voice

NEWSLETTER
02.2024

Editorial



Anna Konopasek

2024 ya ha terminado y -si soy totalmente sincera- no lamento su vuelta. Ha sido un año difícil en general y en nuestro sector en particular, así que quizá estén ustedes de acuerdo conmigo.

No todo el mundo en FEGIME lo sabrá con certeza, porque -afortunadamente- tuvimos varias historias de éxito. Enhorabuena a nuestros colegas de Grecia, Hungría, Israel, Noruega, Portugal, Ucrania y Reino Unido, que lograron resultados positivos a pesar de las difíciles condiciones de sus mercados.

Si me tomo un poco más de tiempo para echar la vista atrás, quizá esté siendo demasiado dura con 2024. Nuestras cuatro Asambleas Generales del año fueron muy constructivas, y pudimos impulsar nuestras estrategias a largo y corto plazo, así como lanzar nuevas iniciativas. Un resultado concreto fue nuestra primera reunión piloto del Comité MSF, celebrada en abril en Fráncfort. En octubre, nuestros colegas griegos organizaron en Atenas un magnífico FAMP (Programa de Gestión Avanzada de FEGIME). Y también dimos la bienvenida a FEGIME a nuevos proveedores internacionales. En resumen, FEGIME ha salido reforzada de este año.

Y quizá las dificultades a las que nos hemos enfrentado en los últimos doce meses no sean ajenas a ello. FEGIME tiene mucho que ofrecer. Como independientes, necesitamos colaborar para prosperar, entre nosotros y con nuestros proveedores. Juntos nos beneficiamos de la red internacional y de las relaciones a largo plazo que creamos. Cuando las cosas se ponen difíciles, éstas nos hacen cada vez más fuertes y las ventajas de FEGIME cada vez más evidentes.

Pero basta de 2024. Prefiero mirar hacia delante, y hay mucho que esperar de 2025. En primer lugar, es el año de nuestro 35º aniversario y lo celebraremos en el 18º Congreso de FEGIME, que tendrá lugar en la maravillosa ciudad de Oporto del 22 al 24 de mayo. Aquí, en la sede central, los preparativos están en plena marcha y puedo asegurarles que será un acontecimiento memorable. No quiero estropear ninguna sorpresa en una fase tan temprana, así que no revelaré ningún detalle todavía. Les mantendremos informados y pronto enviaremos las invitaciones. Espero verles a todos allí.

Les deseo a todos ustedes y a sus familias un Año Nuevo muy feliz, próspero y, sobre todo, lleno de paz.

Anna Konopasek

Contenido

Aprender de los mejores – Informe sobre el decimoprimer aniversario del FAMP, cele-brado en octubre en Atenas 2

Automatización para el mejor servicio – El nuevo centro de distribución de Kafkas es un ejemplo de automatización en el comercio mayorista de material eléctrico 3

De safari por Barcelona – FEGIME España sale de caza - no de animales de caza mayor, sino de buenas ideas 4

FEGIME Italia celebra su 40 aniversario – A finales de mayo de 2024 FEGIME Italia celebró sus primeros 40 años con dos días llenos de emoción, orgullo y convivencia 5

Un nuevo socio fuerte – Con Brandelektra UAB, FEGIME Finland & Baltics ha ganado un nuevo accionista 6

Día FEGIME – Una selección de fotos e historias del Día FEGIME 2024 7

Generando valor juntos – FEGIME Latam lanza un programa de cooperación para proveedores asociados y promueve la sostenibilidad y el desarrollo en el norte de Argentina 9

Aprendizaje permanente – Alan Reynolds, de FEGIME UK, celebra 45 años en el sector 10

Informes de ABB, BITNER, Cimco, Eaton, Hager, Haupa, HellermannTyton, LEDVANCE, Nexans, OBO, Opple, Phoenix Contact, Schneider Electric, Siemens, Televes, TRILUX y Weidmüller 11 – 19

FEGIME Futuro

El décimoprimer aniversario del FAMP se celebró en octubre en Atenas y comenzó con una inspiradora visita a KAFKAS SA, miembro de FEGIME y líder del mercado griego.



Aprender de los mejores

El Programa de Gestión Avanzada de FEGIME (FAMP) celebró su décimoprimer aniversario el pasado mes de octubre en la capital griega y contó con la participación de 38 futuros miembros de FEGIME procedentes de 11 países.

La primera jornada comenzó con una visita al moderno centro de distribución totalmente automatizado de Kafkas. Más tarde, los participantes fueron recibidos por Nikos Kafkas en el "HUB Lighting & Innovation by Kafkas", donde tuvieron la oportunidad de hablar con él y conocer los últimos proyectos de la empresa en soluciones de iluminación, gestión energética y gestión inteligente de edificios, ya que el intercambio de mejores prácticas es siempre una parte integral del FAMP.

Otra constante es la cooperación con una escuela de negocios de primera línea y para 2024 la elección fue Ashridge en el Reino Unido, una escuela que ha proporcionado tantas sesiones excelentes del FAMP en el pasado. Así pues, el martes el grupo se trasladó al centro de Atenas para reunirse con los profesores Roger Delves y Neil Twogood y ponerse manos a la obra con la primera de las asignaturas troncales: Estrategia - o, para ser más precisos, pensar estratégicamente, desarrollar estrategias a lo largo del tiempo y convertir estas estrategias en acción.

El miércoles el tema central fue la colaboración. Mediante una simulación empresarial virtual, los participantes aprendieron a ver sus organizaciones desde otras perspectivas, comprender las interdependencias y utilizar la comunicación para resolver problemas y tomar decisiones.

El jueves y el viernes, los profesores avanzaron hacia el liderazgo consciente e introdujeron el tema de la inteligencia emocional como parte integrante de un liderazgo de éxito. Estas sesiones ayudaron a los participantes a comprenderse mejor a sí mismos, a hacerse una idea clara de quiénes son como líderes auténticos y a desarrollar un liderazgo auténtico.

Muchas gracias a nuestros colegas griegos por su cálida hospitalidad, a Ashridge por las clases que invitan a la reflexión y a los proveedores participantes por su continuo apoyo financiero a esta importante iniciativa de FEGIME.

FEGIME FUTURE









FEGIME Hellas y Chipre





A la izquierda, FEGIME Future observa el sistema AutoStore desde el exterior. A la derecha, los robots que hacen su trabajo en el interior sobre el armazón del sistema.

Automatización para el mejor servicio

El nuevo centro de distribución de Kafkas no sólo es grande, sino también un excelente ejemplo de automatización en el negocio mayorista eléctrico.

El nuevo centro de distribución de Kafkas en Aspropyrgos, Atenas, establece un nuevo estándar en logística. El objetivo de la inversión era garantizar una entrega eficaz, rápida y fiable a los clientes y a las más de 80 sucursales que Kafkas tiene en Grecia y Chipre. Cada día se despachan 3.500 entregas.

El centro marca pautas en cuanto a innovación y tamaño. Ocupa un terreno de 60.000 metros cuadrados, equivalente a más de ocho campos de fútbol. La superficie cubierta es de 16.000 metros cuadrados y 12 metros de altura. El edificio ofrece actualmente más de 14.000 espacios para palés de hasta 2,2 metros de altura. Hay disponible otro terreno de 20.000 metros cuadrados para una ampliación ya prevista.

Máxima velocidad y precisión gracias a la automatización

Un ejemplo de los avances logrados es el sistema automatizado de almacenamiento y recuperación de piezas pequeñas AutoStore. AutoStore almacena las mercancías en cajas de plástico (denominadas "contenedores" por el fabricante) superpuestas y unas junto a otras en un bastidor de aluminio autoportante. Los robots se desplazan por encima del bastidor.



