

# voice

NEWSLETTER  
01.2018

## Bevezető



Ismét elérkezett az ideje a vezetőváltásnak. Leköszönő elnökként elbúcsúzom minden barátától és kollégától, legyen az villamosipari nagykereskedő, ipari partner vagy vevő. Ebben az évben igazán nagyszerű volt a

FEGIME elnökének lenni, mivel hihetetlen nagyot nőttünk. A FEGIME Latam létrejött, az argentin barátaink belépése bizonyosan a legnagyobb sikerünknek mondható, de a megújult jelenlétünk Litvániában és újabb tagok felvétele a nemzeti szervezeteinkbe is mind-mind azt tükrözi, hogy elismerik a munkánkat. Az egyre szorosabbá váló együttműködésünk szintén példaértékű. Az IT-területen a spanyol kollégák ugyanazzal a szolgáltatóval dolgoznak együtt, mint német kollégáink.

Ezzel egy újabb területen találtuk meg a közös pontot a nemzeti szervezeteink között.

De a technika nem minden. Nagyon élveztem a közös találkozókat és beszélgetéseket, valamint az intenzív tapasztalatcserét. A csoportban egyre nő az emberek közötti bizalom. Ezzel a háttérrel képesek leszünk az előttünk álló gazdasági és technikai kihívásnak eleget tenni. Szeretném kiemelni az Igazgatótanács és a Elnökség tisztségváltásában történt változásokat. Ezzel a rotációs rendszerrel biztosítjuk, hogy újabb és újabb ötletek és perspektívák kapjanak lehetőséget a megvalósításra.

Mostantól „normális” villamosipari nagykereskedőként folytatom a munkámat és követem azt az utat, amit az Igazgatótanács és a következő Elnökségek kijelölnek. Sok szerencsét kívánok!

Nikos Kafkas

## FEGIME

A FEGIME nagy lendülettel növekszik világszerte. Dél-Amerikában 2019. január elsejétől hivatalosan is megalakul a „FEGIME Latam”. A csoport magja kezdetben a REDELEC argentin piaci közösség lesz.

## Dél-Amerikai bővülés

Új ritmus, új tempó, lélegzetelállító. Így fejlődik a FEGIME. Január elseje óta a villamosipari nagykereskedői közösség Dániában és Litvániában is képviselteti magát. Argentín barátaink belépésével Dél-Amerika is tagja lett a csoportnak.

A fejlődés rendkívül gyorsan ment végbe. Már majdnem 2 éve működik együtt a FEGIME a REDELEC piaci közösséggel, ágazatunk meghatározó vállalatával. „A kapcsolat az ibériai- félszigeti kollégáink segítségével jött létre” - magyarázza David Garratt, a FEGIME ügyvezetője. A távolság miatt eredetileg nem gondoltuk arra, hogy egy új nemzeti szervezetet alapítsunk. De a gyümölcsöző... >>

## Tartalom

<b>Dél-amerikai bővülés</b> – Dél-Amerikában 2019. január elsejétől hivatalosan is megalakul a „FEGIME Latam”.	1
<b>A kék hét megmarad</b> – A FEGIME Day norvég változatáról	3
<b>Már 59 kirendeltséggel</b> – A FEGIME Hellas & Cyprus tovább növekszik.	3
<b>Orosz látogatás Comoban</b> – A FEGIME Russia az „Imat Felco S.p.a”-nál tájékozódott az olasz piacról és vevőikről.	4
<b>Az első találkozó Kijevben</b> – Első alkalommal tartották a FEGIME Közgyűlését Ukrajnában.	4
<b>Egy pillantás a jövőbe</b> – A FEGIME Future meglátogatta a Legrand „Innoval” információs központját.	5
<b>A legjobb szervizért kitüntetve</b> – az “Ernst Granzow GmbH & Co. KG”(FEGIME Deutschland) különleges szervizt kínál a fotovoltaika terén.	5
<b>Az együttműködés új foka</b> – A FEGIME España IT-területen ugyanazzal a szolgáltató partnerrel dolgozik együtt, mint a FEGIME Deutschland.	5
<b>Az OBO és a 2018-as Light+Building</b> – A világ digitálissá és elektromossá válik.	6 – 7
<b>Termékek, trendek és tippek az ABB-től, az Eaton-tól, a GE-től, a Haupa-tól, a HellermannTyton-tól, a LEDVANCE-től, a Nexans-tól, a Philips-től, a Phoenix Contact-tól, a Siemens-től, a Sylvania-tól, a Theben-től és a Weidmüller-től.</b>	8 – 16
<b>2018-as meeting időpontok</b>	16

# Redelec

## Tények:

Alapítva:	2000
Tagok száma:	15
Kirendeltségek:	30
Munkatársak:	1000
Forgalom p.a.:	280 Mio. US Dollár (2017.)



Kérem jegyezzék  
be naptáraikba:  
2018. október 23–26.

## Szállítói nap Buenos Airesben

2019. január elsejétől a FEGIME Latam a FEGIME család tagja lesz. Eleinte a FEGIME a REDELEC argentin piaci közösség alkotója majd a FEGIME Latamot.

Már az indulás is érdekes: Argentína Dél-Amerika második legnagyobb országa. Buenos Aires-ben a REDELEC ipari partnereinknek azokat a lehetőséget mutatja be, amit a dél-amerikai FEGIME fejlődése számukra kínálhat. Kérdésekre szívesen válaszol a központunk:

Yvonne Füst: [y.fuerst@fegime.com](mailto:y.fuerst@fegime.com)

[www.redelec.com.ar](http://www.redelec.com.ar)

>> ...tapasztalatcseréből – sokkal gyorsabban, mint gondoltuk – egy intenzív együttműködés jött létre.

„A globalizációnak és a digitalizációnak nincsenek határai” - mondja David Garratt. „Találkozásaink alkalmával észrevettük, hogy mindenki olyan megoldást keres, amivel biztosíthatja a családi vállalkozásai jövőjét. Európában olyan válaszokat találtunk, amik példaértékűek és szívesen megosztottuk volna a világgal” - így javasolta azt a REDELEC, hogy alapítsunk egy nemzeti közösséget Argentínában. Az ötletet röviddel a Light+Building előtt a taggyűlés is egyhangúlag elfogadta. A közösség a FEGIME Latam nevet viseli.

használ, aktív a „Business Intelligence” területen, és mindenütt egyszerre újítja meg a raktári logisztikáját. A „Nuevas Generaciónes” (új generáció) munkacsoportja a FEGIME Future mozgatórugója is lehet.

A FEGIME Latam elnevezés arra utal, hogy az argentin kollégák eltökélt szándéka, hogy terjeszkedni kezdjenek. Kifejezett céljuk, hogy bolíviai, chilei, perui és uruguayi villamosipari nagykereskedőkkel bővítsék a csoportjukat.

A döntést azért is könnyű volt meghozni, mert sok közös pontunk van. Ilyen például, hogy a REDELEC egy közös ERP-System rendszert



# Az Anglais sétányon

Engedjék meg, hogy FEGIME France tagjai meghívják Önöket a 2019-ben május 30-tól június 1-jéig Nizzában megrendezésre kerülő 16. FEGIME-Kongresszusra. Egy kihívásnak már most sikerült megfelelni: Sikerült egy olyan hotelt

találni, ahol az egyre növekvő FEGIME családnak elég hely lesz.

Hogy ez melyik hotel, csak a későbbiekben áruljuk el. Csak egy kis segítség: Érdekes dolgok

történnek majd a híres „Promenade des Anglais sétányon (lsd. fotó fenn). 2019. elején a nürnbergi központ kiküldi az összes jelentkezőszhez szükséges információt és anyagot.

## FEGIME Norway

A FEGIME Day kiváló formáját választotta a FEGIME Norway: „kék hetével” játékonysági célokat támogat és a támogatásba bevonja az ügyfeleit is.



## A „kék hét” továbbra is megmarad

A FEGIME Norway (Berggård Amundsen) már korábbi években is megrendezte a kék hetet, hogy norvég játékonysági akciókat támogasson. A siker arra bátorította a nagykereskedőket és a vevőket, hogy ebből egy hosszútávú intézményt alakítsanak ki. „A kék hét megmarad” - mondja Hans-Ketil Andresen, a Berggård Amundsen marketingvezetője.

„A BA az egyetlen ilyen kezdeménnyel rendelkező nagykereskedő” - mondja Andresen: „A koncepció központi építőköve: Bevonjuk

a villanyszerelőket és nekik is megadjuk a lehetőséget, hogy bemutatkozhatnak. Ők gondoskodnak a javításokról és emellett új technikák installálására is lehetőséget kapnak. Akciós árainkkal a kék héten ilyen módon nyerünk újabb partnereket az egész országban.”

