

voice

NEWSLETTER
01.2017



Bevezető

A FEGIME-ben olyan rotációs rendszer működik, amely alapján az ember három évig az Igazgatótanács tagjaként segíti a FEGIME munkáját, majd az utolsó évben elnökké válik, a következő 4 éves időszakban pedig mások kerülnek sorra. A folyamatos cserének köszönhetően minden

évben friss ötletekkel gazdagodhat a FEGIME.

Nagyon örülök a feladatnak, megtisztelve érzem magamat, hogy most egy évig én lehetek az elnök, olyan ez, mintha megnyertem volna egy választást. Különösen jó érzéssel töltött el a Varsóban megrendezett csodálatos kongresszus (külön köszönet illeti a FEGIME Polska-t). Az új vendégeink részvétele is sok örömet okozott: argentin barátaink mellett, akik első alkalommal vettek részt a kongresszuson, más országokból további, korábbiakból még nem ismert vendégek érkeztek, akiknek szintén sikerült felkeltenünk az érdeklődését. Még nem árulhatok el semmi konkrétumot Önöknek, de a jövőben tovább növeksznünk. Nagy megtiszteltetés számomra, hogy mostantól a két jelenlegi Igazgatótanács-taggal Ricardo Gomezzel és Willem Schuurmannal az oldalamon elnökként támogatom a társaság növekedését.

David Garratt sikerünk okát a következőkben látja: "A FEGIME nem egy bevásárló szövetség, hanem egy határokon kívül operatíván együttműködő csapat. Kijelenthetjük, a világszintű villamosipari ágazat is komolyan veszi a projektjeinket. Aki figyeli a politikai történéseket és emellett szemmel tartja az ágazatunkat, maga is beismerheti, hogy ez nem igazán mondható magától értetődőnek. A FEGIME nagyon értékes és egyedülálló."

Szeretnék köszönetet mondani John Powell-nek, aki a know-how-jával és személyiségével elnökként az előttem lévő ciklusban gazdagította a FEGIME-t, kívánom hogy továbbra is okos tanácsaival, angol humorával támogasson minket. Ne szaporítsuk tovább a szót, munkára, hiszen ebben a ciklusban is sok lesz a dolgunk. Sok sikert kívánok mindenkinek!

Nikos Kafkas

FEGIME

A FEGIME májusban megtartott varsói kongresszusa jó példa volt a közép vállalkozások nemzetközi együttműködésére és hűen tükrözte, mekkora ereje van annak, ha megosszuk a feladatokat.



A sikert megosztani a nemzetek között

"Az államoknak nincsenek barátai, csak érdekeik" – vallotta Charles de Gaulle. Az erős egyedül marad a hatalmasságával – mondja egy közmondás. A sikert megosztani a nemzetek között – hangzik a FEGIME receptje és egyben a varsói kongresszus jelmondata.

Második alkalommal rendezte meg a FEGIME kongresszusát Kelet-Európában. Mint már a korábbi alkalmakkor is, a FEGIME munkája iránt egyre növekvő érdeklődés mutatkozott. David Garratt ügyvezető üdvözölte a 27 országból, érkezett 300 vendéget, villamosipari nagykereskedőt és gyártót. A FEGIME vonzerejét bizonyította, hogy Argentínából eljött a REDELEC villamosipari nagykereskedő csoport is. A delegáció 12.000 km-t...

>>

Tartalom

- "A sikert megosztani a nemzetekkel" – tudósítás a varsói kongresszusról 1
- Új ötletek a jövő megteremtéséhez. A FEGIME Future a legújabb európai kiemelt szállítónknál a HellermannTyton-nál és a már hosszú évek óta meglévő partnerünkénél az OBO-nál tett látogatást. 4
- Megéri képezni a munkatársakat. A FEGIME United Kingdom képzései különösen a világítástechnika területén sikeresnek bizonyultak. 5
- Nikos Kafkas-t a „KOUROS 2016 a fejlődésért és innovációért” díjjal tüntették ki. 5
- Michelangelo és a LED – A LEDVANCE a FEGIME Deutschland tagjait és vevőiket egy különleges római utazásra invitálta. 6
- Sok lehetőség, sok feladat – A Siemens áprilisban a FEGIME 3 tagországból álló delegációját látta vendégül azzal a céllal, hogy megvitassák a digitalizációra vonatkozó elképzeléseiket. 7
- Így válik kezelhetővé a sokféleség – miképpen használja a Weidmüller eCl@ss szabványt. 9

Az Aurora, az Eaton, a Haupa, a HellermannTyton, a LEDVANCE, az OBO, a Philips, a Phoenix Contact és a Schneider Electric új termékei 10–14

Rövid hírek és további fontos időpontok 15



David Garratt, a FEGIME ügyvezetője, moderálta a varsói kongresszust, a villamosipari ágazatból 300 vendég volt jelen 27 országból.



Az Argentinából érkezett delegáció először vehetett részt az eseményen és élvezhette az európai barátaikkal folytatott társalgást.



A kongresszus programja sokszínű volt. A témák spektruma a vállalati generációváltástól egészen az energiaellátásig terjedt.

>> ... utazott, hogy első alkalommal vegyen részt a kongresszuson. Az Atlanti-Óceán sem jelenthetett akadályt – az intenzív tapasztalatcsere sikeresnek bizonyult. "Ha a tudásunkat magunkban tartjuk, az egy idő múlva csak hátrányt jelent" – mondta David Garratt. "A megosztás azonban további erőt ad a fejlődésnek"

Ezen az alapon fejlődnek a FEGIME vállalatai is. De hiszen Európa válságban van, vagy mégsem így lenne? A kongresszus más képet mutatott: Az olyan külső faktorokat mint a gazdasági és technikai fejlődés igyekeznünk kihasználni, a FEGIME-n belül pedig az együttműködésünk a sikerünk igazi kulcsa. És mi lesz a Brexittel? A FEGIME United Kingdom tagjai számára már ez nem jelent gondot. Aki szeretne arról bővebbet megtudni, miért is állítjuk mindezt, megkérdezheti a kollégáinkat.

A gazdasági növekedés egy külső faktor: Európa folyamatosan növekszik. Ezt tükrözte a FEGIME Polska bevezető prezentációja is. "Mintegy 4 %-os növekedésével 2017-re Lengyelország ismét az EU dinamikus fejlődő népgazdaságai közé fog tartozni" – nyilatkozta Marta Kulza, a FEGIME Polska ügyvezetője.

A többi országunkból is éppen ilyen pozitív jelek érkeznek. Különösen jó példa erre a FEGIME España, amely piacvezetőként került ki a válságból. Jorge Ruiz-Olivares és Ricardo Gomez bemutatták, hogyan igazodtak egyre növekvő fontosságukhoz a madridi központban és hogyan építették ki a tagjaik számára a szervizcentrumukat. És mi történt Görögországban? A FEGIME Hellas egy másik ligában játszik és terv szerint növekszik. A görög prezentáció tükrében bátran kijelenthetjük, nem véletlen, hogy onnan is származik a precíz gondolkodás és stratégia fogalma.

A technikai fejlődés is fontos tényező, melynek az energiahatékonyság, a zöldenergia előállítás és a digitalizáció a kulcsszavai. A norvég Hege Amundsen Elvestad az ideális helyzetről tartott előadást. Képzeljünk el egy olyan országot, amely nagy vízierőművekkel, egy rendkívül biztos államháztartással és mindemellett azzal az

akarattal rendelkezik, hogy a közlekedést 80%-át 8 éven belül elektromos autókra állítsa át. A norvég kollégák piacvezetők az elektromobilitás területén. Hege Amundsen Elvestad szerint nem fér kétség ahhoz, hogy ez a jövőben is így marad.

A digitalizáció egyre nagyobb teret kap. A digitalizáció és az digitalizáció okozta diszrupció szívesen járnak kéz a kézben. Stefan



A lehető legjobb időjárás, érdekes témák és kiváló szervezés. Mindezt a FEGIME Polska-t illeti dicséret: Marta Kulza ügyvezetőt és Marian Nowak elnököt.

Hyttfors vendégelőadó humorosan ábrázolta azt a sebességet, amiben a technika világa folyamatosan változik. De mi változik és milyen gyorsan? A villamosipari nagykereskedelem üzleti modelljei nem fognak "diszruptívan" átváltozni – ezt vázolta fel kézzel foghatóan Arnold Rauf, a FEGIME Deutschland ügyvezetője. A FEGIME Európa legnagyobb villamosipari elektronikus cikkadatbankját építi fel. Ezen az alapon működnek az online-shopok, az automatikus katalógus előállítás és további más alkalmazások a FEGIME országokban. "Ugyan a digitális rendelések száma évről évre jelentősen növekszik, a legtöbb megrendelés ma még nem online-shopon, hanem továbbra is telefonon, e-mailen sőt még faxon keresztül érkezik" – állítja Rauf.

