

voice

NEWSLETTER
02.2018



Bevezető

David Garratt karácsonyi levelében beszámolt arról, mit sikerült elérnünk 2018-ban. Ezen a helyen nem szeretnék újra a korábbi szép sikereinkről beszámolni, hanem a jövőbe szeretnék tekinteni.

Kezdjük a „FEGIME LATAM”-mal, amely 2019. januártól erősíti a csapatunkat. Argentín barátaink december elejétől végrehajtották az „Unelec” piaci közösséggel korábban tervezett a fúziójukat és már mindjárt a legelején vezető piaci pozícióit vették ki maguknak. Üdvözljük új tagjainkat és családjaikat! A jövőre vonatkozó megoldásokat kidolgozó családi vállalkozások európai ötlete az Atlanti-óceán másik felén is nagy vonzerővel bír.

Mi ezt a vonzerőt szeretnénk tovább növelni: A FEGIME Deutschland december elején megszerezte a Geneon software vállalat többségi tulajdonát. Mindannyian úgy gondoljuk, hogy ez a vállalat képes lesz arra, hogy többek között újabb alkalmazásokat fejlesszen nemzetközi adatbankunkhoz és továbbfejlessze, karbantartsa a FEGIMEmediat. A Geneon-nal a kutatásra és a fejlesztésre mostantól még több erőforrás áll a FEGIME rendelkezésére. Így leszünk képesek arra, hogy a személyre szabott szervizt a legmodernebb digitális eszközökkel támogassuk.

Az akvizíció a 2020+ stratégiánkat is támogatja, amiről még egyelőre nem szeretnék többet elárulni. A stratégiát a nizzai kongresszusunkon mutatjuk majd be, de azt előre elárulhatom, hogy szép kilátásokkal tekintünk a jövő felé.

A franciaországi találkozónkig sikeres évkezdést, eredményes és egészségesben gazdag 2019-et kívánok Önöknek!

Kerstin Steffens

FEGIME Latam

A FEGIME Latam-mal Buenos Aires-ben az október 23-tól 26-ig tartó rendezvényen találkozhattak a villamosipar szereplői. A találkozó témája a jövő volt, amire mindenki optimizmussal készül. Már a 2019-es belépési időpontra újabb növekedésről számolhatott be a közösség.

Nagyon erős kezdés

Tizenhat „kiemelt nemzetközi szállítónk” utazott októberben Buenos Aires-be, hogy az új tagunkkal, a FEGIME Latam-mal találkozzon. Az argentin kollégáink által megrendezett „szállítói napon” vendégeink első kézből szerették volna megtudni, hogy milyen lehetőségeket kínál a dél-amerikai együttműködés.

Az első napon áttekintést kaphattunk a FEGIME munkájáról, a FEGIME Latam-ról és az argentin gazdaságról, ami jelenleg is válságban van. A külső faktorokat az argentin kollégáink nem tudják befolyásolni, de megmutatták, hogy ők maguk hogyan épülnek fel. Hogy valóban minden nemzetközi elvárásnak ...

>>

Tartalom

Nagyon erős kezdés – A FEGIME Latam elkezdte a munkát és kezdésként további 10 tagot vett fel soraiba	1
Még több digitális hozzáértés – A FEGIME Deutschland a GENEON Software és Rendszerház többségi tulajdonosa lett	3
Ír nyertesek – A FEGIME Ireland tagjainak kitüntetése	3
Képek a 2018-as FEGIME Day-ről	4
A növekedés tovább folytatódik – A FEGIME Hellas & Cyprus tovább investál Cipruson	5
Több mint 2000 látogató – A sikeres „2018-as Salon”-tól, az ALGOREL Párizsban megrendezett partnertalálkozóig	6
Többet tudni a jó fényről – A FEGIME UK a világítástechnikai területen szervez képzéseket	6
Átadni a tüzet – A Milánóban megtartott FAMP egy inspiráló és igényes rendezvénynek bizonyult	7
A Cimco, az Eaton, a Haupa, a HellermannTyton, a LEDVANCE, a Mennekes, az OBO, a Phoenix Contact, a Schneider Electric, a Signify, a Theben, a Weidmüller termékei	8 – 14
Csúcstalálkozó – a FEGIME Portugal Afrika legmagasabb csúcsára tűzte ki a FEGIME zászlóját	15
Időpontok	15



>> ... megfelelnek, bizonyította a már második generációs Maximiliano Massa által vezetett „Pelba” villamosipari nagykereskedőnél tett délutáni látogatás.

Ugyanez a kép jellemezte a második napot is: Pablo Balan, a REDELEC piaci közösség egykori vezetője a látogatókat az „Electricidad San Martin” vállalatnál vezette végig. Egy automatikus kisalkatrészraktárnak köszönhetően a komisszionálás hatékonysága jelentősen megnőtt. Balan azt is megmutatta, hogy milyen messze nyúlik az európai integráció. Egy pilot projekttel éppen azt tesztelik, hogy a FEGIME termékadatái hogyan integrálhatók a lehető legjobban a vállalt online-shopjába.

Ez a gyors integráció nem véletlen. Az spanyolokkal folytatott évekig tartó együttműködésnek köszönhetően a REDELEC piaci közösség már sok európai koncepciót alkalmazott a munkái megoldásánál; a CRM-

rendszerektől a fiatal vezetői képzésen át a partnerek és szállítók monitorozásáig.

„Meghívtuk az ipari partnereinket, hogy megmutassuk nekik, mit is jelent számunkra a növekedésünk Dél-Amerikában” – mondta David Garratt, a FEGIME ügyvezetője: „A vendégeink hozzászólásaiból azt vettem ki, hogy nagyon jól sikerült a rendezvény. Az argentin tangó és a Buenos Aires nevezetességei is elvarázsolták őket.”

„Szívesen beszéltünk volna a vendégeknek a legújabb szerződésünkről is, de ezt a szerződést csak december 5-én írtuk alá. Már a kezdetekben is meglehetősen nagyot nőtt a FEGIME Latam, és mostanra már a második legnagyobb piaci közösség, az „Unelec” is a FEGIME-hez tartozik. Ezzel a tagok száma 25-re nőtt 44 kirendeléssel és 1400 munkatárssal. A FEGIME Latam piacvezető Argentínában, az ipari területen 52 százalékos piaci részesedéssel.

De nem ez a végső cél: „a bolíviai, a perui és az uruguayi villamosipari nagykereskedőkkel folytatott tárgyalásaink is már előre haladtak” – nyilatkozza Fernando González, a REDELEC elnöke.

Willem Schuurman, a FEGIME elnöke szintén Buenos Aires-be utazott. Az ő összefoglalója szerint: „11.500 kilométert repültem, hogy olyan emberekkel találkozhatok, akik olyanok mint mi, független vállalkozók, akik együtt dolgoznak azért, hogy a következő generáció szabad és független maradjon. Tökéletesen beillenek a FEGIME-be.”

www.redelec.com.ar



Isten hozta Nizzában

Csak pár hónap választ el bennünket a 16. nizzai kongresszustól. 2019. május 30-tól június 1-jéig leszünk a FEGIME France vendégei. Lassan összeáll a program.

A tavaszi földközi tengeri tavaszban egy növekvő piaci közösségnek a következő évek stratégiájára vonatkozó prezentációja vár minket.

