voice

NEWSLETTER
02.2024

Editoriale



Anna Konopasek

Il 2024 è finito e, se devo essere del tutto onesta, non sono per niente dispiaciuta. È stato un anno difficile in generale e nel nostro settore in particolare.

Anche se non tutti in FEGIME saranno d'accordo, perché - fortunatamente - abbiamo avuto diverse storie di successo. Congratulazioni ai nostri colleghi di Grecia, Ungheria, Israele, Norvegia, Portogallo, Ucraina e Regno Unito che hanno ottenuto risultati positivi nonostante le difficili condizioni dei loro mercati.

Quindi, se mi prendo un po' più di tempo per guardarmi indietro, forse sono un po' troppo severa nei confronti del 2024. Le nostre quattro Assemblee Generali sono state molto costruttive, siamo stati in grado di portare avanti le nostre strategie a lungo e a breve termine e di lanciare nuove iniziative. Un risultato concreto è stata la prima riunione pilota del Comitato SPS, tenutasi in aprile a Francoforte; a ottobre si è tenuto un grande FAMP (FEGIME Advance Management Programme), ospitato dai nostri colleghi greci ad Atene. Inoltre, abbiamo dato il benvenuto in FEGIME a nuovi fornitori partner internazionali. Nel complesso, quindi, FEGIME è riuscita a uscire rafforzata da quest'anno.

E forse le difficoltà affrontate negli ultimi dodici mesi non sono estranee a questo. FEGIME ha molto da offrire. Come indipendenti abbiamo bisogno di collaborare per prosperare, tra di noi e con i nostri fornitori. Insieme beneficiamo della rete internazionale e delle relazioni a lungo termine che creiamo: nei momento difficili, queste relazioni diventano sempre più forti e i vantaggi di FEGIME sempre più evidenti.

Ma ora basta parlare del 2024. Preferisco guardare avanti, perché nel 2025 ci sono grandi obiettivi e traguardi da raggiungere. Innanzitutto, è l'anno del nostro 35° anniversario e lo celebreremo in occasione del 18° Congresso FEGIME che si terrà nella splendida città di Porto dal 22 al 24 maggio. Qui nella sede centrale i preparativi sono in pieno svolgimento e posso assicurarvi che sarà un evento davvero memorabile. Non voglio rovinare nessuna sorpresa in una fase così precoce, quindi non rivelerò ancora nessun dettaglio. Vi terremo aggiornati e gli inviti saranno spediti a breve. Spero di vedervi tutti lì.

Auguro a tutti voi e alle vostre famiglie un anno nuovo felice, prospero e soprattutto sereno!

Anna Konopasek

Contenuti

Imparare dai migliori – Relazione sul decimo anniversario del FAMP che si è svolto in ottobre ad Atene 2

Automazione per un servizio migliore – Il nuovo centro di distribuzione Kafkas è un esempio di automazione nel settore del commercio all'ingrosso di materiale elettrico 3

Safari a Barcellona – FEGIME Spagna va a caccia, non di animali di grossa taglia ma di buone idee 4

FEGIME Italia festeggia il suo 40° anniversario – A fine maggio 2024 FEGIME Italia ha festeggiato i suoi primi 40 anni con due giorni ricchi di emozioni, orgoglio e condivisione 5

Un nuovo partner forte – Con Brandelektra UAB, FEGIME Finlandia & Baltici ha acquisito un nuovo azionista 6

FEGIME Day – Una selezione di immagini e storie dal FEGIME Day 2024 7

Generare valore insieme – FEGIME Latam lancia un programma di cooperazione per i fornitori partner e promuove la sostenibilità e lo sviluppo nel nord dell'Argentina 9

Apprendimento permanente – Alan Reynolds di FEGIME UK festeggia 45 anni di attività 10

Relazioni di ABB, BITNER, Cimco, Eaton, Hager, Haupa, HellermannTyton, LEDVANCE, Nexans, OBO, Opple, Phoenix Contact, Schneider Electric, Siemens, Televes, TRILUX e Weidmüller 11 – 19

FEGIME Future

Il decimo anniversario del FAMP si è svolto in ottobre ad Atene ed è iniziato con una visita stimolante al membro di FEGIME e leader del mercato greco KAFKAS SA.



Imparare dai migliori

Il FEGIME Advance Management Programme (FAMP) ha celebrato il suo decimo anniversario lo scorso ottobre nella capitale greca, e ha visto la partecipazione di 38 membri di FEGIME Future provenienti da 11 Paesi.

La prima giornata è iniziata con una visita al modernissimo centro di distribuzione totalmente automatizzato di Kafkas. Successivamente, i partecipanti sono stati accolti da Nikos Kafkas nell'"HUB Lighting & Innovation by Kafkas", dove hanno avuto la possibilità di parlare con lui e di conoscere gli ultimi progetti dell'azienda in materia di soluzioni di illuminazione, gestione dell'energia e gestione intelligente degli edifici, dato che lo scambio di best practice è sempre parte integrante del FAMP.

Un'altra costante è la collaborazione con una scuola di business di alto livello: per il 2024 la scelta è caduta su Ashridge, nel Regno Unito, una scuola che in passato ha fornito tante eccellenti sessioni FAMP. Così, martedì il gruppo si è trasferito nel centro di Atene per incontrare i professori Roger Delves e Neil Twogood e mettersi al lavoro sulla prima materia fondamentale: Strategia - o, per essere più precisi, pensare in modo strategico, sviluppare strategie nel tempo e trasformare queste strategie in azioni.

Mercoledì il tema centrale è stato la collaborazione. Utilizzando una simulazione aziendale virtuale, i partecipanti hanno imparato a vedere le loro organizzazioni da altre prospettive, a comprendere le interdipendenze e a usare la comunicazione per risolvere i problemi e prendere decisioni.

Giovedì e venerdì i docenti hanno affrontato il tema della leadership consapevole e hanno introdotto il tema dell'intelligenza emotiva come parte integrante di una leadership di successo. Queste sessioni hanno aiutato i partecipanti a comprendere meglio se stessi, a farsi un'idea chiara di chi sono come leader autentici e a sviluppare una leadership autentica.

Grazie ai colleghi greci per la loro calorosa ospitalità, ad Ashridge per le lezioni stimolanti e ai fornitori partecipanti per il loro continuo sostegno finanziario a questa importante iniziativa FEGIME.









FEGIME Hellas e Cipro





A sinistra, i membri del FEGIME Future osservano il sistema AutoStore dall'esterno. A destra, i robot lavorano all'interno

Automazione per un servizio migliore

Il nuovo centro di distribuzione Kafkas non è solo grande, ma anche un ottimo esempio di automazione nel settore del commercio all'ingrosso di materiale elettrico.

Il nuovo centro di distribuzione Kafkas di Aspropyrgos, ad Atene, definisce un nuovo standard logistico. L'obiettivo dell'investimento era quello di garantire consegne efficienti, rapide e affidabili ai clienti e alle oltre 80 filiali in Grecia e a Cipro. Ogni giorno vengono effettuate 3.500 consegne.

Il centro definisce gli standard in termini di innovazione e dimensioni. Sorge su un'area di 60.000 metri quadrati, pari a più di otto campi da calcio. L'area coperta è di 16.000 metri quadrati e alta 12 metri. L'edificio offre attualmente oltre 14.000 posti pallet per tipologie fino a 2,2 metri di altezza. Un'altra area di 20.000 metri quadrati è disponibile per un'espansione già pianificata.

Massima velocità e precisione grazie all'automazione

Un esempio dei progressi compiuti è il sistema automatizzato di stoccaggio e prelievo di piccoli pezzi AutoStore. AutoStore immagazzina le merci in casse di plastica (note come "bidoni" per il produttore) sopra e accanto a un telaio di alluminio autoportante. I robot si muovono sopra il telaio. Utilizzano una gru per spostare le casse di plastica dentro e fuori dal telaio.



La foto sopra mostra una porta del sistema AutoStore. Tutti i piccoli pezzi raccolti dai robot vengono portati qui al dipendente, che li prepara per la spedizione. In basso, una vista dell'area di spedizione con la rete di nastri trasportatori. Il sistema sposta automaticamente le merci attraverso i sistemi di smistamento, verso la rampa di spedizione corretta.



Un vantaggio del sistema è che richiede poco spazio, aumentando la densità di stoccaggio.