Ebben az évben a BA sok projektet támogatott. A „TT Elektro” BA-partner látta el a történelmi jelentőségű Tvistein világítótornyot szolárpanelelkel (<http://tvistein.info>). A Fredrikstadban található üdvhadserg központ pedig

az „AL Elektriske” szolgáltatásának örülhetett. Ålesundban az ottani BA-kirendeltség egy hűsleges partnere a „Bankskøyta” pedig a bajba került emberek régi halászhajóit fogja rendbe hozni.

[www.fegime.no](http://www.fegime.no)

## FEGIME Hellas &amp; Cyprus

A FEGIME Hellas & Cyprus tovább növekszik és újra kitüntették.

## Már 59 kirendeltséggel

Már a negyedik alkalommal került a FEGIME Hellas & Cyprus Görögország legjobb 10 munkaadójának klubjába. A kitüntetést a „Great Place to Work Institute Hellas” adja át. A kitüntetés újabb díjazza a management és a munkatársak közötti bizalmi viszonyt, egymás elfogadását, a nyitott kommunikációt, az egymás megértését és a tisztességességet.

„A FEGIME Hellasnál dolgozó emberek jelentik a legnagyobb előnyt a versenyben” - mondja Nikos Kafkas, a vállalat ügyvezetője: „Büszkék

vagyunk a munkatársainkra és velük együtt szeretnénk fejlődni.”

Ennek a bizalomnak és a csoport folyamatos továbbképzésének köszönhetően a FEGIME Hellas & Cyprus tovább nő. Ez év első félévében a kirendeltségei száma 59-re nőtt.

Bővültek Zakynthoson kirendeltséggel és az Oinofyta athéni ipari negyedben nyitott új üzlettel. A harmadik kirendeltségét a Kafkas Mykonoson, Görögország legkedveltebb utazási

célpontjában nyitotta meg. A görög kollégáink továbbra is szem előtt tartják, hogy földrajzilag minél közelebb legyenek az ügyfeleikhez és átfogó megoldásaikkal és a lehető legjobb szervizzel győzzék meg ügyfeleiket.

[www.fegime.gr](http://www.fegime.gr)



Balra a díjátadás. Jobbra képek az új kirendeltségekről.





Balra és közpén: Giancarlo Mantelli, Elena Mantelli és az Imat Felco csapata. Jobbra egy kép a GMB ENGINEERING partnerünkél tett látogatásáról.

FEGIME Italia

## Orosz látogatás Comoban

Az intenzív tapasztalatcseré és a szoros együttműködés a FEGIME növekedésének az alapja. Aktuális példa erre az orosz kollégáink és vevőik az „Imat Felco S.p.a”-nál, a FEGIME Italia egyik alapító tagjánál Comoban tett látogatása. A FEGIME Russia (Russkiy Svet és vevőik) delegációja abból a célból érkezett hozzánk, hogy egy másik piacot és annak a különlegességeit megismerjék.

Különleges kihívás a világ legnagyobb országában mindenütt kiváló szolgáltatást nyújtani. A Russkiy Svet a feladatot 7 logisztikai központtal, 102 kirendeltséggel oldja meg, 88 városba szállít.

De a tökéletes szervezés és logisztika minden országban más, mivel a vevőstruktúra is más és más. Az orosz látogatókat az érdekelte, hogy mire van szüksége az Észak-Itáliát jellemző magasan specializálódott vevőknek.

A cég alapítója Giancarlo Mantelli és lánya Elena Mantelli a vállalat Közép-Európai vezetője, illetve a menedzsment együtt mutatták be a vállalatot. Az orosz vendégek különösen érdekesnek találták az Imat Felco ágazati felosztását kommunikáció, biztonság, villamoszerelési anyagok és fényforrás területekre, de ugyanilyen érdekesek voltak értékesítési koncepcióik és értékesítési útjaik is.

Sok kérdés érintette a megannyi különlegességet mutató észak-nyugati olasz piacot. Az elmúlt 100 évben Genova, Milánó és Torinó között létrejött egy erős textil-, acél-, vegyipari-„ipari háromszög”. A „Made in Italy” világszerte nagy elismerést jelent.

Hogy ez mit is ér a gyakorlatban, az az Imat Felco egyik legfontosabb ügyfelénél. a GMB ENGINEERING-nél tett látogatásnál vált világossá. A high-tech vállalat ezeket az

ipari területeket szolgálja ki, többek között az automatizálás, az elektromechanika, a megújuló energia és a repülőtéri logisztika területén tevékenykedik. A látogatók betekintést nyerhettek az olasz vállalat vállalati folyamataiba és azt is megtapasztalhatták, milyen magas szintű elvárást jelent mindez a villamosipari nagykereskedők számára. Az orosz látogatás Olaszországban a FEGIME együttműködés mintapéldája. A tapasztalatcseré kiválóan sikerült és a Comoi-tó partján fekvő Flori-villában elköltött ebéd szintén csodálatos volt.

[www.fegime.it](http://www.fegime.it)



A FEGIME tagjai a szép idő mellett a FEGIME Ukraine csodálatos vendéglátásának örülhettek.

FEGIME

## Az első Közgyűlés Kijevben

2018. év második Közgyűlését a FEGIME történetében először az ukrajnai Kijevben tartották. A találkozó kiemelt pontja a „FEGIME Strategie 2020+”-os stratégia volt, de szó esett a 2019-es kongresszusról és további más fontos témákról is.

A program része volt az Igazgatótanácsban történő váltás is: Nikos Kafkas elnök elhagyta az Igazgatótanácsot (FEGIME Hellas & Cyprus) és helyét Kerstin Steffens (FEGIME Deutschland) vette át. Az új elnök mostantól Willem Schuurman (FEGIME Nederland) lett. A első feladata az volt, hogy köszönetet mondjon a FEGIME Ukraine-nek a csodálatos vendéglátásért. Már alig várjuk a következő kijevi látogatást.



A Legrand „Innoval” egy kézzel fogható technikát kínál, és a FEGIME Future-t is elkápráztatta. Jobbra Jean-François Fredon, a találkozó vendéglátója.

FEGIME Future

# Pillantás a jövőbe

Milyen irányba tart az ágazatunk? Melyek a jövő kihívásaira adott legjobb válaszok? A Legrand egy egyszerű választ ad ezekre a kérdésekre: A vevőhöz közelség a döntő tényező. Azért, hogy ezt a választ fizikailag és kézzelfoghatóan alá is támassza, a Legrand felépítette az „Innoval”-t. Ez év februárjában a partnerünk meghívta a FEGIME Future-t, hogy személyesen tapasztalhatta meg az újítás előnyeit.

Az „Innoval” egy Lyonhoz közeli 800 négyzetméteres épület, amelyben a lakó- és ipari épületekre vonatkozó innovációk kerülnek bemutatásra. Ezen a kiállításon a nagykereskedők és az iparosok a termékeket nem csak megnézhetik, hanem működésük közben is „megélhetik” azokat.

Jean-François Fredon, Legrand kapcsolattartónk és egyben a találkozó vendéglátója a FEGIME Future-nek egy virágzó vállalatot mutatott be.

2017-ben a Legrand világszinten 5,5 milliárd eurós forgalmat generált, 10 %-kal többet mint az előző évben. A forgalom majdnem 60%-a Európán kívülről származik, a Legrand globális játékosává vált.

A Legrand-nál az új technológiák sem fenyegetést, sem extra esélyt nem jelentenek, hanem egyenesen az üzlet mozgatórugói. A kutatásra és fejlesztésre létrehozott alap a forgalom 4,95 %-át teszi ki, ezzel a Legrand az új üzleti területek fejlődését ösztönzi: digitális infrastruktúrát, energiahatékonyt, házaautomatizációt, sőt még dolgok internetjét is. 2014-ben 14 milliárd eszköz volt hálózatra kötve a világon, 2020-ig a számuk eléri az 50 milliárdot. Hogy ezt a szükségletet fedezni tudjuk, a Legrand tovább bővíti a hálózati eszközök új termékcsaládjait és két számjeggyű növekedéssel számol a területen.

Egy további érdekes számot vitt haza magával a FEGIME Future: a Legrand forgalmának 96%-a különböző eladási csatornákon keresztül zajlik, ez a FEGIME fontos partnerévé teszi a szállítót. A jövőben az interneten keresztüli forgalom még tovább növekszik. De a Legrand piackutatása szerint az olyan multi-channel kereskedők, mint a FEGIME, továbbra is dominálnak majd és nem csak új piaci belépők és a tisztán online-kereskedők alkotják majd a piacot.