Hogy miért nem változik minden olyan gyorsan, az azzal a kapcsolattal is összefügg, ami a villamosipari nagykereskedők és a vevők között kialakult. Nem csupán eladnak ők, hanem éppen úgy megosszák egymással a problémáikat és a sikereiket. Ezt mutatta be a FEGIME egy filmben: Négy vevő négy országból beszélt arról, mi köti össze őket a FEGIME-nagykereskedőkkel.

Egy családi vállalkozás modern és személyes szervezése minden esetre nem biztosítja a további fennállását. A generációváltás továbbra is egy kihívás marad. Ebben van fontos szerepe a FEGIME Future-nek. A FEGIME Future a legutóbbi Management-Training (FAMP) alkalmával ismerte meg Dr. Hari Mannt. Szórakoztató színházi darabjában a fiatal nagykereskedők egy tipikus családi konfliktust vázoltak fel. Dr. Hari Mann a megoldást egy családi protokoll – más néven alkotmány – megalkotásában látta, amit egy családnak a megfelelő időben el kell készítenie. Aki erről bővebb információt szeretne kapni, kérdezze nyugodtan a FEGIME Future tagjait.

Egyébként a FEGIME nem csak a sikert, hanem a know-how-t is megossza egymással. Egy kivétel, amit nem szeretett volna David Garratt megosztani Önökkel, azt az információt, hogy mely nemzettel tárgyal a tagságukról, de nemsokára meg fogjuk tudni azt is. Az új kollégákkal a francia kongresszusunkon találkozhatnak majd 2019-ben.



„A varsói kongresszus újra megmutatta ezen családi vállalkozások dinamikusságát és bebizonyította jövőbeni létjogosultságukat. Minden jövőre vonatkozó téma szóba került és kritikusán mögé is világítottak. Örömet okoz, mikor a FEGIME-mel köthetek üzletet – és még több örömet jelent számomra a tagokkal eszmét cserélni.”

Andreas Bettermann, CEO OBO Bettermann

„A legfontosabb ágazatunkat érintő kihívások izgalmas megjelenítése, professzionális fegime-touch köntösben, tehát humorral és a közös ügy kihangsúlyozásával.”

Jean-François Fredon, Legrand Business Support

„A kongresszus kiváló alkalmat kínált arra, hogy a FEGIME-tagokkal az ágazatunkat érintő trendekről és kihívásokról beszéljünk és nagyon fontosnak tartottam azt is, hogy meghallgassuk kívánságaikat is. A prezentációk, amelyek „A siker nemzetek közötti megosztását” mutatták be, a villamosipari nagykereskedők dinamikus fejlődését és a FEGIME tagok erősségét tükrözték: Képesek arra, hogy ezt a nemzetközi együttműködést a helyi piacuk hasznára fordítsák, ösztönözzék a digitalizáció előtörését, és támogassák a következő generációt a FEGIME Future-n és a FEGIME Akadémián keresztül.”

Vincent Hurel, Global Head of ABB's EP Distribution Channel

„Gratulálok az ismét nagyon jól sikerült eseményhez. Ezek a FEGIME találkozók a LEDVANCE-nál magas elismertséggel bírnak, a nemzetközi Networking kiváló elegyét nyújtják, érintik az aktuális témákat és jelentős fókusz helyeznek a családi vállalkozásokra. A FEGIME

fénytechnikai partnereként örülünk neki, hogy együtt alkothatjuk meg a sikeres jövőt.”

Bernd Kobusch, Global Account Manager LEDVANCE

„Nagyszerű dolog megfigyelni, hogy a FEGIME hogyan ossza meg az ismereteit egy egyre digitalizáltabb világban, hogyan fejlődik és tekint

vevők és szállítók számára. Mindemellett kiemelt téma volt a digitalizáció is, intenzív beszélgetések folytak róla. „Ha tudni akarod, mit hoz a jövő, teremtsd meg magad!” – ezt az információt hozta tudomásunkra Stefan Hyttfors vendégelőadó humorral teli prezentációja. Ez egy nagyon jól sikerült rendezvény volt.”

Adalbert M. Neumann, a Busch-Jaeger Elektro Igazgatótanács tagja



a jövőbe. Büszkék vagyunk arra, hogy ehhez a családhoz tartozhatunk és örülünk annak a közös növekedésnek, amihez mi vevőinknek értékes szervizt és támogatást kínálunk.”

Jeff Krakowiak, Eaton SVP Sales, Services & Emerging Markets, Europe, Middle East & Africa

„A kongresszus szlogenje a „Sharing Success Across Nations” egyértelműen leírja, hogy a központi szerviz és a „best practices” kihasználása milyen jelentős többletet jelent a FEGIME-tagok,

„A kongresszus egy energiával teli rendezvény volt ahhoz, hogy találkozhatunk a barátaikkal és együtt teremthessük meg a jövőt. Megtiszteltetésnek érzem, hogy a FEGIME-család tagja lehetek. Nagyszerű érzés volt egy növekvő közösség kongresszusát megélni, ahogy azt az argentin barátaink jelenléte is tükrözte. Építsük ki még jobban a kapcsolatainkat és fektessünk még több energiát ebbe az értékes eszmecsere platformba. Köszönöm, FEGIME!”

Frank Suntinger, Senior Global Key Account Manager, Philips Lighting

„A varsói kongresszus, mint korábban az athéni is, két kiemelt okból nyújtott gazdagító élményt számomra: Egyrészt a prezentációkban és a beszélgetésekben a FEGIME és tagjai teljesítményéről egy rendkívül jó benyomást kaphattam, másrészt nagyon elégedett vagyok a FEGIME Future szellemével, elsősorban a digitalizáció témájs miatt. Emellett a hely és a program ismételtén kitűnő volt. Egy minden tekintetben kiválóan sikerült rendezvényen vehettem részt.”

Jörn F. Sens, Senior VP Siemens Distributors Account Management





A FEGIME „ötletkovácsai” partnereinkkel, balra az OBO-val, jobbra a HellermannTyton-nal.

FEGIME Future

A FEGIME Future az elmúlt hónapokban legújabb európai kiemelt szállítónknál, a HellermannTyton-nál és a már hosszú évek óta meglévő partnerünkénél az OBO-nál tett látogatást.

Új ötletek a jövő megteremtéséhez

A négy éve Budapesten megtartott kongresszus alkalmával az OBO Bettermann delegációja magyar rendszámú autókkal érkezett a helyszínre. A Budapest mellett elhelyezkedő Bugyiban ugyanis nagyobb volumenű gyártás folyik, mint Németországban.

A FEGIME Future tavasszal a bugyi telephelyen találkozott Andreas Bettermann-nal és a világszintű Key Account Managerrel, Frank Dahllal aki szintén családtag. A FEGIME OBO-hoz fűződő viszonya már olyan közelivé vált, hogy megbeszéléseiken akár személyes dolgokról is szó eshet. Bugyiban a „családi vállalkozás” téma került terítékre. Egy olyan terület, amiről az OBO sokat tud mesélni, hiszen Andreas Betterman reprezentálja a világszinten sikeres vállalat negyedik generációját.

Andreas Bettermann és Frank Dahl készen álltak arra, hogy elmélyüljenek a FEGIME Future-rel abban a témában, ami a legutóbbi FAMP alkalmával is kidolgozásra került: A „családi protokoll”, egyfajta alkotmány, aminek minden családi vállalkozásban el kell készülnie, hogy megkönnyítse a generációváltást.

De mit is kell belefoglalni egészen pontosan? Reményeket, stratégiát, a feladatok megosztását? A FEGIME Future az OBO-val minden lehetséges felmerülő problémát megvitattott, amelyekre megoldásokat kell megfogalmazni. Andreas Bettermann és Frank Dahl gazdag tapasztalatai magas szintű eszmeecserét tettek lehetővé. Az már csak hab a tortán, hogy a FEGIME Future ezeket a felismeréseket a varsói kongresszuson is hasznosítani tudta.

Látogatás az új partnereknél

2016. eleje óta a HellermannTyton a kiemelt európai szállítónk közé tartozik. A vállalat 37 országban aktív, portfóliója több mint 75.000 cikkfajtát foglal magába. A FEGIME Future látogatást tett az új partnernél a Hamburg melletti Torneschben, hogy ennek az óriási választéknak legalább egy kis részét megismerhesse.

