

voice

NEWSLETTER
02.2017



Bevezető

Mint az Igazgatótanács új tagja, engem ért az a megtiszteltetés, hogy gratuláljak az új dán kollégáinknak: Üdvözljük Öket a FEGIME-nél! Mindannyian örülünk az előttünk álló intenzív és sikeres együttműködési

lehetőségeknek.

Tekintsünk vissza a múlt évre, minden téren sikeresek voltunk, közösségünk folyamatosan növekedett. Az év első felében Argentína vált együttműködő partnerünké és most Dánia csatlakozott csoportunkhoz, emellett a FEGIME Hellas bővült új ciprusi kirendeltséggel. Ezzel a lépéssel egy újabb ország került a FEGIME-be.

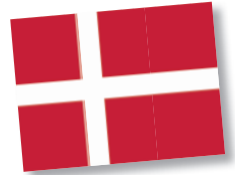
A FEGIME egy igazi különlegesség. Annak ellenére, hogy piacainkon versenyzünk egymással, képesek vagyunk közös sikereket elérni. De hogy is lehetséges mindez? A válasz egyszerű: A családi vállalkozások függetlensége az egyértelmű cél mindannyiunk számára, azonban együtt teremtjük meg azokat az eszközöket, amelyek ahhoz szükségesek, hogy elérjük ezt a célt. Minden kétséget kizáróan az IT területén végzett munkánk a legjelentősebb. A legutóbbi Madridban megtartott IT megbeszélésen ismét világossá vált, hogy a FEGIME úttörőnek számít. Az az ETIM-eszköz, amely lehetővé teszi, hogy szállítók termékadatait az előírásuknak megfelelően a saját adatbankunkban tudjuk kezelni, az ágazatban olyan egyedülállóan számít mint az adatbankunk. Természetesen tudatában vagyunk annak, hogy minden, most előnynek tűnő állapot csak nagyon rövid ideig tart. Ezért fontos, hogy minden változást és fejlődést követni tudjunk.

De addig is élvezzék a pihenést! Jó évkezdést kívánok Önöknek!

Ricardo Gómez

FEGIME

Közösségünk tovább növekszik: 2018. január elsejétől a FEGIME a "Brødrene A&O Johansen A/S" nagykereskedő belépésével már Dániában is képviselteti magát.



Északi növekedés

Eljött az idő, hogy felfedjük a titkot: 2018. január elsejétől Dánia is erősíti Európában a FEGIME-t, ezzel a FEGIME tagországainak száma 18-ra nő. A 2017-es varsói nemzetközi kongresszuson David Garratt, a FEGIME ügyvezetője beharangozta, hogy a FEGIME nemzetközileg nőni fog. De ennél többet nem árulhatott el, mivel egyrészt még folytak a tárgyalások, másrészt a Taggyűlésnek is igent kellett mondania az új tagra.

Ez a szavazás Szicíliában történt meg szeptemberben. A FEGIME Taggyűlése egyhangúan szavazott arra, hogy felvegye soraiba a »Brødrene A&O Johansen A/S« dán nagykereskedőt. Az "AO"-t, ahogy rövidített nevüket használják 1914-ben alapították... >>

Tartalom

Növekedés Északon – 2018. január elsejétől a FEGIME a "Brødrene A&O Johansen A/S" nagykereskedőnek köszönhetően Dániában is képviselteti magát	1
A digitális világot megteremteni – Beszámoló a 2017. októberében Berlinben megrendezett FAMP modulról	3
A szállítói találkozó – A FEGIME España beszámolója a Madridban megrendezett szállítói találkozójáról	4
Új célok – A görög barátaink 2018-ban megnyitották első ciprusi kirendeltségüket és FEGIME Hellas & Cyprus-ra keresztelték át magukat	4
Beszámolók – A francia és német új tagokról	4
Képek a 2017-es FEGIME Day-ről	5
A kifogástalan adatok eszköze – Az ETIM-Toolunkkal a szállítók termékadataikat az ETIM-előírásnak megfelelően készíthetik elő az adatbankunk számára	6

Az ABB, a Cimco, az Eaton, a HellermannTyton, a Legrand, a Mennekes, az OBO, a Philips, a Phoenix Contact, a Schneider Electric, a Siemens legújabb termékei 7–12

Időpontok 12



AO

Tények

Alapítva	1914
Központ	Albertslund
Kirendeltségek száma	50
Munkatársak száma	650
Forgalom:	375 Millió euro (2016)

>> ...szaniter nagykereskedőként és 2016-ban már 375 millió euro forgalmat bonyolított. A központja Albertslundban, Koppenhága közelében található. Ami szokatlan a mi ágazatunkban: Az "AO" egy család által működtetett részvénytársaság, 1963-ban vezették be a koppenhágai részvénytőzsdére.

Az "AO" – hasonlóan görög kollégáinkhoz – a B2B és a B2C területet is lefedi. A hangsúly a professzionális vevőkörön van, mindenekelőtt az ipari ágazatból. Ezek a vevők a speciális kompetenciaközpontoknak köszönhetően mind a tanácsadásnál, mind a tervezésnél átfogó szervizszolgáltatást kapnak.

Az "AO" csak 2000-ben kezdett el a villamosipari ágazattal foglalkozni, de ma már kétszámjegyű részesedésével harmadik a dán villamosipari piacon. Ez a fejlődés a sikeres

vevőorientáltságnak és a nagyravágyó céljai eredménye: Az "AO" azt tűzte ki célul, hogy egy klasszikus nagykereskedőből digitális vállalattá váljon, mindezt egy omni-hálózati stratégiával szeretné elérni. Ennek megfelelően az "AO" a hagyományos növekedést is fontosnak tartja: Ebben az évben nyílt meg a vállalat 50. kirendeltsége és 2018-ban az 51. is követi majd.

„Az új tagokkal folytatott megbeszélések során megállapítottuk, hogy együttműködésünk különösen a digitális területen, tehát kifejezetten a cikkadatbank témában a jövőben nagy jelentőséggel bír majd” – mondja David Garratt.

