

voice

NEWSLETTER
02.2016



Od redakcji

Cyfryzacja jest najmodniejszym hasłem tego roku. Cyfryzacja obejmuje wszystkie dziedziny życia i postępuje błyskawicznie. Jeśli wierzyć konsultantom i raportom, my, firmy zajmujące się sprzedażą hurtową, nie mamy na ten temat najmniejszego pojęcia i

powinniśmy już dawno zniknąć z rynku. A jednak ciągle się rozwijamy, a wraz z nami - rodzina FEGIME. Dzięki pomocy naszych kolegów z Hiszpanii i Portugalii nawiązaliśmy współpracę z nowym partnerem z Argentyny: witamy na pokładzie współpracowników z firmy Redelec!

Czemu zatem zawdzięczamy nasz sukces? Rozwijamy się, ponieważ każdy członek FEGIME - na swój własny, wyjątkowy sposób - dba o swoich klientów. Pod względem cyfryzacji należymy do awangardy naszego sektora. Nie będę raz jeszcze wymieniać zalet naszej bazy danych dotyczących produktów. Każdy, kto chciałby uzyskać więcej informacji, może skontaktować się w naszym dziale IT w Norymberdze.

Unikalne połączenie bliskich relacji z klientem, silnego IT oraz międzynarodowej współpracy wyróżnia nas nawet na tle internetowych gigantów, które nie mogą poszczycić się takim rozwiązaniem. Koledzy z Niemiec wyjaśnili tę kwestię na listopadowym spotkaniu. Dzięki temu mamy uprzywilejowaną pozycję, pozwalającą nam zignorować inne często powtarzane dziś hasła, takie jak „przesunięcie paradygmatu” oraz „zakłócenia” i kontynuować prowadzenie działań zwykłym torem.

Mam nadzieję, że w sezonie świątecznym dobrze wypoczęliście po ciężkiej, ale również satysfakcjonującej pracy w roku 2016. Odpoczynek zdecydowanie się nam należał. W roku 2017 będziemy kontynuować naszą pracę w tym samym duchu: jeszcze bardziej intensywnie, w bardziej innowacyjny sposób i wykorzystując specjalność FEGIME: połączenie indywidualności i działania w grupie. W szczególności nie mogą doczekać się naszego ponownego spotkania podczas kongresu w Warszawie. Zanim jednak do niego dojdzie, chciałbym życzyć Wam wszystkim dużo zdrowia, szczęścia i pomyślności w roku 2017!

Willem Schuurman

FEGIME

Redelec

Grupa FEGIME podpisała umowę o współpracę z jedną z wiodących argentyńskich hurtowni z branży elektrycznej - „Grupo Redelec Argentina S.A.”, która weszła w życie 1 października 2016 r.

Poprzez trzy kontynenty

Argentynie znajduje się najbardziej wysunięte na południe miasto na świecie: Ushuaia. Nie jest więc zaskoczeniem, że z Argentyny wywodzą się również zaangażowane, niezależne hurtownie z branży elektrycznej, które obserwują rynek międzynarodowy i stale trzymają rękę na pulsie, jeśli chodzi o wydarzenia w naszym sektorze. Witamy w FEGIME! We wrześniu członkowie FEGIME zagłosowali za podpisaniem Umowy o współpracy z argentyńską grupą niezależnych hurtowni z branży elektrycznej „Grupo Redelec Argentina S.A.”. Europa, Azja, Ameryka Południowa: od 1 października 2016 r. grupa FEGIME jest obecna na trzech kontynentach. - Przez pewien czas Redelec nie będzie pełnoprawnym członkiem FEGIME, jak... >>

