunnelbau, Robotik, Stromerzeugung, Energie, Telekommunikation oder IT.

Als Antwort auf den Marktbedarf an ab Lager lieferbaren Kabeln erweiterte BITNER das Produktportfolio um die BiTLAN-Serie – Kabel für die Daten-, Audio- und Videoübertragung in Computernetzwerken. Die Kabel werden nach den Normen und Standards für die strukturierte Verkabelung hergestellt und sind ab Lager in geschirmten, ungeschirmten und Outdoor-Versionen bis zur Klasse Cat.7A (1200 MHz) und CPR-Klasse B2ca erhältlich.

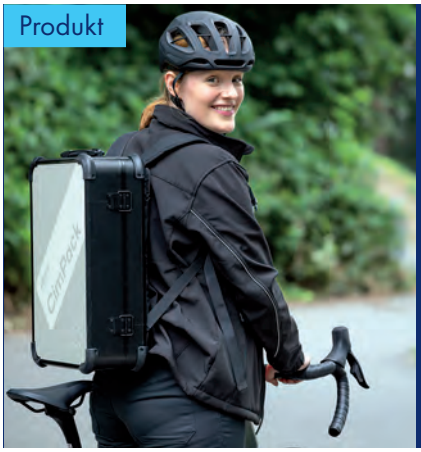


Die Kabelwerke BITNER: Links ein Blick auf die Produktion, rechts ein Blick in die Produktion.

Der neue Partner fördert die Nachhaltigkeit und Entwicklung der Kreislaufwirtschaft. Die Elektromobilität hat zur Entwicklung des BiTcharger EVC H07BZ5-F motiviert, der für das Laden von Elektrofahrzeugen geeignet ist (VDE- und TÜV-geprüft). Die Experten von BITNER haben auch an der Entwicklung des halogenfreien und trommelbaren Landstromanschlusskabels »BiTcrane SHORE POWER (N)TSCGEW 11Y« mitgewirkt, das die Umweltbelastung reduziert. Darüber hinaus werden Produktionsabfälle sortiert, der CO_2-Fußabdruck nach Scope 1 und 2 berechnet und auf hohe Energieeffizienz geachtet. Das Umweltmanagementsystem ist zertifiziert nach ISO 14001:2015.

https://bitner.com.pl

Produkt





CimPack SOLAR CimPack ELECTRIC



CimPack von CIMCO ist robust wie ein Werkzeugkoffer und bequem wie ein Rucksack.

Die 2-in-1-Lösung

Für Elektroniker packt CIMCO den Werkzeugkoffer und stellt mit CimPack SOLAR und CimPack ELECTRIC zwei gut durchdachte und sorgfältig bestückte Modelle zur Verfügung, die jedem Profi-Check standhalten. CimPack ist robust wie ein Werkzeugkoffer und bequem wie ein Rucksack.

Der Kofferrucksack bietet noch weitere Vorteile: Das schmutz- und wasserabweisende Cordura-Gewebe ist reiß- und abriebfest und wurde für den langlebigen Einsatz u.a. im Militär entwickelt. Sollte wider Erwarten ein einzelnes Bauteil den Anforderungen nicht standhalten: Alle Elemente sind vollständig austauschbar und recyclebar.

Auch das Innenleben kann sich sehen lassen: Die Schaumeinlage sorgt für sichere Werkzeug-Aufbewahrung und ein Bodenfach bietet weiteren Stauraum. Laptop oder Tablet sind in einem Extra-Fach im Deckel sicher aufgehoben. Eine per Klett befestigte, herausnehmbare Tasche für Kleinteile oder Laptop-Zubehör entlastet Hosen- und Jackentaschen.

CimPack SOLAR bietet eine umfangreiche Bestückung von 14 Werkzeugen für Arbeiten auf dem Dach und in Solarparks, CimPack ELECTRIC enthält 13 Werkzeuge für alle gängigen Elektroinstallationen.

Ob individuelle Bestückung oder eigenes Firmen-Logo: CIMCO erstellt den CimPack auch nach persönlichen Bedürfnissen.

cimco.de/de_de/cimpack-werkzeug-to-go

Produkt

Einzigartige Kombination

Eaton präsentiert ein einzigartiges Kombigerät für Schaltung und Schutz in Gleichstromanwendungen.



Eaton hat den neuartigen »Industrial Breaktor DC« vorgestellt, eine Lösung für die wachsende Zahl von Gleichstromanwendungen wie Mikronetze, Energiespeicher oder Ladestationen für Elektrofahrzeuge. Der Industrial Breaktor DC ist ein zweipoliges, bidirektionales Gerät, das sicheres Schalten und zuverlässigen Schutz gewährleistet. Es schließt die Lücke zwischen Sicherungen und Schützen.