Ian Schlottmann, az AO beszerzési vezetője is ezen a véleményen van: „Az elmúlt két évben a villamosipari csatornákon keresztül történt eladásaink 60%-kal nőttek. A FEGIME-be való belépés segíteni fog abban, hogy még

tovább növekedhessünk. Örülünk neki, hogy a FEGIME tagjaivá válhatunk és jelen lehetünk, az új kollégákkal megoszthatjuk a tapasztalatainkat és együtt valósíthatjuk meg a csoporttal a közös projekteket.”

Nikos Kafkas a FEGIME-elnöke üdvözli az új tagokat: „Az AO központ meglátogatása után biztos vagyok abban, hogy mi sokat tudunk tanulni egymástól.”

www.ao.dk

16th
FEGIME
CONGRESS
30th MAY – 1st JUNE . 2019
NICE



ÜDVÖZÖLJÜK NIZZÁBAN!

A FEGIME szó egy francia rövidítés. Elérkezett az ideje annak, hogy a kongresszusunkat névadónk országában, Franciaországban rendezzük meg. Kérem, jegyezzék be naptáraikba: Francia

barátaink meghívják minket a 2019. május 30-tól június 1-jéig megrendezendő nizzai FEGIME kongresszusukra. A program, az idő és a konyha minősége garantált. 2019. elején a nürnbergi

központ küldi ki a végleges programot és a jelentkezéshez szükséges kérdőívet.

FEGIME Future

A digitalizáció kihívásairól volt szó a legutóbbi berlini FAMP-modulban.



A digitális világot megteremteni

A FEGIME Advanced Management programja (a FAMP) idén is nagy sikerrel zárult. A legutóbbi Berlinben megtartott találkozóra a jövő generációjának 15 országból érkezett 51 vállalkozója jelentkezett, hogy együtt tanuljanak, 12 közülük most vett először részt a FAMP-on.

De mitől is lett ilyen sikeres a rendezvény? Mivel Berlin magában is megér egy utazást, a számos országból érkezett barátokkal való eszmecsere ösztönző, a témák pedig nagyon aktuálisak.

A digitális transzformáció (átvitel) menedzsment témáját az ESCP Europe, a legrégebbi, 1819-ben Párizsban alapított európai gazdasági főiskola docensei vezették fel.

Napjainkban a negyedik ipari forradalom tanúi vagyunk. A gépek támogatják az embereket, részben helyettesítik is őket, és kommunikálnak más gépekkel és emberekkel. A digitális világ bizonytalan, komplex és sokértelmű. Ez a világ kopogtat minden ajtón, a nagykereskedők ajtaján is. A családi vállalkozások egyike sem teheti meg, hogy ezt a fejlődést figyelmen kívül hagyja, mivel a vevők viselkedése is megváltozik. Kiemelt téma volt, hogy hogyan kezeljük azon digitális környezet változásait, amely főleg a következő generáció vezetői számára lesz csak igazán érdekes.

Az intenzív hét alatt digitális változásról, digitális marketingről, stratégiáról és technikáról, Big-Data-ról és digitális üzleti modellek részleteiről esett szó, még a „Soft Skills” blokk is a digitalizáció jegyében zajlott, a digitális képességek és a digitális vezetői képességek kerültek előtérbe.

Markus Bick, az ESCP Europe információrendszer professzora (ld. fotó lent középen) és kollégái kihasználták az összes akadémiai metodikai repertoárukat: előadásokat tartottak, esettanulmányokat hoztak magukkal és a csoportmunkára ösztönözték a hallgatóságot. Így teremtődött meg az alap ahhoz, hogy ösztönző vita alakuljon ki a családi vállalkozók jelenéről és jövőjéről. Ebből számos ötlet született, hogyan teremthetjük meg a digitális jövőt a vevőink és más partnereink számára.

Csak egyetlen feladat nem volt digitális: A résztvevőket felkérték, képzeljék magukat egy kreatív vevő helyébe, ne csak a professzionális szerepét vegyék figyelembe, hanem az életkörülményeit és a szükségleteit is. Ebben a feladatban mutatkozott meg a FEGIME FUTURE interkulturális előnye. Mivel a különböző országokból érkezett hallgatók sokban hasonlítanak, de számos dologban nagyon különböznek egymástól. Ilyen példa, hogy hogyan kommunikálok a vevőkkel? Biztos, hogy

mindenhol segítenek ezek az azonos metódusok, legyen az analóg vagy digitális? Sok átgondolni való anyag.

Ezzel a feladattal megteremtették az alapot arra, hogy a hét célját elérhessék: „A praktikus használható eszközt otthonra”. A 11 munkacsoport számának megfelelően éppen ennyi digitális eszközt hoztak létre. A széles skála az appoktól egészen a virtuális valóságig terjedt.

Az eredményeket Nikos Kafkasnak is bemutatták. Elnökünk csak azért utazott Berlinbe, hogy részt vegyen a FAMP zárórendezvényén: „Nagyon elégedett vagyok a csodálatos és professzionális közös munkával és a prezentációk eredményeivel. „Sok szerencsét kívánunk FEGIME Future!”





David Fernández, a FEGIME España elnöke, üdvözli az iparból és a nagykereskedőktől érkezett vendégeit.

FEGIME España

Szállítói találkozó

David Fernández, a FEGIME España elnöke, október 18-án Madridban több mint 50 nagyipari partnerét üdvözölte a második szállítói vásár alkalmából. A korábban telephelyeken megtartott vásárokkal ellentétben, amelyeknél a célcsoportot a vevők jelentették, ezen a vásáron csak a szállítók találkozhattak a nagykereskedőkkel.

A spanyol barátaink azért rendezik meg éppen ezt a típusú vásárt, hogy a tagjaik lehetőséget kapjanak arra, hogy ipari partnereikkel egy egész napot hatékonyan és intenzíven elölthessenek. Természetesen alkalom nyílt arra is, hogy egy kávé mellett lazán elbeszélgessenek egymással. Ebben az évben a vásáron egy praktikus cél is megvalósult: A FEGIME España szeretett volna partnereivel az ajánlataikra és megrendeléseikre

vonatkozó új koncepciókról is tárgyalni, hogy hosszútávon a forgalmat is növelni tudja.