Kérjük, jegyezzék be naptáraikba! 2019 elején a központ kiküld minden információt a jelentkezéshez, ami első alkalommal online történik.

FEGIME Deutschland

Több IT-erőforrás minden országnak: A FEGIME Deutschland a Geneon Software és Rendszerház GmbH többségi tulajdonosa lett.

CHRISTMAS OFFER
Valid to 01.12. - 24.12.2018

Grado de protección (IP): IP44; Tiempo de conmutación má
Tipo de accionador: Red eléctrica sincrónica; Modelo: Analóg
tomática verano/invierno; no; Tensión de alimentación de f
tomática verano/invierno; no; Tensión de alimentación de f
montaje: Conexión de adaptador con salida de toma; Intensid
tensión de alimentación: CA; Tipo de reloj: Reloj con día; Inter
3567724 TIMER26IP44WEISS

Grado de protección (IP): IP20; Tiempo de conmutación
Tipo de accionador: Red eléctrica sincrónica; Modelo: Analóg
tomática verano/invierno; no; Tensión de alimentación de f
tomática verano/invierno; no; Tensión de alimentación de f
montaje: Conexión de adaptador con salida de toma; Intensid
tensión de alimentación: CA; Tipo de reloj: Reloj con día; Inter
3567716 TIMER027WEISS

A Geneon programozta azt a FEGIMEmediat, ami egy gombnyomásra képes reklámanyagokat előállítani minden nyelven, mint ahogy azt angol és spanyol példák is mutatják.

Még több digitális hozzáértés

December 4-én visszamenő hatállyal 2018. január elsejével a FEGIME Deutschland megszerezte a Geneon Software és Rendszerház GmbH többségi tulajdonjogát. Már több országunkban használjuk a Geneon fejlesztéseit. Többek között a Geneon kezeli a FEGIMEmedia Web-to-Media-Tool-t, emellett az ELEKTROtools App gazdája is és további eszközöket biztosít a nemzetközi cikkadatbank számára. Ezenkívül a vállalat szoftvert gyárt Nürnbergben és Berlinben a különböző ágazatokban tevékenykedő neves ügyfelei számára, és egy saját számítógépes központtal is rendelkezik.

„Már most is egyedülálló értékesítési ajánlatokat kínálunk a digitális szolgáltatások terén” – mondja Arnold Rauf, a FEGIME Deutschland ügyvezetője:

„A Geneonban való részesedésünkkel a meglévő megoldásainkat is jobban kiépíthetjük majd, és még intenzívebben investálhatunk a kutatásba és fejlesztésbe. Ez egy döntő lépés volt ahhoz, hogy a családi vállalkozásaink szolgáltatási területét a legmagasabb szinten digitálisan támogassuk.”

Yong-Harry Steiert ügyvezető, a Geneon alapítója, örül a jövőbeni fejlesztésnek: „18 éve dolgozunk a FEGIME-mel szorosan együtt. A FEGIME Deutschland mint főreszvényes tovább tudja támogatni a növekedésünket és új impulzusokat adhat a további innovációkhoz.”

„A legjobb fejek megszerzési versenyében a társaságunkban egy olyan ökoszisztémát teremtünk, amivel bevonzzuk a magasan képzett

IT-szakembereket” – magyarázza Kerstin Steffens, a FEGIME Igazgatótanács tagja és a FEGIME Deutschland Felügyelő Bizottság tagja. „Ezért kell a Geneon-nak a jövőben a más ágazatok vevőit is kiszolgáltatnia. Csak az eszmecsere és a tanulás vezethet innovációhoz és előrelépéshez.”

David Garratt, a FEGIME Europa ügyvezetője szintén el van ragadtatva: „Ezekkel az új erőforrásokkal a digitális kínálatot még jobban kiépíthetjük és intenzívebben ösztönözhetjük.”

www.fegime.de

FEGIME Ireland

Kitüntetést kapott a FEGIME Ireland két tagja

Ír nyertesek

A FEGIME Irland két tagját „2018 EIFI Electrical Industry Awards”-szal tüntették ki. A Richmond Electrical Wholesalers (REW) nagykereskedőt Írország vezető független villamosipari nagykereskedője díjjal tüntették ki. A Wesco Electrical Ltd. kimagasló és folyamatos elektromos hulladék menedzseléséért megkapta a „Green Award” kitüntetést.

A REW büszkélkedhetett a legmagasabb ügyfélelégedettséggel. Egy tapasztalt team mindenre kiterjedő tudásával biztosítja a legújabb szintű oktatást és továbbfejlesztést, így a munkatársak az ügyfeleknek – ellátva őket a legújabb technológiai információkkal – a legjobb szervizt nyújtják. „A díj nagy megtiszteltetést jelent a családi vállalkozásunk

sámára, mindenek előtt köszönetet mondok a csapatunknak, ami ezt a magas kiszolgálási minőséget biztosítja” – mondja Fergal MacStay, a REW ügyvezetője.

A Wesco Electrical Ltd-t, Északkelet-Írország legnagyobb nagykereskedőjét 1972-ben alapították. Matt Curran ügyvezető nagyon örült a „a legzöldebb nagykereskedő” kitüntetésnek: „Ez a díj méltányolja a elektromos hulladék újrahasznosításába hosszú évekig tartó befektetéseinket. A Wesco speciális raktárfelületekbe investált annak érdekében, hogy hatékonyan gyűjtse, tárolja és visszaforgassa az elektromos hulladékot. „Minden nap sok munkát ad, hogy tartsuk a magas színvonalat és hosszútávon tudjuk biztosítani azt.”



Balra a Richmond Electrical Wholesalers nagykereskedő, 2018-ban Írország vezető független nagykereskedője, jobbra a Wesco Electrical Ltd., az elektromos hulladék recyclingjában folytatott munkájáért vette át a díjat.

www.fegime.ie



FEGIME Day

29. JUNE . 2018



Itt láthatók a június 29-ei harmadik FEGIME Day ígért képei. Ez a nap mára már intézménnyé vált. Mint mindig, ez a dátum is csak egy ajánlás volt, hiszen a FEGIME Day-t előtte és utána is meg lehet rendezni. A rendezvény akár egy hétig is eltarthat, mint ahogy azt a norvég barátaink a „kék hetükkel” az előző számainkban azt bemutatták.



Nagy találkozót szervezett júliusban a FEGIME Romania, mely minden munkatársát és szállítóját meghívta a rendezvényre. A középpontban a jövőre vonatkozó stratégiai információk álltak, legyen szó a cikkadatbankunk használatáról vagy a vevők részére létrehozott marketing portálról. Costin Cuneșteanu, a FEGIME Romania ügyvezetője sok mindenről be tudott számolni.



Még az adatvédelem is fontos szerepet játszott. Lodz-ban ahol a FEGIME Polska központja található, az új DSGVO-ról tájékoztatták a tagokat. Ezenkívül mindenhol az országban FEGIME Day-t tartottak. Mint azt már korábban, 2016-ban tették, a „Grodno” csapata is újabb kihívást keresett magának és 5000 km-es túrát tett motorkerékpárokkal Tadzsikisztán hegyeiben.



