

voice

NEWSLETTER
01.2022



Editoriale

Cari amici,
innanzitutto, un grande ringraziamento per la vostra partecipazione al nostro primo Congresso Digitale. Più di 500 persone provenienti da 27 paesi si sono registrate e abbiamo avuto la possibilità di rivederci dopo due anni molto difficili.

Questo Congresso ha rappresentato il nostro desiderio di affrontare questi tempi difficili facendo ciò che sappiamo fare meglio: stare insieme ed essere attivi. Tutte le interviste ai Clienti e le conversazioni che abbiamo avuto dal vivo con i nostri amici FEGIME hanno mostrato i nostri sforzi nel fornire notizie al Mercato per fare la differenza. Generare valore non è solo uno slogan; è ciò che facciamo ogni giorno. Siamo orgogliosi di essere indipendenti, orgogliosi di essere FEGIME!

"Fegimizzare" è la parola che definisce il processo che crea impegno, orgoglio e senso di appartenenza al nostro Gruppo – esattamente ciò che mi ha spinto a entrare a far parte del Consiglio di Amministrazione. Sono grato per questo onore e per la fiducia che mi è stata data e lavorerò sodo per trarne il massimo. Il mio focus sarà su diversi temi caldi, riassunti in una parola: "Futureproof", a prova di futuro. Il 2020 ha cambiato non solo i nostri piani, ma il mondo intero. Un uomo saggio una volta mi disse che "le crisi significano minacce, ma anche opportunità". Sono sicuro che FEGIME può capitalizzare le opportunità impostando una nuova strategia "2020+". I nostri strumenti digitali si stanno evolvendo e forniscono servizi straordinari ai nostri Soci, e le nostre nuove generazioni possono formarsi e crescere in un ambiente eccezionale.

Stiamo per affrontare sfide difficili, ma abbiamo le carte in regola per superarle perché non siamo solo un Gruppo d'acquisto, non siamo solo dei traslocatori di scatole, siamo FEGIME.

Gabriele Depalo

Congresso FEGIME

FEGIME sta registrando una crescita di gran lunga superiore alla media. In occasione del primo Congresso Digitale, il Gruppo ha mostrato esempi di come le sue 260 imprese familiari in tutto il mondo riescano a mantenere questo trend positivo.



Una famiglia di successo

"Benvenuti al primo Congresso Digitale FEGIME". Con queste parole, il nostro Presidente uscente di FEGIME, Florin Niculae ha aperto l'evento dello scorso 03 Giugno, ricordando che l'ultima volta che ci incontrammo fu a Nizza nel 2019. "Ma il Covid non è ancora sconfitto", ha dichiarato l'Amministratore Delegato di FEGIME,...

Contenuto

Una famiglia di successo – Un reportage sul primo Congresso Digitale FEGIME	1
Oltre 2.000 partecipanti – Al "Salon ALGOREL" è tornato tutto come al solito e tutto esaurito	4
540 chilometri al caldo – FEGIME UK e i suoi partner hanno pedalato per una sfida ciclistica di beneficenza	4
Tanti motivi per festeggiare – A Madrid FEGIME Spagna ha festeggiato per tre giorni il suo 35° anniversario	5
Strumenti per la prossima generazione – FEGIME UK sostiene il settore elettrico	5
Successo dopo successo – Una rassegna dei recenti progetti, incontri e riconoscimenti per FEGIME Hellas & Cyprus	6
In viaggio sulla Route 99 – Il Gruppo Schuurman si prepara al suo centenario	6
La produzione del futuro – I nostri colleghi in Estonia supportano sempre più clienti con soluzioni robotizzate	7
Nuova connessione – Anche i progetti in Lettonia mostrano perché è una buona idea visitare presto gli Stati baltici	7
Articoli di ABB, CIMCO, Eaton, Hager, HAUPA, HellermannTyton, IBC Solar, LEDVANCE, Legrand, Mennekes, OBO Bettermann, Opple, Phoenix Contact, Schneider Electric, Siemens, Signify, Televes e Weidmüller	8 – 17



Il team al lavoro in studio... e saluta alla fine dell'evento.

>> ... David Garratt e lo ha dimostrato la formazione presente nello studio televisivo di Colonia da cui è stato trasmesso il Congresso; il Consigliere di Amministrazione Lars Kestner era assente a causa di un'infezione.

In questi tempi difficili, FEGIME è uno degli "outperformer". David Garratt ha fornito le cifre: le nostre 260 family business hanno registrato in tutto il mondo una crescita organica del 25% nel 2021. Il fatturato è aumentato di 1,5 miliardi, raggiungendo i 7,5 miliardi di Euro. Anche il 2022 sta andando molto bene, ha detto Garratt.

L'impulso viene fornito dalla transizione energetica. I video in diretta hanno dimostrato che l'importanza delle energie rinnovabili, della mobilità elettrica e della tecnologia efficiente sta aumentando in tutti i Paesi. In particolare, la conversazione con i nostri amici polacchi ha suscitato molto interesse, perché il fotovoltaico è in piena espansione proprio in questo paese dell'est. Nikos Kafkas, collegato da Atene, attendeva quindi con impazienza il prossimo incontro con questi colleghi per saperne di più sulla strategia di FEGIME Polonia.

I 500 partecipanti al Congresso provenienti da 27 Paesi hanno anche visto i singoli mezzi che vengono utilizzati per alimentare la crescita di FEGIME. Parola chiave digitalizzazione: FEGIME ottimizza continuamente il proprio IT centrale per fornire alle organizzazioni di 19 paesi dati di prodotto di alta qualità.

Tuttavia, la forza della comunità non sta nella centralizzazione, ma nell'adattamento dei sistemi a livello locale: Spagna e Danimarca hanno mostrato come sviluppano servizi adatti al loro Mercato e ai loro Clienti.

Il meglio dei due mondi

Una miglior tecnologia completa la vicinanza al Cliente delle PMI, ha affermato il nostro nuovo Presidente Hege Amundsen-Elvestad dalla Norvegia.

"Combiniamo il meglio di entrambi i mondi." Anche l'intelligenza artificiale sta diventando importante. "Stiamo attualmente creando le basi per l'uso dell'IA strutturando i nostri dati con gli strumenti esistenti per poterli utilizzare nell'interesse dei Clienti", ha spiegato Arnold Rauf, Amministratore Delegato di FEGIME Germania.

La strategia è apprezzata, come hanno mostrato i video del Congresso; un grande Installatore italiano ha elogiato la qualità dei dati nel negozio online, il capo di una piccola azienda norvegese il servizio competente nelle filiali. Il vantaggio più grande, però, è lo scambio con un'azienda di famiglia: "Ci sentiamo ascoltati".

L'aspetto familiare rimane molto importante. Ricordiamo che FEGIME Future è stata fondata nel 2008 per incoraggiare una stretta cooperazione internazionale. In questo Gruppo, i

manager di nuova generazione si scambiano idee e proseguono la loro formazione.

Anche al congresso digitale, dallo schermo imperturbabile, si poteva percepire come la coesione e l'emozione guidino l'innovazione. Ankit Shah di FEGIME Regno Unito ricorda il suo primo incontro: "A cena mi sono seduto a un tavolo dove si parlava solo spagnolo, ma ho capito subito che stavamo andando tutti nella stessa direzione". Particolarmente preziosa è la formazione organizzata presso il FAMP (FEGIME Advanced Management Program - vedi pagina 16). Artijoms Smertjevs di Riga ha persino affermato che questa forma di apprendimento è più significativa dello studio formale all'università.

Questo spirito viene ora trasmesso alle generazioni ancora più giovani: Agnieszka Zakrzewska, uno dei membri fondatori di FEGIME Future, ha portato con sé il figlio Artur per l'intervista. Il messaggio dalla Polonia: "Non siamo collegati solo come azienda, ma come famiglia".