Ebéd előtt volt idő egy ünnepélyes díjátadásra is. Jorge Ruiz-Olivares a FEGIME España ügyvezetője 3 kategóriában adott át díjat, mind a gyártóknak mind a nagykereskedőknek. A Simon a leginnovatív termékért, a Legrand a legjobb stratégiaért, a Schneider Electric a legjobb piaci bevezetésért kapott díjat. A Covama villamosipari nagykereskedő a legjobb digitális megoldásaiért, a Digamel-t a leginnovatívabb vállalatért és Javier Fierro berdinii tagot a karriere alatt nyújtott teljesítményéért tüntették ki.

Ezután néhány köszönőbeszéd következett, az ebédszünet után pedig tovább folytatódott a beszélgetés, ami este 7 óráig is eltartott. Egy

intenzív nap volt egészen David Fernández záróbeszédéig, majdnem 500 sikeres találkozó jött létre. A szállítói vásár a következő évben is megrendezésre kerül. A FEGIME España szeretné, ha még több tagja venne részt a vásáron, hogy ezzel a rendezvény hatékonyságát tovább növelhessék.

www.fegime.es



A limmaszoli promenáda. Ciprus nem csak sok napfényt, szép tengerpartot kínál, hanem emellett a tenger még földgázt és feltehetően olajat is rejt.

FEGIME Hellas & Cyprus

Új célok

A görög kollégáink sikeresen kutattak további fejlődési lehetőségek után és 2018-ban megnyitják első kirendeltségüket Cipruson. Ennek megfelelően a nevüket is megváltoztatták FEGIME Hellas & Cyprus-ra. A döntés háttérre az Európai Unió keleti országában 3 éve folyamatosan növekvő gazdaság volt. A bankok ugyan még

nem jutottak túl a válságon, de a turizmus és az építőipari szektor robbanásszerű növekedést mutat. Így lehetséges, hogy Limmaszolban 2021-re megépüljön Európa legnagyobb „Gaming Resort”-ja. Jelenleg a próbafúrásokat végzik, hogy hozzájussanak a Ciprusnál tengerben rejtőző gázmennyiséghez.

www.fegime.gr

Új tagok

2018 január elseje óta a Legallais családi vállalkozás erősíti a FEGIME France-ot. A Legallais-t 1889-ben alapították Caen-ben. Vasáru és szerszám területen piacvezetőnek számít, de a villamosipari területen is nagyon erősnek mondható. 900 alkalmazottat foglalkoztat 15 kirendeltségében, 2016-ban 230 millió eurós forgalmat bonyolított.

A FEGIME Deutschland 2018. január elsejével a leverkuseni "Josef Wallraff GmbH & Co. KG"-val bővült. A nemzetközi területen is tevékenykedő vállalatot 1948-ban Josef Wallraff alapította. Már nyár óta tagja a csoportnak a fiatal villamosipari nagykereskedő a HEKA Thomas Hentschel a szász Crimmitschau-ból. A már érett német piacon ritka az ilyen nagy méretű bővülés, ez a német kollégák jelentőségét bizonyítja.



30. JUNE . 2017

Az utolsó kiadványunkban képeket ígértünk a legutóbbi 2017-es FEGIME Day-ról. Hát íme! Már ez a kis áttekintő is megmutatja, milyen kreativitással kezelték tagjaink ezt a kiemelkedő napot.

Spanyolországban vevői és szállítói találkozót szerveztek, a vendégek betekintést nyerhettek a digitális projektekbe, a rendezvényt spanyol lakoma zárta. A magyar barátaink a szállítóikkal együtt egy katalógust jelentettek meg kiemelt ajánlatokkal. Olasz tagjaink a szállítóikkal együtt több mint 200 vevőjüket látták vendégül a San Siro Stadionban megrendezett koncerten. Aprópó stadion és sportrendezvények. Ír barátaink a híres dublini kerékpárversenyen vettek részt. Mint ahogy tavaly, lengyel tagjaink az idén is bizonyították a hegyek iránti hűségüket. Ebben az évben a Kilimandzsárót mászták meg, 5895 méter magasan. Különlegesen szép képeket kaptunk Lettországból. A FEGIME Day csúcspontja a lett vitorlásregatta volt.

A FEGIME Day-nek ebben az évben is az a célja, hogy kapcsolatokat ápoljunk, ötleteket cseréljünk vagy egyszerűen csak együttműködjünk. Minden forma megengedett. Már most kíváncsiak vagyunk arra, mivel rukkolnak elő a FEGIME-tagok 2018. június 29-én.



Digitalizáció

Az új ETIM-Tool-unkkal a szállítók a termékadataikat az ETIM-szabványnak megfelelően tudják előkészíteni az adatbankunk számára. Ez azt jelenti, hogy a FEGIME még több terméket képes precíz adatokkal több nyelven rendelkezésre bocsátani.



A tökéletes adatok eszköze

Az adatok a 21.század nyersanyagai. Adatok nélkül nem működik a digitalizáció. Minden vállalatnak szüksége van az adatokra. Az ellátás, az online-shopok, a beszerzés az értékesítés, a szolgáltatás és az új üzleti modellek is adatokból dolgoznak. Most a FEGIME a villamosipari szállítói számára rendelkezésre bocsátja azt az eszközt, ami lehetővé teszi, hogy az ETIM-normáknak megfelelően adatokat állítsanak elő. De miért is teszi mindezt?

Erre a kérdésre egyszerű választ ad Klaus Schnaible, a FEGIME IT-vezetője: „A mi közös adatbankunk csak egységes adatokkal válhat egy olyan eszközzé, ami valóban hatékony és mindenekelőtt minden országban használható is. A tény az, hogy a 3,3 millió cikket tartalmazó adatbankunk önmagában egy óriási dolog, azonban nem teremt igazi hozzáadott értéket.”