La foto de arriba muestra un puerto del sistema AutoStore. Todas las piezas pequeñas recogidas por los robots se llevan aquí al empleado, que las prepara para su expedición. Abajo se muestra una vista de la zona de expedición con la red de cintas transportadoras. El sistema dirige automáticamente las mercancías mediante sistemas de clasificación a la rampa de expedición correcta.



Utilizan una grúa para meter y sacar las cajas de plástico del bastidor. Una de las ventajas del sistema es que requiere poco espacio, lo que aumenta la densidad de almacenamiento.

Una ventaja aún mayor es que nadie tiene que caminar por el almacén para recoger los artículos. La mercancía llega automáticamente a la persona que procesa una entrega en un puesto de trabajo fijo, que el fabricante denomina "puerto". Cada puesto de trabajo está diseñado a una altura óptima y protege a los empleados con varias medidas de seguridad.

El sistema AutoStore cuenta con más de 30.000 contenedores, 70.000 espacios de almacenamiento (rejilla para 42.000 contenedores) y 30 robots autónomos. El sistema mejora considerablemente la precisión, la velocidad y la productividad. Kafkas calcula que la eficiencia es seis veces mayor que con los métodos de picking convencionales.

Rápido y automático, incluso con cables

Una de las innovaciones e inversiones más destacadas del nuevo centro de distribución es la tecnologia de corte automatico de cables. El sistema hace posible el procesamiento rapido y preciso de los cables, reduciendo significativamente el tiempo de manipulacion y asegurando una distribucion rapida de esta categoria de producto, una de las mas demandadas por los clientes.

El sistema se complementa con un trans-elevador especialmente desarrollado para la manipulación eficaz de bobinas de cable pesadas. Se desplaza sobre ...



La innovadora máquina corta automáticamente los cables a medida y los enrolla para su envío. El sistema se complementa con un transelevador especialmente diseñado para manipular bobinas de cable pesadas.

raíles y controla las más de 1.000 ubicaciones de almacenamiento de bobinas de cable. De este modo se optimiza el espacio necesario y se acelera considerablemente el transporte de las bobinas a las estaciones de corte automático.

Para controlar todas las soluciones de automatización se utiliza un sistema de gestión de almacenes (SGA) de última generación. Se comunica en tiempo real con todas las soluciones del almacén y apoya la administración hasta el envío. Los sistemas combinados aumentan la eficiencia y acortan el tiempo de procesamiento de cada pedido. Al final, los clientes se benefician del seguimiento en tiempo real y de la entrega gratuita en el mismo día.

www.fegime.com.cy



Desde 2021, la exposición HUB Lighting & Innovation by Kafkas de Atenas es punto de referencia y fuente de información para todos los interesados en las mejores soluciones de iluminación y automatización. Aquí también se está invirtiendo: ahora se ha inaugurado el quinto HUB en Salónica. Nuestro consejo de viaje a Grecia: ¡no deje de visitar un HUB!

FEGIME España

FEGIME España sale de caza, pero no de caza mayor, sino de buenas ideas.



De safari por Barcelona

Estamos acostumbrados a informar sobre excelentes eventos organizados por nuestros colegas españoles, pero el "Safari de la Innovación" celebrado durante dos días en noviembre es sin duda el más singular y creativo hasta la fecha. Pero, ¿en qué consistió?

En primer lugar, un grupo de 46 participantes se reunió en Barcelona, compuesto por 21 asistentes de distribuidores y 25 representantes de proveedores, todos ellos con perfiles muy diversos, desde ejecutivos y directivos hasta especialistas en marketing, compras y ventas.

En pequeños grupos de 6-7 personas -guiados por "cool hunters"- recorrieron una selección de empresas de la ciudad, algunas emblemáticas, otras poco conocidas, pero todas ellas diseñadas para inspirar y mostrar ejemplos de un servicio al cliente impecable y una experiencia del cliente memorable. El objetivo era identificar elementos destacados en estos negocios que pudieran, con adaptaciones, trasladarse al sector de la distribución eléctrica y a los almacenes de los miembros de FEGIME. En definitiva, buscar aquellos aspectos que, combinados con los productos o servicios que FEGIME proporciona, pudieran crear una experiencia única para el cliente.





La segunda jornada estuvo marcada por la reflexión, el análisis y el aprendizaje. Guiados por el profesor Pablo Foncillas, experto en innovación, los grupos presentaron las empresas que más les habían impactado y propusieron ideas para transferir esas innovaciones a nuestro sector. Los resultados fueron muy impresionantes. El acto finalizó con una inspiradora presentación de Pablo Foncillas, que analizó las tendencias futuras y ofreció casos de éxito de buenas prácticas.

Esta experiencia se enmarcó dentro del Campus FEGIME, una iniciativa clave del actual plan de marketing del grupo, dedicada a la formación e innovación de los asociados y principales colaboradores. Con este Safari de la Innovación, FEGIME España refuerza su apuesta por la mejora continua y por ofrecer un valor diferencial a sus asociados y clientes.

www.fegime.es

FEGIME Italia



A finales de mayo de 2024, FEGIME Italia celebró sus primeros 40 años con dos días llenos de emoción, orgullo y convivencia.

FEGIME Italia celebra su 40 aniversario

El hermoso distrito italiano de Like fue el escenario de las celebraciones del 40 aniversario del grupo. 200 personas -entre miembros, proveedores asociados y empleados- se reunieron en el Grand Hotel Dino de Baveno, cerca del lago Mayor. También asistieron dos invitados internacionales: Anna Konopasek, Directora General de FEGIME Internacional, y Nuno Lameiras, Presidente de FEGIME Portugal y miembro de la junta directiva de FEGIME Internacional.

Tras el almuerzo, los invitados se embarcaron en un viaje en barco y una visita guiada a las islas Borromeas.



El acto propiamente dicho se inauguró con un emotivo vídeo en el que se contaba la historia de FEGIME Italia desde 1984 hasta hoy, y fue seguido de los discursos de Elena Mantelli, Directora General de IMAT FELCO SpA. Francesco Redaelli, Director General de FEGIME Italia, Gabriele Depalo, Presidente de FEGIME, y Sergio Lorenzi, Presidente de FEGIME Italia. Los temas tratados fueron la evolución del grupo (desde su fundación), lo que significa hoy dirigir un grupo de distribuidores eléctricos, cómo en FEGIME una empresa familiar adquiere una dimensión internacional y una descripción de FEGIME Italia en la actualidad.

Tras los discursos, el famoso ilusionista Walter Rolfo (cuyo largo currículum incluye la presidencia de los campeonatos europeo y mundial de magia FISMITALY, y fundador y presidente de Masters of Magic) cautivó a todo el público con un emocionante espectáculo. La maravillosa velada se cerró con un aperitivo en el jardín, la artista de la arena Nadia Pretto, que contó la historia de FEGIME Italia en arena, y el corte de la tarta.

Al día siguiente, los socios realizaron una visita exclusiva a la cantera de Candoglia y a la Veneranda Fabbrica del Duomo de Milán. Tras la visita privada, hubo un espléndido almuerzo junto al lago Mergozzo en el restaurante "Il Piccolo Lago", galardonado con una estrella Michelin.

Todo el acto se desarrolló en un ambiente familiar, en el que las relaciones sinceras ocuparon un lugar central, encarnando plenamente el espíritu de FEGIME: Generar Valor.

www.fegime.it







FEGIME Finlandia y Países Bálticos

Con Brandelektra UAB, FEGIME Finlandia y Países Bálticos ha ganado un nuevo accionista que es un socio muy solicitado para grandes proyectos en Lituania.





De izquierda a derecha: Julius Masonas, Dennis Belajevs y Antanas Jurgelionis.