[www.fegime.com](http://www.fegime.com)

FEGIME Deutschland

Az Ernst Granzow GmbH & Co. KG napelem gyártó vállalat a nemzetközi piacokra is kilépett.

# A legjobb szervizért kitüntetve

Az „EuPD Research” az Ernst Granzow GmbH & Co. KG-t a 2018. év legjobb németországi napelem beszállítója címmel tüntette ki. Az EuPD Research kutatóintézet egész Európában megkérdezte a napelemmel foglalkozó szakemberek véleményét.

A Stuttgart közelében találhatók Ernst Granzow a FEGIME Deutschland egyik legnagyobb tagja a fotovoltaikus területen átfogó szervizt kínál. 2017. nyara óta a raktárterületet jelentősen bővítették, jelenleg így már 3500 négyzetméter áll rendelkezésre a fotovoltaikus termékek számára. „A bővítés jelentősen megnövelte a szállítási képességeinket, és egyre több vevőt vagyunk képesek kiszolgálni” - mondja Jürgen Hildebrand cégvezető és a digitális energia részleg vezetője.



Betekintés az Ernst Granzow fotovoltaikus raktárba: Egy csarnok csak a modulok számára.

Ez Németországban már nem magától értetődő: A fotovoltaikus termék állami támogatása az elmúlt években jelentősen lecsökkent, a piac pedig zsugorodni kezdett. De a Granzow kihasználta az internet kínálta előnyöket. „A technikai és logisztikai tudásunkat az internet adta lehetőségekkel ötvöztük és kialakítottuk a saját koncepciónkot, így már nemzetközi szinten értékesítjük a fotovoltaikus termékeinket. Ötnyelvű online-shopunkkal, a facebookon keresztüli info-szervizzel és minden felmerülő kérdésre adott támogatással nemzetközileg a legjobbnak számítunk” - nyilatkozta Hildebrand: „Az Ernst Granzow-nál a vevők nem csak az ár-érték arányt és a magas szintű rendelkezhetőséget, hanem az elektrotechnika minden területére kiterjedő szakmai hozzáértésünket is értékelik.”

<http://photovoltaik.granzow.de>

## FEGIME España

FEGIME España azt a „compacer” B2B felületét használja, ami Németországban már évek óta bevált.



## Az együttműködés új szintje

Hogy lehet a nagykereskedői üzleti folyamatokat láthatóbbá tenni? A válasz: egy B2B-felületen keresztül. Ezt a célt valósította meg sikeresen 15 éves partnerkapcsolatuknak köszönhetően a FEGIME Deutschland és a „compacer” (korábban TTO GmbH).

A folyamat első lépésben a megrendelői adatok cseréjével kezdődött, majd folyamatosan bővült. Ma már naponta 5,6 millió cikkadat fut át a rendszeren, és az adatokat teljesen automatizált módon bocsájítják a nagykereskedők rendelkezésére. Mindegyik nagykereskedő képes arra, hogy elektronikusan elküldje a partnereinek a megrendeléseket, a szállítólevelet, a megrendelési bizonylatokat és a számlákat az EDI-n vagy WebEDI keresztül.

De a folyamat még nem fejeződött be. Nézzük pl. a FEGIME España legújabb projektjét. Jelenleg a compacer EDI-megoldásnak köszönhetően már 31 tag élvezi 26 szállító esetében a megrendelés, a megbízási visszaigazolás, a szállítólevél és a számlák teljes átláthatóságát. Már az „elektronikus számla” is látható.

„A compacer nagy előnye, hogy mi mind a technológiai tudást, mind az ágazati tapasztalatot figyelembe véve építettük fel a rendszerünket, ezzel pedig a projektidőt egészen le tudjuk csökkenteni” - nyilatkozta Matthias Henn, COO der compacer GmbH Központi irodájának vezetője: „Rendelkezésre áll egy kész megoldási portfólió, ami moduláris és a nemzeti szervezethez illeszthető.” Klaus Schnaible, a FEGIME IT nürnbergi vezetője mindenkit meghív, hogy használja ki a lehetőséget: „Ezzel az

együttműködésünket egy magasabb fokra emelhetjük.”

De mi lesz a következő lépés? Spanyolországot is bevonjuk a WebEDI-megoldás integrációjába. Ennek a keretében Purchase-to-Pay folyamatot tervezünk, ami tartalmazza a megrendelői adatok és a számlaadatok automatikus összehasonlítását, az eltérések esetében megszólaló riasztást, mely mérhető többlet értéket jelent majd az automatizációnak köszönhetően.

Végül jön a nagy durranás: A Data Analytics integráció, melynek köszönhetően képesek leszünk egyénre szabott reportingokat is előállítani: például ellenőrizni tudja, melyik terméket melyik szezonban keresik a legjobban és kik a legerősebb szállítók.

[www.fegime.es](http://www.fegime.es)

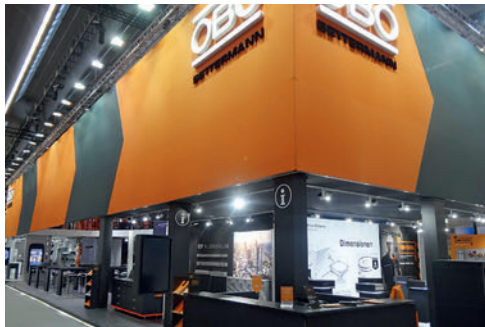
## light+building 2018

Az OBO Light+Building-en sokféle digitális megoldást mutatott be.

## Egyszerűbben mérni a sikert

A Light+Building: hónapokon át tartó előkészület, megszámlálhatatlan számú segítő kéz, és megannyi Frankfurt felé induló kamion. A nemzetközi OBO-csapat nagy örömmel készült erre a különleges hétre. Egy hét áll rendelkezésre, hogy lenyűgözzék a vásár látogatóit. Sok digitális újdonságot vittek magukkal, hogy bemutassák a vállalatot és termékeit.

A termékek egy részét a virtuális valóság segítségével prezentálták: egy virtuális szemüveggel működés közben „élőben” lehetett megtapasztalni a termékek előnyeit. Innovatív volt a padló alatti termékek bemutatására szolgáló holográfia is, így vált láthatóvá, hogy működik a megoldás az alkalmazása során. Ezenkívül a stand minden részén a további információk lekérdezésére érintőképernyők voltak elhelyezve.



Nagyon hasznosnak bizonyult az OBO-csapat okostelefonra tervezett applikációja, ennek segítségével a megbeszélés után az ügyfél azonnal el tudták látni a kért információval. Az app a sikerességet is mérhetőbbé tette: több mint 2500 beszélgetést és utógondozást regisztráltunk.

„Ez a szám minket is meglepett. Első alkalommal fordult elő, hogy azonnal láthatóvá vált, hány kontaktust sikerült megteremteni, és mekkora az érdeklődés a termékeink iránt” - nyilatkozta Klaus Obersdorf, nemzetközi marketingvezető.

Andreas Bettermann ügyvezető is csak pozitívan nyilatkozott a kiállításról: „Az az új koncepciónk, hogy a termékeket alkalmazásuk közben mutassuk meg, sikert hozott. A látogatók nagyon elégedettek voltak az OBO-termékekkel és az általuk kínált lehetőségekkel. Már most gondolkozunk azon, hogyan tudjuk vevőinket a 2020-as vásáron is lenyűgözni.”

[www.obo.com](http://www.obo.com)



Mindenhol teli standok és hatalmas az érdeklődés, legyen szó a KNX Egyesület standjáról vagy a Mennekesről, a FEGIME egyik partneréről.

light+building 2018

# A jövő elektromos

Az első utunk a 8-as csarnokba vezet. 30 méter után az izraeli Amir Cohennel futunk össze. Csak kevés idő marad az üdvözlésre, még meg sem tudunk állni. „Sajnos nincs időm” - mondja Amir: „Megbeszélésem lesz és sietnem kell.” Három perccel később német kollégákkal találkozunk, és egyszer csak a Siemens standján az ír Gerry Kelly kopogtatja meg a vállunkat. Így megy ez folyamatosan: A frankfurti Light+Building a villamosipar nemzetközi találkozóhelye.

A FEGIME-nagykereskedők is részt vállaltak abban, hogy a Light+Building látogatói rekordot döntött az idén. Március 18-tól 23-ig 220.000 személy látogatta meg a vásárt. Ez majdnem 4000-el több látogató, mint két éve. Összesen 2.714 kiállító 55 országból mutatta be az újdonságait. (2016: 2.626).