Termékmenedzserek hada állt készen arra, hogy a termékprogramot bemutassa. A találkozó nem csak elméleti részből állt, volt gyakorlati része is. Röviden bemutatták a technikát és a feladatokat, majd lehetőség nyílt arra, hogy

a termékeket szó szerint kézbe vegyék. Ehhez szórakoztató feladatok is társultak, mint pl. hogyan rögzíthetünk egyetlen kézzel odanézés nélkül egy kábelkötegelőt. Mivel Torneschban gyártás is folyik, a foglalkozást egy, a gyáron keresztülvezető informatív túra követte. Aki ezen nem vett részt és kérdései lennének, annak lehetősége van arra, hogy az értékesítési központhoz vagy az értékesítési irodákhoz forduljon, hiszen a HellermannTyton a FEGIME szinte minden országában jelen van.

Torneschban is lehetőség nyílt a FEGIME Future belső ügyeinek megtárgyalására. A tagok az aktuális projektekkel foglalkoztak, többek között a FAMP témájában a varsói kongresszusra készültek fel. Egy főiskolák kínálatából kiválasztott team prezentálta az októberben Berlinben megrendezendő FAMP-ra vonatkozó javaslatait. Az már biztos, hogy kiemelt témák lesznek a stratégia, a marketing és a kommunikáció a digitális világban.

A HellermannTyton egy ideillő eBusiness-Workshoppal kapcsolódott a témához, megvizsgálva az egyre bővülő terület kínálta lehetőségeket. A precíz cikkadat és a digitális marketing a gyártó különleges erősségei. A FEGIME Future sok értékes ötletet és praktikus tippet vihetett haza a tarsolyában.



FEGIME United Kingdom

A FEGIME United Kingdom képzései sikeresnek bizonyultak, kimondottan a világítástechnika terén.



Bob Sayer, Wilson Electrical Distributors



Ruth Tornell, Templegate Electrical Supplies

Megéri képezni a munkatársakat

„Egy website-tal nem tudsz értelmes beszélgetést folytatni” – mondja Alan Reynolds, a FEGIME United Kingdom CEO-ja. Azt szeretné, ha a FEGIME vállalatának alkalmazottai megfelelően képzettek lennének, mikor technikai kérdésben szemtől szembe állnak a vevőikkel. „Egy vevőhöz fűződő pozitív és professzionális kapcsolat egyben el is dönti a sikerességünket” – ezért tartja Alan Reynolds olyan fontosnak a Villamosipari Nagykereskedők Egyesületében (EDA) a képzést. A megvilágítás területén szerzett tapasztalatainak köszönhetően őt nevezték ki a „világítástagozat”

vezetőjévé azzal a céllal is, hogy tovább fejlessze a képzési koncepciót.

A FEGIME UK munkatársai egyre sikeresebben használják ki a képzés lehetőségét. A londoni EDA éves díjátadóján márciusban két személyt tüntettek ki: Ruth Tornell-t, a Templegate Electrical Supplies tagját egy kiváló menedzsmentért járó díjjal jutalmazták. Azt a kiváló képességét értékelték, ahogyan a csapatát a továbbképzésre motiválta. Bob Sayer, a Wilson Electrical Distributors tagja az „EDA Learner's Award”-

ot (EDA kiváló tanulója) díjat kapta meg. Bob új a villamosipari nagykereskedelemben és kitüntetéssel végzett el két olyan képzési modult, amelyekben a termékek ismerete volt a kiemelt tananyag.

Aki többet szeretne megtudni a tréning elérhetőségekről, vegye fel a kapcsolatot Alan Reynolds-szal a Lutterworth-i központban.

www.fegime.co.uk

FEGIME Hellas

Nikos Kafkas-t kitüntették

Nikos Kafkast, a V. Kafkas S.A. és egyben a FEGIME egy évre megválasztott elnökét 2016. november 30-án a „KOUROS 2016 a fejlődésért és innovációért” díjjal tüntették ki. Ezt a díjat a vállalkozók görög klubja adományozhatja.

A klubot 1995-ben alapították, olyan értékeket támogat mint az innováció, a nyitottság és a felelősségvállalás, díjazza a szervezeteiket ebben a szellemben irányító és kiemelkedő növekedést ígérő vállalkozókat. A díj átadásánál jelen voltak a nagy intézmények képviselői és emellett több száz vállalkozó.

A Kafkas villamosipari nagykereskedő görög piacvezető. A jelenleg 55 kirendeltségével, 800 alkalmazottjával és egy kiváló B2B értékesítésével a vállalat a villamosipari ágazat alapvető mércéjének számít Görögországban. A gazdasági válságot az építőiparba való betörésével, nem csak hogy átvészelte, hanem startégiaiként is kihasználta. Az összes gazdasági mutató és terület növekedése egy egyszerű filozófián alapul: folyamatos javulás, emberi értékek és vevőközelség.

„A vállalatban mindannyian megtiszteltetésnek érezzük a díjat” – mondja Nikos Kafkas a



KOUROS 2016 díjjal kitüntetve: Nikos Kafkas a köszönőbeszéde közben.

köszönő beszédében. „A kitüntetés azt mutatja, hogy milyen elkötelezettséggel investálunk a munkatársainkba és az innovációba. A jövőben is ápolni fogjuk ezeket értékeinket, és kiváló minőségű termékekkel és a lehető legjobb szervizzel fogjuk támogatni vevőinket, akik

mindenkor üzleti modellünk középpontjában állnak”

www.fegime.gr



Balra a híres Michelangelo freskó új megvilágításban, jobbra a szentek a Szt. Péter bazilika oszlopain. Copyright bal fotó: Governatorato dello Stato della Città del Vaticano, Direzione dei Musei – right A. Peters

FEGIME Deutschland

A LEDVANCE a FEGIME Deutschland tagjait és vevőiket egy különleges római utazásra invitálta.

Michelangelo és a LED

Folyamatosan verseny folyik azért, hogy ki kapja meg a lehetőséget, hogy egy reprezentatív művet új fénymegoldással világíthasson meg? Az emberek szeretik a futballstadionokat, mert ott folyamatosan tornákat rendeznek, ilyenkor lehetőség nyílik az új technikák bemutatására.

De nem csak az ilyen helyszíneket kell megvilágítani. Partnerünk az Osram az utóbbi években a Vatikán „udvari fényszállítója” lett, ahogy azt kissé túlozva állíthatjuk. Az egészen újnak számító LEDVANCE-nak köszönhetjük, hogy márciusban 17 FEGIME Deutschland tag és vevőik a világ egyik leggyönyörűbb termében a Sixtus-kápolnában a modern fénytechnika előnyeiről maguk győződhetek meg. Visszatérve a futballstadionokra, ezt a csodálatos alkotást is évente 6 millió látogató tekinti meg.

„Nem szeretnénk idegen tollakkal ékeskedni” – mondja Bernd Kobusch ebben a zárt körben. A Ledvance Key Account Managere ezzel arra utalt, hogy a Sixtus-kápolna LED-megoldása nem az új vállalatának érdeme, hanem az Osramé. A nagyvonalú meghívásnak köszönhetően több mint 230 fő kapott lehetőséget arra, hogy megvizsgálja, hogyan hatnak Michelangelo híres freskói az új fényben. 2014. októbere óta Michelangelo műveit a mennyezeten és az oltárfalon illetve további mesterek műveit a kápolna beszögellésében LED-ek világítják meg.

A szakmai szemnek ez két szempontból is érdekes: Egyrészt egy műalkotást meg lehet világítani LED-del, mert annak a spektruma csak igen kevés ultraviola és infravörös fényt tartalmaz. Másrészt



A Palazzo Brancaccióban felszolgált menüt ki kellett érdemelni a résztvevőknek: A programhoz tartozott egy városnéző túra, melynek keretében az örök város számtalan nevezetességét tekintették meg.



a meggyőző megvilágítási mód, amiből nem lehet látni semmit sem, mert a fényforrások maguk láthatatlanok maradnak.

Nem tartozott a programhoz a Szt. Péter bazilika és az előtte lévő tér megtekintése. Ezeket a gyönyörű helyeket is az OSRAM látta el 2016. őszén fényforrásokkal. Összesen 132 DALI által irányított LED-Flutert irányítottunk az oszlopokon át a szent alakok lábához. A fluterek házzsine úgy lett megválasztva hogy ez a megoldás is a háttérben marad.

Róma nevezetességeinek megtekintése és egy gondosan összeállított program gondoskodott arról, hogy ez az út még nagyobb ügyfélkötöttséget eredményezzen. A tagok vevőinek mindemellett ez az út betekintést engedett a szállítóinkkal meglévő együttműködésünk módjáról és szintjéről.

Digitalizáció

A Siemens áprilisban a FEGIME 3 tagországból álló delegációját látta vendégül azzal a céllal, hogy megvitassák a digitalizációra vonatkozó elképzeléseiket, illetve elbeszélgessenek a közös projektekben eddig megtett előrelépésekről.



A vendéglátónk a Siemens és a FEGIME delegáció a Kasselnban megtartott informatív workshop után.