Das Gerät kann den Stromfluss in beide Richtungen unterbrechen, selbst bei einem Kurzschluss, und kann ohne Austausch von Teilen zurückgesetzt werden, was Wartungskosten und Ausfallzeiten reduziert. Darüber hinaus verfügt es über einen festen Kurzschluss-Schwellenwert für einen schnellen Schutz vor Kurzschlüssen, wodurch Geräteschäden verhindert und die Sicherheit erhöht werden. Der Industrial Breaktor DC erfüllt alle relevanten Industriestandards und verfügt über umfassende internationale Zulassungen (CE und cULus), sodass er für den weltweiten Einsatz geeignet ist.

Mit seiner 24-V-DC-Steuerspannung und seinem 750-V-DC-Ausgang kann er in verschiedenen Anwendungen eingesetzt werden, darunter:

- DC-Netzanwendungen: DC-Fabriken, intelligente Stromnetze, DC-Busse, Vorladesteuerung.
- Energiespeicherung: Batteriebänke, Speichersysteme, Batteriewechselrichter, USVs.
- Ladestationen für Elektrofahrzeuge: Industriefahrzeuge (Gabelstapler, Bergbaumaschinen), öffentlicher Nahverkehr, Freizeitfahrzeuge.
- Erneuerbare Energien: Solar- und Windenergie, Zentralwechselrichter, Photovoltaikanlagen, Pitch-Antriebe in Windkraftanlagen.

www.eaton.com/industrialbreaktordc

Produkt





Sicheres Laden zu Hause

Die Ladestation »witty one« von Hager ist die intelligente Wahl fürs Laden zu Hause.

Fast jeder fünfte weltweit verkaufte Pkw wird inzwischen elektrisch angetrieben. Damit wächst die Bedeutung der richtigen Ladelösung für zu Hause. Hier kommt die Ladestation »witty one« von Hager ins Spiel: Mit ihrer kompakten Bauweise passt sie zu jedem Wohngebäude. Die V-förmige Struktur, durch dezente Beleuchtung betont, verleiht den Geräten einen Hauch von Raffinesse. Zur Wahl stehen die Wand- oder Standmontage sowie Optionen wie ein weißer Abdeckrahmen.

Erhältlich ist die Ladestation in zwei Modellen: mit praktischer Steckdose (2TS) oder mit 6,5 m langem Kabel.

Die Ladelösung wurde für einfache Installation entwickelt und ermöglicht Stromanschlüsse von oben, unten oder hinten. Zum Lieferumfang gehören Montagematerial, eine umfassende Anleitung – und die Kompatibilität mit Hager-Kabelkanälen. Die Elektronik ist vollständig geschützt und die Sicherheit ist integriert. Die »Hager Charge App« optimiert die Inbetriebnahme und ermöglicht eine einfache Diagnose.

Das Aufladen mit der intuitiven Benutzeroberfläche und klaren Statusanzeigen bereitet Vergnügen. Dazu kommen intelligente Funktionen wie automatisches Starten/Stoppen und Live-Benachrichtigungen . Der Zugang lässt sich mit RFID-Ausweisen oder der Hager Charge App verwalten. Die Ladeleistung beträgt bis zu 11 kW bei 50 °C.

Mit aktualisierbarer Firmware sind die Systeme langlebig und bleiben kompatibel mit der technischen Entwicklung. Die Bluetooth-Fähigkeit ermöglicht die Fernsteuerung über die »Hager Charge App«. Das Ladegerät ist außerdem CPO-fähig und unterstützt optionale OCPP 2.0- und ISO 15118-Karten für zukünftige Erweiterungen.

hagergroup.com

Produkt

Der neue Werkzeugrucksack HUPtoGo von HAUPA.

Mobilität trifft auf Funktionalität

Der neue Werkzeugrucksack HUPtoGo von HAUPA begleitet Handwerker bei allen Projekten. Weil Werkzeug schwer sein kann, sind das Rückenteil sowie die verstellbaren Schultergurte ergonomisch gepolstert. Der Rucksack ist bestens für den Alltag auf der Baustelle gerüstet. Er besteht aus extrem starkem 1680D-Polyester und hat zum Schutz vor Nässe eine wasserdichte hohe Bodenschale.

Der Rucksack hat 41 Fächer, darunter sechs Außentaschen aus Neopren und fünf sichere Innentaschen mit Reißverschluss. Zu den Innentaschen zählt ein Fach für einen 15"-Laptop. Die Einstecklaschen an der Front sind aus Neopren und bieten zusätzlichen Platz für Werkzeuge wie Wasserwaagen oder lange Meißel. Dazu kommen zwei seitliche Befestigungsösen aus Metall. Praktisch ist das abnehmbare Kniepad.