A nagy kihívások egyike Európa soknyelvűsége. Szerencsére az ETIM megteremtésével létrejött egy olyan szabvány, ami az adatok egységes strukturálásával és „lefordíthatóságával” tűnik ki. Minden terméktulajdonosághoz létezik egy – szó szerint – hozzátartozó táblázat. Ily módon válnak a termékadatok és az online-shopok egy egér-kattintásra „többnyelvűvé”. A Németországban végbemenő fejlődésnél már meg is mutatkozott ennek az előnye. „Néhány nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező vevőnk a több nyelven rendelkezésre álló adatainkat használja egyéni és nemzetközi beszerzési platformjának” – mondja Arnold Rauf, a FEGIME Deutschland ügyvezetője.

A legalapvetőbb kérdés így hangzik: Hogyan kerülnek az adatok a kívánt minőségben az adatbankba? „Csak a nagy szállítók képesek arra, hogy minden terméket képpel, szöveggel, sok nyelven ETIM-szabvány szerint adjanak

meg” – magyarázza Schnaible: „Ezekben az esetekben Nürnbergre kevesebb a feladat hárul. De a kisebb szállítóknak nincs meg erre az erőforrásuk, vannak olyan szállítók, akik meg nem is ismerik a szabványt. Ezeknek a szállítóknak és termékei is éppen olyan fontosak. Ki vállalná fel tehát ezt a feladatot?”

A FEGIME ETIM-Toolja

„Mint a digitalizáció egyik úttörője, megértettük kötelességünket és képesek vagyunk is arra, hogy tegyünk valamit ezen a területen – mondja Nikos Kafkas, a FEGIME elnöke: „Így Athénban egy olyan browseralapú eszközt hoztunk létre, amin keresztül a szállítók lehetőséget kapnak az ETIM-standard szerinti adatok előállítására.”

„Üzenetünk egyértelmű.
Az ETIM a szabvány és mi
kínáljuk hozzá az eszközt.
Tegyük meg az első
lépéseket együtt!”

Klaus Schnaible, IT-vezető

A FEGIME országok szakértői és a nürnbergi központ együtt fejlesztette tovább a görög alapötletet. Olyan szintre jutottak a fejlesztésben, hogy az elmúlt fél évben elkezdődött egy intenzív kommunikáció a szállítókkal. A nürnbergi IT-központ rendszeresen fogad látogatókat, hogy mindenkinek bemutathassa ezt a forradalmi újítást és a további optimalizálásról vonatkozó ötleteiket is összegyűjthesse.

Még intenzívebb együttműködés

A közös adatbankot a tagok ma is aktívan használják, a nemzeti szervezeteink és az IT-központ közötti információcsere nagyon jól működik. Ez az együttműködés egyre szorosabbá válik. Ennek a bizonyítékul szolgált a legutóbbi madridi „IT-csúcstalálkozó”, amelyen a FEGIME tagországok összes IT-szakembere résztvett és a közös munka részleteiről beszélgettek. A találkozón egyértelművé vált, hogy milyen területeken vár még hosszú munka ránk. Néhány országban a tagok párhuzamosan felépített rendszerekkel, eltérő előírásokkal dolgoznak, ezeket majd be kell illeszteni az új rendszerbe. Az egyik vagy másik árugazdálkodási rendszer melletti döntés rendkívül fontos. A spanyol kollégák esetében például szinte mindenki ugyanazt a rendszert használja, ezért egyszerű a rákapcsolódás.

Kiemelt szerepe lesz annak, hogy meg kell győznünk a szállítókat az ETIM- előírások szerinti digitális termékértékesítés előnyeiről, legyen ez nemzeti vagy nemzetközi szint. Ugyanezek az előnyök kézenfekvőek, ennek ellenére aktívan kell ezeket kommunikálni.

Termék

Mind a kapcsolás, mind a védelem, mind az indítás, de még a felügyelet is könnyebbé vált a SIEMENS rendkívül flexibilis SIRIUS moduláris rendszerével.

Egyszerűen, tökéletesen kombinálni.

Feldolgozni, összeszerelni és kiszállítani: ilyen és ehhez hasonló funkciók jellemzik az automatizált gyártást. A SIRIUS moduláris rendszer átfogó kínálatában mindent megtalálhatunk, ami a motorok kapcsolásához, védelméhez, elindításához és felügyeletéhez szükséges. A folyamatos fejlesztés és innováció biztosítja azt, hogy a vevők holnap is az optimálisan felszerelt SIRIUS-szal dolgozzanak és a gazdasági megoldásokból profitáljanak. A moduláris rendszer minden komponenséről elmondható, hogy helytakarékosan van megépítve és a nagy flexibilitással bír. A konfiguráció, a beépítés a kábelezés és a felügyelet is meglehetősen egyszerű és helytakarékosan megoldható. Teljesen mindegy tehát, hogy Ön a fogyasztói leágazást teljesítménykapcsolókkal, túlfeszültségreléekkel, védelemmel vagy félvezetővédelemmel, finomindítókkal szeretné kiépíteni, a SIRIUS minden alkalmazási módhoz a megfelelő termék.

A legújabb innováció méretének (S00, S0, S2 és S3115A-ig) köszönhetően a mai program még több funkció lehetőséget kínál. Az alapkomponeken kívül a SIRIUS moduláris

rendszer korábban nem elérhető újdonságokat rejt:

- Komplet, szerszám nélkül bedugható, rugós csatlakozású leágazási kombinációkat S00, S0 méretben
- A SIRIUS eszközök igazi újdonsága, hogy megfelelnek az IE3/IE4 előírásnak, mindezek mellett jellemző még rájuk, hogy elő vannak készítve az IE3/IE4-motorgenenerációkra való átállásra is.
- A komponensek nagyon flexibilisen kábelezhetők. Az S00 és S0 méretnél a komponensek csatlakoztatása a SIRIUS 3RV29 betáplálási rendszeren keresztül könnyen elvégezhető választható csavaros és rugós kivitelben is. Így akár egyetlen teljesítménykapcsoló vagy komplett fogyasztói leágazások és kompaktleágazások is bekattinthatók a betáplálási rendszerbe. Mindenfajta kábelezés és hibarizikó nélkül egy komplett leágazási csoportot tudunk energiával ellátni. Klikk és kész.

www.siemens.com



A SIRIUS 3RV29 betápláló rendszerrel a felhasználói leágazások gyorsan és hibamentesen építhetők fel és flexibilisen bővíthetők kábelezés, csavarozás vagy bármiféle speciális szerszám nélkül. Így válik lehetségessé, hogy egy komplett leágazási csoportot energiával lássunk el. Egy kattintás és kész.