Sok lehetőség, sok feladat

A Siemens-szel folytatott együttműködés szoros: 2016. áprilisában a FEGIME Future a Siemens-szel a digitális jövő témájában tartott közös webshopot. 2017 áprilisában pedig a Balti országokból, Lengyelországból és Görögországból érkező delegációt látta vendégül. A hannoveri vásárban tett látogatás után a Siemens Kasselnban tartott workshopot.

A digitalizáció sokszínűen rétegezett. „Time to Market” („az időben piacra kerülés”), magasabb flexibilitással, minőséggel és hatékonysággal kombinálva úgy hangzik, mint a földi paradicsom maga. De hogyan tudjuk ezt elérni? Mit is jelent ez pontosan az értékettermelési lánc számára? Lesz idő, amikor a villamosipari nagykereskedéseket online megoldások helyettesítik majd? Erről volt szó a workshopon.

A digitalizáció egyik aspektusa a termékek, az árak és a szolgáltatások magas transzparenciája. Nem számítanak a határok, a nemzetközi szinten tevékenykedő vevőink mindenütt hasonló árakat és szolgáltatásokat várnak el. Ez nem csupán egy technikai kérdés, hanem a menedzsmentnek ad sok feladatot. Hajo Rapp, a Siemens Key Account Managementjének vezetője elmagyarázta, hogyan oldja meg vállalata ezeket a feladatokat. A célja az, hogy egy számos részleggel rendelkező multinacionális vállalat belső utasításainak figyelembevételével egy homogén ügyfélorientált szervezetet működtessen. Rapp röviden áttekintette a folyamatokat, igyekszik Key Account Managementjével a különböző kompetenciaszinteket multikulturális csapatokkal összekötni és ezzel magasabb ügyfélelégedettségi szintet elérni.

Na de térjünk vissza a digitalizációra. Ha megszeretnénk érteni azokat a kihívásokat amik a jövőben várnak ránk, a témát 4 részre kell felosztanunk: a digitális termékek, a digitális

folyamatok, az ezeken alapuló szolgáltatások és a digitális kommunikáció aspektusai.

Digitális termékek

A digitális termékek úgy definiálhatók, hogy képesek más termékekkel és rendszerekkel kommunikálni és adatokat előkészíteni. A közeli jövőben még több integrált szoftverrel rendelkező termék és kommunikációs képesség lesz, ami speciális know-how-t követel meg. Interaktív és öntanuló termékek áramolnak be a piacra. Mind a gyártók, mind a nagykereskedők fel kell készülnenek arra, hogy képesek legyenek a munkatársaikat és a vevőiket aktuális tudással

A digitális folyamatok kevesebb lehetőséget kínálnak az ügyfelekkel való kapcsolatba lépésre, mialatt ők gyorsan és egyszerűen mozognak és vásárolnak be az interneten keresztül.

ellátni. A még több adat iránti igény egyben esélyt ad arra is, hogy több szenzort és intelligens terméket adhassunk el. Az új szoftverek és a folyamatos inno váció lecsökkentik a termékek élettartamát és ezáltal megnövelik a lehetséges eladási volument. Az ár azonban a termék életciklus állásának függvényében volatilisá válik.

Digitális folyamatok

A digitális folyamatok a jövőben kevesebb lehetőséget kínálnak arra, hogy a vevővel

közvetlen kapcsolatba lépjünk, hiszen ők gyorsan és egyszerűen az interneten mozognak és vásárolnak be. Így elmosódnak vagy akár el is tűnnek a korábbi határok B2B és B2C között. Az adatbiztonság megteremtése nagy kihívást jelent: Mivel egyfelől az adatoknak szigorúan bizalmasnak kell maradniuk, másfelől éppen az adatok rendelkezésre állása és használhatósága jelentheti az üzleti sikert. Azt, hogy minden partnerne, mind a gyártónak, mind a kereskedőnek több IT know-how-ra lesz szüksége, már nem is kell külön kiemelni.

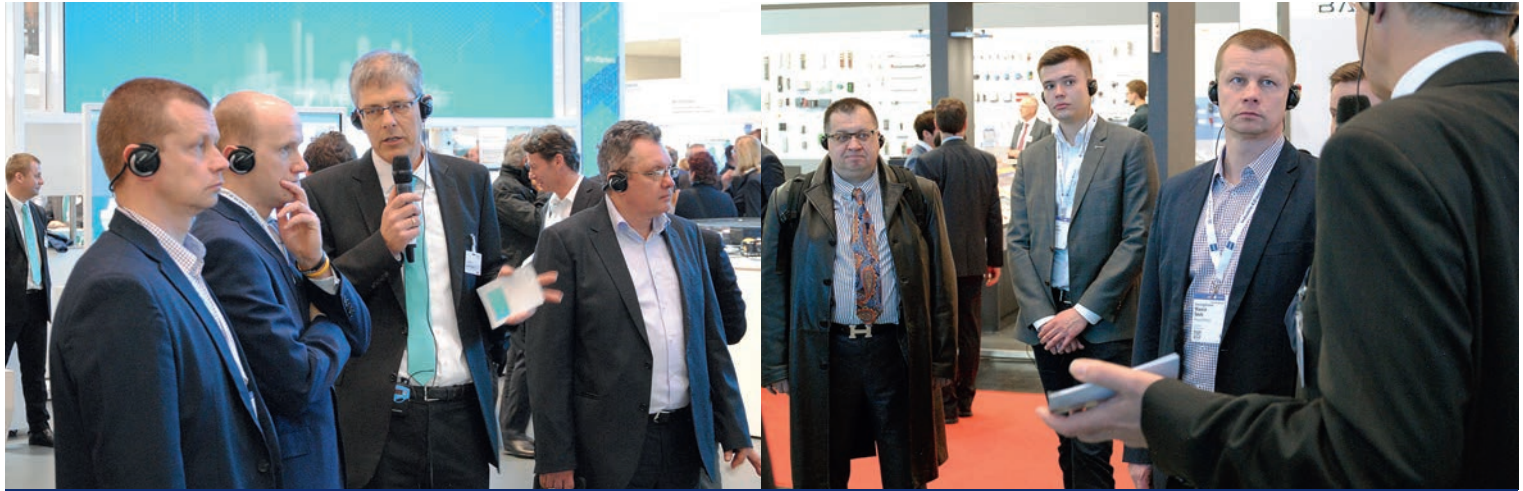
Digitális szolgáltatások

A digitális világ megteremtése esélyt kínál arra, hogy újabb szolgáltatásokat fejlesszünk ki. Ez már az online-shopon keresztül jó felhasználó vezetésnél elkezdődik és a szerződés modelleken keresztül a gépek és berendezések üzemenben tartásáig tart. Okos ötletek, amelyek a vevők számára többletértéket jelentenek, a versenyt még tovább finomíthatják.

Fontos az, hogy az új szolgáltatók üzleti modelljei megváltoztathatják a vevő vásárlói döntésének alapjait és a jelenleg meglévő értékettermelési láncban diszrupcióhoz vezethetnek. A villamosipari nagykereskedőnek választania kell: Először is saját szolgáltatói hálózatot kell kifejlesztenie vagy egy külső szolgáltatóval kell együttműködnie. Nem lehet opció, hogy ezeket a fejlesztési igényeket elhanyagoljuk és nem teszünk semmit.

Digitális kommunikáció

A digitális kommunikációról szóló beszélgetés során nem csak olyan eszközökről kell szót ejteni mint az okos telefonok vagy a tabletek. A kommunikáció egy új fajtája hódít: online, valós időben történő, 24 órában, éjjel nappali



A hannoveri vásáron a Siemens bemutatta a hard- és software koncepcióját, melynek segítségével minden különböző méretű vállalat profitálhat a digitalizációból.

rendelkezésre állással, amennyiben ez szükséges. Ez nemcsak új szabályokat követel meg, hanem egy másik etikai forma alkalmazását veti fel az egész társadalomban. A privát élet és a munka elhatárolása kihívást jelent. Arról van szó, hogy a mérhetetlen mennyiségű információból ki kell választani a számunkra fontosat és valahol határt szabni, ez feladatot ró mind a menedzsmentre, mind a munkatársakra. A gyártóknak is be kell rendezkedniük az effajta kommunikációra.

A villamosipari nagykereskedőkre háruló feladatok

Megnyugtató, hogy a digitalizáció egy nem túl gyorsan változó infrastruktúrát követel meg: Minden eszköznek szüksége van áramra, az

A villamosipari nagykereskedőknek is fel kell készíteni munkatársaikat azokra a nem technikai jellegű változásokra, amit a digitalizáció magával hoz. Fontos a fejekben és a hozzáállásban végbemenő változás.

elosztás kábelhez kötött és ezáltal továbbra is „analóg” marad. A digitálisan támogatott folyamatok pénzt takarítanak meg, az így létrejövő üzleti modelleket versenyképesen tartják. Az új szolgáltatások új munkahelyeket teremtenek, a villamosipari nagykereskedők előtt álló nagy feladat, hogy ezt a digitális világba vezető utat gördülékennyé tegyék. A FEGIME tagvállalatai ehhez jó kiindulóponttal rendelkeznek: egy nemzetileg és nemzetközileg erős hálózattal, erős IT-vel és egy vevőkkel régóta meglévő személyes kapcsolattal.