Das Klettpad an der Fronttasche lässt sich individuell besticken. Wer seinen HUPtoGo selbst mit Werkzeug bestücken möchte, wählt den leeren Rucksack (Art. 220249). Wer eine schnelle Lösung braucht, wählt zwischen den zwei unterschiedlich bestückten HUPtoGo1 (Art. 220830) oder HUPtoGo2 (Art. 220831).

www.haupa.com

Von links: Der leere Rucksack (Art. 220249), der HUPtoGo1 (Art. 220830) und der HUPtoGo2 (Art. 220831). Der QR-Code führt zu einer Seite mit allen Neuheiten von HAUPA in englischer Sprache.







Produkt

Die Kabeleinziehhilfe Cable Scout+ von HellermannTyton: Ein Muss für alle Elektriker und Wartungstechniker.





Schluss mit Improvisationen

Den »Cable Scout+« hat HellermannTyton entwickelt, damit selbst die schwierigste Kabelinstallation zum Kinderspiel wird. Egal, ob Kabel durch abgehängte Decken, Wandhohlräume, Bodenschächte oder Industrieanlagen verlegt werden, der Cable Scout+ erleichtert die Arbeit enorm. Zollstock und Klebeband als Notlösung haben ausgedient.

Herz des Systems sind robuste, miteinander verbindbare Stäbe aus glasfaserverstärktem Kunststoff, die bis zu 80 kg Kabelgewicht tragen können. Die Flexibilität der Stäbe mit unterschiedlichen Biegeradien ermöglicht ein leichtes Manövrieren auch in engen oder verwinkelten Räumen.

Spezielles Zubehör wie Kabelstrümpfe, Magnet, Haken, Schaber und Lampe machen das Werkzeug vielseitig und tragen dazu bei, dass sich auch die schwierigsten Installationshindernisse überwinden lassen. Seit mehr als einem Jahrzehnt vertrauen Elektriker auf den Cable Scout+, um Zeit zu sparen, wenn der Zugang schwierig oder die Reichweite begrenzt ist. Auch das lästige Hin- und Herlaufen zum Lieferwagen, um Kleinteile zu holen, entfällt: Das Deluxe-Set enthält eine Umhängetasche, in der die Stangen und das Zubehör immer griffbereit aufbewahrt werden können.

www.hellermanntyton.com

Produkt

Höchste Flexibilität, bestes Licht

Im wachsenden Portfolio von LEDVANCE finden sich nun Leuchten, die sich nahtlos an ihre Umgebung anpassen.

LEDVANCE investiert weiter in Service und Produkte. Wer unseren Partner auf der Light+ Building besucht hat, konnte sich von der dynamischen Entwicklung überzeugen. Ein Grund für den Erfolg ist, dass LEDVANCE zugleich die Bedürfnisse des Elektrogroßhandels, seiner Kunden und der Nutzer der Lichtlösungen im Blick hat. Wer Lösungen sucht, die nachhaltig, innovativ und leicht zu installieren sind, muss die Leuchten, Lampen und Systeme von LEDVANCE kennen. Demnächst sind weitere 600 Neuheiten zu erwarten.



MULTI SELECT:
Macht das Geschäft einfacher

Eine besondere Innovation sind die Produkte der Reihe LEDVANCE MULTI SELECT: Eine einzige Leuchte bietet eine Vielzahl von Farbtemperaturen und Lumenoptionen. Die Optionen werden vor der Installation mit einem einfachen Schalter an Leuchte oder Treiber ausgewählt. Die Leuchten passen sich dadurch nahtlos an ihren Einsatzort an.

Die Kunden erhalten damit eine flexible Lösung, der Großhandel freut sich über geringeren Platzbedarf im Lager und weniger Beratungsaufwand. Unten wird die Systematik gezeigt, in der Mitte sind vier Beispiele zu sehen.

www.ledvance.com/multiselect

MULTI SELECT

Die ideale Leuchte passt sich nahtlos ihrer Umgebung an. Bei den extrem langlebigen LED-Leuchten der LEDVANCE MULTI SELECT-Reihe werden Lichtstrom (lm) oder Lichtfarbe direkt am Treiber oder an der Leuchte von Hand eingestellt.