Spis treści

Poprzez trzy kontynenty - Grupa FEGIME podpisała Umowę o współpracy z „Grupo Redelec Argentina S.A.”, która weszła w życie 1 października 2016 r.	1
Szkolenie nowego pokolenia - moduł „FEGIME Advanced Management Programme” (FAMP) 2016 był ogromnym sukcesem.	3
Aktualności z FEGIME France oraz FEGIME Deutschland	4
Aktualności z FEGIME España, FEGIME United Kingdom, FEGIME Finland & Baltics	5
30. rocznica - rok wypełniony inicjatywami, mającymi uczcić 30. rocznicę powstania FEGIME España zakończony został wydarzeniem multimedialnym w Madrycie.	6
Sukces nawet pod powierzchnią - FEGIME Israel zorganizowała Dzień Dostawcy w celu przedstawienia grupy, swojego kraju oraz możliwości, jakie wspólnie oferują.	7

Nowe produkty ABB, Cimco, Eaton, Feilo Sylvania, HellermannTyton, Ledvance, Menekes, OBO Bettermann, PCE, Philips, Phoenix Contact, Siemens, Weidmüller – oraz wieści z firm Aurora i Schneider Electric 8–16

Spotkania 2017 16



>> ... to jest w przypadku członków z innych krajów - wyjaśnił David Garratt, Dyrektor Zarządzający FEGIME. - Nazywamy to współpracą, ponieważ uważamy, że dzieląca nas odległość może być zbyt trudna do pokonania, uniemożliwiając nam działanie w tak ścisłej relacji, jak ma to miejsce w przypadku naszych kolegów z Europy i Izraela. Jednak nadrzędnym celem FEGIME zawsze było zagwarantowanie niezależności hurtowniom z branży elektrycznej, dlatego też niezmiernie cieszy nas fakt, że możemy kontynuować pracę na poziomie międzynarodowym.

Firma Redelec została założona w roku 2001 i szybko zdobyła pozycję jednej z największych grup hurtowni z branży elektrycznej w Argentynie - posiada ponad 30% udział w rynku. Składa się z 14 hurtowni członkowskich, posiadających w sumie 32 punkty sprzedaży i zatrudniających 900 pracowników.

Grupy nawiązały kontakt ponad 15 lat temu, gdy założyciele Redelec odwiedzili członków FEGIME w

Hiszpanii w celu wymiany pomysłów i najlepszych praktyk pomiędzy spółkami niezależnymi. W wyniku tego spotkania powstała grupa bardzo podobna do FEGIME, z podobną wizją, filozofią i misją. - Jestem bardzo zadowolony z podpisania tej umowy - powiedział Wiceprezes Redelec, Pablo Balán. - Jesteśmy stosunkowo młodą grupą, ale

jedyną na terenie Argentyny. Jesteśmy przekonani, że współpraca z FEGIME pomoże nam wzmocnić naszą pozycję jako grupy zrzeszającej niezależne hurtownie. Gromadzimy spółki rodzinne, o podobnych poglądach i z niecierpliwością oczekujemy wymiany pomysłów i najlepszych praktyk z FEGIME.

Redelec

Fakty

Rok założenia	2001
Siedziba główna	Buenos Aires
Liczba członków	14
Punkty sprzedaży	32
Roczny obrót	130 milionów euro
Udział w rynku	31 %

Obszary współpracy zostały już zdefiniowane. Prawdopodobnie najważniejszym z tych obszarów jest Zarządzanie Informacjami o Produktach. Nasi nowi koledzy mogą się wiele nauczyć śledząc proces tworzenia największej bazy danych o produktach w naszym sektorze. - Jednak tego rodzaju projekty wymagają czasu. Kontakt osobisty pomiędzy członkami grup umożliwia wyjaśnienie wielu kwestii o wiele szybciej - mówi David Garratt. W październiku Martina Cruzzolin została pierwszą argentyńską uczestniczką FAMP (patrz: następna strona) i FEGIME z przyjemnością powita delegację z Ameryki Południowej na Kongresie w Warszawie.

www.redelec.com.ar



Kongres 2017



15th FEGIME
CONGRESS
18th - 20th
MAY 2017
WARSAW



WITAMY W WARSZAWIE!