Nello studio di Colonia è stato presentato anche Gabriele Depalo di FEGIME Italia, nuovo membro del Consiglio di Amministrazione di FEGIME; voleva sapere da David Garratt dove si terrà il prossimo Congresso dal vivo la prossima primavera, ma Garratt è stato categorico: "Questo rimane top secret".

www.fegime.com



CONGRESSO DIGITALE 2022 – LE MIGLIORI CHIACCHIERATE



Federico Ferreira | OBO Bettermann

Congratulazioni! Ben fatto! Saluti da OBO Bettermann Germania. Grazie a tutti i membri di Fegime.

Joan Lamarca | Schneider Electric

Meraviglioso! Grande evento! Congratulazioni FEGIME!



Felipe Bertrand | Eaton

Vorrei congratularmi con voi e con la vostra organizzazione per questo evento molto professionale, con argomenti chiave molto interessanti e visivi su come potremmo sviluppare il nostro business comune. Vi prego di inviare i miei migliori saluti e apprezzamenti ai membri del Consiglio di Amministrazione.

Roger Claessen | Grupo Hager

Ottimo scambio per vedere tutti i video e i commenti dei vostri Paesi. Non vediamo l'ora di accogliere nuovamente il gruppo FEGIME Future. E soprattutto, non vediamo l'ora di sviluppare la nostra attività con tutti voi! Successo e saluti, Grupo Hager.

Dionne van den Oetelaar | Opplé Lighting

Grazie cara FEGIME per questa bellissima esperienza! Saluti dal team di Opplé Lighting.



Rob van Veen | Prismian/Draka

Grazie mille! Ben organizzato e prezioso. Congratulazioni! Cordiali Saluti da Prismian/Draka.



Jeroen Hol | GRUPO LEGRAND

Congratulazioni a FEGIME per il Congresso Digitale di oggi! È stato un piacere partecipare a questo congresso online molto professionale, dinamico e divertente. Il contenuto era ricco e offriva anche una buona visione interna della "famiglia FEGIME".

Andrea García | MENNEKES

Congratulazioni a tutti voi, ben fatto. È stato un piacere partecipare. Potete essere davvero orgogliosi dei membri della vostra famiglia FEGIME Future. I migliori saluti da MENNEKES Germania!



Bernd Kobusch | LEDVANCE

Grande evento online!!! Argomenti molto interessanti presentati in modo altamente professionale. A nome di Ledvance, un caloroso saluto e un ringraziamento a tutti voi. Il FEGIME spacca.





SALON ALGOREL 2022⁷

13 et 14 mai

Nicolas Mugnier, Dimitri Both e il Vicepresidente Géraud Rouchy sono stati felici di vedere così tanti ospiti e un intenso scambio di tecnologia e tendenze.



FEGIME Francia

Al "Salon ALGOREL" è tornato tutto come al solito e tutto esaurito.

Oltre 2.000 visitatori

Anche i nostri colleghi francesi sono stati felicissimi di potersi incontrare di nuovo di persona. A metà maggio si è tenuto a Disneyland Paris il popolare "Salon Algorel", proprio come prima della pandemia. Disneyland è uno dei pochi posti in Francia che offre camere d'albergo sufficienti per un evento così superlativo.

FEGIME è rappresentata in Francia da Algorel Electricité, la divisione elettrica del Gruppo. Nicolas Mugnier, Presidente di Algorel, Dimitri Both, Amministratore Delegato, e Géraud

Rouchy, Vicepresidente, sono stati orgogliosi di annunciare i numeri: 1.200 proprietari, dirigenti e dipendenti di 180 aziende associate e 900 rappresentanti di fornitori partner.

Dimitri Both è rimasto molto soddisfatto: "Il Salone è un'ottima occasione per scambiare informazioni e rafforzare la collaborazione con i nostri partner di settore. E siamo anche molto orgogliosi di combinarlo con la nostra iniziativa di formazione. Sono stati offerti 60 corsi di formazione industriale per i quali abbiamo ricevuto 3.500 iscrizioni". Erano presenti molti

FEGIME Strategic Preferred Supplier: ABB, Eaton, Hager, Ledvance, Legrand, Nexans, OBO Bettermann, Prysmian e Schneider Electric.

Uno dei momenti salienti è stata la votazione per "Étoiles Algorel" (Stella Algorel): quattro nuovi prodotti delle categorie di innovazione, design, facilità di installazione e connettività hanno ricevuto questo premio.

www.algorel.fr

FEGIME UK

FEGIME UK e i suoi partner hanno pedalato per una sfida ciclistica di beneficenza.

540 chilometri al caldo

L'Electric Industries Charity nel Regno Unito (EIC) è sempre lieta di ricevere supporto dall'industria elettrica. A maggio, Alan Reynolds, CEO di FEGIME UK, Presidente di FEGIME UK, tre membri e rappresentanti del nostro settore sono saliti in bicicletta a Phoenix, in Arizona.

Per una settimana estenuante, questi appassionati ciclisti amatoriali hanno sudato e pedalato attraverso il Parco Nazionale del Grand Canyon, oltre la diga di Hoover e intorno al lago Mead. Non è stato certamente facile andare con salite impegnative fino a 1.664 m seguite da lunghe discese attraverso il terreno ondulato. Dopo 540 chilometri hanno raggiunto la loro destinazione: Las Vegas.

Ma tutti sono arrivati sani e salvi e molto orgogliosi delle loro incredibili prestazioni, non solo in sella, ma anche finanziariamente raccogliendo circa £ 200.000 in donazioni per l'ente di beneficenza. Congratulazioni a tutti i partecipanti!

www.fegime.co.uk



FEGIME Spagna

A Madrid FEGIME Spagna ha festeggiato per tre giorni il suo 35° anniversario.



Il kick-off con vista sui tetti di Madrid e la presentazione dell'Amministratore Delegato Jorge Ruiz-Olivares.

Tanti motivi per festeggiare

Ora possiamo festeggiare di nuovo i compleanni; quindi, i nostri colleghi di FEGIME Spagna hanno colto l'occasione per celebrare il loro 35° anniversario per tre giorni a Madrid. Il Gruppo, che attualmente comprende 27 Società, è stato fondato nel 1986 per competere con le nuove multinazionali in Spagna. Da allora il Gruppo ha raccolto risultati incredibili (con un anno record nel 2021) e sempre nel rispetto degli anelli più importanti della catena: produttore, grossista e installatore.

La prima sera si è svolta la cena di benvenuto al 27° piano dell'hotel RIU Plaza España. Molti crederanno che il motivo della scelta

sia stata la vista straordinaria, ma la verità è più commovente: FEGIME Spagna ha iniziato la sua attività a Madrid dagli uffici al 12° piano dello stesso edificio. La seconda giornata è stata dominata dagli sport spagnoli: paddle e il gioco di carte "mus". Nel paddle hanno vinto i grossisti di materiale elettrico e nel gioco di carte i colleghi del settore.

La terza giornata è stata dedicata ad analisi e strategia. Julián Villanueva, Professore alla IESE Business School, ha parlato della strategia B2B e del miglioramento della gestione nel marketing e nelle vendite. Christian Diez, Vicepresidente della strategia del Banco

Santander, ha analizzato i tassi di interesse, la preoccupazione per la stagflazione e come la crisi in Ucraina influisca sui Mercati. Jorge Ruiz-Olivares, Amministratore Delegato di FEGIME Spagna, ha spiegato in dettaglio i successi degli ultimi anni e ha offerto uno sguardo sulla strategia per il futuro. Qui l'attenzione si concentrerà su un ulteriore impegno per la digitalizzazione. Uno degli obiettivi della strategia spagnola è che tra cinque anni ci saranno molti nuovi successi da celebrare in occasione del prossimo anniversario.

www.fegime.es

FEGIME UK

FEGIME UK sostiene il commercio elettrico.