MULTI COLOR

- LED-Leuchten mit bis zu drei verschiedenen Farbtemperaturen
- Einfache Einstellung der Lichtfarbe über Schalter am Treiber oder an der Leuchte vor Ort
- Die Lichtfarbe wird vor der Installation auf die spezifischen Anforderungen eingestellt

MULTI LUMEN

- LED-Leuchten mit variablem Lichtstrom (Lumen)
- Einfache Einstellung des Lichtstroms über einen Schalter am Treiber oder an der Leuchte
- Praktisch für die optimale Ausleuchtung, z. B. bei unterschiedlichen Deckenhöhen

Produkt

Auch die neuen PowerTOP Xtra-Stecker und -Kupplungen von MENNEKES mit ihren hohen Schutzarten sind leicht installiert.



Extrem robust und sicher

Die PowerTOP Xtra-Familie freut sich über Zuwachs: Die aktualisierten Modelle umfassen 3- und 4-polige Varianten für Stromstärken von 16 und 32 A mit Schutzart IP54 sowie 3- und 5-polige Modelle in 16 A und 5-polige Modelle in 32 A, jeweils mit Schutzart IP67/IP69.

Alle Stecker und Steckverbinder der PowerTOP Xtra-Serie lassen sich schnell installieren und warten: Die X-CONTACT-Hülsen-Technik von MENNEKES macht das Ein- und Ausstecken im täglichen Gebrauch besonders einfach. Die einfache und sichere Handhabung bleibt ein wesentliches Merkmal der langlebigen Produktlösungen.





Die X-CONTACT Kontakthülsen-Technik mit ihren in X-Form geschlitzten Hülsen ermöglicht ein leichtes Stecken und Ziehen mit bis zu 50 Prozent weniger Kraftaufwand.

Die neuen PowerTOP Xtra-Modelle mit Schutzart IP54 sind staub- und spritzwassergeschützt. Mit doppeltem Schutz gegen Untertauchen und Hochdruckreinigung eignen sich die Stecker und Steckverbinder mit Schutzart IP67/IP69 besonders für Anwendungen, die eine häufige Reinigung erfordern. Das ergonomische Gehäuse mit strukturierten Griffzonen bietet auch bei Nässe sicheren Halt und ermöglicht ein einfaches Verbinden und Trennen mit minimalem Kraftaufwand. Dank dieses optimierten Designs bietet die PowerTOP Xtra-Serie auch bei Dauereinsatz eine zuverlässige Verbindung.

www.mennekes.com

Partner

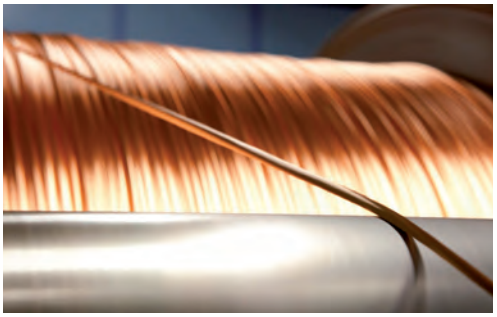
Nachhaltige Kupferproduktion

Nexans stärkt seine Kupferproduktions- und Recyclingkapazitäten in Europa durch eine strategische Investition in Frankreich.

Nexans kündigt eine Investition von mehr als 90 Millionen Euro für den Bau einer hochmodernen Anlage im nordfranzösischen Lens an, die für 2026 geplant ist.

Das Projekt wird zusammen mit Continuus Properzi realisiert, einem Experten für kontinuierliche Metallproduktion und Recycling. Nexans erwartet, seine Produktionskapazität an Kupfer um mehr als 50 % zu erhöhen und gleichzeitig bis zu 80.000 Tonnen Kupfer pro Jahr zu recyceln. Die eingesetzte Technik wird bis zu 100 % recycelte Materialien enthalten und gleichzeitig den Wasser- und Energieverbrauch optimieren.

Mit dieser Initiative antwortet Nexans auf die starke globale Nachfrage nach Kupfer, das für eine nachhaltige Elektrifizierung unerlässlich ist. Durch die Sicherung seiner Kupferversorgung und die Entwicklung innovativer Recyclinglösungen stärkt Nexans seine Unabhängigkeit und seine Fähigkeit, auf ökologische Herausforderungen zu reagieren. Das Ziel des Unternehmens ist, bis 2030 einen Anteil von 30 % recyceltem Kupfer in seinen Kabeln zu erreichen und so den CO_2-Fußabdruck der Kabelindustrie zu verringern.



Das Projekt stützt sich auf das Know-how am Standort Lens: Er ist seit 1971 in Betrieb und die einzige Kupferdrahtgießerei in Frankreich, um ein einzigartiges Kreislaufmodell zu schaffen. Es wird französische Abfälle von Baustellen oder »städtischen Minen« in neue Fertigprodukte integrieren und die Rolle von Nexans im Kupferrecycling weiter stärken. Damit wird eine Entwicklung fortgesetzt, an der das Unternehmen bereits seit 2008 über sein Joint Venture »Recycâbles« mit dem Unternehmen Suez arbeitet.