Ponownie, od czasu kongresu w Budapeszcie w 2013 r., udamy się do Europy Wschodniej. W dniach od 18 do 20 maja 2017 r. FEGIME spotka się ze swoimi partnerami w Warszawie.

Odwiedzimy fascynujące miasto łączące tradycję z nowoczesnością, gdzie gościć nas będzie FEGIME Polska! Rezerwuj czas! Z początkiem roku 2017 nasza

siedziba główna w Norymberdze prześle wszelkie szczegóły dotyczące spotkania oraz niezbędne dokumenty rejestracyjne. Witamy w Warszawie!

FEGIME Future

Jeszcze więcej uczestników z jeszcze większej liczby krajów: moduł „FEGIME Advanced Management Programme” (FAMP) 2016 był ogromnym sukcesem.



Szkolenie nowego pokolenia

29, 38, a teraz 51 - oto jak liczba uczestników FAMP zwiększała się z każdym rokiem w ciągu trzech lat istnienia. W październiku tego roku w spotkaniu FAMP wzięło udział 51 przedsiębiorców następnego pokolenia, z których 13 uczestniczyło w FEGIME Future po raz pierwszy. Uczestnicy spotkania przyjechali z 15 krajów (trzech więcej niż w roku poprzednim), w tym - po raz pierwszy w historii FEGIME - z Argentyny.

Gospodarze spotkania w 2016 r. - Ashridge Business School w Berkhamsted - przygotowali nie tylko doskonały program dla młodych przedsiębiorców FEGIME, ale również wyjątkową scenę, w jakiej prowadzony był kurs. Ashridge House jest wspaniałą rezydencją w malowniczej, angielskiej wiosce pod Londynem. W przeszłości rezydencja Ashridge House była zarówno klasztorem, jak i domem Henryka VIII. Dziś jest uznanym i imponującym centrum konferencyjnym wyposażonym w najnowsze pomoce dydaktyczne oraz obiekty sportowe.

Jest już tradycją, że na kursie FAMP pierwszym głównym przedmiotem i tematem pierwszego dnia kursu jest Firma Rodzinna. W tym roku u steru stanął Dr Hari Mann. Swoją karierę rozpoczął w Goldman Sachs, przed powrotem do London School of Economics, by podjąć różne działania w charakterze konsultanta spółek FTSE 100 (indeks akcji spółek giełdowych). Jednak w ostatnich latach bliskie relacje Dr Hari Manna z subkontynentem indyjskim skierowały jego uwagę i wzbudziły szczególnie zainteresowanie firmami rodzinnymi. Tematem wykładu dla FEGIME Future była kluczowa kwestia

w firmach rodzinnych: zarządzanie. Przedstawione zostały przypadki mające zaprezentować niezwykłą wagę zarządzania w prowadzeniu firm rodzinnych. Hari zachęcał do rozmów i przekazał wskazówki dotyczące stworzenia najlepszej podstawy prawnej: konstytucji firmy rodzinnej. Udostępnił on również uczestnikom kursu podręcznik prowadzenia firmy rodzinnej oraz projekt konstytucji firmy rodzinnej do dalszego omówienia.

Następnie grupę przejął prowadzący kurs Jean Vanhoegaerden, Profesor of Practice w Ashridge. Specjalizuje się on w zarządzaniu w skali międzynarodowej oraz zmian organizacyjnych, w związku z czym był odpowiednią osobą do prowadzenia zajęć nie tylko z dwóch pozostałych przedmiotów głównych - „Zarządzania ludźmi” oraz „Liderowania” - ale również pierwszego przedmiotu z umiejętności miękkich - „Zarządzania zmianą”. Poprowadził także tegoroczne zajęcia grupowe, w czasie których wypracowuje się narzędzie do wykorzystania we własnej firmie, w tym roku wspaniałym stylu wypełnił swoją kluczową rolę w FAMP. Za pomocą odpowiednich przykładów i symulacji udało mu się pobudzić dynamikę grupy, a zajęcia zakończyły się skłaniającą do refleksji sesją „Kluczowych Rozmów”. W tym celu uczestnicy zostali podzieleni na małe grupy. Każda z nich pracowała z zawodowym aktorem-trenerem, który miał za zadanie wcielić się w rolę rozmówcy w „kluczowej rozmowie” wybranej (i krótko opisanej) przez uczestnika.