Un nuevo socio fuerte

El equipo de FEGIME Finlandia y Bálticos se enorgullece de anunciar la incorporación oficial de Brandelektra UAB, una distinguida empresa familiar lituana, a la red de FEGIME a partir del 1 de abril de 2024. Este importante hito subraya el compromiso de nuestros compañeros de fomentar el crecimiento y la excelencia, reforzando su posición como fuerza líder en la venta mayorista eléctrica independiente en toda la región del Báltico.

Fundada en 2016 por Julius Masonas, Brandelektra comenzó como una pequeña operación y ha florecido hasta convertirse en un próspero negocio. La profunda experiencia de Julius en el sector, junto con el liderazgo dinámico del director general Antanas Jurgelionis, reconocido como el segundo mejor director general joven de Lituania en 2023, ha posicionado a la empresa como un actor competitivo y de confianza en el mercado.

Brandelektra opera desde un moderno centro de distribución y una fábrica de reciente creación, y se especializa en productos de energía eléctrica, instalación, control industrial y automatización, así como en el montaje de sistemas de baja y media tensión. Su amplia cartera incluye marcas líderes mundiales, como Schneider Electric, ABB, Siemens, Eaton y Legrand, entre otras.

Dennis Belajevs, Director General de FEGIME Finlandia y Bálticos, compartió su entusiasmo: "La participación de Brandelektra será un enorme activo para nuestra comunidad, aportando una experiencia única y prácticas innovadoras que beneficiarán tanto al nuevo miembro como a todo el Grupo FEGIME. Bienvenida a la familia, Brandelektra".

El mayor centro BIO CITY de Europa

Brandelektra UAB, en colaboración con ABB, ha desempeñado un papel fundamental en la conexión del Centro de Terapia Genética BIO CITY a la red nacional de distribución de energía eléctrica de Lituania.



Como parte de este ambicioso proyecto, Brandelektra, el miembro más reciente de FEGIME Finlandia y Bálticos, diseñó y fabricó una subestación transformadora de tránsito de bastidor modular para exteriores equipada con dos transformadores de potencia de 2000 kVA y los dos cuadros de distribución principales del edificio. Cada cuadro cuenta con al menos dos entradas de 2500 A, que funcionan perfectamente dentro de un sistema unificado.

Esta instalación, que supone un gran avance tecnológico para Lituania, es la primera de su clase que utiliza transformadores de potencia de tipo seco en lugar de los tradicionales transformadores de aceite. Aunque esta innovación ofrecía ventajas significativas, también planteaba retos únicos en cuanto a la ventilación de la sala y la refrigeración del transformador, retos que el equipo del proyecto resolvió eficazmente.

El Centro de Terapia Génica Bio City forma parte de una iniciativa pionera para establecer en Vilna (Lituania) el mayor polo biotecnológico de Europa (una superficie equivalente a 10 campos de fútbol), dirigida por el Northway Healthcare Group. Esta empresa de futuro, cuya construcción se iniciará en la primavera de 2024, comprende seis complejos de edificios biotecnológicos de vanguardia, incluidas cuatro instalaciones de buenas prácticas de fabricación (BPF) de última generación y dos centros de investigación avanzada.

www.fegime.fi

Better Future Awards.

Queremos homenajear a los miembros que crean un futuro mejor para todos. Presente su proyecto y solicítelo ahora en:

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









FEGIME Day

26 . JUNIO . 2024



He aquí una selección de fotos e historias del Día FEGIME 2024.



Para el miembro letón Elektrika, el Día FEGIME de este año fue un acontecimiento aún mayor de lo habitual, ya que también celebraron el 15º aniversario de la empresa. Su grandiosa exposición de material eléctrico fue visitada por más de 1.000 personas. Se expusieron más de 30 marcas de Letonia, Alemania, Lituania, Estonia y Polonia, y varios proveedores asociados, como Schneider Electric, OBO Bettermann, Signify, Eaton y ABB, ofrecieron seminarios.





Pero no todo fue trabajo. También había más de 50 premios y muchas cosas divertidas y emocionantes que probar, como recorrer una pista de realidad virtual en un coche de carreras, probar tu fuerza en una máquina de boxeo, probar coches Toyota y Lexus o probar una caja de fotos AI para verte en un nuevo personaje.





Inspirados por los grandes acontecimientos deportivos del verano (la Eurocopa de fútbol y los Juegos Olímpicos), nuestros colegas de FEGIME Italia eligieron el deporte como tema y el objetivo era conseguir la participación activa del mayor número posible de afiliados. Una instalación deportiva en la ...

→















empresa, la invención de nuevos deportes, baloncesto, voleibol, tenis, actividades con equipos locales: todo era posible mientras los miembros competían por los trofeos. Finalmente, se eligió a un ganador: GAROFOLI SpA, de Apulia. Como premio, la empresa eligió una actividad de team-building con quads, seguida de un almuerzo en un restaurante junto al mar.

Por primera vez, la sostenibilidad se añadió a los diversos criterios del concurso, y los miembros fueron recompensados por utilizar materiales sostenibles y apoyar actividades locales. La sede central predicó con el ejemplo al incluir un frisbee de fibra de bambú en el material de marketing del Día FEGIME distribuido a los miembros.

Como de costumbre, nuestros colegas polacos también estuvieron muy activos. Hicieron una excursión a Taormina, en Sicilia, y disfrutaron de las vistas del Etna, además de las habituales celebraciones en la oficina y muchas magdalenas azules. En Rumanía hubo no sólo uno, sino dos grandes acontecimientos, ya que nuestros colegas decidieron celebrarlo tanto en Bucarest como en Cluj. Y a finales de año, el día de FEGIME en Portugal, las empresas miembros celebraron su tradicional promoción nacional de ventas Blue Friday. Esta iniciativa ha tenido tanto éxito que este año, por primera vez, FEGIME España también lanzó su propia versión.

El Día FEGIME 2025 es el 27 de junio. Si quiere participar, póngase en contacto con su organización local de FEGIME.













Save the date!

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

FEGIME generating value

FEGIME Latam

FEGIME Latam lanza un programa de cooperación para proveedores asociados y promueve la sostenibilidad y el desarrollo en el norte de Argentina con la iniciativa "Más Luz, Más Comunidad".



Generar valor juntos

El nuevo e innovador programa de colaboración de FEGIME Latam está diseñado para fortalecer la relación entre los proveedores y el grupo, ofreciendo un marco de beneficios que fomenta el crecimiento conjunto. A través de cinco niveles de colaboración - Premium, Platinum, Gold, Silver y Active - cada proveedor puede mejorar su posición dentro de la red, obteniendo acceso a recursos clave como campañas de marketing, oportunidades de negocio y formación continua a través de la plataforma FEGIME Academy. Esta iniciativa garantiza una estructura de objetivos claros y alcanzables, incentivando la excelencia en el servicio y proporcionando un acceso privilegiado a iniciativas de marketing, nuevas oportunidades de negocio y visibilidad de marca.

Cada nivel de colaboración -determinado por una evaluación de factores como el volumen de ventas, las valoraciones en encuestas y la participación en acciones de marketing- garantiza beneficios proporcionales. Además, FEGIME Connect centraliza toda la información sobre productos, precios y especificaciones técnicas, optimizando el flujo de datos en tiempo real y permitiendo a los proveedores responder con rapidez a las necesidades del mercado.



Con esta propuesta de valor, FEGIME Latam invita a los proveedores a reforzar su compromiso y aprovechar las ventajas de formar parte de una red enfocada al crecimiento y la colaboración.