A vásár sikere az elektromos ágazat pozitív fejlődésének tükrözi. Ezen fejlődés háttere, hogy ma már mindenki felismerte, hogy a jövő elektromos lesz. A modern elektrotechnika nélkül a jövőben sok problémát nem lehet majd megoldani. Az okos városok, az okos épületek és az okos mobilitás nem csak a jó ha van kategóriába tartoznak, hanem az egyre növekvő problémákra adott konkrét válaszokat jelentik

szerte a világon, ehhez tartozik mindenekelőtt az energiahatékonyság.

## A világunk egyre okosabb lesz

A vásár szlogenje a következő volt: „Hálózatban - biztonságban - kényelmesen”. Ez a szlogen a vásár minden területén tetten érhetővé vált. Így például a „Smart Home” egyre érdekesebbé válik. Egy olyan trend folytatódik, ami már 2016-ban felismerhető volt: A felhasználók többségének nem kell mindig a teljeskörű megoldás. A legtöbb vevőnek megfelel az értelmes funkciók kínálata is. Erre jó példa a Theben új rendszere, ami ebben a kiadásban röviden bemutatásra is kerül. Az alapja a KNX, de a rendszer okos architektúrájának köszönhetően egyszerűen installálható és használható. A Smart Home ezzel a megközelítéssel már jóval olcsóbbá és ezáltal a vevők számára is vonzóvá válik.

A fényforrások és lámpatestek is éppen ilyen innovatívak. Itt felvetődik a kérdés, hogy a fénymegoldások gyártói miért „kötődnek” annyira a másik csarnokokhoz. Ennek egészen bizonyosan történelmi okai vannak, de technikailag a fény- és épületechnika egyre jobban összekapcsolódik. A LED félvezetőként

az elektromos világ egy része, mindig jobban és egyszerűbben irányíthatóvá válik. Ezt maga a tulajdonos is képes megvalósítani, de akár az épületautomatizációs rendszerbe is beköthető. Ebben a számban erre is bemutatunk néhány új megoldást.

Összefoglalva: az ipari partnerek az elkövetkezendő években impulzussal szolgáló villamosipari megoldások sokszínűségét mutatták be. A következő alkalommal még több helyet kap az innováció: Ez év szeptemberében elkészült a 12-es csarnok. A következő Light+Building-et 2020. március 8-tól 13-ig tartják majd.

[www.light-building.com](http://www.light-building.com)



Balra az Eaton-nál: Arnold Rauf (balra), a FEGIME Deutschland ügyvezetője, Jean-Philippe Dieudonné és Günter Suhrada.

Jobbra magunk is tanúli lehetünk a FEGIME globalizációnak: David Garratt és Jorge Ruiz-Olivares, a FEGIME España ügyvezetője kalauzolják az argentin delegációt a LEDVANCE-nál.



Termék

A Siemensnél a digitalizáció a legfontosabb téma minden vásáron és minden termékénél.

# Digitális megoldások

A Siemens ebben az évben sok olyan termékpéldát mutatott be, ami a legújabb kiserelének köszönhetően digitális terméknek nevezhető. Ezen termékek közé tartozik az új tűzvédelmi kapcsoló (AFDD), amit egy áramköri megszakítóval kombináltak össze.

A termék különlegessége az, hogy sikerült a Siemensnek ezt a kombinációt csupán egy elosztó egységbe elhelyezni. „Ez a tűzvédelmi kapcsoló a digitális hibafelismerési készsége nélkül elképzelhetetlen lenne” - véli Valentin Dinkelbach, a Siemens Key Account menedzsere. Ezzel a megoldással így az elosztó csak fél helyet foglal el.

Ez vonatkozik az új FI/LS 5SV1 (RCBO) áramvédő-kapcsolóra is, ami a hibaáram- és túlterhelésvédelmet egy elosztó egységben egyesíti. Ezek az eszközök garantálják a személyi védelmet az áramcsapástól és egyben meg is gátolják, hogy a túlfeszültség kárt okozzon a vezetőkben, illetve meg is akadályozzák az elektromos berendezéseknél történő kiesést. „Digitális tervezés és fejlesztés nélkül nem lett volna ilyen gyorsan piac érett a termék” - mondja Dinkelbach.



Ennél kompaktabb nem is lehetne. Balra a tűzvédelmi kapcsoló és a teljesítménykapcsoló legújabb kombinációja, jobbra a legújabb áramvédő-kapcsoló.

Az a tempó, amit a digitalizálás területén a Siemens diktál, már előre vetíti azokat az IoT-megoldásokat, amiket a jövőben az ipari partnerei számára kínál. Ebből a célból fejlesztette ki a Siemens „MindSphere”-t, egy felhőalapú, nyitott, IoT-üzemi rendszert, ami a termékeket, a berendezéseket, illetve a rendszereket a gépekkel köti össze. A dolgok internetjén keresztül érkező

adathalmazt pedig számos átfogó elemzésre lehet használni.

A hannoveri vásáron a Siemens egy újabb módszerrel mutatta be a MindSphere-t: ezúttal nem a termékeket prezentálta, hanem egy Siemens által meghirdetett verseny eredményeit. Partnereik olyan konkrét felhőalapú megoldásokat mutattak be, amit a MindSphere segítségével realizáltak.

Dinkelbach meg van róla győződve, hogy az új termékek és rendszerek még nagyobb lehetőségeket ígérnek arra, hogy a meglévő berendezések kiegészítésével és modifikációjával tovább növeljék a piacukat. A legfontosabb eladási érvek a következők lesznek: energiamenedzsment, információ megszerzése, üzemi adatok elemzése és leállási idők csökkentése.

Mindez megváltoztatja a napi üzletmenetet is: az egyes termék melletti döntés kevésbé függ a technikai tulajdonságoktól, inkább attól, milyen mértékben járul hozzá a kívánt megoldáshoz. Fontos szerepet játszanak az online eszközökön keresztüli információs ajánlatok, mert sok döntéshozó személy először maga akar informálódni, mielőtt még a nagykereskedővel felvonná a kapcsolatot.

A növekvő digitalizáció ellenére az üzlet nagy része még most is hagyományos termékekből áll össze, amit azonban digitálisan szereznek meg és rendelnek meg.

[www.siemens.com](http://www.siemens.com)

Termék

# Kombinálható nyomószerszám

A Haupa újdonsága az Universal „US-6M” akkumulátor hidraulikus nyomóeszköz. A 4 cserélhető nyomófejeknek köszönhetően az eszköz nagyon könnyen variálható. A nyomófej 180 fokkal elfordítható. A nyomás elvégzése után a visszaállítás manuálisan történik. A fejek cseréje egyszerű, a fejek két kihúzható stifttel állíthatók. A nyomóerő 60 kN, a munkanyomás 700 bar.

Praktikus még az LD szenzor: különböző színekkel jelzi, hogy a nyomás sikeres volt-e és mely hibák léptek fel közben:

A zöld fény azt jelzi, hogy a nyomás megfelelően végződött, leállítja a motort, a narancs fény azt jelzi, hogy az akku feszültsége nem elég, a piros fény pedig arra utal, hogy a nyomás idő előtt megszakadt. Egy további fehér LED pedig a munkaterület bevilágítására szolgál. A termékkiszerelem egy akkut és egy töltőt is tartalmaz. A nyomófejeket külön lehet megvásárolni.

[www.haupa.com](http://www.haupa.com)



Balra felül a Haupa akkuhidraulikus pumpájának adaptere látható, amivel a Smart Universal (jobbra) cserélhető fejei alkalmazhatók.

Presskopf U-KO-6 nyomófej a cserélhető nyomóbetétek számára



U-KS6-S50 vágófej a réz- és alumíniumkábel számára



U-S-6 alumíniumból készült stencfej, 360° fokkal elforgatható



U-KDE240-6 nyomófej a tűskenyomásra, nem szükséges külön betét hozzá





Termék

A modern megvilágításnak többletértéket kell teremtenie. Hogy a LEDVANCE hogyan felel meg ennek az igénynek, azt mutatják a 2018-as Light+Building innovációi.

# LED-megoldások a profik számára

Mind a piac, mind a technika rendkívül dinamikus fejlődik a megvilágítási területen. Ezt a dinamikát a LEDVANCE is megéli. A vállalat az utóbbi években berendezkedett a jövőre és aktívan szeretné a jövőt tovább alakítani. Ez a változás válik láthatóvá a „SCALE” új design nyelvezetén is. Mint a legjobb ipari design esetében, a Scale nem csupán egy egységes formanyelvet jelent, hanem egyben egy „belső értéket” is teremt: egyszerűen installálható, használható és karbantartható.

A Light+Building-en a LEDVANCE bemutatta a többletértéket teremtő fényt. Partnerünk a mindent egy kézről elvet vállalja: LED-fényforrásokat, lámpatesteket, valamint további komponenseket kínál az egyszerűtől a prémium minőségig, emellett még folyamatosan innovatívabbá váló termékeket és megoldásokat ajánl az egyéni elvárásoknak megfelelően. A súlypont egyértelműen LED-technológiára helyeződik.