Pozostałe umiejętności miękkie zaprezentowane zostały przez kolegów Jeana: Sharon Olivier („Inteligencja emocjonalna”) oraz Amy Armstrong („Zarządzanie sobą”). Podczas pobytu w Ashridge uczestnicy FEGIME Future otrzymali do wypełnienia internetowy kwestionariusz „Elastyczność emocjonalna”, którego opracowanie i omówienie wyników powierzono Amy. Uczestnicy zostali zachęcani do opuszczenia klasy w parach i przejścia się po błoniach Ashridge w celu omówienia rezultatów.

W piątek po południu wszystkie grupy miały zaprezentować swoje projekty. Polegały one na omówieniu i stworzeniu użytecznego narzędzia, mającego na celu ocenę efektywności zespołów pracowników w firmach rodzinnych uczestników - prezentacje wyników okazały się wyjątkowo imponujące. Ostatnim wydarzeniem tygodnia FAMP była ceremonia zakończenia, podczas której uczestnicy otrzymali z rąk Jeana oraz Prezesa FEGIME, Johna Powella certyfikaty, na które ciężko zapracowali.

FAMP 2017 odbędzie się w dniach 15-21 października i będzie się skupiać na cyfryzacji i jej wpływie na nasze życie zawodowe. Szczegóły zostaną ogłoszone na początku roku 2017, a zaproszenia wysyłane będą w okresie letnim. Zapraszamy wszystkich członków FEGIME Future - obecnych i przyszłych. Na pewno wydarzenie będzie się cieszyć dużą popularnością - nie przegap rejestracji!

www.fegime.com





Wielki sukces: Nicolas Mugnier (po prawej), Prezes Algorel, powitał 2000 uczestników spotkania na „Salon Algorel”.

FEGIME France

2000 uczestników

We Francji grupa FEGIME jest reprezentowana przez Algorel Electricité - sekcję elektryczną niezależnej grupy Algorel z Paryża, zajmującej się instalacjami sanitarnymi i hydraulicznymi - lidera rynku w swoim sektorze. Podczas wrześniowej wystawy „Salon Algorel” - corocznego spotkania członków grupy - Nicolas Mugnier, Prezes Algorel oraz Dimitri Both, Dyrektor Zarządzający, z dumą zaprezentowali następujące dane: 1100 właścicieli, kierowników i pracowników spółek członkowskich oraz 900 przedstawicieli dostawców partnerskich wybrało się na wycieczkę do Disneylandu pod Paryżem.

Znalezienie odpowiedniego zakwaterowania hotelowego dla tak ogromnej grupy jest tylko

jednym z wielu wyzwań logistycznych, którym czoła dzielnie stawili nasi francuscy koledzy. Europejski Disneyland okazał się być doskonałym wyborem dzięki znacznej liczbie hoteli, wieloletniemu doświadczeniu w zapewnianiu rozrywki dużym grupom, jak również doskonałej lokalizacji. W spotkaniu uczestniczyło Wielu Preferowanych Dostawców Europejskich FEGIME: ABB, Eaton, Feilo Sylvania, GE, Hager, Honeywell, Ledvance, Legrand, OBO Bettermann, Prysmian oraz Schneider Electric - wszystkie te firmy miały swoje stoiska i prezentowały produkty członkom FEGIME France.