Un vantaggio ancora maggiore è che nessuno deve attraversare il magazzino per prelevare gli articoli. La merce arriva automaticamente all'addetto all'elaborazione di una consegna in una postazione di lavoro fissa, che il produttore chiama "porta". Ogni postazione è progettata ad un'altezza ottimale e protegge i dipendenti con diverse misure di sicurezza.

Il sistema AutoStore dispone di oltre 30.000 contenitori, 70.000 spazi di stoccaggio (griglia per 42.000 contenitori) e 30 robot autonomi. Il sistema migliora significativamente l'accuratezza, la velocità e la produttività. Kafkas calcola che l'efficienza sia sei volte superiore rispetto ai metodi di picking tradizionali.

Veloce e automatico, anche con i cavi

I cavi sono un gruppo di prodotti molto importante per Kafkas. Di conseguenza, i nostri amici greci hanno automatizzato anche quest'area: è una delle innovazioni e degli investimenti più importanti del nuovo centro di distribuzione. Una nuova macchina taglia automaticamente i cavi a misura, li avvolge per la spedizione e li taglia.

Il sistema è completato da un trasloelevatore appositamente sviluppato per la movimentazione efficiente di pesanti fusti di cavi. Si muove su rotaie e controlla le oltre 1.000 postazioni di stoccaggio dei fusti di cavi. In questo modo si ottimizza lo spazio e si velocizza notevolmente il trasporto dei rotoli alle stazioni di taglio automatiche.



L'innovativa macchina taglia automaticamente i cavi su misura, li avvolge per la spedizione e li taglia. Il sistema è completato da un trasloelevatore appositamente proget-tato per spostare i pesanti fusti di cavi.



Un sistema di gestione del magazzino (WMS) all'avanguardia è utilizzato per controlla-re tutte le soluzioni di automazione. Comunica in tempo reale con tutte le soluzioni del magazzino e supporta l'amministrazione fino alla spedizione. I sistemi combinati au-mentano l'efficienza e riducono i tempi di evasione di ogni ordine. Alla fine, i clienti beneficiano della tracciabilità in tempo reale e della consegna gratuita in giornata.

www.fegime.com.cy



Dal 2021, la fiera HUB Lighting & Innovation by Kafkas di Atene è un punto di riferimento e una fonte di informazioni per chiunque sia interessato alle migliori soluzioni di illuminazione e automazione. Anche qui si investe: il quinto HUB è stato aperto a Sa-lonicco. Il nostro consiglio di viaggio per la Grecia: non dimenticate di visitare un HUB!

FEGIME Spagna

FEGIME Spagna va a caccia - non di animali di grossa taglia, ma di buone idee.



Safari a Barcellona

Siamo abituati a raccontare eventi eccellenti organizzati dai nostri colleghi spagnoli, ma l'"Innovation Safari", tenutosi per due giorni a novembre, è sicuramente il più unico e creativo finora. Ma di cosa si è trattato?

Innanzitutto, si è riunito a Barcellona un gruppo di 46 partecipanti, di cui 21 provenienti da distributori e 25 rappresentanti di fornitori, tutti con profili molto diversi che vanno da dirigenti e manager a specialisti di marketing, acquisti e vendite. In piccoli gruppi di 6-7 persone, guidati dai "cool hunters", hanno visitato una selezione di aziende della città, alcune iconiche, altre poco conosciute, ma tutte progettate per ispirare e mostrare esempi di un servizio clienti impeccabile e di un'esperienza cliente memorabile. L'obiettivo era individuare le caratteristiche migliori di queste aziende che, con qualche adattamento, potevano essere trasferite al settore della distribuzione elettrica e ai magazzini dei membri FEGIME. In breve, cercare quegli aspetti che, combinati con i prodotti o i servizi che FEGIME fornisce, potrebbero creare un'esperienza unica per il cliente.





Il secondo giorno è stato caratterizzato da riflessione, analisi e apprendimento. Guidati da un esperto di innovazione, il professor Pablo Foncillas, i gruppi hanno presentato le imprese che hanno avuto un maggiore impatto su di loro e hanno proposto idee per trasferire queste innovazioni al nostro settore. I risultati sono stati davvero impressionanti. L'evento si è concluso con una presentazione stimolante di Pablo Foncillas, che ha analizzato le tendenze future e ha proposto storie di successo e best practice.

Questa esperienza faceva parte del Campus FEGIME, un'iniziativa chiave dell'attuale piano di marketing del gruppo, dedicata alla formazione e all'innovazione per i soci e i principali partner. Con questo Innovation Safari, FEGIME Spagna rafforza il suo impegno per il miglioramento continuo e per offrire un valore differenziale ai suoi soci e clienti.

www.fegime.es

FEGIME Italia









Uno sguardo al passato per celebrare 40 anni di Storia, uno sguardo al futuro verso altri traguardi: la festa di FEGIME Italia.

1984-2024: FEGIME Italia festeggia i suoi primi 40 anni!

Mercoledì 29 Maggio e giovedì 30 Maggio 2024 FEGIME Italia ha festeggiato il **40° anniversario** con due giornate piene di emozioni, orgoglio e condivisione, alle quali hanno partecipato circa 200 persone tra Soci, Fornitori partner e dipendenti dell'azienda.

Hanno inoltre partecipato anche due ospiti internazionali, **Anna Konopasek,** Managing Director di FEGIME Internazionale e **Nuno Lameiras,** Presidente di FEGIME Portugal e membro del board di FEGIME Internazionale.

La giornata del **29 Maggio** si è svolta principalmente presso il **Grand Hotel Dino a Baveno,** sulle sponde del Lago Maggiore: dopo un pranzo tutti insieme, gli ospiti si sono imbarcati per raggiungere le **Isole Borromee**, con sosta sull'**Isola Bella** e visita guidata al **Palazzo Borromeo,** due tra le attrazioni turistiche più visitate della zona.

Al rientro dal tour, ha avuto luogo lo **speech** di FEGIME Italia: un video emozionale che ha raccontato la storia del Gruppo dal 1984 ad oggi ha introdotto gli interventi di:

- **Elena Mantelli,** Amministratore Delegato di IMAT FELCO SpA
- **Francesco Redaelli,** Direttore Generale di FEGIME Italia
- **Gabriele Depalo,** Membro del board di FEGIME Internazionale e Presidente dallo scorso 01 Giugno
- **Sergio Lorenzi,** Presidente di FEGIME Italia

che sul palco hanno avuto modo di alternarsi raccontando l'evoluzione del Gruppo (partendo dalla sua fondazione) attraverso le parole di Elena Mantelli, descrivendo cosa significa guidare oggi un Gruppo di Distributori di Materiale Elettrico e quali sono le sfide da affrontare con le parole del Direttore Generale Francesco Redaelli, facendo percepire come si sposa una family business con una dimensione internazionale grazie al racconto di Gabriele Depalo e descrivendo in modo concreto FEGIME Italia con le parole di Sergio Lorenzi.

Al termine dello speech, **l'Illusionista Walter Rolfo** (formatore, docente al Politecnico e all'Università di Torino, autore, conduttore e produttore televisivo per Rai, Mediaset e Sky, Presidente del Campionato Europeo e Mondiale di Magia FISMITALY e fondatore e presidente di Masters of Magic, multinazionale leader mondiale negli eventi live e formazioni aziendali) ha catturato tutta la platea con un emozionante show.

Dopo l'aperitivo in giardino, si è tenuta la cena che regalato ancora emozioni grazie alle mani della **Sand Artist Nadia Pretto,** che sulla sabbia ha raccontato la storia di FEGIME Italia, e che si è poi conclusa con il taglio della torta.

Il giorno successivo, il **30 Maggio,** i Soci del Gruppo si sono diretti, per una visita esclusiva, alla **Cava di Candoglia** e alla **Veneranda Fabbrica del Duomo di Milano;** al termine del tour privato, tutti i Soci FEGIME Italia hanno pranzato sul lago di Mergozzo presso il ristorante stellato "Il Piccolo Lago".

Tutto l'evento si è svolto in un clima familiare, dove le sincere relazioni l'hanno fatta da padrone, in pieno spirito FEGIME: **Insieme Generiamo Valore.**

www.fegime.it







FEGIME Finlandia e Baltici

Con Brandelektra UAB, FEGIME Finlandia & Baltici ha acquisito un nuovo azionista che è un partner richiesto per grandi progetti in Lituania.