A villamosipari nagykereskedői piacon is fontos lesz azonban, hogy felkészítsük a munkatársainak azokra a nem technikai jellegű változásokra, amiket a digitalizáció hoz majd magával. Fontos a fejekben és a hozzáállásban történő változás. Mindez azért szükséges, mert pl. a jövőre vonatkozó tervek ma még nem is körvonalazódtak. A jelenleg szükséges gyors döntések növelik annak a veszélyét, hogy hibát kövessünk el. És ha már hibát követsz el, tedd azt gyorsan és olcsón.

A valós idejű kommunikáció mindenek előtt megköveteli a munkatársaktól minden kommunikációs csatorna folyamatos scannelését, és az azt a készséget, hogy el merje hagyni a „biztonsági zónáját” ahhoz, hogy ezzel a vevő igényeit kielégítse.

A Siemens támogatása

Daniel Liebl a workshop alkalmával egy olyan eszközt mutatott be, amely egy nagykereskedő weboldalán tett látogatást követi és így „lead”-eket hoz létre, tehát új kapcsolódási pontot teremt a lehetséges vevővel. Tanulmányok igazolják, hogy egy szállítóval való kapcsolatfelvétel előtt a döntések 60%-a már az interneten megtörtént. A szokásos monitoringrendszerek a vásárlás pillanatában monitoroznak csak. Most már az értékesítés képes egy potenciális vevő kívánságait nagyon korán felismerni és az ügyfelet a megfelelő információval ellátni.

A „Digitális Marketing Projekt” keretében a Siemens olyan eszközökön és tartalmakon dolgozik, hogy képes legyen arra, hogy a digitális világ vevőit mindent átfogóan támogatni tudja. Tina-Maren Weith projektvezető bemutatta az első eredményeket: A Siemens jelenleg több mint 50,000 ETIM 5.0 szerint nyilvántartott cikkadatot tud rendelkezésre bocsátani. Még hosszú utat kell megtenni addig, amíg az egész „összeáll” az infokiadványoktól a termékválasztékig vagy termékkonfiguráló programtól a nagykereskedők online-shopjának bevásárlókosaráig. A Siemens projekthez további részletek is hozzátartoznak:

A FEGIME azon partnerek egyike, amely gondoskodik arról, hogy a kívánságlista egyre rövidebbé váljon.

Akkor minden digitálissá válik? Aligha és semmi esetre sem fog minden egyszerre megváltozni. Nem minden nagykereskedő lesz képes minden tekintetben a „digitálisan fejlett vállalatokkal” konkurálni, de éppen ilyen bizonyos, hogy továbbra is lesznek vevők, akik hagyományos

Fontos továbbá, hogy a vevőkkel való személyes kapcsolatot ne váltsuk digitálisra, hanem a megfelelő eszköz megválasztásában támogassuk őket.

módon fogják beszerezni az árucikkeket. Fontos, hogy a személyes kontaktusunkat ne váltsuk digitálisra, hanem a megfelelő eszközök választásának lehetőségével támogassuk azt.

A workshop megmutatta, milyen nagy lehetőséget kínál a digitalizáció a vevőknek és a nagykereskedőknek, valamint a gyártóknak, amennyiben valóban minden értéket teremtő láncszereplő foglalkozik a digitalizációval. A FEGIME és a Siemens már megteremtették a működő alapot ahhoz, hogy együtt növekedhessenek. A jövőben fontos feladat lesz, hogy a nagy adathalmazból, okos adatokat hozzunk létre. A FEGIME elkötelezettsége, a megfelelő termékek és szolgáltatások biztosítják a jövőt a villamosipari nagykereskedők számára.



Balra: Gerald Lobermeier, a termékinformáció menedzsment vezetője a Weidmüllernél.

Jobbra: Matthias Redecker eldönti, melyek azok az adatok, amelyek az egzakt leíráshoz szükségesek.



Szabványok

Az eCl@ss szabvány a bonyolult termékeket érthető adatokra fordítja át.

Így válik a sokféleség kezelhetővé

Az ipar jövője hálózati és digitális. Az alkatrészek, az eszközök, a gépek és a termékek megértik egymást, a 4.0 ipar szerint berendezett gyár extrém módon automatizált lesz. Ennyit az elméleti oldalról. Azonban felvetődik a kérdés: Honnan tudja majd az A épületben dolgozó csavarhúzó, hogy hova építse be a B épületből érkező elosztókapcsot?

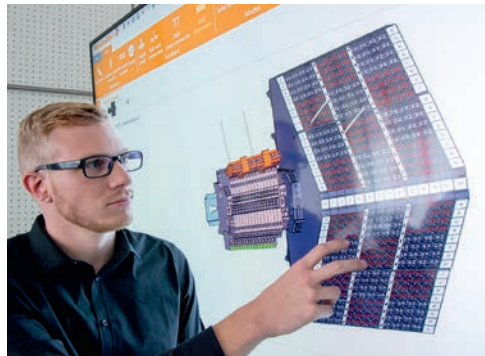
Erre a praktikus választ a Weidmüller tudja megadni. A Weidmüller a megoldást az eCl@ss-ban látja, egy ágazatokot átfogó adatszabványban, made in Germany. Időközben a világon már 3500 vállalat ezt használja.

A Weidmüller Detmoldban található székhelyén 1800, világszinten 4500 munkatárs dolgozik. Ők elsősorban kapcsolószekrényekbe való csatlakozási technikát gyártanak, 50.000 különböző terméket tart nyilván a program, közülük mindegyik több mint 100 ismérvvel írható le, hatalmas mennyiségű adat keletkezik így.

„Hogy a vevőinknek mindezek ellenére egységesített információkat tudjunk szállítani, és a sokféleséget valóban képesek legyünk kezelni, használjuk az „eCl@ss”-t” – mondja Gerald Lobermeier, termékinformációért és folyamatmenedzsmentért felelős vezető. „Ahogy az angol az üzlet nyelve lett, az eCl@ss a mérnökök közös nyelvéné vált. Véleményünk szerint ez a legátfogóbb és legjobban alkalmas rendszer világszerte.”

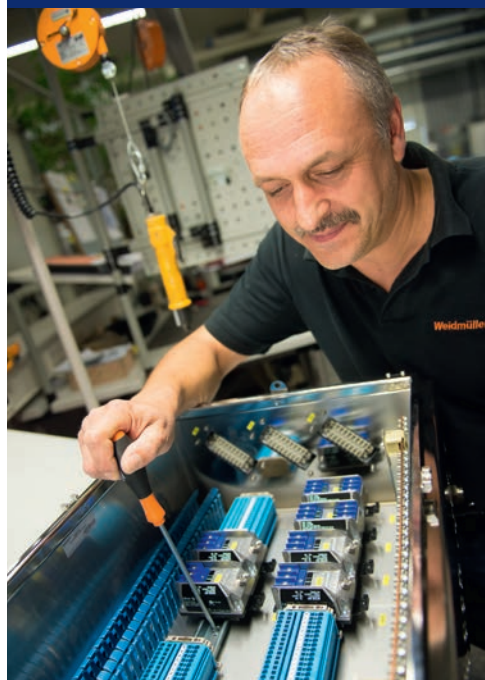
Erősen leegyszerűsítve az eCl@ss egy termék minden fontos részletét szabványadatokba tudja átfordítani. Minden felhasználó – a fejlesztéstől az értékesítésig – vagy más ágazati szereplő akár egy másik földrészben képes a számára szükséges információt ezekből az adatokból kiolvasni és megérteni.

A Weidmüllernél többek között arra is használják a rendszert, hogy a nagykereskedők számára



Virtuális 3-D-Modell: Thorsten Naust egérrel gyorsan összeszedi az alkatrészeket a standardizált tárgy-fiókból.

Vevőre szabott gyártás: Sergej Gubar a Weidmüller termékgyártási folyamata mellett.



saját terméküket tartalmazó katalógusokat állítsanak elő. „Öt éve még elég volt egy excel táblázat” – nyilatkozza Matthias Redecker informatikus: „de a eCl@ss-adatok iránti vevő igények nemzetközi szinten is folyamatosan növekednek.”

Redeckers munkája az, hogy adatokat szállítson: Feltölti az ún. virtuális tárgy-fiókot, amiből a villamostervezők világszerte elterjedt minden lehetséges Software-Tools-szal ki tudják szolgálni magukat.