Ezen felül a LEDVANCE erős értékesítési csatornát, az egész világon lehetővé piaci elérést garantál. Ezért az egész világon folyamatosan növekvő FEGIME számára pedig stratégiai partnernek számít. Most pedig lássuk a Light+Building újdonságainak választékát.

[www.ledvance.com](http://www.ledvance.com)



### LEDVANCE Panel Direct/Indirect



- Fénykibocsátás: 70 % direkt, 30 % indirekt
- Megfelel a képernyős munkahelyi követelményeknek (UGR < 19)
- DALI és On/Off típusok: sugárzási szög 120° x 120°

### LEDVANCE LINEAR & Panel IndiviLED



- Rendelhető, direkt világító és direkt (70 %) indirekt (30 %) típus is
- Fénysáv világító vagy panel forma
- Rugalmas szerelhetőség (mennyezeti, függeszthető és rejtett világításhoz sorolható)



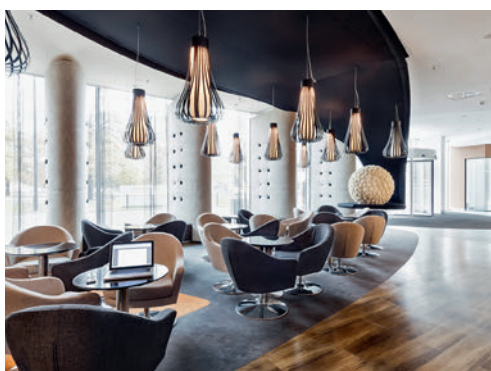
### LEDVANCE TRACKLIGHT SPOT

- Három különböző méretben és színben
- Magas fényhasznosítás (akár 85 lm/W)
- Az adapter csatlakoztatható a forgalomban lévő EU 3 fázisú sinekhez



### LEDVANCE SPOT MULTI

- Lámpatestek 1 x 30 W, 2 x 30 W és 3 x 30 W kiemelő világításra
- A lámpatest ház fekete, fehér kerettel
- Káprázás korlátozott (UGR < 16), kárdán csuklóval billenthető +/-25°



### OSRAM Vintage Edition 1906

- Ez a kiadás feléleszti a hagyományos fényforrás formát és dekorációs elemként jeleníti meg

### LEDVANCE SURFACE COMPACT



- Slim dizájn, kicsi lámpatest magasság
- Erős konstrukció (IK10), vandálbiztos
- Vezeték hőállóság teszt: IEC 695-2-1: 850 °C



**LEDVANCE TRUSYS**



- A lámpatest könnyen az energia sínbe kattintható
- Számos típus: széles és keskeny sugárzású, falmosó, polc világító, DALI szabályzással stb.

**LEDVANCE DAMP PROOF SPECIAL**



- Magas, akár 150 lm/W, fényhasznosítás
- Higiéniaileg érzékeny környezetben (üzemi konyha vagy ételkészítő-gyártás) használható
- PMMA ház, acél végzárókkal, nyomáskiegyenlítő szeleppel. IP69K/IP67



**LINEARlight FLEX Tunable White**



- Flexibilis és vágható LED-tekercs
- Egyszerűen szerelhető és üzembe helyezhető
- Dinamikus fehér szín vezérlés, 2,700 K és 6,500 K között
- Színhőmérséklet, 1,200 lm/m-től 4,000 lm/m-ig
- Szerszámok nélküli összeköttetés a CONNECTsystem csatlakozókkal

**LUXeye Sense**



- Minden egy termékben: szenzor (nappali fény és jelenlét) beépített megvilágítás-beállító egységgel
- Vezérlés: okos telefon vagy tablet segítségével (Bluetooth)
- Szabályozható típus: LUXeye Sense DALI BT – akár 20db DALI rendszerű lámpatest vezérlésére

**FEGIME**

Technika, piac, trendek: ezeket vizsgálja a FEGIME új kezdeményezése, a Világítástechnikai Bizottság. A szakértői csoport júniusban találkozott a LEDVANCE-szal.



# A Világítástechnikai Bizottság a LEDVANCE-szal találkozott

A LEDVANCE München melletti Garching-ban lévő székhelye több előnnyel is szolgál: Egyrészt közel van a reptér, másrészt minden szakember helyben van ahhoz, hogy az ágazatunk dinamikus trendjeiről beszéljünk.

A garchingi Világítástechnikai Bizottság Ülésén az információ elsőkézből állt rendelkezésre: maga Jacob Tarn, a LEDVANCE új CEO-ja szakított időt arra, hogy a vendégekkel beszéljessen. Szeretné a LEDVANCE-ot „egy

átfogó megoldási képességgel rendelkező, világszerte versenyképes és innovatív” vállalattá formálni. Az eddigi előrelépéssel elégedett: A LEDVANCE nem egészen 2 év alatt hagyományos fényforrás-gyártóból egy globálisan elfogadott LED-megoldásokat kínáló vállalattá vált.

A professzionális felhasználásra alkalmas legújabb fényforrásokat Nuno Paiva, a fényforrás terület európai vezetője mutatta be. A FEGIME online-kereskedelmének támogatásáról beszélt

a Világítástechnikai Bizottságnak Klaas Heinrich, a digitális értékesítésért felelős nyugat-európai vezető. Szó esett a FEGIME cikkadatbankja számára készülő termékadatokról is.

Az eredményeket a Bizottság összefoglalja, majd további projektekben viszi tovább: piaci áttekintést készít és jövőbeni „világítástechnikai stratégiát” dolgoz ki.

www.fegime.com

Termék

Az Eaton az RMQ Flat Front és az RMQ Flat Rear komponenssel bővíti a választékát vezérlőegységek és jelzőberendezések terén.



Az új RMQ Flat Design termékek a teljes RMQ-Titan családdal kompatibilisek.

# Kifejezetten lapos, modern gépekbe illeszthető

Magas minőségű design és innovatív felhasználói útmutató: Az Eaton RMQ Flat Front és a RMQ Flat Rear komponense a gépészmérnököknek sok lehetőséget kínál. Mind a lapos előlap, mind a lapos hátoldali kontaktelemek tetszés szerint kombinálhatók az RMQ-Titan családdal, és ezzel magas flexibilitást kínálnak. A helytakarékos megoldás az olyan gépek esetében, mint az elkülönített kiszolgálóterminálok, pl. a segédkarok esetében jelentenek nagy előnyt.

A vonzó RMQ Flat Front eszközök egy rafinált rögzítési koncepcióval, az ún. RMQ-AFX-szel tűnnek ki, 30 mm fúrási mélységnek vannak kitéve.

A felhasználó választhat a núton keresztüli anti-twist védelem (ami eddig megszokott volt), vagy akár nut nélküli változat között. Az utóbbi esetben az eszköz nagyon könnyű és kisméretű, a lap illesztése automatikusan történik. A program a nyomógombtól, a jelzőfénytől és a kulcsos gombtól kezdve egészen joystickig, illetve az USB-variánsokig és a potencióméterekig terjed. A további Encoder-kivitel egyesíti a forgó és nyomófunkciót. Minden RMQ Flat Front termék megfelel a magas védelmi osztálynak, egészen az IP69K-ig nemzetközi jogosítvánnyal áll rendelkezésre.

A legújabb RMQ Flat Rear sor kompaktelemei egy korlátozott, 30 mm-nél kisebb beépítési mélységet tesznek lehetővé. A Multicolor-részek segítségével, amelyek piros/zöld, piros/zöld/kék színekben állnak rendelkezésre. Egy gombhoz 7 szín rendelhető pl. egy állapotjelző esetében. Ez a multifunkcionalitás a használat során számos előnyt kínál és csökkenti a beszerzés és a logisztika költségeit. Ráadásul az RMQ-frontelemekkel ellentétben az RMQ Flat Rear termékek még veszélyjelző-stop eszközökkel is kombinálhatók.

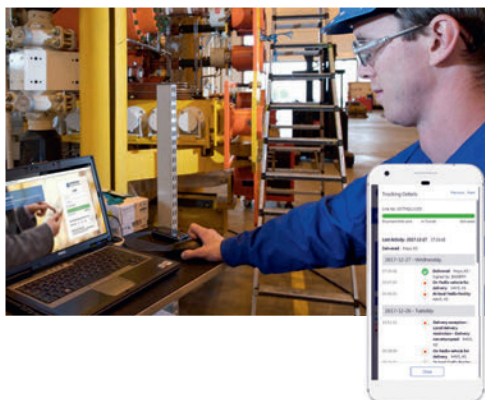
[www.eaton.com](http://www.eaton.com)

Szerviz

A GE Industrial Solutions „empower” felülete megfelelő megoldást kínál a digitális beszerzéshez.