Die neue Anlage soll in Nordfrankreich soll die regionale Wirtschaft stärken. In Übereinstimmung mit dem E3-Leistungsmodell von Nexans (Wirtschaft, Umwelt und soziales Engagement) spiegelt die Investition den Wunsch der Gruppe wider, Innovation, Umweltverantwortung und nachhaltige industrielle Entwicklung miteinander zu verbinden.

www.nexans.com





OBO BlackLine: Die Systemlösung für schwarze Aufputz-Installationen.

Die Antwort auf zwei Trends

Trend 1: Die Farbe Schwarz ist seit einigen Jahren eine stark gefragte Trendfarbe im Wohnungs- oder Gewerbebau. Trend 2: Mit dem »Industrial Style« erleben Aufputz-Installationen ein Revival. Mit der BlackLine präsentiert OBO nun ein Sortiment, das beiden Trends gerecht wird: Systemlösungen für schwarze Aufputz-Installationen.

Die OBO BlackLine bietet nicht nur vielfältige Möglichkeiten, um Trends zu folgen, sondern setzt Trends bei der Nachhaltigkeit. Sämtliche Komponenten der BlackLine erleichtern den Rückbau, ermöglichen eine sortenreine Trennung sowie ein effizientes Recycling. Damit entsprechen sie dem Konzept des kreislaufgerechten Bauens.

Aufputz-Elektroinstallationen sind vielseitig und anpassbar und erfordern keine Mauerarbeiten. Das reduziert Aufwand, Zeit und Kosten. Auch in Altbauten oder im tragenden Mauerwerk, wo eine Unterputz-Installation nicht möglich ist, bieten sie eine passende und ästhetische Alternative, die sich unter Einhaltung aller Vorschriften sicher realisieren lässt. Einmal installiert, lassen sich an ihnen einfach Wartungen, Nachinstallationen und Ergänzungen vornehmen.

Zum Portfolio der OBO BlackLine zählen unter anderem Geräteeinbau- und Leitungsführungskanäle, Unterflurlösungen und Kabelrinnen.

www.obo.com

Produkt

OPPLE präsentiert die neuen Leuchten der Ringo-Familie.

Luxus und Innovation

Die neue Ringo-Familie von OPPLE ist eine luxuriöse, direkt-indirekte Beleuchtungslösung, die elegantes Design mit fortschrittlicher Technik kombiniert. Die in schwarzer Ausführung erhältlichen Leuchten fügen sich nahtlos in jedes Interieur ein und verleihen ihm einen Hauch von Raffinesse.

Jede Leuchte ist mit der »SDL Natural Light Technik« ausgestattet. SDL wurde entwickelt, um den biologischen Rhythmus und das allgemeine Wohlbefinden zu fördern, indem Licht mit einem hohen Farbwiedergabeindex und der Fähigkeit, dynamische Lichtstimmungen zu erzeugen, bereitgestellt wird. Dieser innovative Ansatz stellt sicher, dass sich die Raumbeleuchtung natürlich anfühlt und die Gesundheit fördert.

Die Gestensteuerung (verfügbar bei abgehängten Versionen) bietet eine moderne, intuitive Möglichkeit, mit Ihrer Beleuchtung zu interagieren.

Die Ringo Familie umfasst:

- Runde Pendelleuchten mit 53W und 75W für vielseitige Beleuchtungslösungen
- Lineare Leuchte mit 59W, perfekt für klare, moderne Designlinien
- Deckenleuchten, ideal für Wände und Decken, mit einem schönen schwebenden Design und indirektem Licht

Ringo-Leuchten sind für eine einfache Installation konzipiert und in verschiedenen Größen verfügbar: Runde Hänge- oder Deckenleuchte (400mm und 600mm) und lineare Leuchte (1200mm). Die runden und linearen Modelle lassen sich stufenlos in der Höhe und im Winkel verstellen und können bei schrägen Decken geneigt werden. Die abgehängte runde Version zeichnet sich durch ihr Design aus, das an ein freies Schweben erinnert und einen dynamischen und eleganten visuellen Akzent setzt.

www.opple.com









Produkt

IPD-Installationssteckverbinder und -verteiler von Phoenix Contact ermöglichen die zuverlässige und komfortable Energieverteilung in jeder Situation.



Energieverteilung ohne Werkzeug

Das IPD-Installationssystem von Phoenix Contact ist eine zuverlässige und komfortable Lösung für Energieverteilungen, selbst in schwierigen Einbausituationen. Durch die Push-in- Technik und die Bajonettschnellverriegelung ermöglicht das System die sichere und werkzeuglose Installation von Steckverbindern, Wanddurchführungen und Verteilern.