Da sinistra: Julius Masonas, Dennis Belajevs e Antanas Jurgelionis.

Un nuovo, forte Partner

Il team di FEGIME Finlandia & Baltici è orgoglioso di annunciare l'ingresso ufficiale di Brandelektra UAB, un'importante azienda lituana a conduzione familiare, a partire dallo scorso 1° aprile 2024. Questo importante traguardo sottolinea l'impegno dei nostri colleghi nel promuovere la crescita e l'eccellenza, rafforzando la loro posizione di leader nel settore del commercio all'ingrosso di materiale elettrico indipendente nella regione baltica.

Fondata nel 2016 da Julius Masonas, Brandelektra è nata come un piccolo progetto per poi svilupparsi in un'azienda fiorente. La profonda esperienza di Julius nel settore, unita alla leadership del CEO Antanas Jurgelionis - riconosciuto come il secondo miglior giovane CEO della Lituania nel 2023 - ha posizionato l'azienda come un player affidabile e competitivo nel mercato.

Brandelektra opera da un moderno centro di distribuzione e da uno stabilimento di recente costituzione, specializzato in prodotti per l'energia elettrica, l'installazione, il controllo industriale e l'automazione, nonché nell' assemblaggio di sistemi a bassa e media tensione. Il loro ampio portafoglio comprende marchi leader a livello mondiale, tra cui Schneider Electric, ABB, Siemens, Eaton, Legrand e altri.

Dennis Belajevs, CEO di FEGIME Finlandia & Baltici, ha condiviso il suo entusiasmo: "Il coinvolgimento di Brandelektra sarà un'enorme risorsa per la nostra comunità, portando competenze uniche e pratiche innovative che andranno a beneficio sia del nuovo membro che dell'intero Gruppo FEGIME. Benvenuta in famiglia, Brandelektra!".

Il più grande hub di BIO CITY in Europa

Brandelektra UAB, in collaborazione con ABB, ha svolto un ruolo fondamentale nel collegare il Centro di Terapia Genica BIO CITY alla rete di distribuzione elettrica nazionale della Lituania.





Nell'ambito di questo ambizioso progetto, il nuovo membro di FEGIME Finlandia & Baltici ha progettato e realizzato una sottostazione di trasformazione di transito a telaio modulare per esterni, dotata di due trasformatori da 2000 kVA e dei due quadri principali dell'edificio. Ogni quadro dispone di almeno due ingressi da 2500 A, che funzionano perfettamente all'interno di un sistema unificato.

Segnando una svolta tecnologica per la Lituania, questo impianto è il primo nel suo genere a utilizzare trasformatori di potenza a secco invece dei tradizionali trasformatori a olio in un'applicazione di questo tipo. Se da un lato questa innovazione ha offerto vantaggi significativi, dall'altro ha presentato sfide uniche in termini di ventilazione della sala e di raffreddamento del trasformatore, sfide che sono state efficacemente risolte dal team di progetto.

Il Centro di Terapia Genica BIO CITY fa parte dell'iniziativa innovativa di creare il più grande polo biotecnologico d'Europa - un'area equivalente a 10 campi da calcio - a Vilnius, in Lituania, guidata dal Northway Healthcare Group. Con l'avvio dei lavori di costruzione nella primavera del 2024, questa iniziativa lungimirante comprende sei complessi di edifici biotecnologici all'avanguardia, tra cui quattro strutture all'avan-guardia per le pratiche di fabbricazione (GMP) e due centri di ricerca avanzati.

www.fegime.fi

Better Future Awards.

Vogliamo premiare i membri che creano un futuro migliore per tutti. Presentate il vostro progetto e candidatevi ora a:

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









FEGIME Day

28. GIUGNO . 2024





Ecco una selezione di immagini e storie del FEGIME Day 2024.

Per il membro lettone Elektrika il FEGIME Day quest'anno è stato un evento ancora più grande del solito, poiché si è celebrato anche il 15° anniversario dell'azienda. La grandiosa esposizione di materiale elettrico è stata visitata da oltre 1.000 persone. Sono stati esposti più di 30 marchi provenienti da Lettonia, Germania, Lituania, Estonia e Polonia e sono stati offerti seminari da diversi fornitori partner, tra cui Schneider Electric, OBO Bettermann, Signify, Eaton e ABB.





Ma non è stato solo lavoro. C'erano anche più di 50 premi in palio e molte attività divertenti ed eccitanti, come guidare un auto da corsa con la realtà virtuale, testare la propria forza su una macchina da boxe, provare le auto Toyota e Lexus o provare un box fotografico AI per vedere se stessi in un nuovo personaggio.





Ispirandosi ai grandi eventi sportivi della scorsa estate (gli Europei di calcio e le Olimpiadi), il tema scelto dai colleghi di FEGIME Italia è stato lo sport, con l'obiettivo di far partecipare attivamente il maggior numero possibile di Soci. Un allestimento a tema sportivo in azienda, l'invenzione di nuovi sport, il basket, ...

















la pallavolo, il tennis, le attività con le squadre locali: sono state tantissime le attività durante la competizione tra i Soci. Alla fine il vincitore è stata l'Azienda pugliese GAROFOLI SpA, che come premio ha scelto un'attività di team building con quad, seguita da un pranzo in un ristorante sul mare.

Per la prima volta, la sostenibilità è stata aggiunta ai vari criteri della gara e i membri sono stati premiati anche per l'utilizzo di materiali sostenibili e per il sostegno alle attività locali. La sede centrale ha dato l'esempio includendo un frisbee in fibra di bambù nel materiale di marketing del FEGIME Day distribuito ai Soci.

Come sempre, anche i nostri colleghi polacchi sono stati molto attivi durante il FEGIME Day: hanno organizzato un'escursione a Taormina, in Sicilia, e si sono goduti la vista dell'Etna, oltre ai consueti festeggiamenti in ufficio con un sacco di cupcake blu. In Romania non c'è stato un solo evento, ma ben due: i nostri colleghi hanno deciso di festeggiare sia a Bucarest che a Cluj. In Portogallo, in occasione del FEGIME Day, le aziende associate hanno organizzato la tradizionale promozione nazionale "Blue Friday". Questa iniziativa è diventata un tale successo che quest'anno, per la prima volta, anche FEGIME Spagna ha lanciato la propria versione.

Il FEGIME Day 2025 è il 27 giugno - contattate FEGIME se volete partecipare.















Save the date!

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

FEGIME
generating value

FEGIME Latam

FEGIME Latam lancia un programma di cooperazione per i Fornitori partner e promuove la sostenibilità e lo sviluppo nel nord dell'Argentina con l'iniziativa "More Light, More Community".



Generare valore insieme

L'innovativo programma di FEGIME Latam ha l'obiettivo di rafforzare il rapporto tra i Fornitori e il gruppo, offrendo una serie di vantaggi per favorire la crescita comune. Attraverso cinque livelli di collaborazione - Premium, Platinum, Gold, Silver e Active - ogni Fornitore può migliorare la propria posizione all'interno di FEGIME, ottenendo l'accesso a risorse chiave come campagne di marketing, opportunità commerciali e formazione continua attraverso la piattaforma FEGIME Academy. Questa iniziativa garantisce una struttura di obiettivi chiari e raggiungibili, incentivando l'eccellenza del servizio e fornendo un accesso privilegiato a progetti di marketing, nuove iniziative commerciali e visibilità del marchio.

Ogni livello di collaborazione - determinato da una valutazione di fattori quali il volume delle vendite, le valutazioni dei sondaggi e la partecipazione ad azioni di marketing - garantisce vantaggi proporzionali. Inoltre, FEGIME Connect raccoglie tutte le informazioni su prodotti, prezzi e specifiche tecniche, ottimizzando il flusso di dati in tempo reale e consentendo ai Fornitori di rispondere rapidamente alle esigenze del mercato.



Con questa proposta di valore, FEGIME Latam invita i Fornitori a rafforzare il loro impegno e a cogliere i vantaggi di far parte di un Gruppo incentrato sulla crescita e sulla collaborazione.

Aiuto Sostenibile

Nell'ambito del suo impegno per lo sviluppo sostenibile, FEGIME Latam, insieme alle sue aziende associate BP e Ciardi, ha lanciato l'iniziativa "More Light, More Community". Questo progetto mira a generare un impatto positivo nelle comunità vulnerabili, combinando tecnologia, conoscenza e azione per migliorare la qualità della vita e promuovere la sostenibilità nel Nord dell'Argentina.