A „Weidmüller Configurator” működésével, Thorsten Naust informatikus van tisztában igazán. Hogy konkrétan bemutassa miről is van szó, gyorsan kiválaszt pár jeladó technikai alkatrészt az ún. rendezőre. Mit is csinál valójában? Virtuálisan egy pár egérgattintással odahozza az e-classsal jellemzett alkatrészeket, alig 2 perc múlva Naust 3d-ben forgatja a képernyőn a darabokat: „éppen így tervezheti meg a vevők a személyére szabott elosztóját rendeléskészre és küldheti el a prototípust gyártásra.”

Így az egyszerű és használható információknak köszönhetően vevőink számára több szervízt tudunk nyújtani és ezzel természetesen nagyobb ügyfélkötődést érhetünk el. Az átláthatóság nem vezet azonban versenyhátrányhoz, hiszen egyszerűen leellenőrizhető, ki szállít azonos alkatrészt esetleg olcsóbban? Lobermeier szerint ez most nem okoz problémát: A vevők örülnek annak, hogy ezeket az adatokat könnyen be tudják illeszteni a saját rendszerükbe és honorálják a szervízt, amit a Weidmüller kínál. Ez igazi win-win-szituáció mindkét fél számára.”



Termék

Lépünk be a a legújabb kiemelt európai szállítónk termékeinek világába.

A biztos kötésért

Mint ahogy ebben a kiadásban már olvashattuk, a FEGIME Future lehetőséget kapott arra, hogy betekintést nyerjen a HellermannTyton termékprogramjába. A több mint 75.000 cikkfajta közül kettőt szeretnénk bemutatni.

A RELICON i-Line SF öntött gyanta hüvely

Az öntött gyanta hüvely megbízhatósága az installáció minőségétől és a felhasznált anyagtól függ. A gyanta nem teljes mértékű elkeveredése vagy hibás betöltése a leggyakoribb oka annak, ha egy gyanta hüvely „csütörtököt mond”. Annak érdekében, hogy a keverést és a betöltést teljes mértékben kontrollálni tudjuk, a RELICON i-Line kábelcsatlakozó-garnitúrákat (fotók felül) egy megbízható töltőrendszerrel szereltük fel.

Ez egy átlátszó duplakamrás zsákot és egy egyedülálló kékről és zöldre váltó színváltót tartalmaz. A szerelő pontosan látja, mennyire homogén keveredik el a gyanta és a keményítő. A zsákban lévő adaptergyűrű és a speciális betöltési segédlet erősen megkönnyítik a gyanta beöntését, illetve lecsökkentik a kifolyás veszélyét valamint a kézzel való kontaktust kockázatát.

A RELICON Polyurethan 33 (PUR 33) gyanta kiváló víztaszító tulajdonsága lehetővé teszi a megbízható betöltést és kikeményítést még a vizes helyeken is. A gyanta ezenkívül egy környezetünkre ártalmatlan anyag. A maradékot a háztartási hulladékkal együtt távolíthatjuk el.

Az öntött gyanta hüvely mindenütt felhasználható: a műanyag kábeleknél, illetve PVC, XLPE, PE, EPR

és VPE vezetékeknél. -25°C és +120°C közötti környezetben alkalmazható. A PUR 33-gyanta raktáron tartási átlagideje 48 hónap.

RELICON Relilight Gélhüvelyek

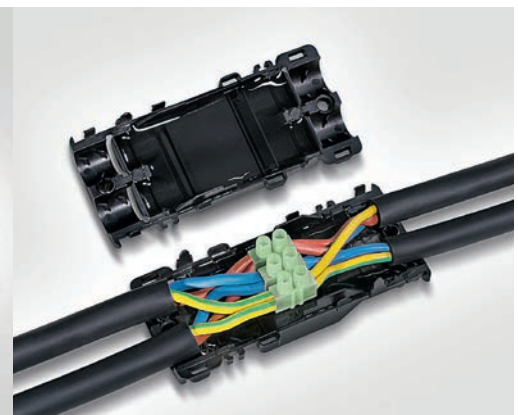
A Relilight-Gél-hüvelyek (fotó lent) ideálisak a kisebb kábelátmérő megbízható és vízálló csatlakoztatásához. Az IP 68 (1,3 m) védelmi fajtával ellátott RELICON Relilight gél csatlakozó- és elágazógarnitúrák védik a kisebb vezetőátmérőket a víztől és a portól. A szerelőkész (azonnal beépíthető) csatlakozógarnitúrák 8 méretben kaphatók. A hüvelyeket egy magas-szigetelésű és jelöletlen géllel töltöttük előre fel, ami korlátlan ideig eltartható.

A 6.6-os poliamidból készült formatál tűzálló, öregedésálló és ellenáll az időjárás viszontagságainak. Ezek a kompakt hüvelyek -30°C és +130 °C közötti hőmérsékleten őrzik meg az állapotukat. A termék a műanyagkábelek

és a PVC, PE, EPR és VPE (pl. N(A)YY, NYM vagy H05) vezetékeknél, illetve 0,35 mm²-től 6 mm²-ig terjedő vezetőátmérőnél 450V-ig, 25A-ig terjedő feszültségosztálynál alkalmazhatók.

A Relilight Gél-hüvelyek mechanikus védelmet, szigetelést, húzóerőnyitást és tömítést biztosítanak egyetlen munkalépésben. A beszerelés egyszerű, gyors és szerszám nélkül elvégezhető: Miután a vezetőket összekapcsoltuk, a csatlakozást a gélbe erősen be kell nyomni és a formaedényeket össze kell csavarozni. Nagyon praktikusnak mondható: A Relilight Gél-hüvelyek bármikor újra kinyithatók, hogy megváltoztassuk a vezetékeket, megmérjük a kábelcsatlakozásokat. A gélben lévő csapolócsatornák ezután újra teljesen visszazáródnak.

www.hellermannyton.com



Termék

A következő lépés a biztonság fejlődésében: Az Eaton bemutatta az FI/LS-sel ellátott AFDD+ tűzvédelmi kapcsolóját.



Nagyobb biztonság – integrálva

A tüzek egyharmada az elektroinstalláció hibájára vezethető vissza. A leggyakoribb tűzokozó az úgynevezett ívzárlat. Technikailag soros és párhuzamos ívzárlatot különböztethetünk meg. Soros ívzárlat a károsodott kábelszigetelésnél, zúzódott vezetékeknél, a túl alacsony hajlítási sugár miatti kábeltöréseknél, kiszakadt dugaljknál és vezetékeknél és egyéb más okokból keletkezhet.

Az ismert FI-relék és LS-kapcsolók többnyire ezt az ívzárlatot nem tudják felismerni. Ezért ajánlják a tűzvédelmi kapcsolók beszerelése esetében a ívzárlat felismerésére az IEC 60364 (4-42-ig terjedő rész) nemzetközi szabvány szerinti AFDD-t. Néhány országban olyan szabályt hoztak, hogy bizonyos körülmények között előírják ennek a használatát. Németországban egy jó éve a DIN VDE 0100-420:2016-02 szabvány szerint kell eljárni. A tűzvédelmi kapcsolók ajánlottak olyan épületeknél, ahol személyek időnként vagy

állandóan tartózkodnak, ahol különösen értékes pótolhatatlan értékeket, műveket (pl. múzeum) tartanak, de olyan infrastruktúránál is, mint pl. a vasútállomás, a repülőtér.

Az Eaton AFDD+ több mint egy AFDD. Egy innovatív, 3 az 1-ben tűzvédelmi kapcsolóval ellátott védelmi rendszerről, integrált áramvédőkapcsolóról (FI-relé) és vezetékvédő kapcsolóról (LS) van szó. A termék alkalmazásával a személyek ingóságát szinte minden áramhasználatához kapcsolódó veszélyforrástól megvédhetjük.

A tűzvédelmi kapcsoló felismeri az ívzárlat fellépésére utaló magasfrekvencia-mintát a végáramkörben és automatikusan lezárja az áramkört.

Az intelligens technikának köszönhetően a biztonsággal a komfort is együtt jár: Az

AFDD+ képes arra, hogy megkülönböztesse a lakótérben előforduló igazán nagy veszélyt a magasfrekvencia-jelzésektől, például az AFDD a gépek és műszaki eszközök rácsatlakoztatásánál és lecsatlakoztatásánál keletkező rövid ideig tartó ívzárlatot nem jelenti hibaként.

A digitális technológia szempontjából az AFDD+ pontosabb, mint ahogy ezt a termékszabványok megkövetelik. A termék ezenkívül egy egyszerű hibakeresővel rendelkezik, ami közvetíti a hiba típusát, ami aztán kiváltja lekapcsolást. Az Eaton 3 az 1-ben AFDD+- kombinációja robusztus, megbízható és könnyen installálható, emellett pedig költséghatékony választás.