Strumenti per la prossima generazione

FEGIME UK ha lanciato un'iniziativa per supportare i nuovi arrivati nel mondo della distribuzione elettrica: un "kit di strumenti". Questi sono stati sviluppati appositamente con il supporto dei membri FEGIME e di diversi fornitori partner, tra cui Schneider Electric.

Il CEO di FEGIME UK, Alan Reynolds, è fortemente impegnato nella formazione e ha attinto alla propria esperienza per questa iniziativa: "Avendo iniziato come apprendista elettricista quando avevo 16 anni, con uno

stipendio di circa £ 20 a settimana, è stato difficile per me costruire il mio primo set di strumenti per svolgere la mia formazione. Pertanto, quando ho discusso l'idea con i nostri Soci e fornitori, ho pensato che sarebbe stato fantastico se potessimo aiutare i giovani principianti con un po' di supporto, vale a dire una borsa degli attrezzi e strumenti su misura".

A tutti i 36 Soci di FEGIME UK sono stati inviati kit di strumenti da dare agli apprendisti che lavorano all'interno delle attività dei loro

clienti. Reynolds: "Sono sicuro che questi kit saranno apprezzati e senza dubbio alcuni di questi apprendisti a tempo debito avvieranno la propria attività e potrebbero in futuro diventare clienti dei Soci FEGIME. È davvero importante, con tutte le opportunità che arrivano al settore elettrico, che investiamo nei nostri futuri clienti e speriamo che questo piccolo gesto possa essere un aiuto significativo per loro".

www.fegime.co.uk



La foto a sinistra mostra Alan Reynolds, Amministratore Delegato di FEGIME UK, mentre consegna il kit di attrezzi. A destra vediamo due giovani apprendisti soddisfatti con i loro nuovi strumenti.



FEGIME Hellas & Cyprus



A sinistra due foto della "Lighting Design Week". A destra due foto del nuovo stabilimento produttivo di quadri di bassa e media tensione nella Grecia settentrionale.

Una rassegna dei recenti progetti, incontri e riconoscimenti.

Successo dopo successo

L'HUB, uno spazio unico in Grecia e uno dei più innovativi in Europa, è stato creato da Kafkas lo scorso anno ed espone tutte le tecnologie e le applicazioni innovative nel campo dell'illuminazione e dell'automazione degli edifici (vedi FEGIME Voice 1/2021).

Dopo appena un anno è già considerato un punto di riferimento e un polo di incontro per architetti, designer, interior designer, clienti finali, investitori e albergatori interessati alle soluzioni di illuminazione e automazione. Lo ha illustrato a fine 2021 la prima "Lighting Design Week", organizzata insieme a importanti produttori e "Design Ambassadors". Per sei giorni, rinomati esperti si sono incontrati con gli ospiti e hanno discusso del ruolo dell'illuminazione contemporanea. Gli argomenti includevano l'interazione con l'architettura, l'illuminazione esterna, la luce del giorno come

fonte di ispirazione per il design e l'influenza della luce sulle nostre emozioni. A causa della pandemia, i workshop hanno potuto svolgersi solo con un numero limitato di partecipanti, ma anche in queste condizioni è stato un incontro stimolante.

La "Best Workplaces Institution" continua a riconoscere a Kafkas la capacità di offrire le migliori condizioni di lavoro. Quest'anno, l'azienda è stata premiata per l'ottavo anno consecutivo e si classifica costantemente tra



le migliori aziende in Grecia. Ora i colleghi di Cipro stanno seguendo l'esempio: hanno anche ricevuto per il 2022 un premio dall'istituzione corrispondente, il "Great Place to Work Institute" dell'isola.

E un altro importante progetto è stato completato: la produzione di quadri si bassa e media tensione ha potuto trasferirsi nel nuovo edificio di Nea Magnisia, alla periferia di Salonico. Un'area coperta di 2.500 mq è ora disponibile per la produzione, l'Istituto di Formazione e Sviluppo, una sala seminari e un'area ristorazione per 25 persone. A Nea Magnisia, 15 ingegneri e 60 tecnici, insieme ad attrezzature all'avanguardia, possono soddisfare le esigenze di qualsiasi progetto con velocità e affidabilità.

www.fegime.com.cy

FEGIME Olanda

In viaggio sulla Route 99

Il Gruppo Schuurman si prepara al suo centenario.

Nel 1923, Willem Schuurman (prima generazione) gettò le basi per l'attuale Gruppo Schuurman. Ciò significa che il 2023 sarà l'anno

del 100° anniversario per Willem Schuurman (terza generazione) e tutti i suoi dipendenti. L'organizzazione delle celebrazioni è già in pieno svolgimento.

La campagna Route 99 è già iniziata quest'anno; sono state lanciate varie attività di vendita e marketing con un logo appositamente sviluppato per promuovere l'imminente anniversario. A settembre saranno organizzati anche eventi estivi in 8 sedi Schuurman nei Paesi Bassi con il tema Route 99. In questi eventi, dove i fornitori e gli installatori elettrici possono incontrarsi, ci saranno stand dei fornitori, intrattenimento e specialità barbecue fornite da uno chef olandese chef. Da non perdere!



Willem Schuurman: prima generazione a sinistra, terza generazione a destra.

www.fegime.nl

FEGIME Finlandia e Paesi Baltici



A sinistra un robot collaborativo, al centro la soluzione mobile e a destra i robot fissi.

I nostri colleghi in Estonia supportano sempre più clienti con soluzioni robotizzate.

La produzione del futuro

Negli ultimi dieci anni, la domanda di applicazioni robotiche industriali è aumentata. Ecco perché Viru Elektriaubandus AS ha deciso di entrare in questo Mercato e offrire soluzioni ai clienti estoni. È stato deciso di concentrarsi sulle soluzioni di Omron, che includono piccoli robot fissi con un carico utile fino a 10 kg, robot mobili con un carico utile fino a 1.500 kg e robot collaborativi con un carico utile fino a 14 kg. Dal 2018 molti progetti sono stati completati con successo insieme a Omron e ai loro principali partner di automazione. Inoltre, i nostri colleghi estoni offrono ai propri clienti supporto per la valutazione del rischio anche dopo l'installazione dei robot industriali.

Quando è necessario combinare la conoscenza e la capacità di risoluzione dei problemi degli esseri umani con la precisione dei robot, i robot collaborativi sono una soluzione perfetta.

Un produttore di componenti elettronici era alla ricerca di una soluzione efficace per prelevare piccoli pezzi dai contenitori e metterli su un nastro trasportatore. Soprattutto, la soluzione dovrebbe essere sicura e funzionare contemporaneamente agli operatori di linea. Per soddisfare questi requisiti, Viru ha offerto la soluzione di alimentazione dei pezzi Omron AnyFeeder, il robot collaborativo Omron TM5 e una telecamera industriale aggiuntiva per il rilevamento dei pezzi.

Un altro cliente voleva aumentare la produttività nelle operazioni logistiche. Le tavolozze dovevano essere spostate in sicurezza tra i nastri trasportatori senza utilizzare carrelli elevatori. Viru ha installato due robot mobili autonomi Omron LD 250. Ciascuno può spostare fino a 1.500 kg e, con i laser di sicurezza integrati, è in grado di rilevare

gli ostacoli sul loro percorso e prevenire le collisioni.