L'iniziativa si è svolta a Santa Victoria del Este, nella provincia di Salta, ed è durata fino al 28 novembre. L'obiettivo di "More Light, More Community" è quello di affrontare problemi fondamentali come l'accesso all'acqua potabile e l'illuminazione delle case familiari attraverso l'uso della tecnologia solare.



L'iniziativa ha due obiettivi principali: l'installazione di una pompa sommersa con pannello solare per fornire acqua alle comunità locali (garantendo un'estrazione efficiente e sostenibile) e l'installazione di luci solari in 25 case familiari, fornendo così l'accesso a un'illuminazione sicura e rinnovabile, migliorando significativamente le condizioni di vita in queste comunità.

Il team di FEGIME Latam, insieme ai leader locali, ha sperimentato in prima persona le condizioni estreme in cui vivono le comunità. A Mulato, una comunità Wichí di 34 famiglie, i problemi erano evidenti: carenza d'acqua, mancanza di cibo e temperature estreme. Oltre a migliorare le infrastrutture, il progetto mira anche all'educazione: sono state svolte infatti attività di sensibilizzazione per far comprendere alle comunità l'importanza della mobilità elettrica e delle energie rinnovabili, e il loro ruolo nella costruzione di città sostenibili.

www.fegime.com.ar



FEGIME UK

Alan Reynolds di FEGIME UK festeggia 45 anni di attività. Questo straordinario risultato dimostra le grandi opportunità disponibili nel nostro settore.



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,
MD9 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 e l'inizio di una lunga carriera di successo: Con una lettera del 24 maggio 1979, Mates Electrical Services informa Alan che la sua domanda di assunzione è stata accolta.



Apprendimento permanente

Quest'anno Alan Reynolds, amministratore delegato di FEGIME UK, festeggia 45 anni di attività nel settore elettrotecnico e afferma che il suo percorso di carriera testimonia le opportunità disponibili per i giovani nel settore, a condizione che non bisogna mai smettere di imparare.

Alan ha iniziato la sua carriera nel 1979 come apprendista elettricista nel sud dell'Inghilterra e ha ottenuto le qualifiche per diventare prima elettricista, poi elettricista autorizzato e responsabile dei contratti.

Passato alla vendita all'ingrosso, si è unito come rappresentante a quella che oggi è una grande multinazionale, in cui è stato poi direttore di una serie di filiali prima di diventare direttore regionale delle vendite con la supervisione di 19 filiali. Dopo un periodo come direttore regionale, è passato alla sede centrale come direttore vendite, marketing e acquisti e infine, per un concorrente, ha coperto la carica di direttore operativo del gruppo.

L'azienda GE Lighting è stato il suo successivo approdo, in qualità di responsabile regionale del canale. Infine, è arrivato a FEGIME UK. E il resto è storia.

Reynolds afferma che il suo percorso di carriera dimostra che le opportunità sono disponibili se ci si mette in gioco e si continua a sviluppare le proprie capacità attraverso l'apprendimento. E negli ultimi anni ha promosso instancabilmente la formazione per i giovani del nostro settore.

Sottolinea di aver conseguito la qualifica di progettista illuminotecnico ben prima di entrare in GE: "È una questione di atteggiamento: le opportunità ci sono, ma bisogna avere l'atteggiamento giusto", dice. Si è anche riqualificato come elettricista: "Non ce n'era bisogno, ma volevo imparare. Rifarei tutto? Sì, sicuramente!".

www.fegime.co.uk

DATE DELLE RIUNIONI 2025

30.01.25	BOD, online
10.02. – 12.02.25	Riunione del Comitato SPS, Milano
19.02. – 21.02.25	FEGIME Future incontra Eaton
19.03.25	BOD, Bucarest
19.03. – 21.03.25	Assemblea degli azionisti, Bucarest
02.04. – 04.04.25	FEGIME Future incontra Prysmian
07.04. – 09.04.25	Riunione del Comitato SPS, Francoforte
05.05. – 06.05.25	BOD, Milano
07.05.25	Assemblea degli azionisti, online
22.05. – 24.05.25	18° Congresso FEGIME, 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	Assemblea degli azionisti, Oslo
19.10. – 25.10.25	FAMP & BOD
13.11. – 14.11.25	Assemblea degli azionisti, Monaco di Baviera

FEGIME
generating value

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

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

Prodotti

Il boom dell'utilizzo dell'intelligenza artificiale sta aumentando la domanda di elettricità nei data center di tutto il mondo. Le soluzioni ABB garantiscono la loro alimentazione.



I data center hanno bisogno di energia

Il mercato dei data center è in piena espansione grazie alla crescita dei servizi cloud e alla rivoluzione dell'intelligenza artificiale. Si prevede che i giganti tecnologici investiranno 1.000 miliardi di dollari in nuovi data center nei prossimi cinque anni, raddoppiando il consumo energetico entro il 2030. L'elevata richiesta di potenza di calcolo dell'IA sta spingendo gli operatori dei data center a potenziare le infrastrutture di alimentazione per ottenere una fornitura di elettricita continua, affidabile e resiliente.

Il portafoglio di soluzioni ABB Electrification, leader nel settore, aiuta i clienti dei data center di tutto il mondo ad affrontare le sfide energetiche di oggi e di domani, dall'uptime all'efficienza energetica. Ad esempio, un UPS di media tensione, come HiPerGuard di ABB, fornisce un'alimentazione continua e affidabile per supportare le crescenti richieste di energia. Può anche essere utilizzato come soluzione di accumulo di batterie, per stabilizzare e proteggere le reti sfruttando le riserve di energia inutilizzate.

Le soluzioni microgrid consentono ai data center di sfruttare la generazione in loco, come i pannelli solari, abbinata a un sistema di accumulo di energia a batteria, mentre la piattaforma ABB Ability Data Center Automation ottimizza l'uso dell'energia e riduce i costi automatizzando i sistemi di raffreddamento, che rappresentano circa il 40% del consumo energetico di un data center.

Con l'avanzare della rivoluzione dell'intelligenza artificiale, l'infrastruttura dei data center continuerà a essere messa a dura prova, rendendo essenziale l'adozione di tecnologie che migliorano l'efficienza energetica, riducono i costi e garantiscono i tempi di attività.

www.abb.com

Partner

Un nuovo partner per cavi e fili: BITNER è un fornitore privilegiato.

Creare nuove connessioni

La fabbrica di cavi BITNER opera sul mercato dei cavi dal 1996. Il portafoglio prodotti del produttore polacco comprende oltre 40.000 articoli, suddivisi in diversi gruppi. L'azienda fornisce sia soluzioni di cavi conformi agli standard internazionali (UL, TÜV, VDE) sia articoli personalizzati per applicazioni nei settori dell'automazione industriale, minerario, della costruzione di gallerie, della robotica, dell'energia, delle telecomunicazioni e dell'IT.

In risposta alla domanda del mercato, BITNER ha ampliato il proprio portafoglio prodotti con la serie BiTLAN, cavi per la trasmissione di dati, audio e video nelle reti informatiche. I cavi sono prodotti secondo gli standard per il cablaggio strutturato e sono disponibili a magazzino nelle versioni schermate, non schermate e per esterni fino alla categoria 7A (1200 MHz) e alla velocità CPR B2ca.

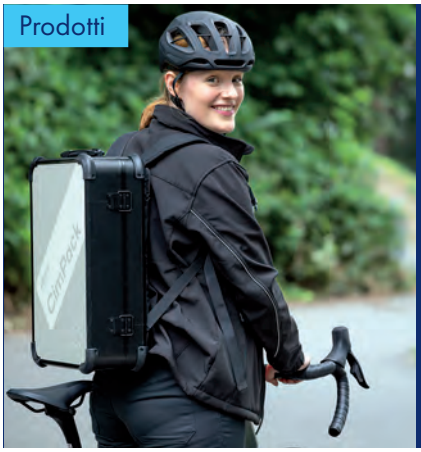


La fabbrica di cavi BITNER: una vista dello stabilimento e uno sguardo alla produzione.