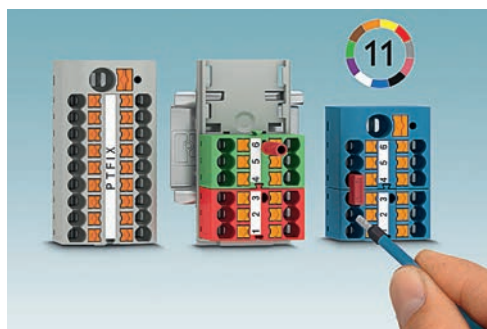
www.eaton.com

Termék

Egyszerűen kössük rá és már készen is van

A Phoenix Contact új PTFIX elosztódobozok minden manuális átkötés nélkül azonnal beilleszthetők és alkalmazásukkal akár 80%-nyi időt takaríthatunk meg. A 1,5 mm²-es és 2,5 mm²-es elosztódobozok különböző pólusszámokkal kaphatók, olyan közel szerelhetők egymáshoz, hogy nem marad kihasználatlan hely. A potenciál rugalmas terjeszkedését kétpólusú standard dugós hidakkal érik el.

Opcionálisan az elosztóblokkok felszerelhetők sínrel, közvetlen vagy ragasztó szereléssel, így minden alkalmazás rugalmasan felszerelhető. Az előkezelte vagy merev vezetékek időkorlátozó módon vannak csatlakoztatva a szerszám nélküli behatoló technikával. Akár 50% -os



A PTFIX elosztóblokkok a push-in csatlakozással azonnal alkalmazhatók és tetszés szerint bővíthetők. Így gondoskodik a PTFIX a rugalmas és gazdaságos terhelésről és áramelosztásról. Kicsomagolni, rácsatlakoztatni és már kész is.

helytakarékoság érhető el a szerelősínre és a kompakt kialakításra kereszttárgyban.

Az egyértelmű, intuitív és biztonságos telepítéshez hat, tizenkét és tizenhét csatlakozási ponttal rendelkező elosztó és tápláló blokkok állnak rendelkezésre, tizenegy színváltozatban. A terminálok vezetékai nagyon világosak, a PTFIX elosztó blokkok rugalmas és gazdaságos terhelést és áramelosztást biztosítanak.

www.phoenixcontact.com

Termék

Kiemelt termékek Aurora ENLITE-katalogusából.



Balról jobbra: Downlight ENLITE E8CX, ENLITE ICE PRO fényforrás és az ENLITE Aria2.

LED minden típusú alkalmazásra

A LED-et ma már szinte mindenhol alkalmazhatjuk. Fénytechnikai tulajdonságuknak, a jelentősen lecsökkent beszerzési költségnek és az energiahatékonyságuknak köszönhetően már szinte minden projektben előírják. A FEGIME UK tagjai, a Gibbs & Dandy munkatársai nemrégén maguk is az Aurora, a kiemelt európai szállítónk Enlite-termékekeit szerelték be. Ezzel minden célt elértek: A raktárban a LED-ek gondoskodnak a munkatársak jobb munkakörülményeiről, az értékesítésben szebben tudják megvilágítani a termékeket és üzemi költség szempontjából is jelentős összeget takarítanak meg. A Gibbs & Dandy azzal számol, hogy havonta 16.000 kWh-al kevesebb áramot fog elhasználni és ezzel egy évben közel 22.500 Euro-t takaríthat meg.

Az Aurora új ENLITE Lighting Essentials katalógusában megtalálhatók a legújabb fényforrások. Ezekhez tartozik a tűzvédelmi osztályba sorolt és IP65-ös védelmi osztállyal ellátott LED-Downlight E8C Colour Switchable.

Három színhőmérsékletben kapható: melegfehér, semlegesfehér és hidegfehér árnyalatban. A színinstalláció közben vagy akár az után is meghatározható.

A meglévő CFL-világítótestek cseréjére ideális megoldás lehet a legújabb szortimentben megtalálható dimmelhető, magas teljesítményű Lumi-Fit Commercial Downlights. A Downlight-ok különböző méretben és teljesítményszinttel kaphatók, teljesítik a professzionális felhasználással szemben támasztott követelményeket. Egy akár 100 lm/W –os fényáramot kínál és egy lumencsomagot akár 4.380 lumenig.

Az új IP44 CurveE LED-Downlight azzal emelkedik ki a többi termék közül, hogy kétfajta azonnali fényerősség között lehet választani. Ez a 800 lm-es teljesítmény mellett minimális villanási fokot eredményez. A Downlight ideális hagyományos és privát felhasználásra is.

A dimmelhető ICE Pro egy, akár 1000 lm-es fényáram csomaggal van ellátva és a sikeres GU10 fényforrás-széria következő kiegészítője. A 24° és 38°-os sugárzási szögének köszönhetően különösen alkalmas a shopokban és vendéglátóiparban való különleges alkalmazásra.

A továbbfejlesztett Aria2 LED Highbay a legújabb LED-technológiával lett felszerelve és extrahatékony 124lm/W fényáramot kínál egy kompakt, ellenállás-osztályozott kivitelezési méretben.

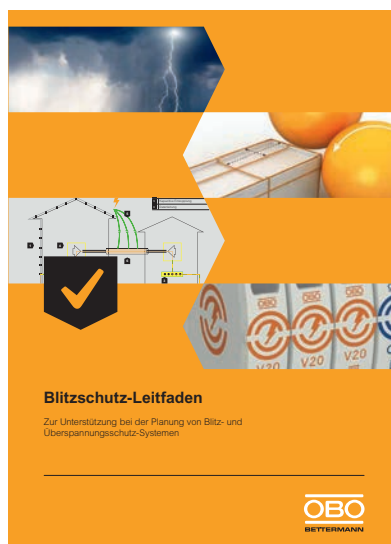
www.enlitelighting.de

Termék

Tervezési segédlet az OBO-tól villanszerelők és szaktervezők részére

Villámvédelmi kézikönyv

Az OBO Bettermann több mint 90 éves tapasztalattal rendelkezik a villám- és túlfeszültség-védelem területén. A sok évtizedes tapasztalat, az érvényben lévő szabványok és a műszaki innovációk eredményei tükröződnek a vállalat új villámvédelmi kézikönyvében. A kiadvány segítségével a villám- és túlfeszültség-védelmi rendszerek könnyebben és gyorsabban tervezhetők, mivel a könyv kiegyensúlyozott keverékét tartalmazza az alapismereteknek, a szakértő szintű tudásnak, illetve a tervezési és kiválasztási segédleteknek. Mind a villanszerelők, mind a tervezők hatékony támogatást kapnak az épületek és berendezések védelmében. A kiadvány példákat tartalmaz a villámvédelmi rendszerek tervezésére és kialakítására vonatkozó, hatályos DIN EN 62305 számú szabvány, a túlfeszültség-védelemre vonatkozó, DIN EN 60364 számú szerelési szabvány és a legújabb,



alapföldrőlkre vonatkozó, DIN 18014 számú építésügyi szabvány megfelelő alkalmazására. Mindezen túl a kézikönyv újonnan létrehozott tervezési segédleteket is tartalmaz a villámvédelmi felfogórudak és felfogóoszlopok – a szélterhelés függvényében – kiválasztásához az Eurocode 1 és 3 figyelembe vételével. Az épületek és berendezések villám- és túlfeszültség-védelmének tervezésével kapcsolatos minden fontos téma említésre kerül. A villámvédelmi kézikönyv német és angol nyelven megrendelhető a www.obo.de honlapon keresztül, vagy ugyaninnen letölthető.

www.obo.com

Termék

Az új ExpertColor GU10 LED-reflektorjaival a Philips Lighting új mérföldkövet tett le a hangulatvilágításban.



Nagyon jó fényvisszaadás

A Philips legújabb ExpertColor GU10 LED-reflektorlámája egy, a halogen lámpákéval közel megegyező fény spektrumot kínál. A termék új mérföldkövet jelent a hangulatvilágítás terén. A rendkívül jó benyomást keltő fényminőségükkel alkalmasak arra, hogy olyan területeken alkalmazzuk őket (gasztronómiában, hotelekben, lakóterekben), ahol a hangulatos megvilágítás áll a középpontban.

A Philips innovatív ExpertColor-technológiájával a led-spotok közül a termék a jelenleg rendelkezésre álló legjobb fényvisszaadást biztosítja. Az eredmény egy akár 97-es fényvisszaadási index magas fénytelítettséggel, javított fényvisszaadás a piros tónusokból ($R9 > 85$) és egy dimmterület, amely a fényáram 5% alatti értékig tart. Ezáltal a belső berendezések színei és textúrái jobban érvényre tudnak jutni. A reflektor és lencsedesign minimalista stílusa gondoskodik arról, hogy szinte bármilyen környezetbe beilleszthető legyen.