I robot collaborativi sono più lenti rispetto ai robot fissi. Per le applicazioni in cui il tempo ciclo è il requisito principale, i robot fissi sono la soluzione migliore. Insieme ai suoi partner, Viru ha integrato con successo molti i4L compact con robot Scara ad alte prestazioni. È stato avviato un progetto in cui un concorrente aveva offerto una soluzione di trasporto di alimentazione unica, ma, a causa del tempo ciclo più breve e del movimento ad alta precisione dei robot Scara, il cliente ha preferito la soluzione offerta dai colleghi di FEGIME Finlandia e Paesi Baltici e oggi ci è supportato da quattro robot Scara.

www.fegime.fi

Anche i progetti in Lettonia mostrano perché è una buona idea visitare presto gli Stati baltici.

Nuova connessione

I nostri colleghi lettoni Energokomplekss stanno partecipando a uno dei più grandi progetti infrastrutturali della regione baltica: "Rail Baltica" integrerà gli Stati baltici nella rete ferroviaria europea. Polonia, Lituania, Lettonia, Estonia e Finlandia sono coinvolte nel progetto sostenuto dall'Unione Europea. La linea ferroviaria dovrebbe collegare Helsinki, Tallinn, Parnu, Riga, Panevėžys, Kaunas, Vilnius e Varsavia (www.railbaltica.org). Energokomplekss fornisce al progetto vari tipi di cavi, guaine di protezione dei cavi e altre apparecchiature elettriche.

"Pauls Stradiņš Clinical University Hospital", un'importante clinica nella capitale Riga. Un progetto architettonico magnifico è il nuovo VIZIUM Science and Innovation Center a Ventpils (<https://vizium.lv>), a nord-ovest di Riga. L'esposizione con tecnologia interattiva, le sale convegni e anche i laboratori beneficiano del know-how dei colleghi che hanno fornito cavi di vario tipo e dei quadri di distribuzione elettrica.

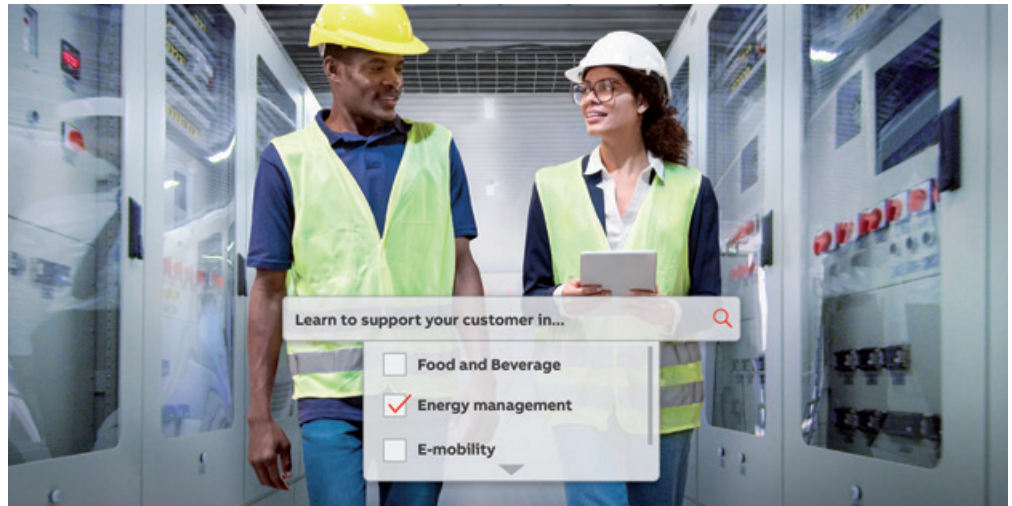
Energokomplekss fornisce anche altri grandi progetti, tra cui un nuovo edificio per il

www.fegime.fi



Formazione

ABB Electrification Course Finder è un centro di apprendimento online creato da professionisti ABB appositamente per i distributori.



Assistenza ai clienti più rapida

Per alcune domande che i clienti pongono ai grossisti, sono necessari esperti in carne e ossa con esperienza. Purtroppo, questa preziosa risorsa non è infinitamente disponibile, anche nelle grandi aziende. Ma ABB ha sviluppato una soluzione con "ABB Electrification Course Finder" per superare molte delle sfide che i clienti devono affrontare.

Chi ha bisogno della consulenza di un esperto potrà ora rivolgersi ad ABB Electrification Course

Finder, un centro di apprendimento appositamente curato per i distributori dai professionisti di ABB che offre risultati reali in pochi minuti.

Tutti i corsi si basano sulle ultime sfide dei clienti e sulle tendenze tecnologiche. Che si tratti di Building Information Modeling (BIM) o sostenibilità, i distributori hanno a disposizione un corso per aiutarli ad aiutare i loro clienti.

Con percorsi di apprendimento strutturati per

segmento, applicazione e soluzione in un'unica piattaforma di facile utilizzo, è facile trovare proprio ciò di cui si ha bisogno. E i corsi sono brevi. Quindi, se si hanno domande sulla sicurezza della macchina, una sessione di 20 minuti fornirà esattamente ciò che si deve sapere.

<https://electrification.coursefinder.abb.com/#/>

Prodotti

Per i maestri di domani

La valigia dell'apprendista CIMCO: il compagno perfetto per i nuovi arrivati in un settore entusiasmante.

Gli apprendisti hanno esigenze speciali per il loro primo kit di attrezzi. Con le nuove varianti di valigetta per l'apprendista di CIMCO, possono attrezzarsi nel modo più adatto.

Il nuovo zaino da apprendista ECO (CIMCO-art. n. 17 0400) è sportivo e intelligente. Robusto e impermeabile, è stato sviluppato appositamente per gli attrezzi e garantisce un supporto sicuro grazie al suo guscio in plastica. Ulteriore spazio di archiviazione è fornito da occhielli laterali e tasche. Lo schienale imbottito e le ampie cinghie per il trasporto contribuiscono al comfort di trasporto.

Oltre alla dotazione di base, sono disponibili altre due varianti tra cui scegliere: ECO PLUS

(CIMCO art. n. 17 0800) ed ECO ADVANCED (CIMCO art. n. 17 0650). Quest'ultimo contiene sette prodotti aggiuntivi, tra cui una livella a bolla d'aria per l'allineamento rapido

e sicuro di interruttori e prese da incasso, un angolo di 90° e un marker. Due cacciaviti speciali VDE-SLIM con profilo combinato, un coltello automatico e un soffiatore per fori completano la dotazione.

Un'alternativa allo zaino è la classica robusta valigetta per apprendisti ECO (CIMCO-codice 17 0500). Tutto ha il suo posto nel pannello porta attrezzi rimovibile ed è protetto dalla plastica resistente agli urti della valigetta e da due serrature bloccabili con la chiave. La valigetta è disponibile anche nelle varianti di equipaggiamento ECO PLUS (CIMCO art. n. 17 2021) ed ECO ADVANCED (CIMCO art. n. 17 0590).

Sono disponibili in totale 11 diversi modelli di kit CIMCO tra cui scegliere.



www.cimco.de

Prodotti

Eaton ha ampliato la propria gamma di dispositivi con tecnologia Push-in per includere contattori fino a 38A/18,5kW, interruttori automatici per la protezione del motore e avviatori fino a 32A.



Cablaggio più rapido e sicuro

L'innovativa tecnologia Push-in non solo fa risparmiare molto tempo agli utenti, ma aumenta anche la sicurezza dei collegamenti elettrici. Il montaggio semplificato velocizza il processo di installazione, poiché il conduttore deve semplicemente essere inserito nel terminale con una mano, lasciando l'altra mano libera per conduttori aggiuntivi.