Il nuovo partner promuove la sostenibilità e lo sviluppo dell'economia circolare. La mobilità elettrica ha portato allo sviluppo del BiTcharger EVC H07BZ5-F, adatto alla ricarica di veicoli elettrici (approvato da VDE e TÜV). Gli esperti di BITNER hanno anche contribuito allo sviluppo del cavo di collegamento a terra "BiTcrane SHORE POWER (N)TSCGEW11Y", senza alogeni e avvolgibile, che riduce l'inquinamento ambientale. Inoltre gli scarti di produzione vengono differenziati, l'impronta di CO_2 viene calcolata in base a Scope 1 e 2 e si presta attenzione all'efficienza energetica. Il sistema di gestione ambientale è certificato secondo la norma ISO 14001:2015.

https://bitner.com.pl

Prodotti





CimPack SOLAR CimPack ELECTRIC



CimPack von CIMCO è robusto come una cassetta degli attrezzi e comodo come uno zaino.

La soluzione 2 in 1

CIMCO sviluppa la cassetta degli attrezzi per i tecnici elettronici e mette a disposizione due modelli ben progettati e accuratamente equipaggiati, CimPack SOLAR e CimPack ELECTRIC, adatti per qualsiasi sfida professionale. CimPack ha la robustezza di una valigia, ma può essere trasportato comodamente sulle spalle come uno zaino.

Lo zaino a valigetta offre ai professionisti ancora più vantaggi: il tessuto Cordura, idrorepellente e antisporco, è resistente agli strappi e alle abrasioni ed è stato sviluppato, tra l'altro, per un uso duraturo in ambito militare. Se contrariamente alle aspettative un singolo componente non soddisfa i requisiti, tutti gli elementi sono completamente sostituibili e riciclabili.

Anche l'interno è notevole: l'inserto in schiuma consente di riporre in modo sicuro gli utensili e il vano inferiore offre ulteriore spazio. Un computer portatile o un tablet possono essere riposti in modo sicuro in una custodia supplementare nel coperchio. Inoltre, una tasca rimovibile con chiusura a velcro per piccoli oggetti o accessori per il computer portatile elimina l'ingombro nelle tasche di pantaloni e giacche. CimPack SOLAR offre una gamma completa di 14 utensili per il lavoro per tetti e parchi solari, mentre CimPack ELECTRIC contiene 13 utensili per tutte le installazioni elettriche standard.

Sia con assemblaggio personalizzato che con logo aziendale: CIMCO crea il CimPack in base alle esigenze personali!
https://cimco.de/gb_en/cimpack-tools-to-go

Prodotti

Combinazione unica

Eaton ha lanciato un dispositivo combinato per la commutazione e la protezione nelle applicazioni in corrente continua.

Eaton ha presentato l'Industrial Breaktor DC, un dispositivo innovativo che combina commutazione e protezione in un'unica unità. Questo dispositivo soddisfa la crescente domanda di applicazioni in corrente continua, come le microgrid, l'accumulo di energia e le stazioni di ricarica per veicoli elettrici.

L'interruttore industriale DC è un dispositivo bipolare e bidirezionale che garantisce una commutazione sicura e una protezione affidabile. Colma il divario tra fusibili e contattori, offrendo una soluzione affidabile per le applicazioni in corrente continua. Il dispositivo è in grado di interrompere il flusso di corrente in entrambe le direzioni, anche in caso di cortocircuito, e può essere ripristinato senza sostituire le parti,



riducendo i costi di manutenzione e i tempi di fermo. Inoltre, ha una soglia di cortocircuito fissa per una protezione rapida contro i cortocircuiti, evitando danni alle apparecchiature e migliorando la sicurezza.

L'Industrial Breaktor DC soddisfa tutti gli standard industriali ed è dotato di approvazioni internazionali complete (CE e cULus), che lo rendono adatto all'uso in tutto il mondo. Grazie alla tensione di controllo di 24 V CC e all'uscita di 750 V CC, può essere utilizzato in diverse applicazioni, tra cui:

- Applicazioni della rete CC: fabbriche in corrente continua, reti intelligenti, bus in corrente continua, controllo della precarica.
- Accumulo di energia: banchi di batterie, sistemi di accumulo, inverter, UPS.
- Stazioni di ricarica EV: veicoli industriali (carrelli elevatori, macchine da miniera), trasporto pubblico, veicoli da diporto.
- Energie rinnovabili: solare ed eolico, inverter centrali, impianti fotovoltaici, azionamenti di passo nelle turbine eoliche.

www.eaton.com/industrialbreaktordc

Prodotti





Ricarica sicura a casa

Il caricatore EV "Witty One" di Hager: una scelta intelligente per la casa.

Quasi un'auto su cinque venduta in tutto il mondo è ora alimentata elettricamente. Ciò aumenta l'importanza della giusta soluzione di ricarica per la casa. È qui che entra in gioco la stazione di ricarica "Witty One" di Hager: con la sua struttura compatta e leggera, "Witty One" si integra elegantemente in qualsiasi ambiente residenziale. La moderna struttura a V, accentuata da una sottile illuminazione, aggiunge un tocco di raffinatezza. È possibile scegliere tra montaggio a parete o su piedistallo e personalizzarlo con opzioni come la cornice di copertura bianca. Disponibile in due modelli: una comoda presa (2TS) o un cavo da 6,5 metri.

Progettato per un'installazione semplice e sicura, è in grado di adattarsi a connessioni di alimentazione dall'alto, dal basso o dal retro. Gli installatori ricevono la ferramenta per il montaggio, una guida completa e la compatibilità con le canaline Hager. La sicurezza è integrata, con la parte elettronica completamente protetta. Inoltre, l'applicazione Hager Charge semplifica la messa in funzione e fornisce una facile diagnostica.

La ricarica con l'interfaccia intuitiva e i chiari indicatori di stato di "Witty One" è molto semplice. Godetevi le funzionalità smart, come l'avvio/arresto automatico e le notifiche in tempo reale, e gestite l'accesso utilizzando i badge RFID o l'App Hager Charge. Con una potenza fino a 11kW a 50°C, soddisfa le esigenze dei conducenti di veicoli elettrici con facilità.

Garantite la longevità con funzioni quali il firmware aggiornabile e la compatibilità con gli standard EV in evoluzione. La funzionalità Bluetooth consente il controllo remoto tramite l'App Hager Charge. Il caricabatterie è inoltre predisposto per il CPO e supporta le schede opzionali OCPP 2.0 e ISO 15118 per futuri miglioramenti.

hagergroup.com

Prodotti

Il nuovo zaino porta attrezzi HUPtoGo di HAUPA.

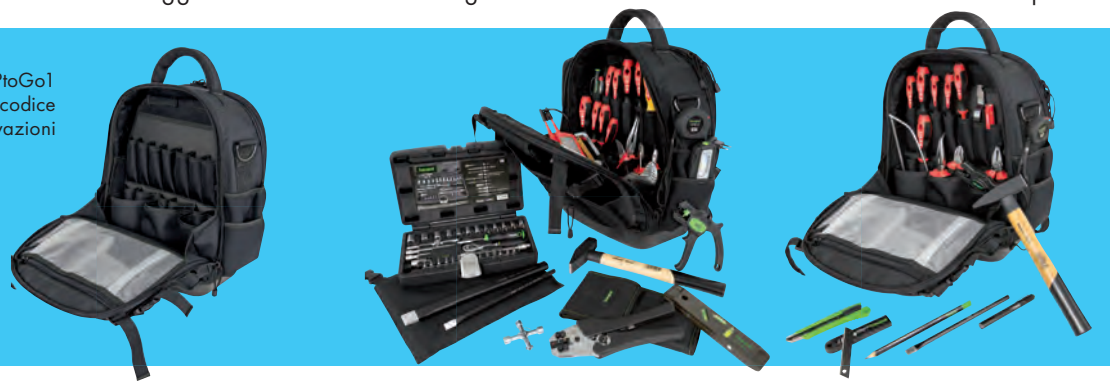
La mobilità incontra la funzionalità

Il nuovo zaino porta attrezzi HUPtoGo di HAUPA è il compagno perfetto per gli artigiani in tutti i loro progetti. Poiché gli attrezzi possono essere pesanti, la parte posteriore e le spalle regolabili sono imbottiti ergonomicamente. Lo zaino è ideale per la vita quotidiana in cantiere. È realizzato in poliestere 1680D, è estremamente resistente e ha una base alta impermeabile per proteggere dall'umidità.