Más országokban a vevők álltak a középpontban. Már májusban bemutatkozott az olasz tag, az „Elfi” egy vásáron, amit a lehető legjobb szervezés, modern termékek, finom ételek, na és egy piros Ferrari jellemzett. A FEGIME Hungary vonzó ajánlatokkal teli speciális katalógust adott ki erre az alkalomra. A görög tagjaink szintén nagy feladatra vállalkoztak: Fegime-napot tartottak egyszerre 59 kirendeltségben a FEGIME-ről szóló információkkal, extra kínálattal. Sok vidám képet küldött nekünk a FEGIME Finland & Baltics Rigából. A „nyitott ajtók napja” keretében tagunk, az „Elektrika SIA” a szállítók támogatásával az üzletet a szórakozással ötvözte.



Σημείο
Εξυπηρέτησης

KAYKAS



Mások a természetbe költöztek: A FEGIME España szállítóival Galíciában találkozott majd hajókirándulást tett egy szigetre. Hasonlóan tett a központunk is: A csapat egy szép nyári napot töltött el a régi malomnál, Nürnberg egyik folyójánál.



FEGIME Hellas & Cyprus

A növekedés tovább folytatódik

Görögországban létezik egy „nemzeti ügyfélszerviz-hét”, amely két céllal jött létre: Először is arra hivatott, hogy a szolgáltatás fontosságát megmutassa az ügyfelei számára, másodsorban azért, hogy megköszönje a munkatársaknak, hogy a napi szervizről gondoskodnak. FEGIME Hellas & Cyprus októberben már másodszor vett részt egy ilyen akción.

A mottó a következő volt „Mindig az Ön közelében vagyunk”. Ez mind a munkatársak,

mind a vevők számára egy akciókkal teli hetet jelentett. A munkatársak élvezték az ingyen reggelit, a vevők többek között a különleges akciót és az online megrendelt termékek ingyenes kiszállítását. A legutoljára megnyílt athéni és zakynthos-szigeti kirendeltségben óránként vonzó ajándékokat sorsoltak ki.

A következő évben újabb munkatársak élvezhetik majd a hét nyújtotta előnyöket, mivel a FEGIME Hellas & Cyprus tovább növekszik: Nicosia-ban éppen a második kirendeltség nyílik meg. A sok

nagy projekt és a szigeten található jó konjunktúra megerősítette a kollégáinkat abban, hogy újabb kirendeltségeket nyissanak.

www.fegime.gr



A FEGIME Hellas & Cyprus-nál nemsokára 60 modernen és barátságosan berendezett kirendeltségükben mind a vevők mind a munkatársak élvezhetik a nemzeti ügyfélszerviz hetet.



„Étoiles Algorel” díjátadó (jobb oldalon) volt a nagy házivásár csúcspontja, a vásárra 195 kiállító érkezett.

FEGIME France

A „Salon 2018”, az ALGOREL partnertalálkozója ebben az évben is egy nagy sikerrel zárult.

Több mint 2000 látogató

Az ALGOREL éves találkozójáról a „Salon Algorel” -ről csak szuperlatívuszokban lehet beszélni. Két évvel ezelőtt a FEGIME France egyik tagja sikeres szállítói találkozót tartott a Párizs melletti Disneylandben. Most szeptemberben ugyanazon a helyen a modern technika és az új ötletek arattak nagy sikert: Több mint 2000 partner és barát látogatott ki szeptember 14-én és 15-én a házivásárra.

7000 négyzetméteren állítottak ki Franciaország vezető szaniter-, fűtés-, klíma- és elektrotechnikai gyártói, összesen 195 kiállító érkezett.

Ebben az évben a francia kollégák új ötlettel álltak elő: Termékoktatást tartottak a gyártók standjainál. Több mint 400 oktatási tematika állt rendelkezésre, mint pl. új anyagok és megoldások. A VIP-ügyfelek pedig lehetőséget kapnak arra,

hogy „privát keretek között” a kiállítókkal találkozassanak.

A rendezvény csúcspontját az „Étoiles Algorel” díj átadása jelentette: Az innováció, a design, az egyszerű installáció és a konnektivitás négy új terméke kapott kitüntetést.

www.algorel.fr

FEGIME United Kingdom

A FEGIME UK a világítástechnikai oktatásra helyezi a hangsúlyt.

Több tudás a jó fényről

Az „Electrical Distributors Association” -t (EDA) 1914-ben alapították és az Egyesült Királyság villamosipari nagykereskedőinek érdekeit képviseli. A Szövetség munkájához tartozik a villamosipari szakemberek képzése is. Mikor az EDA elhatározta, hogy megerősíti a világítástechnikai oktatási szintjét, Alan Reynoldsot választotta meg a terület felelősenek. Tudásával és tapasztalatával a FEGIME UK ügyvezetője a legtokéletesebb választásnak bizonyult.

„A világítástechnikai terület egy olyan piac, ami extrém gyorsan fejlődik” – mondja Alan Reynolds: „A know-how iránti igény ennek megfelelően óriási, ha az ember a megfelelő technikai színvonalat tartani akarja.” Így Reynolds vezette azt a munkacsoportot is, ami két modult dolgozott ki a világítástechnika területére.

Az első fénymodul a „belépők”-nek lett szánva. Itt



Az EDA kiadványa: „Bevezetés a világítástechnikába” és a büszke Alan Reynolds, a FEGIME UK ügyvezetője.

többek között a termékekről és a világítástechnikai alapokról esik szó: színhőmérséklet, fényerősség, fényáram, stb. Cameron Steel, aki 1982. óta foglalkozik a világítástechnikával, volt a modul szerzője.

A második modulba a rendszerek és a fényirányítástechnika kerültek bele. Ezen a területen a LED mint félvezető nyit meg egészen új lehetőségeket.

„A FEGIME európai kiemelt világítástechnikai szállítóival együtt úgy gondolja, hogy ez egy nagyszerű program azok számára is, akik a karrierük érdekében szeretnék lépéseket tenni” – mondja Alan Reynolds. De ez természetesen még nem minden: „Aki mindkét modult abszolválta, tovább képezheti magát a fénytervezés területén.”

www.fegime.co.uk

FEGIME Future

50 résztvevő, kiemelkedő témaválasztás és docensek: a Milánóban megtartott FAMP inspiráló és igényes rendezvénynek bizonyult.



FEGIME Future: A vállalatok következő generációja egyre jobban összenő.

Továbbadni a tüzet

A FAMP ezévi moduljára 15 országból 50 résztvevő érkezett, 15 résztvevő először vett részt a képzésen. 2015. után második alkalommal voltunk az „SDA Bocconi School of Management” vendégei. A kiválasztás rendkívül egyszerű volt: Prof. Paolo Morosetti kiváló programot fejlesztett ki és a Financial Times véleménye szerint ez az intézet a hetedik helyen áll a világranglistán.

A téma a következő volt: „Felkészíteni a jövő vezetőit.” Az első napon Prof. Morosetti és kollégája, Carnevale Maffè a következő központi kérdéssel foglalkoztak: Milyen stratégiát kell követnem? Melyik buktatókat kell mindenképpen elkerülnöm és milyen jövője lesz a villamosipari nagykereskedelemnek? A válaszok röviden összefoglalva: A megfelelő tervezéssel és stratégiával a villamosipari nagykereskedelem központi szerepet játszhat.