A differenza dei terminali a vite e a gabbia, non sono necessari strumenti, il che elimina anche una significativa fonte di guasti. Non è necessario selezionare la coppia corretta (morsetti a vite) o utilizzare lo strumento giusto

(morsetti a molla) per effettuare il collegamento; ciò consente un risparmio di tempo fino al 50% rispetto ai tradizionali terminali a vite. E anche rispetto ai terminali a gabbia, il processo di cablaggio è del 40% più veloce. Le connessioni Push-in non compromettono la sicurezza, al contrario, sono altamente affidabili ed esenti da manutenzione, anche in presenza di vibrazioni e condizioni ambientali difficili.

Eaton offre già un'ampia gamma di dispositivi Push-in con accessori corrispondenti, che ora viene ampliata per includere contattori, interruttori automatici per la protezione del

motore e avviatori motore. E grazie a impronte e approvazioni identiche, i dispositivi esistenti con terminali a vite o a molla possono essere facilmente sostituiti.

Inoltre, Eaton fornisce anche modelli con terminali combinati a vite e Push-in che possono essere alimentati tramite un collegamento a sbarre trifase a basso costo. Di conseguenza, non è necessario adeguare le pratiche di installazione consolidate, il che è particolarmente importante nel caso di macchinari esportati in Nord America.

www.eaton.com

Ambiente

Nel 2021 il Gruppo Hager ha formalizzato il suo piano di sostenibilità.

L'impegno per il nostro pianeta blu

La sostenibilità è necessaria se vogliamo continuare a vivere sul nostro pianeta. Con questo in mente, nel 2021 il Gruppo Hager ha formalizzato il suo piano di sostenibilità chiamandolo "The Blue Planet Commitment" (BPC). Al BPC possono partecipare anche i grossisti di materiale elettrico. Se un cliente chiede prodotti sostenibili, si possono consigliare i prodotti Hager: questo argomento di vendita sta diventando ogni giorno più importante. Il BPC mira ad attuare passi immediati e si basa su quattro pilastri:

1 – Conformità. Costruire la fiducia con i propri clienti inizia con la trasparenza su tutti i regolamenti e le norme. E il Gruppo Hager intende essere trasparente riguardo al materiale pericoloso che viene utilizzato nei propri prodotti per cercare di ottenere gli impatti "meno peggiori".

2 – Emissioni dirette di carbonio. Queste devono essere ridotte del 50% entro il 2030



Gli SBT (Science Based Targets) sono obiettivi di riduzione delle emissioni di gas serra; lo scopo è quello di aiutare a limitare il riscaldamento globale ben al di sotto dei 2°C.

attraverso una strategia per le operazioni in loco e la creazione di una nuova politica edilizia a basse emissioni di carbonio, oltre alla riduzione dell'impronta di CO₂ delle merci in entrata, selezionando i fornitori vicini a BPC.

3 – Riprogettazione dei prodotti. La riparabilità e riciclabilità di un prodotto deve essere considerata in fase di ideazione, offrendo a una panoramica completa dell'intero ciclo di vita del prodotto e non solo del prodotto stesso.

4 – Etichettatura interna. Ufficialmente riconosciuta come società contribuente allineata con Science Based Targets (SBT), Hager si concentra sui clienti e sulle loro esigenze di dati, informazioni, supporto e consulenza.

www.hagergroup.com/annualreport/2021-22

Prodotti

La nuova pinza di installazione HAUPA per la presa, la piegatura, la crimpatura, il taglio, la pulizia e la sbavatura.



Autentici multitalenti

Le nuove pinze di installazione VDE (art. 211229) e le nuove pinze di installazione del programma base (art. 201090) si distinguono per la loro versatilità. Sono adatti per la presa, la piegatura, la crimpatura e il taglio, nonché per la pulizia di fori e la rimozione di bave da prese da incasso, e quindi possono sostituire fino a sette altri utensili.

Le pinze di installazione testate individualmente DIN EN IEC 60900 (Art. 211229) sono adatte per lavori su conduttori sotto tensione.



Sopra: la pinza di installazione VDE (art. 211229). Sotto: la pinza di installazione (Art. 201090) del programma base.



Grazie alla superficie cromata, l'utensile è particolarmente resistente, più facile da pulire e non arrugginisce.

Le pinze di installazione (Art. 201090) del programma base sono adatte per tutti gli altri lavori dove non è richiesto un isolamento a 1000 V. Le impugnature sono sofficemente isolate in nero/verde.

www.haup.com

Prodotti

Tenuta unica e salda

HellermannTyton ha progettato un'esclusiva fascetta per cavi che aderisce saldamente ai fasci lisci senza danneggiarli.

Soft Grip è un nuovissimo tipo di fascetta con uno strato morbido interno integrato. È progettato per una presa salda, ma delicata su cavi sensibili, tubi flessibili lisci e tubi. La coda della cravatta è dotata di una linguetta di prebloccaggio per legare temporaneamente prima della chiusura finale.

La fascetta serracavi con seghettatura esterna si combina perfettamente con 3 diversi supporti: per il fissaggio a vite, per l'inserimento in fori rotondi o su perni saldati per un instradamento parallelo.



Sopra: fascetta e supporto Soft Grip. Sotto: applicazione con pistola per fascette manuali EVO9SG.



Lo strato interno, simile alla gomma, inibisce efficacemente il movimento laterale e rotatorio e smorza anche il rumore delle vibrazioni. Le fascette Soft Grip possono essere tese con precisione e tagliate a filo della testa utilizzando lo strumento manuale per fascette EVO9SG.

Una fascetta e un supporto Soft Grip possono sostituire più diametri p-clip fino a 25 mm. Questa soluzione unica è anche molto più conveniente rispetto allo sviluppo di parti di fissaggio su misura.

Realizzato in PA66HS e TPE stabilizzato al calore, Soft Grip è adatta a temperature e ambienti in cui vengono utilizzati macchinari e veicoli pesanti.

www.hellermanntyton.com

Azienda

Alla fiera Intersolar di Monaco, IBC Solar ha festeggiato il suo 40° compleanno con molte innovazioni e ha presentato una nuova strategia.



Have sun!



Partner del sole dal 1982

Con la sua fondazione nel 1982 come IBC (International Battery and Solar Power Consulting) e successivamente "IBC Solartechnik", è stata posta una pietra miliare per lo sviluppo dell'energia solare in Germania. A maggio, alla fiera Intersolar di Monaco, IBC Solar ha festeggiato il suo 40° compleanno.

In qualità di uno dei primi fornitori europei di batterie e sistemi fotovoltaici, IBC ha contribuito a dare forma a molti cambiamenti nel settore e ha ampliato continuamente il proprio

portafoglio di soluzioni energetiche di prima classe. Questo know-how sta diventando ancora più importante poiché la transizione energetica e la guerra in Ucraina dimostrano l'importanza delle energie rinnovabili e quindi anche del fotovoltaico.

Il nostro partner si è preparato al boom del fotovoltaico, come dimostrato a Intersolar. IBC SOLAR ha sviluppato una nuova visione aziendale e ha ampliato le strategie nei tre segmenti di business Casa, Industria e

Commerciale e Parchi solari. Stefan Horstmann, COO di IBC SOLAR: "Tutti i processi aziendali sono stati ristrutturati, semplificati e ottimizzati". La visione dell'azienda è: "Creiamo autosufficienza energetica e libertà dalle emissioni attraverso un facile accesso all'energia infinita del sole – per un mondo in cui valga la pena vivere". Nella comunicazione, due parole riassumono la promessa: avere il sole!

www.ibt-solar.de

Prodotti

LEDVANCE fornisce una panoramica delle conseguenze della direttiva RoHS.