Ayuda sostenible

Como parte de su compromiso con el desarrollo sostenible, FEGIME Latam, junto con sus empresas miembro BP y Ciardi, ha lanzado la iniciativa "Más Luz, Más Comunidad". Este proyecto busca generar un impacto positivo en comunidades vulnerables, combinando tecnología, conocimiento y acción para mejorar la calidad de vida y promover la sustentabilidad en el norte argentino.

La acción se está llevando a cabo en Santa Victoria del Este, en la provincia de Salta, y duró hasta el 28 de noviembre. El objetivo de "Más luz, más comunidad" es abordar problemas fundamentales como el acceso al agua potable y la iluminación de los hogares mediante el uso de la tecnología solar.



La iniciativa tiene dos objetivos principales: la instalación de una bomba sumergible con panel solar para suministrar agua a las comunidades locales, garantizando una extracción eficiente y sostenible de este recurso vital, y la instalación de lámparas solares en 25 hogares familiares, facilitando así el acceso a una iluminación segura y renovable, mejorando significativamente las condiciones de vida en estas comunidades.

El equipo de FEGIME Latam, junto con los líderes locales, experimentó de primera mano las condiciones extremas en las que viven las comunidades. En Mulato, una comunidad wichí de 34 familias, los problemas eran evidentes: escasez de agua, falta de alimentos y temperaturas extremas. Además de las mejoras en las infraestructuras, el proyecto también pretende educar. Se realizaron actividades de sensibilización para que las comunidades comprendieran la importancia de la electromovilidad y las energías renovables y su papel en la construcción de ciudades sostenibles.

www.fegime.com.ar



FEGIME Reino Unido

Alan Reynolds, de FEGIME UK, celebra 45 años en el sector. Este hito demuestra el abanico de oportunidades que ofrece nuestro sector.



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,
ME9 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 y el comienzo de una larga y exitosa carrera: En una carta fechada el 24 de mayo de 1979, Mates Electrical Services informó a Alan de que su solicitud había sido aceptada.



Aprendizaje permanente

Este año, Alan Reynolds, Consejero Delegado de FEGIME UK, celebra 45 años en el sector electrotécnico y afirma que su trayectoria profesional pone de manifiesto las oportunidades que ofrece el sector a los jóvenes, pero que nunca hay que dejar de aprender.

Empezó en 1979 como aprendiz de electricista en el sur de Inglaterra y obtuvo el título de electricista, luego el de electricista autorizado y el de gestor de contratos.

Se dedicó a la venta al por mayor y se incorporó a lo que hoy es una gran multinacional como representante de ventas, pasó a ser director de varias sucursales antes de ascender a director regional de ventas con 19 sucursales a su cargo. Tras un periodo como director regional, pasó a la sede central como director de ventas, marketing y compras y, por último, para un competidor, director de operaciones de grupo.

Su siguiente destino fue GE Lighting, como director regional de canal, donde volvió a cambiar de lado de la mesa. Finalmente, llegó a FEGIME UK. Y el resto es historia.

Reynolds afirma que su trayectoria profesional demuestra las oportunidades que existen si uno se esfuerza y sigue desarrollando sus capacidades a través del aprendizaje. En los últimos años ha promovido incansablemente la formación entre los jóvenes del sector.

Señala que se cualificó en diseño de iluminación mucho antes de incorporarse a GE: "Es cuestión de actitud: hay oportunidades, pero hay que mostrar la actitud adecuada", dice. También se recalificó como electricista: "No era necesario, pero quería aprender. ¿Lo volvería a hacer? Sí, sin duda".

www.fegime.co.uk

FECHAS DE LAS REUNIONES 2025

30.01.25	DBO, en línea
10.02. – 12.02.25	Reunión del Comité SPS, Milán
19.02. – 21.02.25	FEGIME Future se reúne con Eaton
19.03.25	BOD, Bucarest
19.03. – 21.03.25	Junta General de Accionistas, Bucarest
02.04. – 04.04.25	FEGIME Future se reúne con Prysmian
07.04. – 09.04.25	Reunión del Comité MSF, Fráncfort
05.05. – 06.05.25	BOD, Milán
07.05.25	Junta General de Accionistas, en línea
22.05. – 24.05.25	18º Congreso de FEGIME, Oporto
05.06. – 06.06.25	EUEW, Helsinki
27.06.25	Día FEGIME
15.07.25	DBO, en línea
17.09.25	BOD, Oslo
17.09. – 19.09.25	Junta General de Accionistas, Oslo
19.10. – 25.10.25	FAMP y BOD
13.11. – 14.11.25	Junta General de Accionistas, Múnich

FEGIME
generating value

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

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

Productos

El auge del uso de la IA está aumentando la demanda de electricidad en los centros de datos de todo el mundo. Las soluciones de ABB garantizan su suministro eléctrico.



Los centros de datos necesitan energía

El mercado de los centros de datos está en auge debido al crecimiento de los servicios en la nube y la revolución de la IA. Se prevé que los gigantes tecnológicos inviertan 1 billón de dólares en nuevos centros de datos en los próximos cinco años, lo que duplicará el consumo de energía de aquí a 2030. Las elevadas demandas de potencia de cálculo de la IA están empujando a los operadores de centros de datos a actualizar la infraestructura energética para conseguir un suministro continuo, fiable y resistente.

La cartera de soluciones de ABB Electrification, líder del sector, ayuda a los clientes de centros de datos de todo el mundo a afrontar los retos energéticos de hoy y de mañana: desde el tiempo de actividad hasta la eficiencia energética. Por ejemplo, un SAI de media tensión, como el HiPerGuard de ABB, proporciona un suministro eléctrico continuo y fiable para satisfacer la creciente demanda de energía. También puede utilizarse como solución de almacenamiento en batería, estabilizando y asegurando las redes mediante el aprovechamiento de las reservas de energía no utilizadas.

Las soluciones de microrredes permiten a los centros de datos aprovechar la generación in situ, como los paneles solares, junto con un sistema de almacenamiento de energía en baterías, mientras que la plataforma ABB Ability Data Center Automation optimiza el uso de la energía y reduce los costes mediante la automatización de los sistemas de refrigeración, que representan aproximadamente el 40% del consumo de energía de un centro de datos.

A medida que avance la revolución de la IA, la infraestructura de los centros de datos seguirá enfrentándose a desafíos, por lo que es esencial adoptar tecnologías disponibles en la actualidad que mejoren la eficiencia energética, reduzcan los costes y garanticen el tiempo de actividad.

www.abb.com

Socio

El nuevo socio para cables e hilos: BITNER es Proveedor Preferente.

Crear nuevas conexiones

La fábrica de cables BITNER lleva operando en el mercado del cable desde 1996. La cartera de productos del fabricante polaco incluye más de 40.000 artículos, divididos en diferentes grupos. La empresa suministra tanto soluciones de cables que cumplen las normas internacionales (UL, TÜV, VDE) como artículos personalizados para aplicaciones de automatización industrial, minería, construcción de túneles, robótica, generación de energía, energía, telecomunicaciones e informática.

En respuesta a la demanda del mercado de cables disponibles en stock, BITNER ha ampliado su cartera de productos para incluir la serie BiTLAN: cables para la transmisión de datos, audio y vídeo en redes informáticas. Los cables se fabrican de acuerdo con las normas de cableado estructurado y están disponibles en stock en versiones apantalladas, no apantalladas y para exteriores de hasta categoría 7A (1200 MHz) y velocidad de RCP B2ca.



La fábrica de cables BITNER: una vista de la fábrica y un vistazo a la producción.