Szcenáriók és stratégiák

A Szcenáriótervezés értékes eszközzé vált. Olga Annushkina a második napon megmutatta, hogy is működik ez. A budget szokásos megtervezése és elosztása nem tartozik ide, mert ebben az előfeltételek és feltételezések nem kapnak helyet. A lehetőségek felvázolásához ennek ellenére hozzátartozik a külső faktorok, a technikai politikai és szociális fejlődési faktorok figyelembe vétele is. Ezekből a lehetőségekből

kifejlesztett stratégiák adnak választ arra, hogy mit és miért tegyen valamit egy vállalat. A tippjük: „Irány, kifelé a komfort zónából. Ha a stratégiáddal teljesen elégedett vagy, akkor az biztos nem a helyes stratégia.”

Ebből a témából nőtt ki egy „otthon is hasznosítható” eszköz a lehetőségek megtervezésétől a kivitelezésig. A résztvevők 4 szcenáriót fejlesztettek ki, megfogalmazták az ehhez illő stratégiai kérdéseket és és konkrét tervet dolgoztak ki a megvalósításhoz.

És hol maradnak a kemény tények és számok? Ezekkel foglalkozott Giovanni Tomasi: Mely mutatók fontosak az én stratégiámhoz és céljaimhoz? Legyen szó tervezésről, kontrollingeről vagy mi a különbség az üzleti terv és a budget között, kristálytisztán bemutatták, mire van szüksége egy folyamatosan jó hozamot hozó sikeres vállalatnak.

Inspirálni és motiválni

A legfontosabb feladatok egyike a munkatársak vezetése. Beatrice Bauer az „Inspirálni, motiválni és bátorítani” témában tartott előadást. A docens két döntő kérdést tett fel. Első kérdés: hogyan sikerül nekem az, hogy az emberek az új fejlődési irányokhoz igazodjanak? A második kérdés: Miért kéne hagynom, hogy te vezess engem?

Beatrice Bauer látványosan bemutatta, hogy túl sok vezetés éppen olyan káros lehet, mint amennyire a túl kevés. Egy jó vezető a munkatársait a lehető legmagasabb fokú önállóságra kell, hogy nevelje és mindenkinek meg kell adnia az esélyt. A jó vezetés türelmet kíván. Szó volt a pozitív vezetésről, a tiszta értékrendről, és arról, hogy az emberek ha megfelelően vezetik őket, képesek a legkiemelkedőbb eredményeket is elérni.

Inspiráló volt más fiatal vezetőkkal való találkozás is, amit Paolo Morosetti szervezett. Egy más területről érkezett egy-egy német és olasz vezető beszélt a generációs váltásról a vállalataikban. Erről az eszmecseréről és a nemek közötti szereposztásról világunkban már egy könyv is íródik.

Aktuális trendek

Ferdinando Pennarola a vállalatok jövőjével foglalkozott és azzal, hogy hogyan kell nekünk megteremtünk azt. Ebben olyan trendek játszanak szerepet mint a „szolgáltatósodás”, tehát a javak és szolgáltatások előállításának kombinációja, valamint az integrált termékszolgáltatás. Ez a trend közvetlenül érinti a nagykereskedőket. Egy korábbi FEGIME Voice 1/2018 kiadványban hoztunk egy példát arra, hogy a nagykereskedők beszállítóinál





hogyan változik az üzleti modell és ezzel az értékteremtés. Alapvetően a villamosipari nagykereskedelemben fontos hogy a saját üzleti modellt folyamatosan górcső alá tegyük és hozzáillesszük az aktuális szituációhoz.

A docens rávilágított, hogy egy változtatás megfelelő pillanatára nem létezik recept. De mégis megállapítható a siker kulcsa: Egy stratégia megvalósítása, csak ez hozza meg a várt eredményt. Ha az első akadályt gond nélkül vettük, következik a második: A külső faktorok a forgalmat képesek lefelé vagy felfelé 25%-kal befolyásolni. A vállalkozóknak így módon a választási lehetőségek építészeivé kell válniuk, és egy keretet kell meghatározniuk,

amin belül a munkatársaik meghozhatják a döntéseiket.

„Felvillanyozónak” bizonyult Tomasi előadása a célmegállapodások koordinálása, illetve a vonzó munkatársi ajánlatok területén. Bemutatott egy esettanulmányt egy több kirendeltséggel rendelkező nagykereskedőről, aminek azonban az eredményei nagyon különbözőek voltak. Tanulságos volt, milyen összetett is ez a terület, a kihívásokat hogyan lehet, amennyire csak lehetséges a csapatokban elosztani, a vállalat összhelyzetét éppen annyira figyelembe venni mint az egyes részlegek eredményeit, és emellett olyan individuális kritériumokat is, amiket számokban nem tudunk megfogalmazni.

Paolo Morosetti a hetet egy praktikus tippel fejezte be, hogyan lehet egy családi vállalkozás helyzetét hosszabb időre biztosítani. Idézett egy mondatot, amit Gustav Mahler zeneszerzőnek tulajdonítanak, de valójában Jean Jaurès szocialista politikustól származik: „A tradíció a tűz továbbadása és nem a hamu imádása.”

A munkacsoportok is átvették a tüzet, és kiemelkedő prezentációkba ültették át. A bizonyítványokat pedig a John Powell, a FEGIME UK ügyvezetője a FEGIME korábbi elnöke, Claudio Albertini, a FEGIME Italia ügyvezetője, David Garratt, a FEGIME ügyvezetője és Prof. Paolo Morosetti adták át.

Termék

A Theben Smart Home-rendszerének a „LUXORliving”-nek a továbbfejlesztése.

Új komponensek

A tavaszi Light+Building-en mutatta be a Theben Smart Home-rendszerét, a „LUXORliving”-et. (FEGIME Voice 1/2018 szám). Mostanra a rendszer új komponensekkel, vakolat alá szerelt működtető elemekkel és egy beépített fűtésszabályozó elemmel bővült. A LUXORliving UP működtető elemek kapcsoló és elosztó dobozba történő beszerelésének köszönhetően a kapcsolószekrénybe történő időigényes és költséges vezetékezés is kiesett. A buszfeszültségen keresztüli ellátás miatt nincs szükség további feszültségellátásra sem.

Az új működtető elemek 3 verzióban kaphatók: a dimmelést működtető (LUXORliving D1) elem, az izzószálas izzók, halogénizzók, valamint a dimmelhető LED lámpák dimmelésére szolgál. Az automatikus terhelésszérkelő és a szabályozható dimmelési ív a zökkenőmentes és harmonikus dimmelést segíti. A redőnyök működtető eleme a (LUXORliving J1) a zsaluk, napvédők és árnyékolók irányítását teszik lehetővé. A (LUXORliving S1) kapcsoló működtető elem egy csatornával, illetve két kimenettel rendelkezik záró és nyitó csatlakozásként (váltóüzemben) pl. egy váltókapcsoló utólagos beszerelésénél



Mint a Theben minden dimmerje, az új LUXORliving UP-Dimmer D1 LEDs is olyan mint elődei, zökkenőmentesen és harmonikusan dimmel.



A 6-szoros fűtő elemmel a LUXORplay appon keresztül a padlófűtés is irányítható.

alkalmazható. Eszközönként két bináris bemenet teszi lehetővé a konvencionális nyomógomb egyszerű üzemeltetését és integrációját.

Az új 6-szoros fűtőfaktorral a LUXORplay appon keresztül ma már a padlófűtés is irányíthatóvá vált.