Termék

Gépek távfelügyelete

A Phoenix Contact TC Cloud Clients távfelügyeleti modulja biztonságosan köti össze interneten keresztül a gépeket az mGuard Secure Cloud-dal. A Clients gyorsan megtérülő befektetés a gépek beállításainak távfelügyeletére. A vevők olyan TC Cloud-kliensek közül választhatnak, amik a meghajtó hálózatát használják, de olyan további variánsok is rendelkezésre állnak, amelyek a világon mindenhol elérhető 4G-LTE-mobilhálózatot Cloud-kommunikáción keresztül érik el. A klienseket a Cloud segítségével konfigurálják és azonnal használhatóvá válnak a gépekben.

Az mGuard Secure Cloud egy termelékeny és állítható VPN-infrastruktúrát képez, a szervizszemélyzetet a gépekkel és berendezésekkel



interneten keresztül kapcsolja össze. A „professzionális szerverszoba” a gépekre és berendezésekre vonatkozóan magas szintű megbízhatóságot és rendelkezésre állást biztosít. Az alkalmazott mGuard VPN-technológia az erős védettséggel IPsec biztonsági protokollt használja erős titkosítással. Ez gondoskodik az átvitt adatok és információk megbízhatóságáról, hitelességéről és feddhetetlenségéről. A TC Cloud-kliensek egy digitális bemenettel és kimenettel rendelkeznek. Így lehetséges a Cloud szervizkapcsolatokat szükség esetén felépíteni és jelezni.

www.phoenixcontact.com

Termék

Az X-CONTACT-tal a Mennekes új szabványt teremtett az ipari dugaszolótechnika terén.



Az X-elv: innovatív, megbízható, egyszerű és biztonságos.

A belső értékek számítanak

A 63 A-es és 125 A-es ipari dugaljak gyakran a legnagyobb terhelésnek vannak kitéve: Az építkezéseken vagy az ipari területen a szennyezés és a nedvesség ellenére is megbízhatóan kell működniük. A hagyományos CEE-dugaljak eddig a könnyű használat és az érintkezési minőség egyidejű teljesülésének szempontjából csak kompromisszumos megoldásának számítottak: Vagy az egyik vagy a másik feltétel teljesült. Ez a probléma a fizikai feltételek miatt mindeddig megoldhatatlannak tűnt.

Az X-CONTACT-tal a Mennekes most egy olyan rendszert mutat be, amely az elektromos kötés legmagasabb megbízhatóságát a legjobb használati komforttal párosítja. A speciális design

a dugaszolási és húzási erő mintegy 50%-os csökkentéséről gondoskodik. Ez mindenekelőtt magas áramerősségnél egyszerűsíti le a munkafolyamatot és emellett növeli a biztonságot is.

Uganyilyen szintű biztos érintkezési kapcsolódás és egyszerű használati mód jellemzi a terméket a 63 A-es vagy 125 A-es áramerősségnél is. Ezt a tulajdonságát a speciálisan előkezelt anyagnak és az új formának köszönheti a Mennekes. Az X-CONTACT hüvelybe pillantva világosan felismerhető az intelligens elv: Az x formájú nyílás és horony a felhasználás során konkrét előnyöket mutat majd. Az újabb hüvelyek ellenállnak a legkeményebb feltételeknek is.

A rugózás és a hornyozás együtt nem csak biztonságos érintkezési kapcsolódást garantál, hanem emellett egy kedvező mellékhatással is jár, a bedugásnál és a kihúzásnál mindenféle szennyeződés magától ledörzsölődik. A külső felület korróziója pedig a hüvely rugóhatásának köszönhetően szabályosan lekopik. A különösen korrozív környezetre a kontakthüvelyeket nikkelezett kivitelben is gyártják.

www.mennekes.com

Termék

Biztosan ragad és szigetel

A szigetelő szalagok széles kínálatát tekintve gyakran nehéz választani. Az igazi oka azonban az, hogy sok PVC-szalag éppen csak az alapvető elvárásoknak felel meg, amint azonban az idő rosszabbra fordul – különösen télen – probléma léphet fel. Erre kínál megoldást a HellermannTyton HelaTape Flex 1000+ prémium PVC szigetelőszalagja. A szigetelőszalag ellenáll minden időjárásnak, elasztikus marad és kiválóan tapad, ragad mechanikai vagy elektromos alkalmazásuk esetében, még akkor is, ha nagyon hideg van vagy nedves a környezet.

A PVC-anyag és a kaucsukragasztó magas minőségének köszönhetően a HelaTape Flex 1000+ -18 °C és +105 °C közötti hőmérsékleten is kiválóan alkalmazható.

A szigetelőszalag ellenáll a több évi UV-sugárzásnak, kiváló védelmet nyújt a csiszolódás, kemikáliák, korrózió ellen és lángálló, UL510



felett pedig önolvadó. Az anyag különleges vastagságának köszönhetően a szigetelőszalag rétegenként egy átlag feletti átüthetlenségi mutatóval rendelkezik.

A minden célra alkalmas változattal összehasonlítva kevesebb szalagra van szükség, hogy – pl. a javítások és a kábelköpenyek esetében – optimális szigetelést érhesünk el. Ez a „mindentudó” alkalmas arra, hogy elsődleges réteg legyen maximum 1 KV-os alacsony feszültségű kábelek biztonságos szigeteléséhez kültéri és beltéri használatra egyaránt.

www.hellermannityton.com

Marketing

A nagykereskedők számára is előnyös: Az OBO kampányt indít abból a célból, hogy a villanszerelőket meggyőzze összekötő- és rögzítőrendszereinek alkalmazási előnyeiről.