Lo zaino dispone di 41 scomparti, tra cui sei tasche esterne in neoprene e cinque tasche interne sicure con chiusura a zip. Le tasche interne comprendono uno scomparto per un computer portatile da 15'. I lembi di chiusura sul davanti sono in neoprene e offrono spazio aggiuntivo per attrezzi come livelle o scalpelli lunghi. Inoltre, sono presenti due occhielli di fissaggio in metallo sul lato. La ginocchiera rimovibile è pratica. Il velcro della tasca anteriore può essere personalizzato con un ricamo. Se volete riempire da soli il vostro HUPtoGo con gli attrezzi, scegliete lo zaino vuoto (art. 220249). Se avete bisogno di una soluzione rapida, scegliete tra i due modelli HUPtoGo1 (art. 220830) o HUPtoGo2 (art. 220831), diversamente equipaggiati.

www.haupa.com

Da sinistra: lo zaino vuoto (art. 220249), l'HUPtoGo1 (art. 220830) e l'HUPtoGo2 (art. 220831). Il codice QR conduce a una pagina con tutte le innovazioni HAUPA in inglese.



Prodotti

Il set di aste per cavi Cable Scout+ di HellermannTyton è uno strumento essenziale per elettricisti e manutentori.





Basta con l'improvvisazione

Progettato per assistere gli elettricisti, Cable Scout+ è uno strumento professionale che rende facile anche l'installazione dei cavi più difficili.

Che si tratti di far passare i cavi attraverso controsoffitti, cavità nelle pareti, condotti a pavimento o macchinari industriali, Cable Scout+ elimina le difficoltà del processo, consentendo agli installatori di lavorare in modo più rapido ed efficace che non improvvisando con metro e nastro adesivo.

Il cuore del sistema è costituito da aste collegabili, robuste e in plastica rinforzata con vetro, in grado di sostenere fino a 80 kg di peso del cavo. La flessibilità delle aste e i diversi raggi di curvatura consentono una facile manovrabilità anche in spazi stretti o scomodi.

Una serie di accessori, tra cui impugnature per cavi, magnete, gancio, frusta scorrevole e attacco per luce, rendono Cable Scout+ uno strumento davvero versatile per superare gli ostacoli più difficili dell'installazione. Affidato agli elettricisti da oltre un decennio, Cable Scout+ è uno strumento multiuso che permette di risparmiare tempo in tutti i punti di difficile accesso o non facilmente raggiungibili. Non è più necessario correre avanti e indietro dal furgone per prendere i pezzi. Il set deluxe comprende una borsa a tracolla che consente di tenere facilmente a portata di mano le aste e gli accessori per ogni lavoro.

www.hellermanntyton.com

Prodotti

Massima flessibilità, luce ottimale

Il ricco portafoglio di LEDVANCE comprende ora apparecchi che si integrano perfettamente nell'ambiente circostante.

LEDVANCE continua a investire in servizi e prodotti. Chiunque abbia visitato il nostro partner alla Light+Building ha potuto constatare di persona questo sviluppo dinamico. Uno dei motivi del successo è che LEDVANCE si concentra contemporaneamente sulle esigenze del commercio all'ingrosso di materiale elettrico, dei suoi clienti e degli utenti delle soluzioni di illuminazione. Chiunque cerchi soluzioni sostenibili, innovative e facili da installare deve conoscere gli apparecchi, le lampade e i sistemi di LEDVANCE. Altre 600 innovazioni sono attese a breve.



MULTI SELECT: Facilitare il lavoro

I prodotti della serie LEDVANCE MULTI SELECT rappresentano un'innovazione particolare: un unico apparecchio offre diverse temperature di colore e opzioni di lumen. Le opzioni vengono selezionate prima dell'installazione con un semplice interruttore sull'apparecchio o sul driver. In questo modo gli apparecchi possono essere adattati senza problemi al luogo in cui si trovano.

I clienti hanno così a disposizione una soluzione flessibile, mentre i grossisti sono soddisfatti dello spazio ridotto in magazzino. Il sistema è illustrato di seguito, con quattro esempi al centro.

www.ledvance.com/multiselect

MULTI SELECT

L'apparecchio ideale si adatta perfettamente all'ambiente circostante. Gli apparecchi LED di lunghissima durata della gamma LEDVANCE MULTI SELECT consentono di regolare senza problemi il flusso luminoso (lm) e/o il colore della luce direttamente sul driver o sull'apparecchio.

MULTI COLOR

- Apparecchi LED con tre diverse temperature di colore
- Colore della luce facilmente impostabile tramite interruttore sul driver o sull'apparecchio in loco
- Regolazione del colore della luce in base ai requisiti specifici prima dell'installazione

MULTI LUMEN

- Apparecchi LED con flusso luminoso variabile (lumen)
- Flusso luminoso facilmente impostabile tramite interruttore sul driver o sull'apparecchio prima dell'installazione
- Soluzione pratica per un'illuminazione ottimale, ad esempio per diverse altezze del soffitto

Prodotti

Le nuove spine e i connettori PowerTOP Xtra di MENNEKES, con i loro elevati gradi di protezione, sono anche facili da installare.



Robusto e sicuro

La famiglia PowerTOP Xtra è lieta di annunciare una novità: i modelli aggiornati comprendono varianti a 3 e 4 poli per correnti di 16 e 32 A con protezione IP54, nonché modelli a 3 e 5 poli in 16 A e modelli a 5 poli in 32 A, ciascuno con protezione IP67/IP69.

Tutte le spine e i connettori della serie PowerTOP Xtra sono di rapida installazione e manutenzione: La tecnologia dei manicotti X-CONTACT di MENNEKES rende particolarmente semplice l'inserimento e il disinserimento della spina nell'uso quotidiano. La semplicità e la sicurezza di utilizzo rimangono una caratteristica essenziale delle soluzioni di lunga durata.





La tecnologia del manicotto di contatto X-CONTACT, con le sue fessure a forma di X, consente un facile inserimento e rimozione con una forza inferiore fino al 50%.

I nuovi modelli PowerTOP Xtra con protezione IP54 sono resistenti alla polvere e agli spruzzi d'acqua. Con una doppia protezione contro l'immersione e la pulizia ad alta pressione, le spine e i connettori con protezione IP67/IP69 sono particolarmente adatti alle applicazioni che richiedono una pulizia frequente. La custodia ergonomica con zone di presa testurizzate offre una presa sicura anche quando è bagnato e consente un facile collegamento e scollegamento con il minimo sforzo. Grazie a questo design ottimizzato, la serie PowerTOP Xtra garantisce un collegamento affidabile anche in caso di utilizzo continuo.

www.mennekes.com

Partner

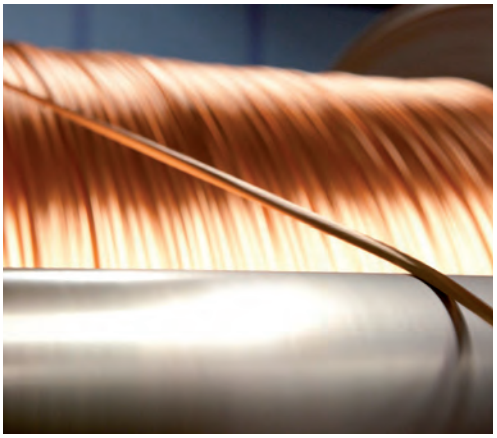
Produzione sostenibile di rame

Nexans rafforza produzione e riciclaggio del rame in Europa grazie a un investimento strategico in Francia.

Nexans annuncia un investimento strategico di oltre 90 milioni di euro per la costruzione di uno stabilimento all'avanguardia a Lens, in Francia, prevista per il 2026.

Questo progetto, in collaborazione con Continuus Properzi, esperta in tecnologie di produzione e riciclaggio continuo dei metalli, consentirà a Nexans di aumentare la sua capacità di produzione di rame di oltre il 50%, riciclando fino a 80.000 tonnellate di rame all'anno. Le tecnologie utilizzate incorporeranno fino al 100% di contenuto riciclato, ottimizzando al contempo l'uso di acqua ed energia.

Questa iniziativa si inserisce in un contesto di forte domanda globale di rame, essenziale per un'elettrificazione sostenibile. Garantendo la propria fornitura di rame e sviluppando soluzioni di riciclo innovative, Nexans rafforza la propria indipendenza industriale e la propria capacità di rispondere alle sfide ambientali. L'obiettivo ambizioso dell'azienda è di raggiungere il 30% di rame riciclato nei suoi cavi entro il 2030, contribuendo così a ridurre l'impronta di carbonio dell'industria dei cavi.