Die neuen H- und Y-Installationsverteiler aus dem IPD-Installationssystem eignen sich besonders für die Energieverteilung in weit verzweigten Gebäuden oder Infrastruktureinrichtungen. Je nach Einsatzzweck bieten die H-Verteiler bis zu drei Ausgänge und realisieren so den Aufbau von Sternstrukturen in der Elektroinstallation.

IPD-Installationssteckverbinder und -verteiler sind komplett steckbar und ermöglichen die zeitsparende und werkzeuglose Konfektionierung von drei- und fünfpoligen Kabeln mit Leiterquerschnitten bis 2,5 mm². Durch die Bajonettschnellverriegelung rastet die Steckposition einfach ein. Eine mechanische Kodierung gegen Fehlstecken und der Berührschutz nach DIN EN 0105 sorgen für die sichere Installation. Mit den Schutzklassen IP66, IP68 und IP69K ist die Installation zuverlässig im Außen- und Feuchtbereich einsetzbar.

www.phoenixcontact.com

Wissen

In der Software liegt die Zukunft

Mit dem »Alliance Partner Program« vermittelt Schneider Electric umfassendes Wissen rund um die Digitalisierung von Maschinen oder Anlagen.

In der industriellen Automatisierung vollzieht sich ein Wandel. Bisher standen sowohl für den Elektrogroßhandel als auch für seine Kunden die physischen Komponenten, also die Hardware, im Vordergrund. Durch die Digitalisierung ändert sich das in hohem Tempo.

Betreiber von Maschinen oder Fabriken wünschen sich eine bessere Kontrollierbarkeit ihrer Maschinen oder Anlagen und suchen nach Lösungen, um die Konnektivität, Datenerfassung und -analyse zu verbessern. Das kann dazu dienen, durch vorausschauende Wartung (predictive maintenance) Probleme in einem Elektromotor zu erkennen, bevor er ausfällt. Ein weiteres Beispiel ist das Energiemanagement. Moderne Software macht das möglich.

Wer sich schneller an diesen Wandel anpasst, wird erfolgreicher sein. Die Software kann ein Wegbereiter für neue Dienstleistungen des Elektrogroßhandels werden, mit denen er seine Kunden bei der digitalen Transformation unterstützt. Dafür muss allerdings die Kompetenz im Bereich der Software aufgebaut oder erweitert werden. Investitionen in Schulung und Wissen von Vertriebs- und Pre-Sales-Mitarbeitern sind unerlässlich, um die Chancen nutzen zu können.



Zu diesem Zweck bietet Schneider Electric seinen Partnern im Elektrogroßhandel (Schneider Electric nennt sie »Industrial Automation Distributors« – IADs) das »Alliance Partner Program«. Es bietet eine Reihe neuer Zertifizierungen für fortgeschrittene Spezialisierungen, von denen eine die Software für die Industrieautomation umfasst.

IADs erwerben neue Kompetenzen, wie z. B. die EcoStruxure-Software-Spezialisierung und Wissen über fortschrittliche Software-Suiten wie AVEVA. Die Software-Schulung erweitert das Wissen rund um die Digitalisierung. Ein Beispiel ist die Kombination von SPS mit Überwachungs- und Steuerungssoftware. Das Partnerprogramm hilft auch dabei, das Partnernetzwerk zu erweitern, um strategische Anforderungen der Kunden zu erfüllen.

Kurz: Wer die Chance ergreifen und kompetenter Digitalisierungsberater seiner Kunden sein möchte, kann seinen Ansprechpartner bei Schneider Electric kontaktieren und nach dem »Alliance Partner Program« fragen.

www.se.com

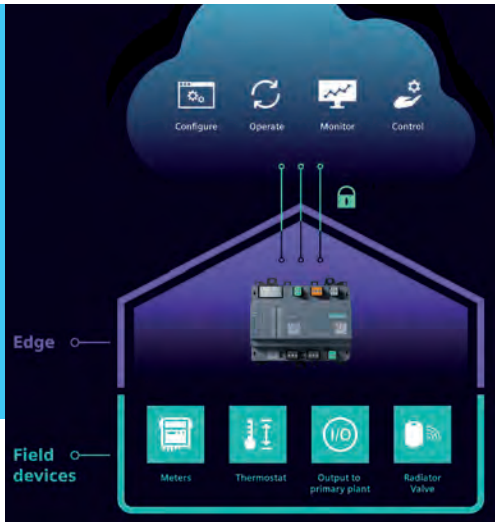
Produkt

»Hallo, ich bin Alex und freue mich, Ihnen Siemens Plug-and-Play-Automation vorzustellen – eine bahnbrechende Lösung für Installateure.«



Alex Driesen, Global Distribution Manager SI-Buildings, Siemens

Mehr Info in englischer Sprache.