El nuevo socio promueve la sostenibilidad y el desarrollo de la economía circular. La movilidad eléctrica ha motivado el desarrollo del BiTcharger EVC H07BZ5-F, adecuado para cargar vehículos eléctricos (homologado por VDE y TÜV). Los expertos de BITNER también han contribuido a desarrollar el cable de conexión a tierra libre de halógenos y enrollable "BiTcrane SHORE POWER (N)TSCGEW11Y", que reduce la contaminación ambiental. Además, se clasifican los residuos de producción, se calcula la huella de CO_2 según los alcances 1 y 2, y se presta atención a la alta eficiencia energética. El sistema de gestión medioambiental está certificado según la norma ISO 14001:2015.

https://bitner.com.pl

Productos







CimPack de CIMCO es robusto como una caja de herramientas y tan cómodo como una mochila.

La solución 2 en 1

CIMCO prepara el maletín de herramientas para técnicos electrónicos y ofrece dos modelos bien diseñados y equipados con precisión, CimPack SOLAR y CimPack ELECTRIC, que resisten cualquier revisión profesional. CimPack tiene la robustez de una maleta, pero puede llevarse cómodamente sobre los hombros como una mochila.

La mochila maletín ofrece a los profesionales aún más ventajas: El tejido Cordura, repelente a la suciedad y al agua, es resistente al desgarro y a la abrasión y ha sido desarrollado para un uso duradero en el ejército, entre otros. Si, en contra de lo esperado, un solo componente no cumple los requisitos: Todos los elementos son totalmente reemplazables y reciclables.

El interior también es impresionante: El inserto de espuma proporciona un almacenamiento seguro de las herramientas y un compartimento inferior ofrece espacio de almacenamiento adicional. Un ordenador portátil o una tableta se guardan de forma segura en una funda adicional en la tapa. Además, un bolsillo extraíble con cierre de velcro para guardar pequeños objetos o accesorios del portátil alivia los bolsillos de pantalones y chaquetas. CimPack SOLAR ofrece una completa gama de 14 herramientas para trabajos en tejados y parques solares, mientras que CimPack ELECTRIC contiene 13 herramientas para todas las instalaciones eléctricas estándar.

Ya sea con un montaje personalizado o con el logotipo de la empresa: CIMCO crea el CimPack según las necesidades personales.

https://cimco.de/gb_en/cimpack-tools-to-go

Productos

Combinación única

Eaton lanzó un dispositivo combinado único para conmutación y protección en aplicaciones de CC.

Eaton ha presentado el Industrial Breaktor DC, un novedoso dispositivo que combina conmutación y protección en una sola unidad. Este dispositivo satisface la creciente demanda de aplicaciones de CC como microrredes, almacenamiento de energía y estaciones de carga de vehículos eléctricos.

El Industrial Breaktor DC es un dispositivo bipolar bidireccional que garantiza una conmutación segura y una protección fiable. Cubre el vacío existente entre los fusibles y los contactores, ofreciendo una solución fiable para aplicaciones de CC. El dispositivo puede interrumpir el flujo de corriente en ambas direcciones, incluso durante un cortocircuito, y puede restablecerse sin sustituir piezas, lo que reduce los costes de mantenimiento y los tiempos de inactividad. Además, tiene un



umbral de cortocircuito fijo para una protección rápida contra cortocircuitos, evitando daños en los equipos y mejorando la seguridad.

El Industrial Breaktor DC cumple todas las normas industriales pertinentes y dispone de homologaciones internacionales completas (CE y cULus), por lo que es apto para su uso en todo el mundo.

Con su tensión de control de 24 V CC y su salida de 750 V CC, puede utilizarse en diversas aplicaciones, entre ellas:

- Aplicaciones de redes de CC: Fábricas de CC, redes inteligentes, autobuses de CC, control de precarga.
- Almacenamiento de energía: Bancos de baterías, sistemas de almacenamiento, inversores de baterías, SAI.
- Estaciones de recarga de vehículos eléctricos: Vehículos industriales (carretillas elevadoras, máquinas mineras), transporte público, vehículos recreativos.
- Energías renovables: Solar y eólica, inversores centrales, plantas fotovoltaicas, accionamientos de paso en aerogeneradores.

www.eaton.com/industrialbreaktordc

Productos





Carga segura en casa

El cargador EV "ingenioso" de Hager: Una elección inteligente para el hogar.

Casi uno de cada cinco coches vendidos en el mundo funciona ahora con electricidad. Esto aumenta la importancia de contar con la solución de carga adecuada para el hogar. Aquí es donde entra en juego la estación de carga "witty one" de Hager: Con su estructura compacta y ligera, la witty one se integra con elegancia en cualquier entorno residencial. Su moderna estructura en forma de V, acentuada por una sutil iluminación, añade un toque de sofisticación. Elija entre montaje en pared o en pedestal y personalícelo con opciones como un elegante marco de cubierta blanco. Disponible en dos modelos: un cómodo enchufe (2TS) o un cable de 6,5 metros.

Diseñado para una instalación segura y sencilla, el ingenio se adapta a las conexiones de alimentación superior, inferior o trasera. Los instaladores obtienen herramientas de montaje, una guía completa y compatibilidad con las canalizaciones Hager. La seguridad está integrada, con los componentes electrónicos totalmente protegidos. Además, la aplicación Hager Charge simplifica la puesta en marcha y facilita el diagnóstico.

Cargar con la interfaz intuitiva del ingenioso y los claros indicadores de estado es un placer. Disfrute de funciones inteligentes como el arranque/parada automáticos y las notificaciones en directo, y gestione el acceso sin esfuerzo mediante tarjetas RFID o la aplicación Hager Charge. Con una potencia de hasta 11 kW a 50 °C, satisface fácilmente las necesidades de los conductores de vehículos eléctricos.

Garantice la longevidad con características como firmware actualizable y compatibilidad con los estándares EV en evolución. La capacidad Bluetooth permite el control remoto a través de la aplicación Hager Charge. El cargador también está preparado para CPO y admite tarjetas OCPP 2.0 e ISO 15118 opcionales para futuras mejoras.

hagergroup.com

Productos

La nueva mochila portaherramientas HUPtoGo de HAUPA.

La movilidad se une a la funcionalidad

La nueva mochila portaherramientas HUPtoGo de HAUPA es la compañera perfecta para los comerciantes en todos sus proyectos. Dado que las herramientas pueden ser pesadas, la parte trasera y las correas ajustables para los hombros están ergonómicamente acolchadas. La mochila está perfectamente equipada para el día a día en la obra. Está fabricada en poliéster 1680D extremadamente resistente y tiene una base alta impermeable para protegerla de la humedad.

La mochila tiene 41 compartimentos, incluidos seis bolsillos exteriores de neopreno y cinco bolsillos interiores seguros con cierre de cremallera. Los bolsillos interiores incluyen un compartimento para un portátil de 15'. Las solapas de la parte delantera son de neopreno y ofrecen espacio adicional para herramientas como niveles de burbuja o cinceles largos. Además, hay dos ojales metálicos de sujeción en el lateral. La rodillera extraíble resulta muy práctica.

La almohadilla de velcro del bolsillo delantero se puede personalizar con un bordado. Si desea llenar usted mismo su HUPtoGo de herramientas, elija la mochila vacía (art. 220249). Si necesita una solución rápida, elija entre las dos equipadas de forma diferente HUPtoGo1 (art. 220830) o HUPtoGo2 (art. 220831).

www.haupa.com

Desde la izquierda: la mochila vacía (Art. 220249), la HUPtoGo1 (Art. 220830) y la HUPtoGo2 (Art. 220831). El código QR lleva a una página con todas las innovaciones de HAUPA en inglés.



Productos

El juego de varillas para cables Cable Scout+ de HellermannTyton es una herramienta esencial para electricistas e ingenieros de mantenimiento.