Partner a villanszerelésben

Az OBO közvetlenül szólítja meg a villanszerelőket, és egyértelmű üzenettel pozicionálja az összekötő- és rögzítőrendszerek termékcsoportját: „Partnerek vagyunk a villanszerelésben”.

Különböző média-csatornákon (nyomatott, digitális és videó) keresztül terjeszti majd az OBO az »ÉS KÉSZ« üzenetet, és jelezi, hogy a villanszerelő szakma mellett áll, világossá téve ezzel, hogy a villanszerelő feladatának gyors és egyszerű elvégzéséhez praktikus termékek szükségesek. Az OBO termékei, melyek közös jellemzője a kiváló minőség, a gyorsaság és a hatékonyság, ezt az előnyt nyújtják.

Hogy a sokoldalú termékínálatból csak egyetlen példát említsünk, az OBO-Quick-sorozat a halogénmentes kábel- és csőbilincsek három különböző típusát kínálja a kábelek és villamos védőcsövek időtakarékos és biztonságos rögzítéséhez. Alkalmazásuk egyszerű: a rögzítés helyét kijelöljük a falon, kifúrjuk, az OBO-Quick-bilincset beütő dübellel rögzítjük, a kábelt vagy a csövet bepattintjuk, »és kész«. Egyszerűbb nem is lehetne. A további bilincsek sorolása még egyszerűbb, mivel azokat csak oldalról becsúsztatjuk a már rögzített bilincsek szabadalmazott soroló kialakításába, fúrásra nincs is szükség. Ez csak egyetlen termék, amelyet az OBO a kampány során előtérbe állít.

A kampány tetőpontja a közösségi média keretében folytatott akció lesz. A villanszerelő lefotózhatja elkészült munkáját, bemutatva, miként alkalmazta annak során az OBO termékeit, »és kész« (egy az OBO által készített példa fent látható). A legtöbb like-ot begyűjtő kép értékes díjban részesül.

(A magyarországi piacon az akció más formában fog megvalósulni 2018. 2. félévében.)

www.obo.de

Produkt

16 mm² átmérőig

Az érvéghüvellyel végzett munkánál a villanszerelő sokféle problémával találkozhat: Az aktuális kábelszabványok miatt a kábelgyártóknak megengedett, hogy nem a megadott átmérővel, hanem az ellenállásnak megfelelően akár vékonyabb kábellel dolgozzanak. Másrészt a húzórugós csatlakozók használata esetén az elvárás jóval magasabb mint a csavaros csatlakozóknál. Ezek a kedvezőtlen körülmények ahhoz vezetnek, hogy az ismert nyomószerszámok alkalmazása során a nyomás erőssége nem mindig felel meg a technikai előírásoknak.

Ezt a problémát orvosolja a CIMCO új száma: FLEXI-CRIMP PRO homlokbevezetésű érvéghüvellyező fogó, amely minden 0,5 mm² től 16 mm² -ig terjedő érvéghüvellyátmérőnél alkalmazható. Kicsi, kezes, és a



kiegyensúlyozottságának köszönhetően a sok erős nyomás egyszerű munkává válik, anélkül, hogy túlságosan igénybe venné az az izmokat

és az ízületeket. Az új rugós rendszer hosszú élettartamú azonos szintű nyomásmínőséget biztosít.

www.cimco.de

Termék

A vészvilágító sok helyen kötelező. Éppen a LED egyre növekvő szintű alkalmazása követeli meg, hogy megbízható partnert válasszunk – hangzik az EATON tanácsa.



Előtérbe kerül a biztonság

A vészvilágítás életet ment meg, mikor a helyzet komolyra fordul. Megmutatja a biztonságos kivezető utat. Mivel ezek az esetek szerencsére ritkán fordulnak elő, arra ösztönöz bennünket, hogy épp ezeken a befektetéseken spóroljunk. Ezen a területen szinte előírás, hogy LED-et alkalmazzunk, ami arra ösztönözhet minket, hogy ahol csak lehet, spóroljunk: a LED hosszú élettartamán, az alacsony karbantartási költségen, a kedvező áramfogyasztáson és a minőségen. Mint mindenben, a vészvilágítók esetében is vannak olyan nagyon vonzó ajánlatok a világ minden részéből, amik a versenyben előnyt igénynek.

De az olcsó áru megvásárlása veszélyeket rejt. Ezen megvilágítók meghibásodása komoly szituációkban veszélyezteti az emberi életet és

magát azt a vállalatot is, aki a minőségen aluli technika beszerzésében és alkalmazásában felelős.

Ezért ajánljuk, hogy dolgozzanak egy olyan szállítóval, mint az Eaton, termékeit és rendszereit saját laborjaiban ellenőrzik, minden EN-tanúsítvánnyal rendelkeznek és megfelel a különböző nemzetközi előírásoknak is. Nem csak a nagy épületek esetében fontos az a technikai szerviz, amit a tapasztalt gyártók kínálnak.

Éppen ilyen fontos az is, hogy minden igényre van megfelelő megoldásuk.

Az Eaton termékpalettáján olyan beépített akkumulátoros lámpatesteket és vészvilágítókat kínál, amelyeket egy központi akku lát el árammal.