Il progetto si basa sull'esperienza storica del sito di Lens, che è in funzione dal 1971 ed è l'unica fonderia di fili di rame in Francia, per creare un modello circolare unico. Utilizzerà i rifiuti francesi provenienti dai cantieri o dalle "miniere urbane" in nuovi prodotti finiti, rafforzando ulteriormente il ruolo di Nexans nel riciclaggio del rame, attività che sta già sviluppando dal 2008 attraverso la sua joint venture Recycâbles con Suez.

Questo progetto contribuirà al dinamismo economico locale. Allineato al modello di performance E3 di Nexans (economia, ambiente e impegno sociale), questo investimento riflette la volontà del Gruppo di coniugare innovazione, responsabilità ambientale e sviluppo industriale sostenibile.

www.nexans.com

Prodotti





OBO BlackLine: La soluzione di sistema per installazioni nere in superficie.

La risposta a due trend

Il nero è un colore di tendenza in architettura da diversi anni. Che si tratti di edifici residenziali o commerciali, c'è una forte richiesta in tutti i settori. Allo stesso tempo, le installazioni in superficie stanno tornando a essere un trend per lo stile industriale.

Con BlackLine, OBO presenta ora un portafoglio che rende giustizia a entrambe le tendenze: soluzioni di sistema per installazioni in nero. Tuttavia, la BlackLine di OBO non solo offre un'ampia gamma di opzioni per definire uno stile suggestivo e moderno, ma convince anche in termini di sostenibilità e compatibilità ambientale. Tutti i componenti della BlackLine possono essere facilmente smontati, separati per tipo e riciclati in modo efficiente. Il loro design è quindi circolare.

Le installazioni elettriche in superficie sono versatili e adattabili e, a differenza delle tradizionali installazioni a scomparsa, non richiedono opere murarie. Ciò consente di risparmiare tempo, fatica e denaro. Anche in edifici vecchi o in muratura portante, dove l'installazione a incasso non è possibile, offrono un'alternativa adeguata ed estetica che può essere installata in sicurezza e nel rispetto di tutte le normative. Una volta installate, la manutenzione, le installazioni successive e gli ampliamenti possono essere eseguiti in modo semplice e agevole.

La gamma OBO comprende: canaline per l'installazione di dispositivi, canaline per cavi, soluzioni sottopavimento e canaline per cavi.

www.obo.com

Prodotti

OPPLE presenta la famiglia Ringo.

Lusso e innovazione

La nuova famiglia Ringo di OPPLE è una lussuosa soluzione di illuminazione diretta/indiretta che combina un design elegante con una tecnologia avanzata. Disponibili in finitura nera, gli apparecchi si integrano perfettamente in qualsiasi interno, aggiungendo un tocco di raffinatezza.

Ogni apparecchio è dotato della tecnologia SDL Natural Light, progettata per migliorare i ritmi biologici e il benessere generale, fornendo una luce con un elevato indice di resa cromatica (CRI) e la capacità di creare scene di luce dinamiche. Questo approccio innovativo garantisce che gli spazi siano illuminati in modo naturale e a favore della salute. Il controllo gestuale (disponibile sulle versioni a sospensione) offre un modo moderno e intuitivo di interagire con l'illuminazione.

La famiglia Ringo comprende:

- Opzioni rotonde a sospensione da 53W e 75W, che offrono soluzioni di illuminazione versatili
- Apparecchii lineari da 59W, perfetti per linee pulite e contemporanee
- Apparecchi da soffitto, ideali sia per pareti che per soffitti, caratterizzati da un bellissimo design fluttuante che fornisce luce indiretta

Gli apparecchi Ringo sono progettati per una facile installazione, con dimensioni che comprendono i modelli Round a sospensione o a soffitto (400 mm e 600 mm) e Linear (1200 mm). I modelli Round e Linear consentono di regolare agevolmente l'altezza, l'angolo e l'inclinazione, anche per i soffitti inclinati. La versione rotonda sospesa presenta un design unico che le permette di fluttuare liberamente, conferendole un aspetto dinamico ed elegante.

www.opple.com









Prodotti

Il sistema di installazione IPD di Phoenix Contact è una soluzione affidabile e conveniente per la distribuzione di energia, anche in situazioni di installazione difficili.



Distribuzione dell'energia senza attrezzi

Il sistema di installazione IPD di Phoenix Contact è una soluzione affidabile e conveniente per la distribuzione di energia, anche in situazioni di installazione difficili. Grazie alla tecnologia Push-in e alla chiusura rapida a baionetta, il sistema consente un'installazione sicura e senza bisogno di attrezzi come connettori, passanti per pannelli e distributori.

I nuovi quadri di distribuzione H e Y del sistema di installazione IPD di Phoenix Contact sono particolarmente adatti per la distribuzione di energia in edifici o infrastrutture molto ramificate. A seconda dell'applicazione, i distributori H offrono fino a tre uscite e consentono di creare strutture a stella negli impianti elettrici. I connettori e i distributori d'installazione IPD sono collegabili e consentono di assemblare cavi tripolari e quintupolari con sezioni dei conduttori fino a 2,5 mm², risparmiando tempo e senza l'uso di attrezzi. Il meccanismo di chiusura rapida a baionetta assicura che la posizione di innesto scatti semplicemente in posizione. La codifica meccanica per evitare errori di accoppiamento e la protezione al contatto in conformità alla norma DIN EN 0105 garantiscono un'installazione sicura. Grazie alle classi di protezione IP66, IP68 e IP69K, l'installazione può essere utilizzata in modo affidabile in ambienti esterni e umidi.

www.phoenixcontact.com

Digitalizzazione

Il futuro è nel software

Con l'"Alliance Partner Program", Schneider Electric fornisce una formazione completa sulla digitalizzazione di macchine o sistemi.

Nell'automazione industriale è in atto una trasformazione. Finora, sia l'industria elettrica all'ingrosso che i suoi clienti si sono concentrati sulle componenti fisiche, cioè sull'hardware. La digitalizzazione sta cambiando rapidamente questa situazione.

Gli operatori di macchine o fabbriche desiderano avere un controllo migliore sulle loro macchine o sistemi e sono alla ricerca di soluzioni per migliorare la connettività, la raccolta e l'analisi dei dati. Questo controllo può essere utilizzato per rilevare i problemi di un motore elettrico attraverso la manutenzione predittiva, prima che si guasti. Un altro esempio è la gestione dell'energia. Il software moderno la rende possibile.

Chi si adatta più rapidamente a questo cambiamento avrà più successo. Il software può aprire la strada a nuovi servizi nel settore del commercio all'ingrosso di materiale elettrico, consentendo ai grossisti di supportare i propri clienti nella trasformazione digitale. Tuttavia, ciò richiede lo sviluppo e l'ampliamento delle competenze nell'area del software: investire nella formazione del personale di vendita e prevendita è essenziale per sfruttarne le opportunità.





A tal fine, Schneider Electric offre ai suoi partner del commercio all'ingrosso di materiale elettrico (Schneider Electric li chiama "Distributori di Automazione Industriale" - IAD) l'"Alliance Partner Program", una serie di certificazioni di specializzazione avanzata, una delle quali riguarda il software per l'automazione industriale.

Gli IAD acquisiscono nuove competenze, come la specializzazione nel software EcoStruxure e la conoscenza di suite software avanzate come AVEVA. La formazione sul software amplia le conoscenze sulla digitalizzazione. Un esempio è la combinazione di PLC e software di monitoraggio e controllo. Il programma contribuisce inoltre ad ampliare la rete di partner per soddisfare le esigenze strategiche dei clienti.

In breve, chiunque voglia cogliere l'opportunità e diventare un consulente competente in materia di digitalizzazione per i propri clienti può contattare il proprio referente presso Schneider Electric e chiedere informazioni sull' "Alliance Partner Program".

www.se.com

Prodotti

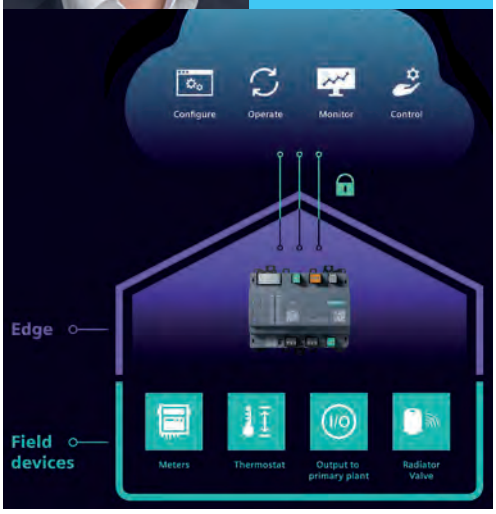
Automatizzare con semplicità

"Ciao, sono Alex e sono entusiasta di presentarti l'automazione Plug and Play di Siemens, una novità assoluta per gli installatori".