Se acabó la improvisación

Diseñado para ayudar a los electricistas que se enfrentan a situaciones de instalación complicadas, Cable Scout+ es una herramienta profesional que facilita el trabajo incluso en las instalaciones de cables más difíciles.

Tanto si se trata de pasar cables por falsos techos, huecos de pared, conductos de suelo o maquinaria industrial, Cable Scout+ elimina las complicaciones del proceso, permitiendo a los instaladores trabajar con mayor rapidez y eficacia que improvisando con varas de medir y cinta adhesiva. El núcleo del sistema son unas robustas varillas de plástico reforzado con fibra de vidrio que pueden soportar hasta 80 kg de cable. La flexibilidad de las varillas y sus diferentes radios de curvatura facilitan las maniobras en espacios estrechos o difíciles.

Una gama de accesorios que incluye sujeta-cables, imán, gancho, batidor deslizante y accesorio de luz hacen del Cable Scout+ una herramienta verdaderamente versátil para superar los obstáculos más difíciles de la instalación. Con la confianza de los electricistas desde hace más de una década, el Cable Scout+ es una herramienta multiusos que ahorra tiempo en todos los lugares de difícil acceso o fuera del alcance de la mano.

Además, se acabaron las idas y venidas a la furgoneta para recoger las piezas. El set de lujo incluye una bolsa sobre el hombro que facilita tener las barras y los accesorios a mano en cada trabajo.

www.hellermanntyton.com

Productos

Máxima flexibilidad, luz óptima

La creciente cartera de LEDVANCE incluye ahora luminarias que se integran perfectamente en su entorno.

LEDVANCE sigue invirtiendo en servicio y productos. Cualquiera que visitara a nuestro socio en Light+Building pudo comprobar por sí mismo el dinámico desarrollo. Una de las razones del éxito es que LEDVANCE se centra simultáneamente en las necesidades del comercio mayorista eléctrico, de sus clientes y de los usuarios de las soluciones de iluminación. Cualquiera que busque soluciones sostenibles, innovadoras y fáciles de instalar debe conocer las luminarias, lámparas y sistemas de LEDVANCE. Próximamente se esperan otras 600 innovaciones.



MULTI SELECT: Facilitar los negocios

Los productos de la serie LEDVANCE MULTI SELECT constituyen una innovación particular: una sola luminaria ofrece diversas temperaturas de color y opciones de lúmenes. Las opciones se seleccionan antes de la instalación mediante un sencillo interruptor en la luminaria o el driver. Esto permite adaptar perfectamente las luminarias a su ubicación.

Esto ofrece a los clientes una solución flexible, mientras que los mayoristas se muestran satisfechos por el menor espacio necesario en el almacén y el menor esfuerzo de asesoramiento. El sistema se muestra a continuación, con cuatro ejemplos en el centro.

www.ledvance.com/multiselect

MULTI SELECT

La luminaria ideal se adapta perfectamente a su entorno. Las luminarias LED de larga duración de la gama LEDVANCE MULTI SELECT le permiten ajustar sin esfuerzo el flujo luminoso (lm) y/o el color de la luz directamente en el driver o la luminaria.

MULTI COLOR

- Luminarias LED con hasta tres temperaturas de color diferentes
- Color de la luz fácil de ajustar mediante un interruptor en el driver o en la luminaria in situ
- Ajuste el color de la luz a sus necesidades específicas antes de la instalación

MULTI LUMEN

- Luminarias LED con flujo luminoso variable (lumen)
- Flujo luminoso fácil de ajustar mediante un interruptor en el driver o la luminaria antes de la instalación
- Solución práctica para una iluminación óptima, por ejemplo, para diferentes alturas de techo

Productos

Los nuevos enchufes y conectores PowerTOP Xtra de MENNEKES, con sus altos grados de protección, también son fáciles de instalar.



Extremadamente robusto y seguro

La familia PowerTOP Xtra se complace en anunciar una incorporación: los modelos actualizados incluyen variantes de 3 y 4 polos para corrientes de 16 y 32 A con protección IP54, así como modelos de 3 y 5 polos en 16 A y modelos de 5 polos en 32 A, cada uno con protección IP67/IP69.

Todos los enchufes y conectores de la serie PowerTOP Xtra son rápidos de instalar y mantener: La tecnología de manguitos X-CONTACT de MENNEKES facilita especialmente el enchufado y desenchufado en el uso diario. El manejo sencillo y seguro sigue siendo una característica esencial de las soluciones de productos de larga duración.





La tecnología de manguitos de contacto X-CONTACT, con sus ranuras en forma de X, permite insertarlos y extraerlos fácilmente con hasta un 50% menos de fuerza.

Los nuevos modelos PowerTOP Xtra con protección IP54 son a prueba de polvo y salpicaduras. Con doble protección contra la inmersión y la limpieza a alta presión, los enchufes y conectores con protección IP67/IP69 son especialmente adecuados para aplicaciones que requieren una limpieza frecuente. La carcasa ergonómica con zonas de agarre texturizadas ofrece una sujeción segura incluso cuando está mojada y permite conectarla y desconectarla fácilmente con el mínimo esfuerzo. Gracias a este diseño optimizado, la serie PowerTOP Xtra proporciona una conexión fiable incluso cuando se utiliza de forma continuada.

www.mennekes.com

Socio

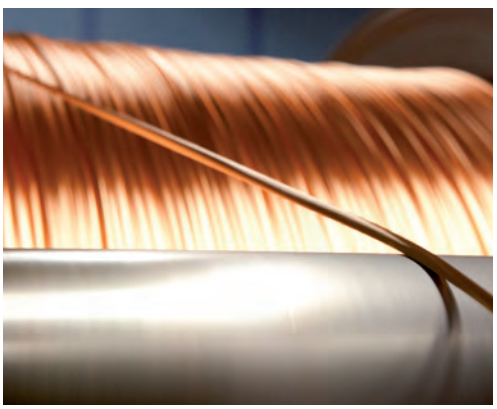
Producción sostenible de cobre

Nexans refuerza sus capacidades de producción y reciclaje de cobre en Europa gracias a una inversión estratégica en Francia.

Nexans anuncia una inversión estratégica de más de 90 millones de euros para construir una planta de última generación en Lens, Francia, prevista para 2026.

Este proyecto, en colaboración con Continuus Properzi, experto en tecnologías de producción continua y reciclaje de metales, permitirá a Nexans aumentar su capacidad de producción de cobre en más de un 50%, reciclando al mismo tiempo hasta 80.000 toneladas de cobre al año. Las tecnologías utilizadas incorporarán hasta un 100% de contenido reciclado, optimizando al mismo tiempo el uso de agua y energía.

Esta iniciativa se produce en un contexto de fuerte demanda mundial de cobre, esencial para una electrificación sostenible. Asegurando su suministro de cobre y desarrollando soluciones innovadoras de reciclaje, Nexans refuerza su independencia industrial y su capacidad para responder a los retos medioambientales. El ambicioso objetivo de la compañía es alcanzar el 30% de cobre reciclado en sus cables para 2030, ayudando así a reducir la huella de carbono de la industria del cable.



El proyecto se basa en la experiencia histórica de la planta de Lens, que ha estado en funcionamiento desde 1971 y es la única fundición de alambre de cobre en Francia, para crear un modelo circular único. Integrará residuos franceses procedentes de obras o "minas urbanas" en nuevos productos acabados, reforzando aún más el papel de Nexans en el reciclaje de cobre, una actividad que ya desarrolla desde 2008 a través de su joint venture Recycâbles con Suez.

Este proyecto contribuirá al dinamismo económico local. En línea con el modelo de rendimiento E3 de Nexans (economía, medio ambiente y compromiso social), esta inversión refleja el deseo del Grupo de combinar innovación, responsabilidad medioambiental y desarrollo industrial sostenible.

www.nexans.com

Productos





OBO BlackLine: La solución de sistema para instalaciones en superficie de color negro.