A beépített fűtésszabályozóval ellátott működtető elem lehetővé teszi a beavatkozó elem megbízható szabályozását, a fűtőkör elosztójába történő egyszerű beépítéssel.

Praktikus csatlakozók és egy zárt tokozat gondoskodik a meglévő fűtőkör elosztó egyszerű beépítéséről. A működtető elemmel a Smart Home System LUXORlivingjében lévő működtetők nem csak 24V egyenáramra történő kapcsolással, hanem egyenletesen 0-10V-on is vezérelhetők.

www.theben.de

Termék

Az „easyE4”-el az Eaton a sikeres vezérlő relé sorozatának egy újabb generációját mutatta be. Az „easyE4” a modulok segítségével egyszerűen bővíthető és ezzel a kisirányítás területén is új mércét állít fel.



Az új mindentudó

Az „easyE4” egy igazi multitalentum, mindenki számára megoldást kínál, aki a vezérlési és szabályzási feladatokat a lehető legegyszerűbben szeretné megoldani. Az egyszerű kezelésének és az „easySoft 7” intuitív programozóverének köszönhetően mind az egyszerű szabályzás, mind az átfogó konfiguráció nagyon hatékonyan realizálható. Az Ethernet-interface megnyitja a lehetőséget az ipari dolgok internetje felé. Az easyE4 azonnal kiváltja a meglévő easy500-as, easy700-as és easy800-as eszközsorozatot.

Már az alapeszköz is négy digitális kimenetet, négy analóg /digitális 12- bit-es felbontású bemenetet és négy gyors digitális bemenetet kínál, amivel nagyteljesítményű fogyasztásmérők is realizálhatók. Ezenkívül minden

bemenetet megszakító bemenetként is használhatunk, ez egyébként csak komplex irányítás esetében lehetséges. Lehetővé válik továbbá az is, hogy egy előre definiált eseménynél mérő-, idő- vagy élvezérelt vezérlő módszerrel egy megszakító rutint iktassunk be. A NET funkcióval együtt a vezérlőrelé ezzel egy mikro irányítás reakcióidőjéhez mérhető reakcióidőt képes elérni. Új az a lehetőség is, hogy DCF77 rádiójeles óra szignált használjunk. Így mindig rendelkezésre áll a pontos idő és a dátum.

Az alapeszköz akár 11 bővítési modellel maximum 188 I/O-s-re építhető ki, ami kisirányítások történetében új mércének számít. A jelenlegi, összesen 14 kimenettel és a bővíthető modulokkal az elődjeihez képest az alapeszközhöz jelentősen

cökkent ugyan a variációs lehetőségek száma, azonban a felhasználási spektrum kibővült.

A sorozat különböző betápfeszültségekre alkalmas eszközöket foglal magába: A 85-től 264 voltig terjedő váltóáramú AC-verziót, és a 24 Volt egyenáramra képes DC verziót. Különlegesnek mondható az UC univerzális feszültségű 12 vagy 24 voltos DC vagy 24 voltos AC változat.

Minden alapkészülék kijelzővel is kapható, ami képes szöveget, értékeket, paramétereket és grafikus elemeket megjeleníteni és egyénre szabottan az easySoft 7-en keresztül irányítható.

www.eaton.com

Termék

Cimco: Megoldás az optikai szál utólagos felszerelésére.

Fénysebességgel

Az optikai szálak az adatátvitelnél sokféle előnyt kínálnak. Újépítés esetében a megvalósítás egyszerű, de ma már bármikor lehetővé vált a szál utólagos beszerelése is, mint azt a Cimco bizonyítja. Évek óta segíti a „Kati Blitz Mini” fejlesztés bázisul szolgáló „Kati Blitz” az utólagos beszerelést. Ezt a megoldást a már lerakott üres csövekbe történő optikai szál beszerelésére találták ki. Ahol a hagyományos behúzóeszközök nem elégségesek, a Kati Blitz Mini mindössze 1,2 mm átmérőjű üvegszála megmutatja az erejét.



Az átmérője az erőssége

A speciális Polykat Mini üvegszálas profil több előnyt is kínál: kicsi átmérő, magas

szalagszilárdság és nyíróstabilitás mellett egy kis 15 mm-es hajlási szöget. A Flexi-Sonde Mini-hez csatlakoztatva, aminek a speciális

kialakítása lehetővé teszi, hogy szűk helyen, illetve kanyarokban vezessük a szálát, az optikai szál becsúsztatása egy már beépített ürescsőbe gyors és egyszerű. A zsinór magától tekeredik le a kazettáról, ezzel segítve az egy kézzel való bevezetést. A rendszer használata hasonló a Kati Blitz Comfort-hoz, mindenesetre egy plusz vezetőcsövet tartalmaz, ami a zsinórt vezetni és védeni tudja. Három változatban létezik: 15 m-es, 25 m-es és 35 m-es hosszúságban, és tartozékok, például szonda, szervizkészlet, indítóhüvely is kapható hozzá. Egy film az interneten bemutatja, hogy kell a rendszert használni.

www.cimco.de

Termék

A Haupa új LED-izzói gondoskodnak arról, hogy a magas fényvisszaadásnak köszönhetően a biztonságos munkavégzést biztosítsák.



A munkalámpák (balra) és a kompakt fényvetők (jobbra) magas fényvisszaadási szintet kínálnak és extrém robusztusak.

Több fény, nagyobb biztonság

Ki ne ismerné ezt a helyzetet: Rosszul megvilágított munkaterület, a kábelek színe alig megkülönböztethető. Erre a Haupa-nak van egy megoldása: a HUPlight10+3 munkalámpa, illetve a két kompakt fényvető a HUPlight10pro és a HUPlight20pro.

A három újdonság egy magasabb CRI 90-es fényvisszaadási indexet kínál. (Összehasonlításképpen: a nappali fény esetében ez a szám 100.). Az új termékeknek köszönhetően a színek sokkal valóságosabban jelennek meg,

a felhasználónak sokkal nagyobb biztonságot jelentve a munkavégzésnél. A munkamegvilágító fényereje 220 Lm-t tesz ki (3 W LED) illetve 800 Lm (10 W LED), emellett egy állítható mágneses lábbal, egy akasztóval és egy övre csatolható karabinerrel is rendelkezik.

A munkalámpának és a kompakt fényvetőnek is van egy közös tulajdonsága: Mindegyik alkalmas kül- és beltéri használatra és az IP 54 szabvány szerint szerinti felfröccsenésvédett. A fény teljesítménye 50%-tól 100%-ig állítható.

A doboz tartalmaz egy beépített Li-Ion Akkut, egy töltőt, egy dugaljas vezetékét, valamint egy autóban használható 12 V-os töltőkábelt.

A HUPlight10pro és und HUPlight20pro kompakt fényvető 900, illetve 1800 Lm fényerősséggel rendelkezik. Az integrált USB-csatlakozóval külső eszközök is feltölthetők. (Powerbank funkcióval is rendelkeznek.) A két fényvető tokozata értékes alumínium- nyomóöntvényből készült, műanyag sarokvédelemmel.

www.haupa.com

Termék

Megoldások a mindennapokra

A kábelkötegelők ragasztófoglalata egy nagyszerű segítség azon esetekben, ahol a rögzítőpontok fúrása, csavarása vagy hegesztése a kábelvezetés számára nem megoldható. A hagyományos ragasztók terhelés alatt nem mindig hozzák a kívánt teljesítményt, különösen igaz ez az egyenetlen felületre. Ezért a HellermannTyton „SolidTack” és „FlexTack” ragasztófoglalatát egy magas teljesítményű ragasztóval gyártották le.