Sok igényesen berendezett térben és vendéglátó helységben ma még a magas fényminőség fenntartása érdekében konvencionális

halogénspotokat alkalmaznak. Eddig nem állt rendelkezésre olyan alternatíva, ami elég meleg fénnel, nagyon jó fényvisszaadási képességgel és nagy dim-területtel rendelkezik. Ezeknek a LED-spotoknak a megjelenésével azonban ez már a múlté.



A Philips Master LED ExpertColor spotok 2.700 Kelvin-es fényszínnel rendelkeznek és kellemes fényt kínálnak. A portfóliót a további 3.000- és 4.000 Kelvin-es változat egészíti ki. A nagy dimmelési területnek köszönhetően szinte minden kívánt világossági szint probléma nélkül beállítható. A spotok magas fényáram esetén is megtartják a 40.000 órás élettartamukat. Ez teszi érdekessé azon területeken, ahol éjjel-nappal munka folyik. A spotok esetében egy olyan utólag felszerelt megoldásról lehet szó, ami lehetővé teszi a gyors és egyszerű átállást a LED-re.

www.philips.com

Termék

Könnyű, kezes és kompakt

A Haupa új HUPcompact krimpelőfogója egy nagyon kezes és kompakt szerszám. 198 mm hosszú és 50 mm széles. Négy változatban kapható: érvéghüvelyekhez, szigetelt kábelsarukhoz és összekötőkhöz, nem szigetelt kábelsarukhoz és összekötőkhöz, valamint nyitott rézkábelsarukhoz.

A krimpelőfogó minden része nagyon értékes anyagból készült. A szerszámkeret keményített acélból készül matt ezüst bevonattal. Ennek köszönhetően az új eszköz nagyon tartós és szériagyártásnál is alkalmazható: akár 50.000 préselést is kibír.

A tervezéskor nagy hangsúlyt fektettek az ergonómiára is. A rövid fogótávolságának köszönhetően kis kéz is használhatja, az optimalizált emelési hatással akár 5 kN préselési



HUPcompact HC01

HUPcompact HC02

HUPcompact HC03

HUPcompact HC04

erő is kifejtethető. A külső vágófelület préselési erőssége szabályozható.

A precízen elvégzett krimpelés érdekében 100%-os párhuzamos előretolási lehetőséggel

rendelkezik. A reteszelő kioldható. Természetesen a teljes krimpelő terület és mélység is maximálisan kihasználható.

www.haupa.com

Termék

A LEDVANCE innováció offenzívája a piacon jó lépésnek bizonyult és tovább folytatódik, ahogy ezt az újdonságok választéka is mutatja.



Balra a LED „Floodlight Asymmetrical”, jobbra a LED-csarnokvilágító. Az irodában készült fotó utalás arra, hogy a LEDVANCE a jövőben a panelek területén is érdekes újdonságokkal szolgál.

Még jobb fény

A LEDVANCE Osram márkanév alatt a megfelelő LED-fényforrás különböző igényekre szabott változatát kínálja. Így van ez a fénycsövek kiváltása esetében is. A legújabb terméküket „SubstiTUBE Connected”-nek hívják, pótolja, kiváltja a hagyományos előtétellel rendelkező T8-fénycsöveket és több fényt biztosít, mivel a fényirányítást rendkívül egyszerűvé teszi. A rendszerhez tartozik egy kis nappali fény és mozgásérzékelő szenzor is, a „SubstiTUBE Connected Sensor”. Ezzel a szenzorral akár 50 LED-cső zsinór nélkül összekapcsolása is lehetővé válik. A fénymenedzsment beszereléséhez elég egy csavarhúzó: kössük össze a LED-csőveket a szenzorral rádiós kapcsolaton keresztül. Az igény szerinti fény szabályozás a fénycsövekhez képest akár 90%-os energiamegtakarítást eredményezhet.

a 250 W-os 30.000 Lumen fényárammal rendelkező csarnokmegvilágító, ami speciálisan nagy csarnokokra tervezett 120 lm/W-os hatékonyságával győz meg minket. Újnak



A SubstiTUBE Connected kiváltja a hagyományos előtétellel rendelkező T8-fénycsöveket. A szenzorral együtt (kis fotó) egyszerűen és hatékonyan megvalósuló fénymenedzsment.

számít a LED „Floodlight Asymmetrical”, ami az asszimetrikus fényelosztási képességével alkalmas a házak homlokzatának a megvilágítására.

A panel szegmensünket új 1.200-as modulú különböző formájú plafonrendszer modellekkel bővítettük. A négyzet alakú 600-as, 625-ös és 1.200-as rácsozathoz egy praktikus építő keretet kínálunk, amely lehetővé teszi, hogy a lámpatesteket a rácsozaton kívül is használjuk.

A továbbiakban bizonyos kiválasztott lámpatestek a spot, a downlight és a panel termékcsaládból dimmelhető verzióban előreprogramozott DALI-előtétellel is elérhetők. További újdonságaink ősszel jelennek meg.

A LEDVANCE-nál kiemelt termék a LED-lámpatest. Az újdonságok közé tartozik

www.ledvance.com

Termék

Mindent egy helyről

A Schneider Electric pontosan 10 évvel ezelőtt a „Harmony”-val kezdte és ebből fejlesztette ki a feltehetően a piacon a legnagyobb parancs-, jelentő- és jeladóprogramját. Nekik köszönhető a daru- és emelőtechnika rádióvezérlése is. A Harmony ezekkel a fejlesztésekkel megoldások sokféleségét kínálja a gép és berendezés kiépítésénél és más alkalmazási területeken. A széles kiegészítő választék részei a műanyagból és fémből készült házak.

A termék harmónikus designnal rendelkezik: A program lehetővé teszi, hogy a gépeket, az irányítópultokat vagy más technikát egy egységes designnal stílusossá tegyünk. Ebben segít pl. az új montázs-kit, mely lehetővé teszi a Harmony-sorozat nyomógombjainak és világítógombjainak egységes beépítését. Új fejlesztések még az USB- és RJ 45 komponens-csatlakozók, pl. a potenciométer és az időzítő.



A program komponensei nagyon zord ipari környezetben is alkalmazhatók. A programról bővebb információt az interneten itt találhatnak.

www.schneider-electric.com/control



FEGIME Polska

Lengyelország nyert

A röplabda világliga a legnagyobb, férfiak számára megrendezett versenyek egyike. Lengyelországban július közepén rendezték meg az előselejtezőt, többek között Lodz-ban, a FEGIME Polska központjában. A lengyel csapatnak sok szurkoló drukolt, így a FEGIME Polska tagjai is.

Június 17-én Lengyelország 3:0-ra győzte le Iránt. További örömet okozott még, hogy Michal Kubiakot, a lengyel csapat kapitányát választották

a rangadó legértékesebb játékosának. Marta Kulza adhatta át a POLKOMTEL, a lengyel nemzeti válogatott szponzora nevében a díjat. Nagyon alú gesztus volt ez, Marta a FEGIME Polska ügyvezetője és a FEGIME pedig a Polkomtel nagyügyfele. Közel 8000 lengyel röplabdaszurkoló ünnepelt és a FEGIME Polska pedig egy nagyon szép képpel gazdagítja kiadványunkat.

www.fegime.pl


2017-ES MEETING IDŐPONTOK

09.13. – 09.17.	Taggyűlés Taormina Szicília
10.15. – 10.21.	FAMP Module 4, Berlin
11.06. – 11.07.	Board of Directors Meeting
11.22.	IT Szakmai Szimpózium, Madrid
11.22. – 11.24.	Taggyűlés, Madrid



FEGIME Day

Június 30-án ünnepelte Európa a második FEGIME Day-t. Ez a viszonylag friss ötlet jól sült el. A nürnbergi központba számos anyag érkezett, de ebben a kiadványban már nincs elég hely a bemutatásukra. A következő FEGIME VOICE-ban sok szép országból sok szép kép jelenik majd meg.

A berlini FAMP betelt

A FEGIME Advanced Management Programme (FAMP) egy nagy sikertörténet, mint azt a legutóbbi 2016-os ashridgei találkozó is tükrözte. Ebben az évben a vállalkozók következő generációja október 15-től 21-ig Berlinben tartja a FAMP következő szemeszterét. A tanárok az ESCP Europe-tól, a területén első, nívós főiskoláról érkeznek, az iskolát 1819-ben alapították Párizsban.

A helyek mind elkeltek. De előfordulhat, hogy a későbbi lemondások miatt helyek szabadulhatnak fel. Érdeklődés esetén azt ajánljuk, vegye fel a kapcsolatot a központban Alexandra Fröhlich-hel:

a.froehlich@fegime.com
+ 49 911 64 18 99 13



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