Einfach automatisieren

»In einer Welt, in der Energieeffizienz und Nachhaltigkeit keine Option mehr, sondern eine Notwendigkeit sind, kann es überwältigend sein, den Anforderungen wie der Europäischen Energieeffizienzrichtlinie für Gebäude (EPBD) bis 2030 gerecht zu werden. Genau hier setzt Siemens Plug and Play Automation an, um Ihnen die Integration von Gebäudeautomation zu erleichtern.

Diese Lösung wurde speziell für Installateure entwickelt. Vergessen Sie lange Schulungen oder komplizierte Installationen – Siemens Plug and Play Automation macht die Integration von Gebäudeautomation einfach und stressfrei. Dank des Zero-Engineering-Designs können Geräte schnell und unkompliziert per DMC-Codes in unserer Browseranwendung in Betrieb genommen werden, die Sie bequem mit Ihrem Smartphone nutzen können. Perfekt für IoT-Nachrüstungen, insbesondere bei Heizkörperanwendungen.

Da die Anforderungen an die Energieeffizienz in Europa steigen, suchen Ihre Kunden nach intelligenteren, umweltfreundlicheren und kostengünstigeren Lösungen. Mit Siemens können Sie genau das liefern. Dieses System gewährleistet nicht nur die Einhaltung der Energieverordnungen, sondern hilft Ihren Kunden auch, Betriebskosten zu senken. Und das Beste daran: Es ist skalierbar und zukunftssicher. Egal, ob Sie eine Schule oder ein mittelgroßes Bürogebäude modernisieren – Siemens Plug and Play Automation passt sich Ihren Anforderungen an und hilft Ihnen, immer einen Schritt voraus zu sein.

Warum sollten wir Energieeffizienz nicht einfach machen? Mit Siemens Plug and Play Automation können Sie den Weg zu intelligenteren, nachhaltigeren und gesetzeskonformen Gebäuden ebnen. Gestalten wir die Zukunft – gemeinsam!«

www.siemens.com

Produkt

Skalierbare, flexible Konnektivität

Die neue CoaxData-Serie von Televes verwandelt bestehende Koaxialkabel in Hochgeschwindigkeits-Ethernet-Netzwerke.



Die neue CoaxData-Serie von Televes bietet Geschwindigkeiten von bis zu 1,7 Gbit/s und unterstützt bis zu 64 Verbindungspunkte. Damit eignet sich die Innovation für die Modernisierung von Kommunikationssystemen in Gebäuden verschiedenster Art. Das Coaxial-To-The-Room (CTTR)-Konzept ist eine kostengünstige Alternative zu Fiber-To-The-Room (FTTR)-Lösungen. Es reduziert Installationskosten und vermeidet aufwändige Eingriffe in bestehende Infrastrukturen, während gleichzeitig eine zuverlässige Datenübertragung ermöglicht wird.

Die Grundlage bildet die G.hn-Spezifikation, ein Standard, der die effiziente Nutzung alter Koaxialkabel sicherstellt. G.hn ermöglicht robuste Hochgeschwindigkeitsverbindungen, ohne dass umfangreich in die Infrastruktur investiert werden muss. Dank ihrer Vielseitigkeit eignet sich die Technik für unterschiedlichste Anwendungen – von Wohngebäuden bis hin zu Einrichtungen des Gastgewerbes oder Gesundheitswesens.

Die CoaxData-Serie ist eine nachhaltige und zukunftsorientierte Antwort auf die wachsende Nachfrage nach zuverlässigen und leistungsfähigen Netzwerken. Dies unterstützt nicht nur aktuelle Konnektivitätsanforderungen, sondern macht Gebäude fit für die nächste Generation von Smart-Home-Anwendungen und Internet-of-Things-Geräten (IoT).

www.televes.com

Partner

TRILUX setzt seine Wachstumsstrategie konsequent fort und übernimmt mit Ansorg einen Spezialisten für Retail-Beleuchtung.



Sie freuen sich über den Zusammenschluss ihrer Unternehmen, der neue Perspektiven für internationales Wachstum im Retail-Segment eröffnet (von links nach rechts): Johannes Huxol (CFO TRILUX), Franz Heckmanns (Vertriebsleiter Ansorg) und Hubertus Volmert (CEO TRILUX).

TRILUX übernimmt Ansorg

Die TRILUX Gruppe hat im November 2024 die Übernahme der deutschen Ansorg GmbH bekannt gegeben. Die Übernahme ist ein wichtiger Schritt der Wachstumsstrategie.