Ez a különösen erős teljes acrylat ragasztó polipropilén, poliethilén, fém és üveg, valamint lakkozott vagy porrétegződött felületekre lett kifejlesztve. Az azonnali megkötésnek köszönhetően a legtöbb vezeték közvetlenül áthelyezhető.

A kábelköpenyt egyszerűen megjavítani

A PVC-ből készült kábelköpenyek kopáskároknak vannak kitéve. A Hellermann Tyton RMS kábeljavítómandzsettája ideális ahhoz, hogy a sérült kábelköpenyeket gyorsan és tartósan leszigetelje és megvédje. A hőre zsugorodó mandzsetta mechanikus védelmet nyújt, és a megolvadt ragasztó biztosítja a megbízható tömítést.

A használata egyszerű: a zsírtalanítás és a köpeny feldurvítása után a mandzsettát a sérült terület köré tesszük, ez után a bennelévő nemesacélsín segítségével rögzítjük és zárasképpen tömörítjük.

Amikor az optimális tömörítési hőmérsékletet elértük, a termokromatikus pontok eltűnnek a hüvelyről. A ragasztóanyag mindkét oldalról befolyik és teljessé teszi a szigetelést.

Az RMS 6-os és 4-es nagyságban kapható és a 10 mm-től 160 mm-es kábelátmérő széles spektrumát is lefedi.

www.hellermanntyton.com



Balra a FlexTack ragasztófoglalat, középen a SolidTack – jobbra az RMS kábeljavítómandzsetta.



Termék

LEDVANCE hírek: díjnyertes dizájn és új HQL LED fényforrások utcai világításhoz.

Ilyen formát ölt egy valódi győztes!

Egy fiatal világítástechnikai vállalat bátorságának, dinamizmusának és rugalmasságának átültetése egy modern termékdizájnba, egyúttal a fény emocionális aspektusának kifejezése: Ezzel a kihívással szembesült a LEDVANCE projektcsapata és partnere, a Phoenix Design, amikor 2017. derekán megbízást kapott a világítástechnikai szakembereknek szóló formanyelv megalkotására a gyorsan bővülő LED lámpatestválasztékhoz.

A több terület szakértőiből összeállt csapat kiválóan teljesítette a gigászi feladatot. Már a 2018. tavaszán megrendezett frankfurti Light + Building kiállításon nagyszerű visszajelzéseket adtak a vásárlók a „SCALE” formanyelvről. Ezt követően a világítás kategóriában elnyert, 2019. évi német formatervezési díj is bizonyította, hogy a LEDVANCE lámpatestdizájnya előkelő helyet foglal el az élvonalban.

A már kereskedelmi forgalomban kapható termékek, így például az üzletek kiemelő világítására szánt „Tracking Spot” termékcsalád

vagy az irodai „indiviLED” lámpatestek tökéletesen tükrözik a SCALE formanyelvet (lásd a mellékelt fotókon). Az összességében visszafogott, mégis kifinomult megjelenés a lineáris formákkal, az okosan elhelyezett funkcionális részletekkel és – az egyfajta „védjegyként” megjelenő – háromdimenziós LEDVANCE emblémával alkot teljes egységet.

A „SCALE formanyelvünkkel a praktikumon túl egy olyan esztétikai értéket is szeretnénk képviselni, amely az emocionalitást helyezi az előtérbe, elnyeri vásárlóink tetszését és jellegzetes, jól felismerhető” – mondja Heidi Babutzka, a LEDVANCE formatervezését felelős projektvezetője: „A díj óriási elismerés a LEDVANCE és partnerünk, a Phoenix Design számára. Gratulálunk mindenkinek, aki részt vett a munkában!”

Hatékony utcai világítás

Jó hír a városok, a vállalkozások és a nagykereskedők számára: a LEDVANCE –

megőrizve az Osram márkanévét – új HQL LED fényforrásokat mutatott be. Az iparágban rendkívül nagy az érdeklődés az új technológiai megoldások iránt, mivel a széles körben elterjedt, hagyományos HQL (higany) fényforrások forgalmazása 2015. áprilisa óta nem engedélyezett. A HQL LED fényforrások új generációja megfelel a modern köztéri világítás iránti követelményeknek: semleges fehér, 4000 K-es színhőmérsékletükkel és 6000 lumenes fényáramukkal állandó, optimális láthatósági feltételeket biztosítanak, különösen, ami a köztéri megvilágítást illeti. Sőt, használatukkor bemelegedési idővel sem kell számolni.

A LEDVANCE a kellemes, káprázásmentes meleg fehérfény (2700 K) világító CRI 80-as modellekkel a hagyományos NAV-fényforrások helyett is ideális LED-es alternatívákat kínál lakóterületek, mellékutak és parkok megvilágítására.

Az új HQL LED fényforrások harmadik generációja szabványos E27 típusú menetes foglalatokkal és a szintén népszerű E40-es foglalatokkal egyaránt kapható. Különösen praktikus, hogy a hagyományos HQL fényforrások közvetlen kiváltására használt LED fényforrások átvezetékezés nélkül, hagyományos működtető egységgel (CCG) és a meglévő lámpatestek gyűjtőivel is használhatók.

A LEDVANCE HQL LED fényforrásainak portfóliója új alkalmazási területekkel is bővült: az OSRAM márkanév alatt készült új, HQL LED Highbay modellekkel kiválthatók a hagyományos 250 W-os és 400 W-s HQL és HQL (fémhalogén) fényforrások. A LED fényforrások ideálisak a nagy, tágas terek, például ipari létesítmények vagy magaspolcos raktárak megvilágítására.



Termék

Az OBO Bettermann termékei a hajógyártás speciális követelményeinek is eleget tesznek.

Tengerálló

A tenger ugyan gyönyörű, de a gondatlanságot nem bocsátja meg. Így mindennek, ami egy hajó fedélzetén beépítésre kerül, rendkívül masszívnak kell lennie. A követelmények között szerepel a magas korrózióvédelem, valamint a kábelterheléssel szembeni extrém ellenálló képesség vagy az ütésállóság. Akik hajógyárakba szállítanak – és ez a FEGIME-ben sok cégtulajdonost érint – az OBO-ban partnerre találhatnak.

Az OBO innovációs és piacvezetőnek számít a kábeltartó-rendszerek területén. Akár rozsdamentes acélból akár alumíniumból, szalaghorganyzott vagy merítéses



Az OBO beépített termékei a Norwegian Bliss-en.

tűzihorganyzással készül: A kiváló minőségű anyagok és felületek, valamint azok optimális feldolgozása szintén megfelelnek a hajóépítés követelményeinek. Globális értékesítési hálózatának köszönhetően az OBO rugalmas és mindig ott van jelen, ahol a termékekre szükség van. Szállítási teljesítmény, megbízhatóság, pontosság mind alapvető jellemzőnk, csakúgy, mint a vevőre szabott egyedi megoldások. Bár az egyetemes felhasználásra szánt termékcsoporthoz a hajógyártásban is keresettek, gyakran eltérő követelményeknek kell megfelelni, az adott alkalmazási területhez igazodva – például gépházak, közbenső fedélzetek vagy utasterek.