La respuesta a dos tendencias

Desde hace varios años, el negro es un color de moda en la arquitectura. Ya sea en edificios residenciales o comerciales, existe una fuerte demanda en todos los ámbitos. Al mismo tiempo, las instalaciones de superficie están experimentando un renacimiento como parte de la tendencia del estilo industrial.

Con la BlackLine, OBO presenta ahora una cartera que hace justicia a ambas tendencias: Soluciones de sistema para instalaciones en superficie de color negro. Sin embargo, la OBO BlackLine no sólo ofrece una amplia gama de opciones para definir un estilo llamativo y moderno, sino que también impresiona en términos de sostenibilidad y compatibilidad medioambiental. Todos los componentes BlackLine pueden desmontarse fácilmente, separarse por tipos y reciclarse de forma eficiente. Por tanto, su diseño es circular.

Las instalaciones eléctricas de superficie son versátiles y adaptables y, a diferencia de las instalaciones ocultas tradicionales, no requieren obras de albañilería. Esto ahorra tiempo, esfuerzo y dinero. Incluso en edificios antiguos o en mampostería portante, donde no es posible la instalación empotrada, ofrecen una alternativa adecuada y estética que puede instalarse de forma segura y cumpliendo todas las normativas. Una vez instalados, el mantenimiento, las instalaciones posteriores y las ampliaciones pueden realizarse de forma sencilla y fácil.

La cartera de OBO incluye: canaletas para instalación de dispositivos, canaletas para cables, soluciones bajo suelo y bandejas portacables.

www.obo.com

Productos

OPPLE presenta a la familia Ringo.

Lujo e innovación

La nueva familia Ringo de OPPLE es una lujosa solución de iluminación directa/indirecta que combina un diseño elegante con una tecnología avanzada. Disponibles en acabado negro, las luminarias se integran a la perfección en cualquier interior, añadiendo un toque de sofisticación.

Cada luminaria incorpora la tecnología SDL Natural Light. SDL está diseñada para mejorar los ritmos biológicos y el bienestar general proporcionando luz con un alto índice de reproducción cromática (IRC) y la capacidad de crear escenas de iluminación dinámicas. Este enfoque innovador garantiza una iluminación natural de los espacios y favorece la salud humana. El control gestual (disponible en las versiones colgantes) ofrece una forma moderna e intuitiva de interactuar con la iluminación.

La familia Ringo incluye:

- Suspendidos redondos de 53 y 75 W, ofrecen soluciones de iluminación versátiles
- Luminaria lineal de 59 W, perfecta para líneas limpias y contemporáneas
- Luminaria de techo, ideal para paredes y techos, con un bonito diseño flotante que proporciona luz indirecta

Las luminarias Ringo están diseñadas para facilitar la instalación con tamaños que incluyen Suspendida o de techo redonda (400 mm y 600 mm) y Lineal (1.200 mm). Los modelos Round y Linear permiten ajustes suaves de altura, ángulo e inclinación, incluso para techos inclinados. La versión redonda suspendida presenta un diseño exclusivo que le permite flotar libremente, lo que le confiere un aspecto dinámico y elegante.

www.opple.com



Productos

El sistema de instalación IPD de Phoenix Contact es una solución fiable y cómoda para la distribución de energía, incluso en situaciones de instalación difíciles.



Distribución de energía sin herramientas

El sistema de instalación IPD de Phoenix Contact es una solución fiable y cómoda para la distribución de energía, incluso en situaciones de instalación difíciles. Gracias a la tecnología Push-in y al cierre rápido de bayoneta, el sistema permite la instalación segura y sin herramientas de conectores, pasamuros para paneles y distribuidores.

Los nuevos distribuidores H e Y del sistema de instalación IPD de Phoenix Contact son especialmente adecuados para la distribución de energía en edificios o instalaciones de infraestructura muy ramificados. Dependiendo de la aplicación, los distribuidores H ofrecen hasta tres salidas y realizan así la creación de estructuras en estrella en instalaciones eléctricas. Los conectores y distribuidores de instalación IPD son completamente enchufables y permiten el montaje sin herramientas y con ahorro de tiempo de cables de tres y cinco polos con secciones de conductor de hasta 2,5 mm². El mecanismo de cierre rápido de bayoneta garantiza que la posición de enchufe simplemente encaje en su sitio. La codificación mecánica para evitar desajustes y la protección contra contacto según DIN EN 0105 garantizan una instalación segura. Con los grados de protección IP66, IP68 e IP69K, la instalación puede utilizarse de forma fiable en exteriores y zonas húmedas.

www.phoenixcontact.com

Digitalización

El futuro está en el software

Con el "Alliance Partner Program", Schneider Electric imparte amplios conocimientos sobre la digitalización de máquinas o sistemas.

Se está produciendo una transformación en la automatización industrial. Hasta ahora, tanto la industria mayorista eléctrica como sus clientes se han centrado en los componentes físicos, es decir, en el hardware. La digitalización está cambiando rápidamente esta situación.

Los operadores de máquinas o fábricas quieren un mejor control de sus máquinas o sistemas y buscan soluciones para mejorar la conectividad, la recopilación y el análisis de datos. Esto puede servir para detectar problemas en un motor eléctrico mediante mantenimiento predictivo antes de que falle. Otro ejemplo es la gestión de la energía. El software moderno lo hace posible.

Los que se adapten más rápidamente a este cambio tendrán más éxito. El software puede allanar el camino para nuevos servicios en el negocio mayorista eléctrico, permitiendo a los mayoristas apoyar a sus clientes en la transformación digital. Sin embargo, esto requiere desarrollar o ampliar la experiencia en el área del software. Invertir en la formación y los conocimientos del personal de ventas y preventa es esencial para aprovechar las oportunidades.



Para ello, Schneider Electric ofrece a sus socios del comercio mayorista eléctrico (Schneider Electric los denomina "Distribuidores de Automatización Industrial" - DAI) el "Programa de Socios de la Alianza". Ofrece una gama de nuevas certificaciones de especialización avanzada, una de las cuales cubre el software para la automatización industrial.

Los DAI adquieren nuevas competencias, como la especialización en software EcoStruxure y el conocimiento de paquetes de software avanzados como AVEVA. La formación en software amplía los conocimientos en torno a la digitalización. Un ejemplo es la combinación de PLC con software de supervisión y control. El programa de socios también ayuda a ampliar la red de socios para satisfacer las necesidades estratégicas de los clientes.

En resumen, cualquiera que quiera aprovechar la oportunidad y convertirse en un consultor competente en digitalización para sus clientes puede ponerse en contacto con su punto de contacto en Schneider Electric y preguntar por el Alliance Partner Program.

www.se.com

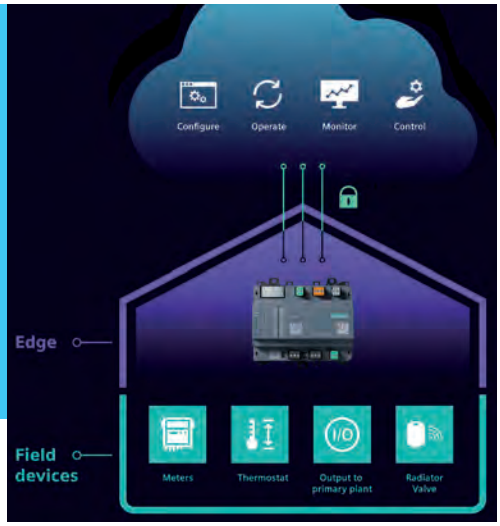
Productos

"Hola, soy Alex, y me complace presentarle Siemens Plug and Play Automation: un cambio radical para los instaladores".