# A növekedés felülete

Mivel a B2B-vevők eCommerce-felületeket használnak a megrendeléseikhez, egyre magasabbá válnak az online felületek iránti elvárások. Az innovatív technika iránti elkötelezettségének köszönhetően ezért a GE Industrial Solutions (ma az ABB egy része) az utóbbi 3 évben az „empower” platformba, az egyre meghatározóbb B2B eCommerce-weboldalába investált. Digitalizálta a beszerzési folyamatot az ajánlattól a kifizetésig és az „empower”-t a növekedést és produktivitást elősegítő motorrá tette. „A „vevő az első” alapon működő vevőkiszolgálást helyeztük előtérbe, a partnereinknek adott visszajelzést rendszerben kezeljük és ezzel a platformunk értékét még tovább növeljük” - mondja Drew Marquardt, a GE Industrial Solutions VP-Technical termékmenedzsere.



Az empower-felület rendkívül értékes termékkonfigurátorokat kínál az értékesítés

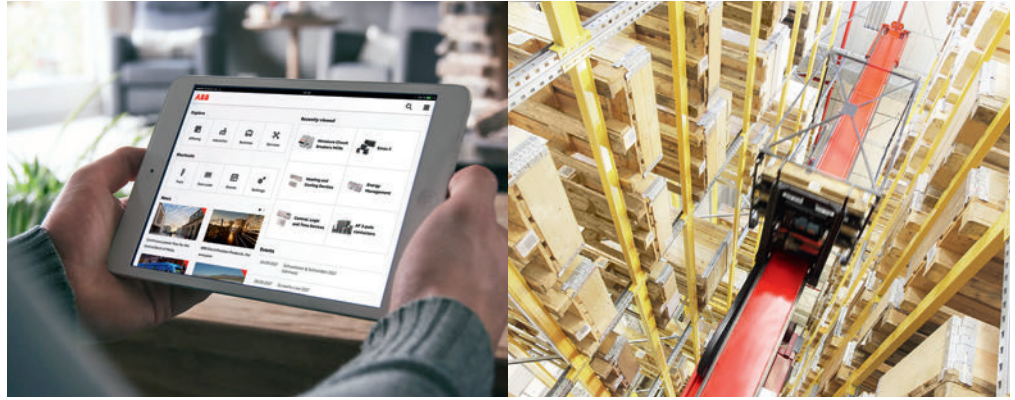
számára, intuitív kereső- és rendelőfunkciókkal rendelkezik, valamint valós idejű információkat nyújt a beszerzés és a könyvelés számára.

Ezen kívül az „empower komplett” a teljes megbízási szerződés megkötését és annak követését is lehetővé teszi. A termék tartalmazza a legfelső-szintről való rálátást a megbízás státuszára és az átláthatóságot akár pozíciószintig is. A termék útjának követése egészen a szállítási címre való megérkezésig tart. Az empower mobilon is elérhető és azt a lehetőséget kínálja, hogy e-mailen keresztül informálódhassunk a megrendelés státuszáról.

[www.geindustrial.com](http://www.geindustrial.com)

## Szerviz

Az ABB az értékesítési hálózatába történt befektetésével a Track-and-Trace hatékonyságát és a megbízhatóságát szeretné növelni.



## A lehető legjobb szállítási szolgáltatás

Annak érdekében, hogy a vevőknek a lehető legjobb szervizt kínálhassa, az ABB a folyamatos termékfejlesztésbe és a határidőre történő és hatékony szállításba investál.

Ebből az okból az ABB jelenleg négy regionális disztribúciós központtal rendelkezik Szingapúrban, Dubajban, Vignate-ban és Memphisben. Ezeknek a központoknak az a feladatuk, hogy a nagy mennyiségű áru raktári rendelkezésre állását biztosítsák, és világszerte tovább csökkentsék a szállítási időt.

Paolo Meroni, az ABB elektromos termékek divíziójában értékesítésért világszerte felelős vezetője: „A legfőbb célunk az, hogy a vevőink

számára megkönnyítsük a velünk folytatott munkát. A vevőink visszajelzéseire válaszolva és folyamatos javulás iránti igényeinkkel is egybehangzón mi is szükségesnek éreztük, hogy optimalizáljuk a szállítási és átfutási időket. Számunkra az az elsődleges, hogy egy elsőosztályú szervizt tudjunk nyújtani a vevőinknek és a disztribúciós hálózatunk kiépítése is ezt az elszántágot tükrözi.”

A világszintű disztribúciós logisztika kiépítésével és az új szingapúri logisztikai centrum megnyitásával az ABB eine hatékony kapcsolatot hozott létre a gyártóüzemek és a globális piacok között, hogy így lerövidítse az átfutási időt, növelje a termékkel való rendelkezhetőséget, megteremtse

a konszolidált szállítás lehetőségét, és realizálja a teljes szállítási lánc jobb irányítását.

Dél-Ázsiában ez azt jelenti, hogy a keresett termékek több mint 90 százaléka raktárról rendelkezésre áll, így a határidőre történő szállítás 95 százalékra nő. Továbbá egy web-alapú követőrendszer lehetővé teszi, hogy rákeressünk a szállításkor a megrendelés minden egyes pozíciójára.

[www.abb.com](http://www.abb.com)

## Termék

Kreatívan és hatékonyan egy app segítségével: Bemutatjuk a Sylvania SylSmart Standalone Scene Scene-jét.

## Több kontroll, kevesebb munka

A Sylvania a „SylSmart Standalone Scene” világítástechnikai területre kifejlesztett termékével egy minden kereskedelmi felhasználásra alkalmas, új zsinór nélküli kontrollrendszert mutatott be. Egy intuitívan használható app segítségével a felhasználó kívánság szerint konfigurálhatja a megvilágítását, fényjeleneteket állíthat be és dimmelhet is. Minden egyes fényforrás kontrasztját, fényszínét, illetve további paramétereit szintén az igényünknek megfelelően alakíthatjuk. Egy timer-funkció is be van építve a rendszerbe.

„A fény szabályozása nagyon drágán és nehezen programozható és installálható” - nyilatkozta Pierre Taing, a Sylvania Smart Lighting Solutions vezetője: „A legújabb termékünk a „Sylsmart Standalone Scene” egy nagy előrelépés, amit azért fejlesztettünk ki, hogy a vevőink a saját számukra megfelelő testre szabott megoldást alkalmazhassák. Az eredmény egy önálló rendszer lett, amely precízen irányítható, költséget takarít meg és kevés karbantartást vagy energiát igényel.”

A Sylvania ezen megoldása komplex rendszereket képes pótolni, és éppen ilyen könnyen kiegészíthető. A fényforrásokat csak az áramellátásba kell bekapcsolni. A SylSmart Standalone Scene újabb kábelezés nélkül zsinór és elem nélküli falon elhelyezett nyomógombbal irányítható. Az app különböző biztonsági szinteket kínál, annak érdekében, hogy a jogosulatlan változtatásokat és beállításokat megakadályozzuk.

[www.sylvania-lighting.com](http://www.sylvania-lighting.com)



Praktikus tippek

A szabványok minden országban különbözőek. A túlfeszültségvédelemnek azonban mindenhol van értelme. Olvassák el a Phoenix Contact négy tanácsát erről a fontos témáról.

Ami Németországban már régóta előírásnak számít, más országokban még csak ajánlás: ilyen pl. a lakóházakban is elvárt túlfeszültségvédelem. Itt az esetek több, mint 80%-ában egy 2-es típusú levezető is elég a túlfeszültségvédelemre.



# A túlfeszültségvédelemre vonatkozó tanácsok

## Kötelező-e a túlfeszültségvédelem? Vannak átmeneti időszakok?

Németországban az új DIN VDE 0100-443 szabvány szerint a túlfeszültségvédelem ma már egyértelműen kötelező. Más országokban gyakran rizikóanalízist kell végezni, azonban szabály szerint ugyanahhoz az eredményhez vezet. Mivel tűzvédelemről beszélünk, ezért ez az eredmény abszolút észszerű. Egy túlfeszültség miatt keletkezett tűz, olyan alábecsült veszély, amittől viszonylag kis erőfeszítéssel meg tudjuk védeni magunkat.

Az új DIN VDE 0100-443 szabvány bevezetésére Németországban meghatároztak egy türelmi időszakt is, ami 2018. december 14-éig tart. A határidő minden esetben a készülék hivatalos átadásának időpontjára vonatkozik. Ráadásul a túlfeszültségvédelem már az eddigi szabvány szerint is sokfajta berendezésnél kötelező volt.