Più semplice da cambiare

L'uso del mercurio nei prodotti per l'illuminazione è vietato dalla direttiva RoHS. Tuttavia, la direttiva prevede esenzioni per le lampade fluorescenti T5 e T8, le lampade fluorescenti compatte con attacchi plug-in (CFLni), le lampade HPD e le lampade per usi speciali (es. lampade UV-C). Queste esenzioni definite nell'allegato III del regolamento UE sono state modificate. Le conseguenze sono

le seguenti:

- divieto di tutte le lampade fluorescenti T5 e T8 dal 24 agosto 2023
- divieto di tutte le lampade CFLni dal 24 febbraio 2023
- un'estensione dell'esenzione per le lampade HPD da 3 a 5 anni
- un'estensione dell'esenzione per le lampade per usi speciali da 3 a 5 anni

Alcuni tipi di lampade sono quindi destinati a scomparire dal Mercato prima del previsto, ma LEDVANCE sta sviluppando soluzioni più innovative e offre già un'ampia gamma di alternative. Quindi, i loro prodotti LED superano di gran lunga i requisiti minimi attuali.

L'attuale elenco del portafoglio prodotti LEDVANCE rende il passaggio ad una tecnologia diversa il più semplice possibile: è sufficiente trovare il prodotto di illuminazione interessato dal divieto dell'UE nell'elenco www.ledvance.com/professional/services/eu-legislations/rohs e specificare un prodotto alternativo conforme dalle lampade a LED o dagli apparecchi a LED disponibili. A seconda del prodotto scelto, potrebbero essere necessari ulteriori passaggi, come l'esecuzione di test di compatibilità per LED o la pianificazione specifica dell'applicazione per apparecchi di illuminazione a LED.

25. FEB.
2023

Divieto di immissione sul Mercato tutte le lampade fluorescenti compatte con attacco plug-in (CFLni).



25. AUG.
2023

Divieto di immissione sul Mercato di tutte le lampade fluorescenti T5 e T8.



www.ledvance.de/rohs

Prodotti

BTicino, brand del Gruppo Legrand, annuncia Classe 300EOS con Netatmo, il primo videocitofono con assistente vocale Amazon Alexa integrato.



Con controllo vocale

Il Classe 300EOS con Netatmo di BTicino segna un nuovo passo avanti nelle soluzioni di casa connessa: è il primo videocitofono con Amazon Alexa integrato. Il dispositivo è interamente gestibile non solo tramite app, ma anche tramite comando vocale. Questa tecnologia davvero unica si traduce in un'esperienza utente nuova di zecca.

Il nuovo videocitofono permette di gestire tutte le funzioni videocitofoniche tradizionali

(es. apertura cancello) tramite comando vocale, sfruttando anche tutte le altre funzioni assicurate da un sistema BTicino con Amazon Alexa integrato. Ad esempio: controllo di luci, prese e tapparelle. In questo modo i videocitofoni diventano veri e propri hub di controllo della casa intelligente dell'utente. Il sistema può essere ulteriormente ampliato per gestire anche i dispositivi di sicurezza Netatmo (es. telecamere Wi-Fi) creando così un semplice sistema di sicurezza intelligente.

Classe 300EOS With Netatmo - che ha appena vinto il prestigioso iF Design Award - è disponibile sul Mercato sia in versione stand-alone che in versione kit, che presenta tutti i componenti necessari per realizzare un piccolo impianto, tra cui la videocamera da esterno Netatmo.

www.legrand.com

Prodotti

Le spine e le prese PowerTOP Xtra di Mennekes da 16 A a 125 A.

Estremamente robusto e sicuro

Il design speciale ed il materiale robusto assicurano che i connettori PowerTOP Xtra possano essere maneggiati in modo sicuro e confortevole nelle condizioni più difficili e durino a lungo. Grazie alla forma ergonomica dell'alloggiamento e alle zone di presa sporgenti, i connettori sono antiscivolo nella mano anche quando sono bagnati e possono essere collegati e scollegati diverse migliaia di volte.

Le spine e le prese da 16/32 A soddisfano la classe di protezione IP 54, mentre le soluzioni da 63/125 A soddisfano le classi di protezione IP 44 o IP 67. I giunti da 63/125 A sono dotati di portacontatti altamente resistenti al calore e opzionalmente di contatti nichelati. Anche i pin di contatto delle spine sono nichelati. Le spine e prese a 5 poli da 16/32 A sono disponibili nella versione PowerTOP Xtra R con gli stessi materiali robusti.

I prodotti in 63/125 A sono disponibili con tecnologia di connessione a contatto a vite, le soluzioni in 16/32 A con la tecnologia di contatto a vite ulteriormente sviluppata ErgoCONTACT. La versione PowerTOP Xtra S delle spine e prese da 16/32 A è disponibile anche con la tecnologia a perforazione di isolamento senza viti SafeCONTACT, che fa risparmiare molto tempo.

Tutti i giunti includono X-CONTACT. La tecnologia del manicotto di contatto garantisce che spina e giunto siano collegati in modo sicuro e consente un inserimento particolarmente facile, con uno sforzo fino al 50% in meno! Anche con correnti elevate di 63 e 125 A, una sola persona può collegare o scollegare la spina e l'accoppiamento.



www.mennekes.de/powertopxtra

Prodotti

Il sistema Quick Pipe di OBO combina i vantaggi delle canaline per cavi e dei tubi di installazione elettrica convenzionali.



Quick Pipe è il sistema intelligente per installazioni da incasso e installazioni retrò. Il pezzo a T e la curva a 90° sono solo alcune delle parti ottimizzate del sistema.

Basta aprire e chiudere

Il sistema OBO Quick Pipe festeggia il suo 20° compleanno. Il sistema deve il suo lungo successo ad un'idea convincente: i cavi vengono inseriti nei tubi aperti dell'impianto elettrico Quick Pipe allo stesso modo delle canaline aperte. Dopo l'inserimento, il Quick Pipe viene ruotato nella Quick Clip e quindi ben chiuso. Il meccanismo di rotazione facilita anche le successive installazioni: il Quick Pipe si riapre facilmente ruotandolo.

I raccordi perfettamente abbinati rendono il sistema particolarmente flessibile e sono stati nuovamente ottimizzati. I raccordi Quick Pipe

comprendono: il raccordo a T, il manicotto di raccordo e la curva a 90°. Una cerniera ottimizzata ne facilita l'apertura.

Tutti i raccordi sono disponibili nelle quattro misure metriche M16, M20, M25 e M32. È importante sottolineare che, oltre ai tubi di installazione elettrica Quick Pipe, possono ospitare tubi corrugati tenuti saldamente da un profilo a nervatura integrato all'interno dei raccordi.

I raccordi possono essere installati sia in ambienti interni che esterni protetti e possono

essere utilizzati nell'intervallo di temperatura compreso tra -25 e +60 °C. Il loro materiale privo di alogeni impedisce la formazione di gas tossici in caso di incendio. Il raccordo a T, il manicotto di collegamento e la curva a 90° hanno un grado di protezione IP44 secondo DIN EN 50529 e sono certificati VDE secondo DIN EN 50085.

www.obo.com

Prodotti

Rendi l'illuminazione intelligente

Gli Smart Converter OPPLE rendono più comodi ed efficienti più apparecchi di illuminazione.

Da diversi anni OPPLE offre un ampio portafoglio di prodotti Smart Lighting: vari apparecchi e accessori come Smart Sensor,

Smart Switch e Smart Connect Box. Grazie alla tecnologia Smart Lighting integrata, questi prodotti sono veloci da installare e facili da usare. Non sono necessari ulteriori cablaggi, gateway o software e licenze costosi.

Gli Smart Converter sono stati recentemente sviluppati per consentire l'uso di altri apparecchi di illuminazione e interruttori di OPPLE o di altre marche in un progetto Smart. Questi nuovi dispositivi convertono il segnale BLE wireless

in un segnale cablato per comunicare con l'apparecchio di illuminazione.