A „CrystalWay” sorozat pedig azt tükrözi, hogyan párosulhat a biztonság a design-nal. A kis méret és sokfajta szerelési mód lehetővé teszi, hogy a lámpatestek a modern építészeti stílusba is beleilljenek. Akinek figyelnie kell a karbantartási, kontroll és dokumentációs költségeire, tekintse meg kínálatunkban a „CGLine+”-t, a beépített egyakkus lámpatestek felügyeletére tervezett rendszert. Kisebb épületekben egy egyszerű webalapú browser-felületen keresztül teszi lehetővé az installáció felügyeletét. Az olyan nagy projektek esetében, amelyeknél a CGVision-Software kerül alkalmazásra, akár 25.000 lámpatest is egyszerre felügyelhető.

www.eaton.com

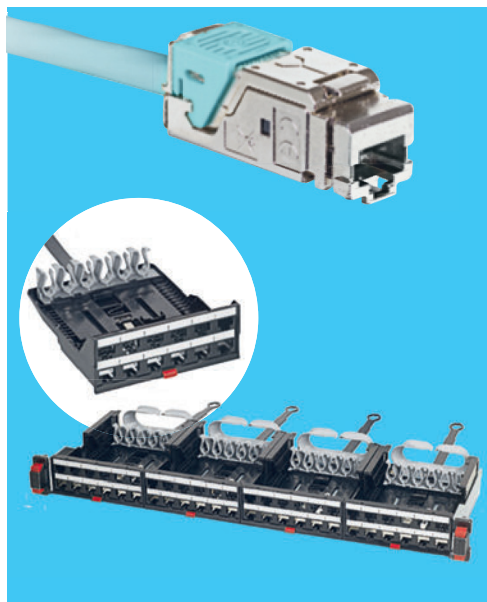
Termék

Megoldások egy kézből

A Legrand LCS3-jával (Legrand Cabling System) a struktúrált kábelezés megvalósításához egy új megoldást kínál. A réz- és üvegszálal összeköttetésekéből álló kínálat az innovatív válasz a növekvő adatmennyiségre, a hálózatok számának folyamatos növekedésére és a mindig magasabb sávszélesség iránti igényre.

Az LCS3 testreszabott újdonságok sorát kínálja, ilyen például a moduláris rekeszrendszer vagy a LWL-kötegelő. A termékek a legújabb szabványokat és technikai trendeket is támogatják. Így a sorozat minden rézcsatlakozója PoE+ (Power-over-Ethernet) bevizsgált. Az 5e, 6 és 6a kategóriájú csatlakozók mellett a Legrand új, 8-as kategóriájú modelleket (egészen 40 GBit/s-ig) és az előbbieknél teljesítményképesebb üvegszálal csatlakozót (egészen 100 GBit/s-ig) kínál.

Különösen érdekesek a magas csomagolási sűrűséggel rendelkező különböző panelek. A



program tartalmaz olyan paneleket, amelyek lehetővé teszik a fényvezetős és a réz alapú kábelek kombinációját, egyúttal megnövelik a portok (kapuk) számát.

Ezek az új termékek optimalizálják az energiahatékonyságot, emellett az új csatlakozó rekeszelésnek és a kihúzható rekeszeknek köszönhetően egyszerűvé teszik az installációt és a karbantartást.

Az LCS3 kínálatát a hozzá illő szekrények teszik teljessé. A kisebb elvárásnak is megfelelő változat a „MINICUBE”: Ez egy olyan mikro-szerverközpont, ami magában foglalja a tokot, felügyeletet és a hűtést is, egy kis helyigényű kulcsrakész megoldás.

www.legrand.com

Termék

TrueForce Highbay-nek nevezzük a Philips korábban már meglévő HPI/HPL/SON csarnokmegvilágítókba ajánlott legújabb retrofit megoldását.



Hatékonyság és jobb fény

A Philips a TrueForce Highbay-jal a már meglévő HPI/HPL/SON csarnokmegvilágítókba egy új E-40-es foglalatú retrofit megoldást ajánl. A hagyományos fényforrásokkal összehasonlítva ez a LED-alternatíva nagy energiamegtakarítást, hosszabb élettartamot jelent, így a befektetés rövid idő alatt meg is térül. Az élettartamát a Philips 50.000 órában jelölte meg, használatával az áramköltségek pedig 65%-kal csökkenhetnek a hagyományos rendszerekhez képest.

A csere rendkívül egyszerű: A fényforrás designja lehetővé teszi, hogy a nagynyomású fényforrásokat a lámpatest vagy az előtét

megváltoztatása nélkül közvetlen a TrueForce LED-fényforrásokra cseréljük. A LED kompatibilis a mágneses előtéttekkel és gyújtókkal. A súly sem okozhat gondot a cserénél, hiszen egy fényforrás mindössze 1,3 kg. Biztonsági okból pluszban mindössze egy acélszínór kerül be a cserénél. Az IP 40 védelmi előírásnak való megfelelés miatt a fényforrás csak száraz körülmények között használható.

A fénytechnikai adatok is magukért beszélnek. A színhőmérséklet 4000 K, a fényvisszaadási index pedig Ra 80. Nagyon praktikusnak mondható, hogy ez az újdonság mind keskenysugarú, mind

szélessugarú változatban kapható. Ez a retrofit megoldás számos területen alkalmazható az ipartól a csarnokokon át a bevásárlóközpontokig, a sport- és rendezvénycsarnokokig.

www.philips.com

Termék

PowerTag: a legkisebb vezeték nélküli energiaszenzor

Könnyen elvégezhető monitoring

A Schneider Electric rendelkezik a legkisebb vezeték nélküli energiaszenzorral: a PowerTag-gal. Legyen szó energiafogyasztásról, áramerősségről, feszültségről vagy más fontos adatról: mindezek a Power tag-gal kényelmesen felügyelhetők és mérhetők. Az eszköz mért adatai valós időben vezeték nélkül kerülnek elküldésre és, és azokat tableten vagy egy nagyobb épületfelügyeleti rendszer kijelzőjén online lehet megjeleníteni. Ezekkel az adatokkal a távfelügyelet támogatásához e-mail figyelmeztetések is beállíthatók.