Vonzó példaként szolgálhatnak a luxushajók, mert az utastérben a robosztusság mellett az esztétikum is nagy szerepet játszik. Az OBO a német Meyer Werft hajógyár hivatalos partnereként részt vett a Norwegian Bliss óceánjáró építésében. A luxushajó űrtartalma 167.800 BRT (bruttó regisztertonna), hosszúsága 333 méter és körülbelül 4000 utas befogadására alkalmas. A hajóban a gépházról a fedélzetig OBO kábeltálcák és kábellétrák kerültek beépítésre.

www.obo.de

Termék

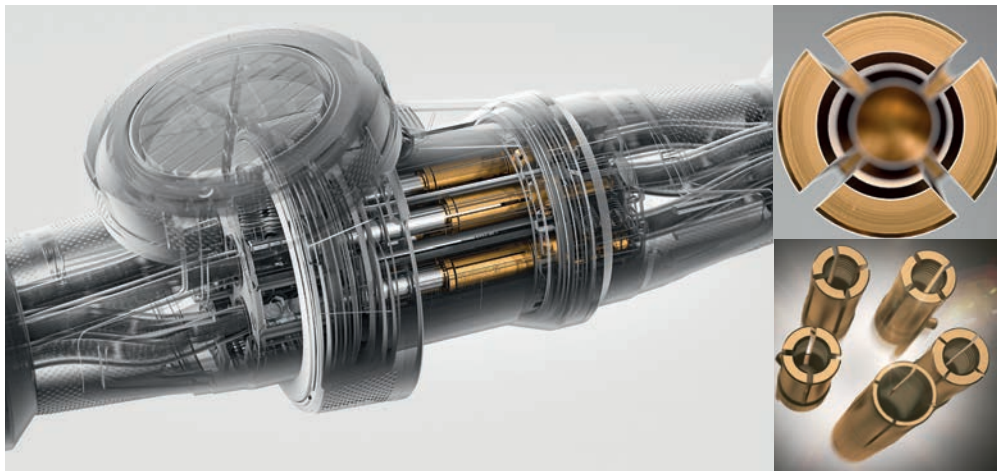
A belső értékek számítanak

A 63 A-es és a 125 A-es ipari csatlakozók gyakran a legnagyobb terhelésnek vannak kitéve: Az építkezéseken vagy az iparban a szennyeződés és nedvesség ellenére megbízhatóan kell működniük. Eddig a hagyományos CEE-csatlakozók a kényelem és a csatlakozási minőség közötti kompromisszumot jelentették: Vagy az egyik vagy a másik teljesült. Ez a dilemma eddig megoldhatatlannak tűnt.

A X-CONTACT-tal a Mennekes egy olyan rendszert fejlesztett ki, ami egyesíti az elektromos csatlakozás megbízhatóságát a legmagasabb szintű kényelemmel. A designja 50 százalékkal csökkenti a szükséges húzó- és dugóerőt. Ez magas áramerősség esetén mindenekelőtt leegyszerűsíti a munkafolyamatot és emeli a biztonságot. 63 A-es vagy 125 A-es A áramerősség esetében is magas szintű

biztonságos csatlakozás és egyszerű kezelés jellemzi a terméket. A Mennekes szerint a speciális előkezelte anyagnak, az innovatív kidolgozásnak és az új formavilágnak köszönhető. Vessünk egy pillanást az X-CONTACT-hüvely nyílásába, egyből felismerhető az intelligens metódus: a belső fal Az X formájú vágása és rovátkázása a felhasználás során konkrét előnyt jelent. Az új hüvelyek a legmostohább környezetnek is ellenállnak.

A rugózás és a rovátkázás összessége nem csak biztonságos csatlakozást garantál, hanem praktikus mellékhatásként a szennyeződés minden fajtája lekopik a rácsatlakoztatásnál és illetve a lecsatlakozásnál. A felületi korrózió a hüvelyek rugóhatásának köszönhetően szabályszerűen ledörzsölődik. Rozsdásodás előidéző környezetre a csatlakozóhüvelyek nikkelezett kivitelben is kaphatók.



www.mennekes.com

Termék

A Schneider Electric Wiser rádióvezérelt rendszere egy egyszerű, költséghatékony és jövőt biztosító belépést jelent a Smart Home világába.



A Wiser app-on keresztül vezérelhető. Ezenkívül nagy segítséget nyújt a Wiser Home Touch – falra rögzíthető, de szabadon is leállítható (jobb). A hangvezérlés is éppen úgy lehetséges.

Smart Home könnyedén

„Wiser”-nek nevezik a Schneider Electric legújabb Smart Home piacra készült megoldását. A lakóépület minden területére rádió és app alapú konnektivitást kínál, magasabb szintű komfortot, energiahatékonyt és biztonságot biztosít. Ehhez tartozik a világítástechnikai rendszerek, a redőny- és fűtésvezérlés valamint az energiamenedzsment.

A rendszer szíve a Wiser App. Ezzel vezérelhetjük a Smart Home-ot okos telefonon vagy tabletten keresztül. Ezenkívül a vezérléshez nagy segítséget nyújt a „Wiser Home Touch kontrollor” is: A kisméretű vezérlő központot a falra lehet rögzíteni, de egy állólábbal is elhelyezhető. A felhasználók általuk definiált különböző fény-, redőny- fűtésbeállításokat

állíthatnak össze, ezeket távolról is lehívhatják vagy automatikusan is lefuttathatják a lehívását. Így pl. a rendszer szimulálhatja a lakó távolléte esetén a jelenlétét, ezzel megakadályozva a betörést. Mozgásérzékelőkkel, ablakba vagy ajtóba épített érzékelőkkel kiegészítve, egyes irányítások automatizálhatók. Egy nyitott ablak pl. hatást gyakorolhat a fűtési hőmérséklet csökkentésére. Az energiamenedzsmenten keresztül a felhasználás és a megtakarítási lehetőségek is figyelemmel követhetők. A rendszert intelligens fénykapcsoló, dimmer és redőnyírányító valamint fűtőtermostát egészítik ki.

A Schneider Electric a komponensek kommunikációjánál is figyelt az energiamegtakarításra:

Kiegészíti az eddig használt Bluetooth-Standard-ot és az akár egészen 100 méteres hatótávolságával egyszerűbbé teszi a komponensek egyszerű használatát.

Wiser az aktuális megatrendeknek megfelelően is képes akár hangirányítással is megérteni magát, kompatibilis az Amazon Echo-val, Google Home-mal és nemsokára az Apple HomeKit-tel is.

www.schneider-electric.com

Termék

Újra gondolni megvilágítást

A Signify az Interact Pro-val bemutatja az IoT-képes termék portfóliájának legújabb továbbfejlesztését. A software fényforrásokkal, lámpatestekkel és szenzorokkal összekapcsolva az első olyan intelligens Multitasking-világítástechnikai megoldást kínálja, amit speciálisan kis- és középvállalkozások számára fejlesztettek ki.