Un apparecchio di illuminazione 1-10V, DALI o dimmerabile di fase o un gruppo di apparecchi può essere aggiunto allo Smart Lighting System con uno Smart Converter. Qualsiasi tipo di interruttore convenzionale può essere combinato con il modulo OPPLE Smart Multi Switch, se necessario.

www.opple.com



Prodotti

Con la nuova tecnologia Push-X, Phoenix Contact ha creato un nuovo approccio al collegamento dei conduttori senza attrezzi.



A sinistra: come funziona la camera di bloccaggio Push-X. Al centro: il portafoglio morsettiere XTV. A destra: è possibile il collegamento di tutti i tipi di conduttore.

La nuova esperienza del cablaggio

Rispetto alla tecnologia di connessione push-in esistente, la nuova tecnologia Push-X di Phoenix Contact serve tutti i tipi di conduttori nel cablaggio diretto, senza eccezioni. Il cuore di questa nuova tecnologia è una molla di contatto precaricata che consente il collegamento di conduttori rigidi e flessibili con o senza puntali. Anche i più piccoli conduttori flessibili attivano la connessione.

Il conduttore viene contattato senza alcuno sforzo battendo leggermente la superficie di rilascio all'interno della camera di serraggio. La molla di contatto viene rilasciata toccando, il

che garantisce che il conduttore entri in contatto in modo sicuro e permanente. I conduttori collegati vengono rilasciati premendo il pulsante arancione, come con la nota tecnologia di connessione Push-in. Contemporaneamente al rilascio del conduttore, la molla di contatto viene precaricata per un nuovo processo di cablaggio.

La nuova tecnologia è inizialmente integrata nelle morsettiere XTV. La nuova famiglia di morsettiere è composta da morsetti passanti e morsetti multiconduttore con sezioni di 6, 10 e 16 mm². Oltre ai morsetti standard grigi, la

famiglia di prodotti dispone di altre varianti di colore e morsetti per conduttori di protezione. Il collegamento laterale dei conduttori delle morsettiere riduce i raggi di curvatura e favorisce così un cablaggio particolarmente semplice e chiaro.

Per la prima volta, la serie XTV presenta un QR code. Tutte le informazioni ed i servizi necessari per il prodotto sono disponibili in tutto il mondo, in diverse lingue e sempre aggiornati.

phoenixcontact.com

Prodotti

Edge computing con gli "EcoStruxure Micro Data Center" di Schneider Electric.

La sicurezza è integrata

I Micro Data Center EcoStruxure forniscono un'infrastruttura IT completa all'interno di un involucro autonomo e sicuro per la protezione delle applicazioni aziendali critiche e includono distribuzione dell'alimentazione, UPS e monitoraggio ambientale.

Un esempio innovativo è il nuovo micro data center, l'MDC43RU. Con tutte queste funzionalità incluse, offre un risparmio del 40% su CAPEX e un tempo di installazione più rapido del 20%. Inoltre, semplifica l'ordinazione sia per i grossisti che per i clienti, poiché all'interno di un unico SKU sono contenuti più componenti del data center. Inoltre, l'installazione è meno complicata poiché i componenti integrati sono già pre-testati.

Adatto a qualsiasi edge computing o ambiente commerciale, l'MDC43RU resiste alle sfide di polvere, fluttuazioni di alimentazione e sbalzi di temperatura moderati. L'apparecchiatura di



Alimentazione, raffreddamento, sicurezza e monitoraggio in un unico contenitore: gli MDC43RU non richiedono un'infrastruttura IT speciale e sono adatti per banche, uffici, scuole, ospedali e negozi.

monitoraggio integrata offre monitoraggio in loco e remoto tramite il software IT EcoStruxure di Schneider Electric. Per garantire una maggiore efficienza energetica, l'MDC43RU passa automaticamente tra tre modalità di raffreddamento (l'unica soluzione sul Mercato in grado di farlo).

I clienti in tutto il Pacifico vedono già il potenziale nelle applicazioni di ripristino di emergenza dell'MDC43RU. Poiché questi MDC convenienti non richiedono un'infrastruttura specifica del data center intorno a loro, l'MDC può essere collocato in una posizione separata, fuori sede, dove è protetto da danni fisici o da attacchi informatici.

www.se.com

Prodotti

Televes presenta due nuovi componenti per il sistema WaveData.

Miglior ricezione

Televes presenta, con il DataBox ed il punto di accesso WLAN gestito WaveDatAPO, due nuovi componenti del sistema WaveData. Insieme agli altri componenti del sistema possono creare soluzioni versatili per la trasmissione wireless e cablata di segnali video, audio e dati in reti locali (LAN) che supportano velocità fino a 10 Gbit/s.

L'access point WLAN WaveDatAPO (IEEE 802.11 ac) è ideale per una WLAN gigabit stabile, come richiesto per hotspot esterni con molti utenti simultanei e copertura WLAN professionale di spazi aperti. È possibile creare fino a 16 SSID (Service Set Identifier) per dispositivo, ognuno dei quali può gestire 124 trasmettitori. Le velocità superiori a 1 Gbit/s sono supportate in entrambe le bande 5 GHz e 2,4 GHz. Con la tecnologia MU-MIMO, i flussi IPTV possono essere distribuiti contemporaneamente a un massimo di quattro stazioni client. Quattro antenne dual-band di alta qualità garantiscono un'elevata qualità del segnale. L'access point può essere colleg-

ato alle WAN tramite una porta RJ45 con funzione PoE e alimentato tramite il cavo dati. La custodia con classe di protezione IP65 è adatta per un intervallo di temperatura da -5°C a +45°C.

Con DataBox, tutti i dispositivi abilitati SNMP nelle LAN delle serie WaveData e CoaxData possono essere gestiti e monitorati centralmente. I servizi in tempo reale includono informazioni dettagliate sui dispositivi collegati, interrogazione di registri e statistiche e gestione degli allarmi. Nella modalità bridging, due topologie di rete possono essere accoppiate tramite WLAN. Ci sono un totale di quattro porte Ethernet (10/100/1000BASE-T auto crossover) due interfacce USB 2.0 e una connessione VGA, che si trovano sulla parte anteriore dell'alloggiamento da 19" (1 U).

televes.com



Prodotti

Philips presenta la prima lampadina a LED con classe di efficienza A.

Ultra efficiente

Chi vuole vivere per sempre? Apparentemente, questa nuova lampadina a LED di classe A! Questo nuovo prodotto Philips consuma il 60% in meno di energia con una durata di 3,5 volte superiore rispetto alle lampadine a LED standard. O per dirla in altro modo: con una vita media di 50.000 ore e una media di 3 ore di combustione al giorno, la lampada dura quasi 50 anni.

E questo non solo rende il prodotto la star sostenibile per le aziende che desiderano soluzioni più efficienti e aggiornate, ma anche la scelta ovvia per tutti coloro che stanno cercando di trarre profitto dal finanziamento del programma Green Deal europeo per rinnovare la propria illuminazione.

Inoltre, grazie all'attacco E27, la lampada a LED è la soluzione perfetta per un'illuminazione estremamente efficiente e di alta qualità in uffici, zone giorno e ristoranti.

www.signify.com



Una panoramica dei vantaggi:

- Ultra efficiente fino a 210 lm/W
- Risparmia fino al 60% di energia rispetto a una lampadina a LED standard
- Durata ultra lunga di 50.000 ore
- Tempo di ammortamento molto breve di soli 5 mesi, in caso di passaggio da lampadine alogene
- Design interamente in vetro: aspetto storico
- Nessuno sfarfallio, abbagliamento ridotto, CRI 80



SNAP IN



Weidmüller SNAP IN: è così semplice collegare e scollegare conduttori solidi o flessibili.

Prodotti

L'innovativo collegamento SNAP IN di Weidmüller.