A külső villámvédelemmel ellátott berendezések területén semmi sem változott. Ezen eszközök esetében a „belső” túlfeszültségvédelem eddig is kötelező volt és az is marad. Itt is észszerű előírás a túlfeszültségvédelem használata. Ha egy külső villámvédelem belső védelem nélkül kerül installálásra, úgy egy villámcsapás esetén a tűz forrása áthelyeződik a tetőről háztartási helyiségbe.

## Melyik védelem szükséges?

Az összes berendezés több, mint 80%-a esetében a 2-es típusú levezető a helyes és kedvező választás. Csak a külső villámvédelemmel és szabadvezeték-csatlakozással ellátott berendezéseknél előírás az 1-es típusú vezeték alkalmazása. Természetesen lehetőség van arra is, hogy mindig az 1-es típusú levezetőt is alkalmazzuk, pl: a mérőóra előtti gyűjtősínek esetében. Ez a megoldás ugyan

kényelmesebbnek tűnik, de drágább és nem mindig előírás. A mérőóra ezzel a módszerrel nem élvez magasabb szintű védettséget. Ezen esetben a piac fogja eldönteni, hogy melyik megoldást szeretné megvalósítani.

## Hogyan és hol kell túlfeszültségvédelmet helyesen beépíteni?

A túlfeszültségvédőt a lehető legközelebb a betáponthoz kellene elhelyezni, legjobb helye a főelosztónál van. Általában az eszközöket a mérőberendezés után kell installálni, tehát a mérőóra után. A mérő melletti hely lehetővé teszi a túlfeszültségvédelem beépítését. A kapocslecc mellett egy rövid vezetékkel válik lehetővé a gyors csatlakozás. Csak az 1-es típusú túlfeszültséglevezetőt lehet – a szikraszakaszokat figyelembe véve – a mérő elé, pl. a gyűjtősínre beépíteni.

További túlfeszültséglevezetőkre is szükség lehet akkor, ha több mint 10 méter vezeték fut az első levezető és a további eszközök között. Ez különösen igaz az alelosztásokra. Ebben az esetben a 2-es típusú túlfeszültséglevezető használata szükséges.

## Milyen előbiztosítékot kell alkalmazni?

Legjobb esetben semmilyen! Ha a berendezés biztosítása nem nagyobb mint a túlfeszültséglevezető maximálisan megengedett előbiztosítéka, semmilyen előbiztosítékot nem kell alkalmaznunk. Ez gyakran egészen 315 A-ig is igaz lehet, kérem tanulmányozza az adatlapot. Minden más esetre kapható túlfeszültséglevezető beépített előbiztosítékkal. Így mind az előbiztosíték helyét, mind fontos vezeték hosszakat spórolhatunk. Ezenkívül a beépített előbiztosítás – szabály szerint – a státuszkielzőt is felügyeli.



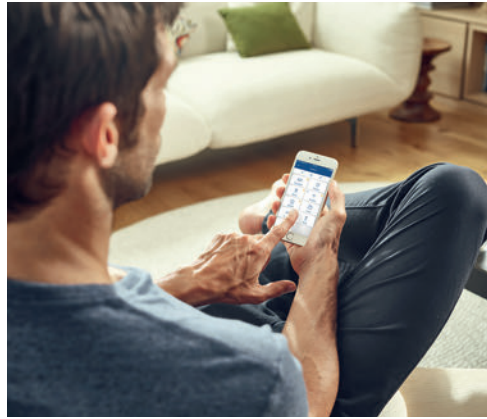
Túlfeszültségvédelem a tartó- és gyűjtősínek számára. A 2-es és az 1/2-es típusú levezetők minden előírásnak megfelelnek.



A túlfeszültségvédelem legjobb helye a főelosztóban van.

Termék

LUXORliving-nek nevezik a Theben legújabb Smart Home-rendszerét. KNX-tanúsítvánnyal rendelkezik, de nagyon egyszerű installálni és használni.



LUXORliving: a fény be- és kikapcsolása, dimmelés, fűtésszabályzás és redőnyök állítása. Ennél kényelmesebben már nem is lehetne. A App LUXORplug app rendkívüli módon leegyszerűsíti az üzembe helyezést, a LUXORliving appal pedig gyerekjátékká válik a használat. Mindkét app ingyenesen letölthető.

# Licence nélküli és intuitív

A LUXORliving egy KNX-berendezés. A hagyományos KNX-rendszerekkel ellentétben a LUXORliving csak a lényeges funkciókat használja. Ez teszi a rendszert az installáció és az üzemeltetés során olyan összehasonlíthatatlanul egyszerűvé.

de kevesebb funkciót kínálnak mint egy normális KNX-eszköz. Ennek a korlátozásnak az előnye, hogy az üzembe helyezéshez a szokásos ETS KNX-software nincs szükség, hanem elég hozzá egy rendkívül egyszerűen kezelhető és ingyenes software, a LUXORplug.

megvan a maga egyértelmű száma, ami alapján mindig beazonosítható. A villanyszerelő megadja az emeletek és a helyiségek számát, amit akár névvel is elláthat. Ezután a komponensekhez hozzátársítják a helyiségeket, mint pl. „gyerekszoba redőny”. A következő lépésben megadja az aktorok paramétereit, grafikusan összekapcsolja a szenzorokkal és igény esetén csoportokat alakít ki, mint pl. egy szoba összes redőnye.

A LUXORlivinget ugyanúgy kell kábelezni mint bármely más KNX-installációt. A fényforrások, redőnyök egy softwaren keresztül rendelhetők hozzá a kívánt nyomógombhoz. Így egy már meglévő installációt bármikor megváltoztathatunk, ezzel pénzt takaríthatunk meg, a felhasználó pedig flexibilisen gondolkodhat a kapcsolóprogramok kiválasztásánál.

A LUXORplug windows program automatikusan felsorolja a komponenseket. Minden eszköznek



A vizualizáció display nélkül is történhet: csupán egy android vagy iOS-okostelefonra van szükség. Ezeken keresztül a felhasználó le tudja tölteni az ingyenes App LUXORplay-t. Ez az app az első rácsatlakozásnál átveszi a kapcsolatot a rendszerközponttal, kapcsolókkal. A grafikai formátum adott, így a megjelenítés az első használattal betöltésre kerül. A felhasználó azonnal látja a fényforrások, redőnyök, és más általános beállítások állapotát, és akár meg is változtathatja azokat.

[www.theben.de](http://www.theben.de)

Termék

A HellermannTyton egy RFID-transzponderrel ellátott kábelkötegelőt kínál.

# Okos jelölés

A HellermannTyton egy RFID-transzponderrel ellátott kábelkötegelőt fejlesztett ki. Az RFID-transzpondereket üvegkapszulákba helyezte el és nylon kötegelő testébe UV-vel megszilárdított ragasztóanyaggal ágyazta be.



Minden RFID-kábelkötegelő egyedi digitális szeriaszámmal rendelkezik és az elhelyezkedésétől függetlenül a legtöbb anyagon keresztül kontaktus nélkül minden további nélkül leolvasható.



A T50RFID-műanyag kötegelőket alacsony vagy magas frekvenciájú transzpoderekkel szereltük fel.

A teljes RFID-termékpalletta egy extrém robusztus ultramagas-frekvenciával és magasfrekvenciával felszerelt nemesacél kötegelőt is magába foglal, a magasfrekvenciájú tegek be vannak ágyazva a műanyag testbe. RFID kézi és asztali leolvasóeszközök teszik teljessé a kínálatot.

A vonalkódos vignyettával ellentétben, ami mostoha környezetben hamar leolvashatatlanná válhat, az RFID-eszköz információit kedvezőtlen környezetben is, közvetlen kontaktus nélkül is leolvashatjuk.

[www.hellermanntyton.de](http://www.hellermanntyton.de)

Termék

A Light+Buildingen a Philips Lighting – ma már Signify – többek között bemutatta a közvilágítással és a LED-csővel kapcsolatos újdonságait.



A Philips TrueForce LED Road közvilágítója az első olyan E-27-es foglalatú LED-lámpa, ami hasonló fényhatásra képes, mint a magasnyomású nátriumgőzlámpa.