A KMU az intuitív Interact Pro App-pal és a PC-én lévő dashboard-dal a képes irányítani,

menedzslni és optimalizálni a világítást. Használatukkal növelhető a produktivitás és a munkatársak kényelmi érzete, valamint csökkenhet az energiaköltség. Az Interact Pro tökéletesen dolgozik együtt az Interact Ready Philips fényforrásokkal, lámpatestekkel és szenzorokkal. Az appon keresztül a munkatársak a látásminőség, munkafeladatok és a napszak szerint személyre szabottan tudják beállítani a munkahelyükön a megfelelő megvilágítást.

Az Interact Pro a kis és közepméretű (250-től 10.000 négyzetméterig terjedő) reklámfelületek számára alkalmas. Használatával akár 200 fénypont is összekapcsolható és egyidejűleg felügyelhető. A Cloud-dal összekapcsolt Interact Pro megoldás magában foglal egy webportált, egy gatewayt, egy dashboardot és azt az appot, amin keresztül a vállalatok a világítást szabályozni tudják.

Az Interact Pro-t a meglévő berendezések kiegészítésére tervezték: Az Interact Pro célja a meglévő berendezések felújítása.

A meglévő 3 x 1,5 mm²-es kábelezést továbbra is használni tudjuk és nem kell külön beleilleszteni a rendszerbe, jelentősen csökkentve a munkatársakat zavaró munkálatok idejét. Sok világítástechnikai projektet valósítanak meg fényirányítás nélkül, mert az installációs idő visszatartó erőt jelent.

www.signify.com



Termék

Ha időt szeretnénk megtakarítani, a Phoenix Contact PTFIX elosztóblokkjai jó megoldást jelentenek és gyorsan szerelhetők.



Villamosipari eszközök profik számára

A villamosipari nagykereskedőkkel együtt a Phoenix Contact különböző média-csatornákon keresztül mutatja be a Phoenix Contact termékportfólióját „A villamosipari anyagok profik számára” szlogen alatt. A kampányban a termékek egyszerűsége, a gyors beszerelés és a nagykereskedőkkel folytatott szoros együttműködés áll a középpontban.

Mivel az épületiinstallációnál az időfaktor egyre fontosabb szerepet játszik, a Phoenix Contact olyan eszközöket, komponenseket és rendszereket kínál, ami különösen hatékony és gazdaságos installációt tesz lehetővé: a csatlakoztatásnál, a jelölésnél, a védelem kiépítésénél és az elosztásnál időt és költséget takaríthatunk meg.

A széles termékpalettájukhoz tartoznak a PTFIX elosztóblokkok is. Kézi áthidalás nélkül, azonnal felhasználhatók és akár a szerelési idő 80%-a is megtakarítható velük. Direkt rugós csatlakozás (a vezetékeket csak be kell dugni), 1,5 mm², 2,5 mm² és 4 mm² keresztmetszetű, különböző számú vezetékekhez, hogy ne foglaljon el fölösleges helyet (helytakarékos megoldás). Kétpólusú szabványos dugaszolható áthidalókkal (jumperekkel) bővíthető.

Léteznek hordozósínre (kalapsínadapterre) pattintható, közvetlenül felszerelhető vagy felragasztható kivitelű elosztó blokkok, ezáltal széleskörűen felhasználhatók.

Előkezelt vagy merev vezetők időtakarékosan a szerszámmentes push-in direkt technikával

szerelhetők. A hordozósínek keresztmontázsának és a kompakt kivitelezési formának köszönhetően 50%-os helymegkakarítást érhetünk el.

Egy egyértelmű és biztonságos installáció érdekében az elosztó és betáblalóblokkok 2, 6, 12 és 18 csatlakozási ponttal 11 színben és betáppal vagy betáp nélkül állnak rendelkezésre. A csatlakozási helyek feliratozásának köszönhetően a bekötések különösen átláthatóvá váltak. A csatlakozókapcsok feliratozása pedig teljesen egyértelművé teszi a vezetékeztést.

Így a PTFIX-szel flexibilis és gazdaságos terheléses és vezéráramelosztás érhető el.

www.phoenixcontact.com

Termék

Gyors tervezés és szállítás

A tervezési folyamatoknak egyre gyorsabban, precízebben és gazdaságosabban kell megtörténnie. Ez olyan megfelelő eszközök meglétét követeli meg, amelyek a tervezés folyamatát optimálisan támogatják. Erre szolgál például a Weidmüller intelligens és felhasználóbarát konfigurátora a WMC. A Weidmüller-software meggyorsítja a tartósínkomponensek kiválasztását, a projektjezt és a megrendelést.

Az eszköz támogatja a folyamatos tervezési munkafolyamatot az E-Cad rendszerekkel való megtervezéstől a dokumentáció elkészítéséig. Egyszerű használat, átlátható megvalósítás, valamint a meglévő tervezési rendszerek integrációja teszi a tartósín konfigurációját egyszerűvé, biztonságossá és kényelmessé. A termékadatok teljesen integrálhatók minden meglévő tervezési rendszerbe mint pl. ePlan P8 vagy a Zuken E3. A kapcsolószekrényeknél 3D nézetek könnyítik meg a méretezést, összekapcsolást és jelölést.



Mivel az olyan személyre szabott kisebb projektek is gazdaságosan lebonyolíthatók, a „Fast Delivery Service”-n keresztül történő rendelés már egy darab rendelése esetén is lehetséges.

A software egy felhasználóbarát (önmagyarázó) felület és a drag-and-drop funkció segítségével intuitívan használható. Ezen kívül a Weidmüller Configurator a standard projektek megoldásához egy Best-Practice adatbankot is tartalmaz.

A software-be integrált „Fast Delivery Button”-nak köszönhetően az ügyfél, amennyiben azt kívánja, a WMC-ben történt konfiguráció lezárása után megkaphatja a személyre szabott ajánlatát. Az ajánlat elfogadása után 4 napon belül (beleértve a németországi 1 nap szállítási időt) kézhez kapja a személyre szabott montázsolt, beépítésre kész elosztóját. A software ingyenesen letölthető.

www.weidmueller.com



FEGIME Portugal

Csúcstalálkozó

Joana Requetim Junqueiro az ElectroRequetim S.A. portugál tagjainak egyike, a FEGIME-t újra a Kilimandzsáró egyik legmagasabb pontjára, az 5895 méteres Uhuru csúcsra vezette.

„Számomra a hegy életem legnagyobb kihívásainak egyike volt” – mondja Joana Requetim Junqueiro: „Megmáztuk. Kitartással, stratégiával és nehéz munkával egy tapasztalt vezető segítségével, a család és a barátok feltétlen támogatásával. Hasonlóképpen működik a FEGIME is: Vállalatunkban együtt teljesítjük a feladatokat a családtagokkal, a barátokkal és a FEGIME partnereivel, valamint a szállítókkal. Helyezz magad elé új kihívásokat és légy sikeres!”

www.fegime.pt



2019-ES MEETING IDŐPONTOK

01.31. – 02.01.	BOD, Badajoz
02.20. – 02.22.	FEGIME Future, Blomberg , Phoenix Contact
03.20. – 03.22.	Shareholder Meeting, Kopenhága
04.09. – 04.11.	BOD, Budapest
04.10. – 04.12	FEGIME Future, Budapest, Weidmüller
05.09. – 05.11.	EUEW, Brüsszel
05.29. – 05.30.	Shareholder Meeting, Nizza
05.30. – 06.01.	Kongresszus, Nizza

FEGIME
generating value

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