Alex Driesen, Global Distribution Manager SI-Buildings, Siemens

Ulteriori informazioni in inglese.



"Nel mondo frenetico di oggi, in cui l'efficienza energetica e la sostenibilità non sono più un optional, rimanere al passo con normative come la Direttiva Europea sul Rendimento Energetico degli Edifici (EPBD) per il 2030 può sembrare stressante. Ma è proprio qui che l'automazione Plug and Play di Siemens interviene per semplificare la vita.

Questa soluzione è stata progettata pensando agli installatori. Dimenticate le lunghe ore di formazione e le configurazioni complesse: l'automazione Plug and Play di Siemens rende l'integrazione della building automation semplice e senza stress. Il suo design zero-engineering consente un rapido onboarding e messa in servizio del dispositivo, utilizzando i codici DMC della nostra applicazione browser, a cui è possibile accedere facilmente con il proprio dispositivo mobile. Questo lo rende perfetto per i retrofit IoT, in particolare per le applicazioni di riscaldamento a radiatori.

Con l'inasprirsi dei requisiti di efficienza energetica in tutta Europa, i vostri clienti sono alla ricerca di soluzioni più intelligenti, più ecologiche e più convenienti. Con Siemens, potete offrire proprio questo. Questo sistema non solo garantisce la conformità alle normative energetiche, ma aiuta anche i vostri clienti a risparmiare sui costi operativi.

Ed ecco la parte migliore: è scalabile e a prova di futuro. Sia che stiate aggiornando una scuola o un edificio per uffici di medie dimensioni, l'automazione Plug and Play di Siemens si adatta alle vostre esigenze, aiutandovi a rimanere all'avanguardia sul mercato.

Quindi, perché non rendere semplice l'efficienza energetica? Con l'automazione Plug and Play di Siemens, potete aprire la strada a edifici più intelligenti, più ecologici e pronti per le normative. Costruiamo il futuro - insieme!". - Alex

www.siemens.com

Prodotti

Connettività scalabile e flessibile

La nuova serie CoaxData di Televes trasforma i cavi coassiali in reti Ethernet ad alta velocità.

La nuova serie CoaxData di Televes garantisce una velocità fino a 1,7 Gbps e supporta fino a 64 punti di connessione, un'innovazione fondamentale per modernizzare i sistemi di comunicazione negli edifici residenziali e nelle case. Grazie al concept Coaxial-To-The-Room (CTTR), la gamma CoaxData offre un'alternativa economica al modello Fibre-To-The-Room (FTTR), riducendo al minimo i costi ed evitando di interrompere in modo significativo le installazioni esistenti durante l'implementazione.



Questa trasformazione si basa sulle specifiche G.hn, uno standard robusto che consente la trasmissione di dati senza soluzione di continuità sul cablaggio coassiale esistente. A differenza della fibra, la cui installazione può essere costosa e dispendiosa, la tecnologia G.hn offre una soluzione accessibile per l'aggiornamento delle reti, mantenendo connessioni costanti e ad alta velocità anche in ambienti complessi multi-occupazione o ad uso misto. La sua versatilità le consente di adattarsi a diversi casi d'uso, dagli immobili residenziali alle strutture ricettive e sanitarie.

Incorporando G.hn, Televes garantisce che la serie CoaxData soddisfi la crescente domanda di reti di comunicazione affidabili e ad alta capacità. Questo non solo supporta le attuali esigenze di connettività, ma prepara anche gli edifici alla prossima generazione di applicazioni smart home e di dispositivi Internet of Things (IoT).

www.televes.com

Partner

TRILUX prosegue la sua strategia di crescita e acquisisce uno specialista dell'illuminazione.



Johannes Huxol (CFO TRILUX), Franz Heckmanns (Direttore Vendite Ansorg) e Hubertus Volmert (CEO TRILUX) (da sinistra a destra) soddisfatti per la fusione delle loro aziende, che apre nuove prospettive di crescita internazionale nel segmento retail.

TRILUX rileva Ansorg

Il Gruppo TRILUX ha annunciato l'acquisizione di Ansorg GmbH nel novembre 2024. L'acquisizione rappresenta un passo importante nella strategia di crescita di TRILUX e consente all'azienda di accedere a nuovi segmenti di clientela e di espandere la propria presenza sui mercati internazionali.

Ansorg è un rinomato specialista di concept di illuminazione di alta qualità nel settore della vendita al dettaglio e vanta decenni di esperienza nello sviluppo e nella produzione di soluzioni di illuminazione individuali. L'integrazione di Ansorg consentirà a TRILUX di ampliare le proprie competenze, in particolare nei settori in crescita a livello internazionale come l'automotive e il retail non alimentare.

"Con Ansorg non solo acquisiamo un'azienda con eccellente competenza ed esperienza, ma ampliamo anche la nostra gamma di soluzioni di illuminazione personalizzate. Insieme possiamo aprire nuovi segmenti di clientela, rafforzare la nostra presenza internazionale e plasmare attivamente il futuro dell'illuminazione al dettaglio", afferma Hubertus Volmert, CEO del Gruppo TRILUX.

Ansorg apporta al Gruppo TRILUX un profondo know-how nel settore del retail, una preziosa esperienza e impulsi creativi. L'orientamento delle due aziende consente loro di servire un più ampio numero di clienti a livello internazionale e di realizzare congiuntamente opportunità in vari settori del commercio al dettaglio. La partnership consentirà di offrire concept di illuminazione ancora più personalizzati e a prova di futuro.

TRILUX attribuisce grande importanza al proseguimento delle attività commerciali di successo di Ansorg e al mantenimento del know-how dei suoi dipendenti.

www.trilux.com

Prodotti

Innovazioni sostenibili

I nuovi prodotti Weidmüller combinano il progresso tecnico con la tutela dell'ambiente.

La partnership di successo tra FEGIME e Weidmüller consente la creazione di prodotti innovativi che modellano il mercato e convincono i clienti finali grazie a una maggiore efficienza. Tra i nuovi esempi c'è il VARITECTOR AC BS60, una soluzione moderna per la protezione da fulmini e sovratensioni nei sistemi di sbarre da 60 mm. Il suo design compatto consente l'installazione senza attrezzi,facendo risparmiare tempo e spazio. I moduli di protezione da sovratensioni plug-in semplificano la manutenzione, mentre i fusibili integrati riducono l'ingombro e i costi di installazione. Il VARITECTOR AC BS60 protegge in modo affidabile le infrastrutture sensibili di edifici e impianti industriali.

I relè CUBESERIES, prodotti in Europa, sono sinonimo di qualità e affidabilità. Sono robusti e progettati per l'automazione industriale. La tecnologia PUSH IN, in combinazione con l'ampia gamma di opzioni di connessione trasversale, riduce i tempi di cablaggio e gli errori di connessione. Le approvazioni internazionali, come cURus e CSA, ne consentono l'utilizzo sui mercati globali.

Ci sono anche nuovi sviluppi in termini di sostenibilità: le staffe terminali Klippon Connect, realizzate in plastica riciclata al 100%, contribuiscono attivamente all'economia circolare senza compromettere la funzionalità. Le staffe terminali forniscono un supporto sicuro per le morsettiere e altri componenti negli armadi.

Un consiglio di viaggio: il "DC Innovation Hub" di Weidmüller a Detmold mostra i vantaggi della tecnologia DC, tra cui una maggiore efficienza energetica e l'integrazione ottimale delle energie rinnovabili. I membri FEGIME sono invitati a visitarlo. Basta contattare il proprio referente presso Weidmüller.

www.weidmueller.com



A sinistra, due foto del VARITECTOR AC BS60, la soluzione moderna per la protezione da fulmini e sovratensioni per sistemi di sbarre da 60 mm. A destra, un'immagine simbolica della staffa terminale sostenibile Klippon Connect.