Az energiaszenzor kis mérete a meglévő berendezések bővítését is lehetővé teszi, mivel az szinte mindenhová beilleszhető. A Schneider Electric legtöbb teljesítménykapcsolója összeköthető a PowerTag -gal. Az eszköz különböző kivitelezési módja biztosítja azt,



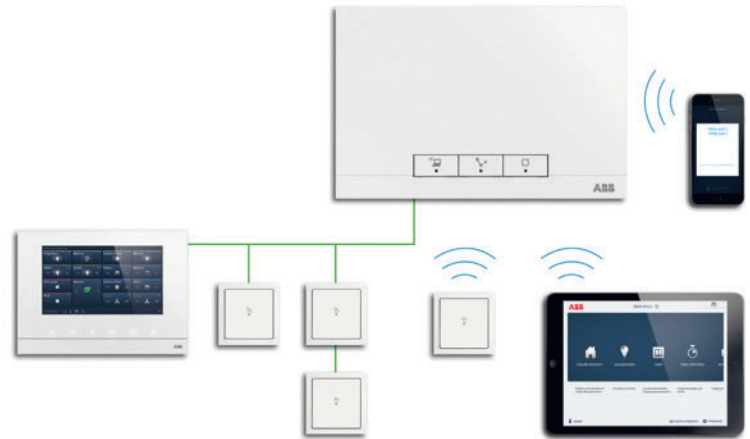
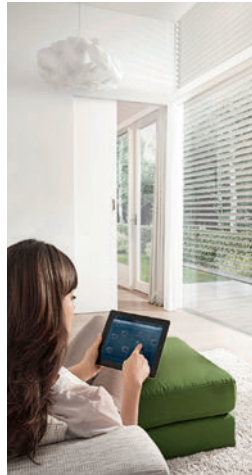
hogy teljesítménykapcsoló alá mindössze 5 perc alatt felszerelhessek. A PowerTag minden épülettípus esetében alkalmazható, és normáknak megfelelően a Schneider Electric Acti9 kommunikációs rendszerével szállítják.

Az újdonság tehát a felhasználók számára egy kombinált felügyeleti és irányítási megoldást kínál és jelentősen leegyszerűsíti a energiamenedzsmentet. További információkat és technikai műszaki specifikációkról online olvashatnak.

www.schneider-electric.com/powertag

Termék

ABB Ability™ márkanév alatt kínálja az ABB a minden ágazat és célcsoport számára kifejlesztett összes digitális termékét és szolgáltatását. Ezzel az a célja, hogy együtt velünk gyorsabban, jobban, és távolabbra jusson.



Az ABB-free@home is az ABB Ability-megoldások egyike. A vezetékes rendszert 2014-ben mutatták be, és ez tette a Smart Home-ot egyszerűvé és kifizetődővé. Nagyon rövid idő alatt igen sikeres lett, jó egy éve pedig megjelent a rádiós változat is (Fotó odafent). Mára már az ABB-free@home a dolgok internetjével kapcsolódik össze.

Rendszerrel digitalizálni

A digitalizáció és a dolgok internetje lassan a technika minden területét egyesíti, legyen az nyilvános ipari vagy privát felhasználási célú. Erre a fejlődésre ad választ az ABB, ABB Ability™ márkanév alatt kínálja a minden ágazat és célcsoport számára kifejlesztett összes digitális termékét és szolgáltatását.

Az ABB kínálata a sokéves automatizálási, villamosítási és más hatékonysági, produktivitási know-how-n és ezen felhasználási módok és berendezések biztonságának növeléséről szóló tudáson alapul.

Ma már kb. 180 ABB Ability-megoldás létezik, a többi pedig tervezési fázisban van. Ezeknek az a célja, hogy javítsa az elektromos rendszerek felügyeletét, optimalizációját és irányítását az energiaellátóktól a háztartásokig.

„A digitális kínálatunk számos előnyt kínál, többek között az üzlet gyors lebonyolítását az ABB-val, vállalatunk azokra a konfigurációs és software eszközökre koncentrál, amelyek a termékválasztékot és az engineering tervezési folyamatait támogatják – mondja Dieter Lautz,

az ABB Global Strategic Account Managere: „Az ABB Ability értékesítési partnereinknek is előrelépést jelenthet, mint ahogy a FEGIME cikkadatbankja számára is lehetővé tesszük az adatokhoz és tartalmakhoz való hozzáférést. Számunkra nagyon fontos a FEGIME-mel való együttműködés, célunk hogy együtt, közös programokat tudjunk megvalósítani és a digitalizációból mindannyiunk számára a lehető legtöbbet hozzuk ki.”

Két példa a megoldások sokszínűségére

A kisebb és közepes ipari vállalatok valamint a kereskedelmi épületek számára fejlesztette ki az ABB az „ABB Ability Electrical Distribution Control System” (EDCS) rendszerét. Ez egy Cloud-platform, ami egy berendezés elektronikus felszereltségét a dolgok internetével köti össze. Az EDCS az ABB-teljesítménykapcsoló beépített mérő és csatlakozási lehetőségeit használja ki.

A rendszer jelentési funkciókat kínál, de azonnali hozzáférést enged a dokumentációhoz is és lehetővé teszi a berendezések távoli diagnózisát, ami a karbantartást könnyebbé és hatékonyabbá

teszi. A gépek üzembe helyezése és integrációja éppen úgy felgyorsul. Ezeknek az előnyöknek köszönhetően az üzemi költségek 30%-kal csökkenthetők.

Az ABB Ability-megoldásaihoz tartozik az ABB-free@home is, a sikeres Smart Home rendszer. Az ABB-free@home egy falon elhelyezett klasszikus kapcsoló segítségével egy laptopot vagy okostelefont képes adatokkal ellátni, akár 65 funkciót kínál, melybe beletartozik a megvilágítás, a redőnyök, a biztonság, de akár a fűtés irányítása is. A vezeték nélküli megoldással a dolgok internetjének előnyei is megmutatkozhatnak. Az Amazon Alexa, a Sonos, valamint a BSH és a Miele márkák azonos automatizációs platformon történt integrációjával a vevő mindenhol átveheti a kontrollt a lakása felett.

www.abb.com

2018-AS MEETINGEK

- 02.01. – 02.02. Igazgatótanács Ülés, Lisszabon
- 02.21. – 02.23. FEGIME Future, Lyon (a Legrand-dal)
- 03.14. – 03.16. Taggyűlés, München
- 06.13. – 06.15. Taggyűlés, Kijev
- 06.21. – 06.23. EUEW, Bonn
- 06.29. FEGIME Day



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

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