Rivoluzionario e semplice

In qualità di pioniere nella connettività industriale, Weidmüller ha più volte fatto la storia industriale con le sue innovazioni. Tutto è iniziato nel 1948 con la prima morsettiera isolata in plastica. Ora Weidmüller presenta il passo successivo: i morsetti Klippon Connect con tecnologia di connessione SNAP IN. Ciò porterà notevoli guadagni di tempo alla costruzione del quadro elettrico e del sistema di controllo. Il principio alla base del sistema di connessione SNAP IN è semplice come la sua gestione per la quale non sono necessari strumenti (vedi foto sopra).

precaricate, in modo che i conduttori spellati possano essere inseriti nei punti di contatto in modo rapido, semplice e sicuro. Il conduttore entra in connessione con il punto di contatto con un "clic" chiaramente udibile, creando un collegamento del filo protetto dalle vibrazioni, a tenuta di gas e stabile a lungo termine, indicato dallo spintore rialzato. Premendo lo spintore, il conduttore può essere rilasciato in modo rapido e semplice, e il punto di contatto viene precaricato per il cablaggio di nuovo.

Il maggior numero di connessioni si trova nella gamma di sezioni fino a 2,5 mm², consentendo il pieno utilizzo dei vantaggi della tecnologia

SNAP IN nel cablaggio. Il portafoglio prodotti comprende attualmente:

- Morsetti passanti e morsetti di terra di protezione fino a 2,5 mm²
- Inserti HU per connettori per impieghi gravosi
- Connettori a innesto per PCB con passo 5,00 mm o 7,50 mm nella versione SPE Hybrid;

SPE è l'acronimo di Single Pair Ethernet e sta diventando il megatrend nella comunicazione di dati industriali.

I prodotti vengono consegnati con molle

weidmueller.com

Invito al FAMP 2022

FEGIME Future: imparare insieme, condividere le esperienze, celebrare i successi.

Troppo bello per perderselo!

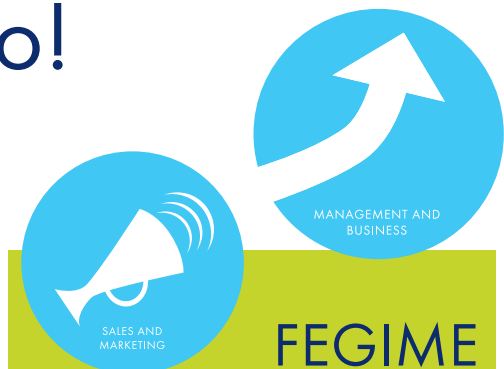
FEGIME Future si riunirà per il FAMP 2022 a Malaga dal 23 al 29 ottobre.

Come sempre, si tratta del futuro delle nostre aziende familiari; impariamo insieme e con i migliori docenti della SDA Bocconi di Milano. Nel FAMP acquisiamo preziosi strumenti di gestione che possono essere rapidamente implementati nella vita quotidiana; chi partecipa per la prima volta potrà godere

della "Sessione introduttiva per i nuovi arrivati".

Yvonne Fürst presso la sede centrale si occupa di ulteriori informazioni e dell'iscrizione:

y.fuerst@fegime.com



FEGIME
FUTURE.
FAMP 2022.
MALAGA.



Marketing

Gli ecosistemi stanno cambiando il Mercato. Valentin Dinkelbach, Key Account Management di Siemens, ritiene che sia necessaria una rivoluzione nel marketing.



Marketing negli ecosistemi

In passato il marketing era una semplice via di comunicazione a senso unico che partiva dai fornitori passando per i grossisti fino agli elettricisti, quadristi e altri. Oggi è cambiato. Sempre più decisioni di acquisto non vengono prese da individui, ma da più persone all'interno dell'ecosistema o del centro d'acquisto, come lo chiamano alcuni esperti. (Un centro acquisti è un insieme di persone coinvolte nella decisione di acquisto per un ordine o progetto.)

La sfida per un marketing di successo resta quella di rivolgersi a tutte le parti interessate al momento giusto e con argomentazioni convincenti. Ma come? Prima di mostrare cosa è importante negli ecosistemi, vorrei sottolineare il ruolo e i diversi schemi dei Buying Center.

Centro acquisti – Catena di fornitura lineare

I prodotti sfusi sono generalmente venduti tramite catene di approvvigionamento lineari. Un marchio può essere facilmente sostituito da un altro. I grossisti di materiale elettrico e i loro clienti decidono quale marca preferiscono. Il marketing segue il percorso verso il Mercato dei prodotti, e i gruppi target vengono selezionati in base al loro potere decisionale all'interno della catena di approvvigionamento.

Centro acquisti – Rete

Nella maggior parte dei casi, i progetti vengono eseguiti da più aziende. I singoli stakeholder hanno più o meno il potere di decidere sui prodotti venduti. Ciò riduce al minimo le

opzioni per il marketing personalizzato se non si è parte attiva in questa rete.

Centro Acquisti – Ecosistemi

La principale differenza tra Reti ed Ecosistemi si basa sul fatto che le parti interessate cambiano i loro ruoli a seconda dei singoli progetti o fasi del loro ciclo di vita aziendale. Pertanto, le assegnazioni di ruoli fissi nelle strategie di marketing non funzionano come pianificato, ad es. quando i clienti finali iniziano a svolgere autonomamente determinati compiti e ad agire come una sorta di concorrente. La decisione giornaliera "make or buy" viene applicata a tutti i tipi di servizi, il che rende più complesso allineare le strategie di marketing all'interno degli ecosistemi.

Strumenti di comunicazione

Per quanto riguarda gli strumenti di comunicazione, possiamo distinguere tra media statici e dinamici. I media statici sono fiere, brochure, cataloghi, siti web e simili. E-mail, social media, strumenti di abilitazione alle vendite come Highspot e molti altri sono media dinamici.

Durante il loro percorso personale, tutte le parti interessate nel centro acquisti hanno più punti di contatto di persona o digitali. Un approccio omnicanale intelligente parte dalla considerazione: attraverso quali mezzi è meglio raggiungere il rispettivo gruppo target? Successivamente, l'attenzione dovrebbe essere concentrata sull'allineamento dei messaggi per ottenere una storia coerente e senza interruzioni su tutti i punti di contatto. Infine, è importante coinvolgere nel concetto di

comunicazione il maggior numero possibile di persone delle proprie aziende e delle loro reti personali. I consigli personali funzionano molto meglio dei messaggi ufficiali.

Conclusione

Non sarà possibile ottenere campagne di marketing di successo negli ecosistemi adattando le misure di marketing esistenti ai nuovi strumenti digitali; serve una rivoluzione dei concetti di marketing e non solo un'evoluzione. I messaggi di marketing non dovrebbero seguire solo la catena di approvvigionamento, bensì devono raggiungere un bel po' di nuovi gruppi target o personaggi.

La rivoluzione è importante anche per ragioni tecniche; grazie agli strumenti di configurazione e al supporto integrato alla pianificazione, la decisione su determinate soluzioni, sistemi e prodotti viene presa in una fase molto antecedente rispetto alla fase di progettazione e sarà ancora più difficile da rivedere nelle fasi successive del progetto. Pertanto, le storie avvincenti devono raggiungere tutte le parti interessate contemporaneamente, spesso molto prima che si rendano conto di essere interessati all'argomento.

Quali storie si dovrebbero raccontare? È della massima importanza che le storie siano semplici e ri-raccontabili (facili da raccontare, facili da ricordare) e quindi convincenti. Se volete sapere dove trovare i contenuti per le vostre storie avvincenti, parlate con noi.

www.siemens.com

MEETING

Per il momento incontri e ritrovi sono ancora difficili da programmare; vi informeremo sui nostri incontri digitali e personali attraverso i consueti canali.



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

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