Alex Driesen, Director de Distribución Global SI-Buildings, Siemens

Más información en inglés



Automatice con facilidad

"En el vertiginoso mundo actual, en el que la eficiencia energética y la sostenibilidad ya no son opcionales, adelantarse a normativas como la Directiva Europea de Eficiencia Energética de los Edificios (EPBD) para 2030 puede resultar abrumador. Pero ahí es exactamente donde Siemens Plug and Play Automation interviene para hacerle la vida más fácil.

Esta solución se ha diseñado pensando en los instaladores. Olvídese de las largas horas de formación y las complejas configuraciones: Siemens Plug and Play Automation hace que la integración de la automatización de edificios sea sencilla y sin estrés. Su diseño sin ingeniería permite una rápida incorporación y puesta en marcha de los dispositivos mediante códigos DMC en nuestra aplicación de navegador, a la que puede acceder fácilmente con su dispositivo móvil. Esto lo hace perfecto para retroinstalaciones IoT, especialmente para aplicaciones de calefacción por radiadores.

A medida que los requisitos de eficiencia energética se hacen más estrictos en toda Europa, sus clientes buscan soluciones más inteligentes, ecológicas y rentables. Con Siemens, puede ofrecer exactamente eso. Este sistema no solo garantiza el cumplimiento de la normativa energética, sino que también ayuda a sus clientes a ahorrar en costes operativos.

Y lo mejor de todo: es escalable y está preparada para el futuro. Tanto si está modernizando un colegio como un edificio de oficinas de tamaño medio, Siemens Plug and Play Automation se adapta a sus necesidades, ayudándole a mantenerse a la cabeza del mercado.

¿Por qué no simplificar la eficiencia energética? Con Siemens Plug and Play Automation, puede liderar el camino hacia edificios más inteligentes, más ecológicos y preparados para la normativa. Construyamos juntos el futuro". - Alex

www.siemens.com

Productos

Conectividad escalable y flexible

La nueva serie CoaxData de Televes transforma los cables coaxiales existentes en redes Ethernet de alta velocidad.



La nueva serie CoaxData de Televes ofrece velocidades de hasta 1,7 Gbps y admite hasta 64 puntos de conexión, una innovación clave para modernizar los sistemas de comunicaciones en edificios residenciales y viviendas. A través del concepto Coaxial-To-The-Room (CTTR), la gama CoaxData ofrece una alternativa rentable al modelo Fibre-To-The-Room (FTTR), minimizando los costes y evitando una interrupción significativa de las instalaciones existentes durante el despliegue.

Esta transformación se basa en la especificación G.hn, una norma robusta que permite la transmisión de datos sin fisuras a través del cableado coaxial existente. A diferencia de la fibra, cuya instalación puede resultar costosa y perturbadora, la tecnología G.hn ofrece una solución accesible para actualizar las redes, manteniendo conexiones uniformes y de alta velocidad incluso en entornos complejos de ocupación múltiple o uso mixto. Su versatilidad le permite adaptarse a distintos casos de uso, desde propiedades residenciales a instalaciones hoteleras y sanitarias.

Con la incorporación de G.hn, Televes garantiza que la serie CoaxData satisface la creciente demanda de redes de comunicaciones fiables y de alta capacidad. Esto no solo da soporte a las necesidades de conectividad actuales, sino que también prepara a los edificios para la próxima generación de aplicaciones domésticas inteligentes y dispositivos del Internet de las cosas (IoT).

www.televes.com

Socio

TRILUX continúa con su estrategia de crecimiento y adquiere el especialista en iluminación para comercios.



Johannes Huxol (CFO TRILUX), Franz Heckmanns (Sales Manager Ansorg) y Hubertus Volmert (CEO TRILUX) (de izquierda a derecha) se alegran de la fusión de sus empresas, que abre nuevas perspectivas de crecimiento internacional en el segmento minorista.

TRILUX adquiere Ansorg

El Grupo TRILUX ha anunciado la adquisición de Ansorg GmbH en noviembre de 2024. La adquisición es un paso importante en la estrategia de crecimiento de TRILUX y permite a la empresa acceder a nuevos segmentos de clientes y ampliar su presencia en los mercados internacionales.

Ansorg es un reputado especialista en conceptos de iluminación de alta calidad en el sector minorista y cuenta con décadas de experiencia en el desarrollo y la producción de soluciones de iluminación individuales. La integración de Ansorg permitirá a TRILUX ampliar su experiencia, especialmente en áreas de crecimiento internacional como la automoción y el comercio minorista no alimentario.

"Con Ansorg, no sólo ganamos una empresa con excelentes conocimientos y experiencia, sino que también ampliamos nuestra gama para incluir soluciones de iluminación personalizadas. Juntos podemos abrir nuevos segmentos de clientes, reforzar nuestra presencia internacional y configurar activamente el futuro de la iluminación comercial", afirma Hubertus Volmert, CEO del Grupo TRILUX.

Ansorg aporta al Grupo TRILUX un profundo conocimiento del comercio minorista, una valiosa experiencia e impulsos creativos. El enfoque complementario de las dos empresas les permite servir a un espectro de clientes internacionales más amplio y aprovechar conjuntamente las oportunidades en diversos sectores del comercio minorista. La asociación permite ofrecer conceptos de iluminación aún más personalizados y preparados para el futuro. TRILUX concede gran importancia a la continuidad de las exitosas actividades empresariales de Ansorg y a conservar el know-how de sus empleados.

www.trilux.com

Produkt

Innovaciones sostenibles

Los nuevos productos de Weidmüller combinan el progreso técnico con la protección del medio ambiente.

La fructífera colaboración entre FEGIME y Weidmüller permite crear productos innovadores que dan forma al mercado y convencen a los clientes finales por su mayor eficacia. Entre los nuevos ejemplos se encuentra el VARITECTOR AC BS60, una moderna solución para la protección contra rayos y sobretensiones en sistemas de barras colectoras de 60 mm. Su diseño compacto permite una instalación sin herramientas, ahorrando tiempo y espacio. Los módulos de protección contra sobretensiones enchufables simplifican el mantenimiento, mientras que los fusibles integrados reducen las necesidades de espacio y los costes de instalación. El VARITECTOR AC BS60 protege de forma fiable las infraestructuras sensibles de edificios y plantas industriales.

Los relés de la SERIE CUBES, fabricados en Europa, son sinónimo de calidad y fiabilidad. Son robustos y están diseñados para la automatización industrial. La tecnología PUSH IN en combinación con su amplia gama de opciones de conexión cruzada reduce el tiempo de cableado y minimiza los errores de conexión. Homologaciones internacionales como cURus y CSA permiten su uso en mercados globales.

También hay novedades en términos de sostenibilidad: Los soportes finales Klippon Connect, fabricados en plástico 100% reciclado, contribuyen a la economía circular sin comprometer la funcionalidad. Estos soportes proporcionan una sujeción segura para los bloques de terminales y otros componentes de los armarios.

Un consejo para el viaje: el "Centro de innovación de corriente continua" de Weidmüller en Detmold muestra las ventajas de la tecnología de corriente continua, incluida una mayor eficiencia energética y una integración óptima de las energías renovables. Los miembros de FEGIME están invitados a echar un vistazo. Póngase en contacto con su interlocutor en Weidmüller.

www.weidmueller.com





A la izquierda, dos fotos del VARITECTOR AC BS60, la solución moderna en protección contra rayos y sobretensiones para sistemas de barras colectoras de 60 mm. A la derecha, una imagen simbólica del soporte final sostenible Klippon Connect.