# Új név, új megoldások

A Philips Lighting vállalati egységéből májusban lett Signify. A termékek az ismert Philips néven fognak továbbra is értékesítésre kerülni. Frankfurtban a „régi-új” partnereink sok újdonságot mutatott be. Ehhez tartozik a közvilágításra alkalmas „Philips TrueForce LED Road”. Ez az első olyan LED lámpa E-27-es foglalatú, ami hasonló fényhatást képes elérni, mint a magasnyomású nátriumgőzlámpa. A TrueForce LED Road egyetlen mozdulattal cserélhető. Ez jelentősen lerövidíti a karbantartásra fordított időt. Hagyományos használat esetén élettartama több, mint 8 év lehet. Az energiamegtakarítás a hagyományos fényforrásokkal ellentétben akár a 45 %-ot is elérheti, lényegesen lecsökkenthetve az üzemi költségeket.

Az új lámpa hasonló fényerősséget kínál mint a hagyományos termékek, és mind melegfehér, mind hideg fehér árnyalatokban kapható, észrevétlenül

simul be az utcaképbe. A nátriumgőzlámpákkal összehasonlítva egy sokkal jobb fényvisszaadási index-szel rendelkezik. Ez növeli a látás komfortot és a biztonságérzetet. A Philips TrueForce LED Road egész Európában kapható lesz.

### Új LED csövek

Ugyanúgy Európa szerte megvásárolható lesz a „Philips CorePro LEDtube Universal T8”, LED-cső is, amelyet speciálisan a villamosipari nagykereskedők igényeihez szabtuk. A LED-csővek éppen olyan egyszerűen installálhatók, mint a korábbi fénycsövek. A választékban szereplő termékek a High-End-LED-csővekhez képest jó ár-érték arányúak, és ezzel megfelelő alternatívái a korábbi hagyományos fénycsöveknek. Hogy az installációt egyszerűbbé tegyük, az új LED-lámpa minden meghajtó-technológiával kompatibilis és közvetlenül

minden fényforrásnál alkalmazható, legyen az elektromágneses vagy elektronikus HF-előtéttel ellátott változat. A villanszerelőnek nem kell különböző LED- fénycsövet raktáron tartania.

A Philips CorePro LEDtube Universal T8-at az előtét áthidalása alatt közvetlenül a hálózati feszültségre lehet kapcsolni, hogy ezzel további energiát spóroljunk meg.

[www.signify.com](http://www.signify.com)

Termék

A Nexans TITANEX-kábelje ma már 90°C-ig hőálló.

# Van, aki forrón szereti

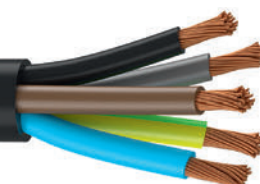
Elastikus kábelt alkalmaznak a szerszámgépeknél, a generátoroknál, a termelési egységeknél, az építkezéseken, a daruknál, vagy akár a rendezvényeknél is. Ezek a környezeti hatások magas elvárásokat támasztanak a kábel robusztussága és a megbízhatósága terén. Ezeknek az elvárásoknak megfelelően fejlesztette tovább a Nexans a flexibilis alacsony feszültségű kábel TITANEX választékát: Már kapható a H07RN-F-modell, ami a magnál (helyben rögzített és védett installációk esetében) 90 fokos üzemi hőmérsékletig hőálló.

A vibráció és ledörzsölődés elleni strapabírásának köszönhetően a piac legrobosztusabb termékei közé tartozik. A kísérletek azt mutatták, hogy a TITANEX-termékek 150.000 ciklust is kibírnak, ötször többet, mint az a H07RN-F szabvány szerint előírt.

Ez a kábelválaszték a rugalmas kábelre vonatkozó H07RN-F szabvány szerint (helyhez kötött és védett installációk esetén) akár egészen 1 KV-ig alkalmazható. Ennek a kábelnek az alkalmazása esetén több kábel típust egyetlen típusra cserélhetünk.

A legújabb TITANEX-generáció ezenkívül az átmérő magasabb szintű beazonosíthatóságát teszi lehetővé, ami megkönnyíti a leolvasást és az áthelyezést. A jelölés minősége is javult, hogy a kábel az újrafelhasználásnál egyértelműen beazonosítható legyen.

A TITANEX-kábelek megfelelnek az Eca osztály termékekre vonatkozó építési rendelet előírásainak. (BauPVO).



[www.nexans.com](http://www.nexans.com)

## Termék

A Weidmüller júniusban megkapta az előrevárható karbantartásra és adatelemzésre vonatkozó ipari megoldásért járó „German Innovation Award 2018” díjat. Szeretnénk bemutatni egy példát arra, mit is tud ez a termék.



Az olajmentes sűrített levegőt előállító High Speed Turbo-kompresszorainál a BOGE a Weidmüller (Industrial Analytics) ipari elemző programját használja.

# Ahogy az adatok többletértéket teremtenek

Mikor a digitalizációról esik szó, gyakran kerülnek szóba az új üzleti modellek. Hogy mit is jelent ez gyakorlatban, jól mutatja a Weidmüller és a bielefeldi sűrített levegő gyártó cég, a BOGE együttműködése.

Együttműködésük eredményét a 2018-as hannoveri vásáron mutatták be, és mind a gépészmérnökök, mind a végfelhasználók számára kézzelfoghatóvá tették az alkalmazás hasznát is. A kiállításra a BOGE HST 220 nagyteljesítményű kompresszorát vitték el. Ez az üzemi hibák és anomáliák felfedezésére, valamint az előre látható karbantartások felismerésére a Weidmüller Industrial Analytics Software-t használja. Ez az üzemi adatok kiértékelésére alkalmas „BOGE Analytics” software az együttműködés keretén belül egy ipar 4.0-szervizcsomagként került értékesítésre.

Mit tud a technológiák kombinációja? A vásáron a látogatók lehetőséget kaptak arra, hogy a hűtőrendszert manipulálják és ezzel motorproblémákat szimuláljanak. A Weidmüller

software felismerte, hogy valami nem stimmel, és egy algoritmus segítségével kiszámolta, hogy mikor számíthatunk a kompresszornál üzemkiesésre és a gép használóit előre figyelmezteti a leállásra. Természetesen az adatok vizualizálhatók, akár egy tableten is megjeleníthetők. Tehát a kompresszor még az előtt karbantarthatóvá válik, mielőtt még kiesés bekövetkezne.

A BOGE HST kompresszorok a 0 osztályú olajmentes sűrített levegő-gyártás továbbfejlesztésében mérföldkönek számítanak. (Részleteket: [www.boge.de](http://www.boge.de)-n található.) Ezeket a kompresszorokat a gyógyszeripar, az élelmiszeripar, az ipari lakkozóüzemek, vagy a félvezetőgyártás területén is alkalmazzák. Ezeken a területeken a gépleállítás végzetes következménnyel járhat. Az ügyfél részéről elvárt magas folyamatbiztonság és a optimális energiamegazdálkodás miatt a hiba elkerülése itt előfeltétel. Ezért a BOGE tovább ösztönzi a „Sűrített Levegő 4.0” stratégiáját a szerviz és a karbantartás területén is.

Ez a lépés egyrészt azt mutatja, hogy a belátható hibák szervizelése egyre fontosabbá válik, ez a technikai szempont. Másrészt azonban az olyan partnerek, mint a Weidmüller „software előállítók”-ká és „adat elemzők”-ké válnak. Ezen esetekben olyan software-kről beszélünk, amiket nem lehet csupán a polcra leemelni, az igazi haszna az egy meghatározott megoldást kereső partnerrel való együttműködésben mutatkozik meg. Az Industrial Analytics Software-nek először meg kell tanulnia, hogy mit tekintünk egy adott gépben vagy berendezésben hibának.

Harmadrészt ez az előrelépés megváltoztathatja a gyártók üzleti modelljét. Adatvezérelt üzleti modellek jönnek létre. Ismét vegyük pl. a BOGE példáját: Már nem csak a hardware-t, a kompresszor értékesítik, hanem a sűrített levegő rendelkezésre állását is. A rendelkezésre állás gondolata egy új trendnek mondható és már most kezdi átforgatni a korábbi üzleti modelleket és újakat teremt.

<http://industrial-analytics.weidmueller.com>

## 2018-AS MEETING IDŐPONTOK

- 09.12. – 09.14. Athén, Taggyűlés
- 10.14. – 10.20. FEGIME Akadémia 5-ös FAMP modul, Milánó
- 10.23. - 10.26. FEGIME Latam kiemelt szállítói rendezvény, Buenos Aires
- 11.21. – 11.23. Amszterdam, Taggyűlés



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

Tel 0049 (0) 911 641 899 0  
Fax 0049 (0) 911 641 899 30  
E-Mail [info@fegime.com](mailto:info@fegime.com)



A szerkesztőség még sok országból kapott anyagot a 2018-as FEGIME Day -ről, ami azonban nem fért be ebbe a kiadványba. A „legszebb fotók válogatás” a következő FEGIME Voice-ban kerül bemutatásra.