Ansorg ist ein renommierter Spezialist für hochwertige Beleuchtungskonzepte im Retail-Bereich mit jahrzehntelanger Erfahrung in der Entwicklung und Produktion individueller Lichtlösungen. Durch die Integration von Ansorg kann TRILUX seine Kompetenzen besonders in den internationalen Wachstumsfeldern wie Automobil und Non-Food-Retail ausbauen.

»Mit Ansorg gewinnen wir nicht nur ein Unternehmen mit exzellenter Expertise und Erfahrung, sondern erweitern auch unser Angebot um maßgeschneiderte Beleuchtungslösungen. Gemeinsam können wir neue Kundensegmente erschließen, unsere internationale Präsenz stärken und die Zukunft der Retail-Beleuchtung aktiv gestalten«, sagt Hubertus Volmert, CEO der TRILUX Gruppe.

Ansorg bringt fundiertes Retail-Know-how, wertvolle Expertise und kreative Impulse in die TRILUX Gruppe ein. Die komplementären Schwerpunkte beider Unternehmen ermöglichen es, ein breiteres internationales Kundenspektrum zu bedienen und gemeinsam Chancen in verschiedenen Bereichen des Einzelhandels zu realisieren. Durch die Partnerschaft können noch maßgeschneidertere und zukunftsfähigere Lichtkonzepte angeboten werden.

TRILUX legt großen Wert darauf, die erfolgreiche Geschäftstätigkeit von Ansorg fortzuführen und das Know-how der Mitarbeiter zu erhalten.

www.trilux.com

Produkt

Nachhaltige Innovationen

Neuheiten von Weidmüller verbinden technischen Fortschritt mit Umweltschutz.

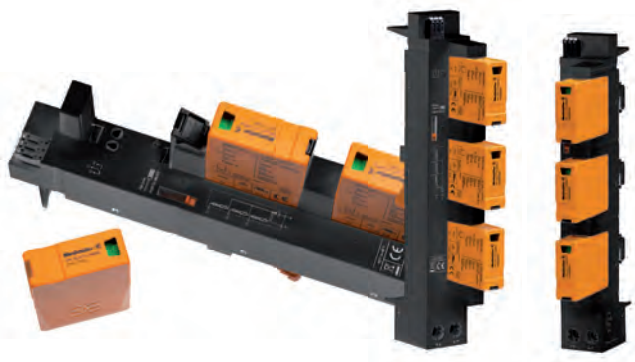
Die Partnerschaft von FEGIME und Weidmüller trägt zu innovativen Produkten bei, die von den Kunden geschätzt werden. Zu den neuen Beispielen zählt der VARITECTOR AC BS60, eine moderne Lösung im Blitz- und Überspannungsschutz für 60-mm-Sammelschienen-Systeme. Das kompakte Design ermöglicht eine werkzeuglose Montage, was Zeit und Platz spart. Steckbare Ableiter erleichtern den Austausch bei Wartung, während integrierte Sicherungen den Platzbedarf und die Installationskosten reduzieren. Das Gerät schützt zuverlässig Infrastruktur in Gebäuden und Industrieanlagen.

Die CUBESERIES Koppelrelais, in Europa gefertigt, stehen für Qualität und Zuverlässigkeit. Sie sind robust und für industrielle Automatisierung ausgelegt. Dank der PUSH-IN-Technik in Kombination mit der Vielzahl an Querverbindungsmöglichkeiten wird die Verdrahtungszeit verkürzt und Anschlussfehler werden minimiert. Internationale Zulassungen wie cURus und CSA erlauben den Einsatz auf globalen Märkten.

Auch in Sachen Nachhaltigkeit gibt es Neues: Die Klippon Connect-Endwinkel bestehen zu 100 Prozent aus recyceltem Kunststoff und tragen zur Kreislaufwirtschaft bei, ohne Kompromisse bei der Funktionalität einzugehen. Die Endwinkel bieten sicheren Halt für Reihenklemmen und andere Bauteile in Schaltschränken.

Ein Reisetipp: Mit dem »DC Innovation Hub« in Detmold zeigt Weidmüller die Vorteile der Gleichstromtechnik, also höhere Energieeffizienz und optimale Integration erneuerbarer Energien. FEGIME-Mitglieder sind eingeladen, sich das anzuschauen. Wenden Sie sich einfach an Ihren Ansprechpartner bei Weidmüller.

www.weidmueller.com



Links zwei Fotos vom VARITECTOR AC BS60, der modernen Lösung im Blitz- und Überspannungsschutz für 60-mm-Sammelschienen-Systeme. Rechts ein Symbolbild vom nachhaltigen Klippon Connect-Endwinkel.