Norbert Géminard, Prezes FEGIME France, był bardzo zadowolony: - Wystawa „Salon Algorel”

jest doskonałą okazją do wymiany informacji i zacieśnienia współpracy z naszymi partnerami w sektorze. W przyszłym roku podczas spotkania „Reverse Salon” w Lyonie sytuacja ulegnie odwróceniu. Podczas takiego spotkania to członkowie FEGIME France przygotowują stoiska, gdzie prowadzone są rozmowy i wygłaszane prezentacje dla odwiedzających dostawców. Za dwa lata znów zobaczymy się w Paryżu. Dzięki temu nasze spotkania odbywać się będą każdego roku, jednak w różnych okolicznościach.

W tym roku podczas Wystawy po raz pierwszy nasi koledzy z Algorel oddali swoje głosy w 5 kategoriach. Na koniec dnia zwycięzcom każdej kategorii wręczono nagrody „Algorel Star”, a dodatkowo otrzymali oni bezpłatne 9 metrów kwadratowych miejsca wystawowego na następnym spotkaniu w Paryżu.

www.algorel.fr

FEGIME Deutschland

Na właściwej drodze

W listopadzie grupa FEGIME Deutschland zaprosiła swoich dostawców do miasta Fulda w centralnych Niemczech w celu zaprezentowania cyfrowej strategii grupy. 190 zaproszonych gości szybko zrozumiało, że FEGIME Deutschland nie obawia się cyfryzacji i należy do cyfrowej awangardy.

Kerstin Steffens, Prezes Zarządu, powiedziała: - Technologia nie zmieni naszego modelu biznesowego, którym jest świadczenie optymalnych usług innym firmom. - Grupa jest

„na właściwej drodze” i będzie kontynuować swoją naukę, inwestować, a także - tak jak dotychczas - wychodzić będzie naprzeciw oczekiwaniom klienta.

Dyrektor Zarządzający Arnold Rauf oraz przewodniczący działu IT Klaus Schnaible objaśnili szczegóły. Wiele osób obawia się, że ogromne koncerny, takie jak Amazon spowodują, że niezależne hurtownie stracą sens bytu. Rauf udowodnił, że jest to bardzo mało prawdopodobny scenariusz. Pierwszym przykładem jest relacja z klientami. Żaden klient nie jest lojalny względem koncernu, natomiast lojalność między hurtownią a klientem jest przyjętą praktyką w sektorze sprzedaży hurtowej w branży elektrycznej.

Przewodniczący działu IT, Klaus Schnaible, wymienił zalety bazy danych produktów, która jest wykorzystywana w coraz większej liczbie krajów członkowskich FEGIME i zaprezentował aplikację ELECTROtools. Została ona pobrana już ponad 100 000 razy, co czyni ją jedną z najpopularniejszych aplikacji w naszym sektorze.

Dane stanowią surowiec tego stulecia. Nieprzerwana inwestycja w ilość i jakość danych jest absolutnie niezbędna - także dla naszych dostawców.

Kolejną niespodzianką dla gości było wystąpienie głównego prelegenta - Nikosa Kafkasa, Prezesa FEGIME Hellas. Zaprezentował on swoją firmę i przedstawił typowy przepis na sukces członka FEGIME, a polega on na połączeniu umysłu, ciała i duszy.

www.elektro-online.de



Pełen skład: Zaproszenie przyjęło 190 partnerskich dostawców.



Arnold Rauf wyjaśnia, dlaczego FEGIME należy do awangardy w dziedzinie cyfryzacji.

FEGIME Ireland

FEGIME Ireland inwestuje w marketing i wkrótce zacznie korzystać z europejskiej bazy danych.



Paulius Masteika

Rozwój i rozbudowa

Rok 2016 był niezwykle pracowity dla FEGIME Ireland. Grupa odnotowywała coraz większe obroty i liczba punktów sprzedaży wzrosła do 26 na terenie Republiki Irlandii w momencie, gdy w październiku Tom Byrne z Enniscorthy Electrical Wholesalers otworzył swój 8 oddział w Dungarvan, Co. Waterford.

Podczas corocznego czerwcowego spotkania członkowie FEGIME Ireland podjęli decyzję o dalszym inwestowaniu w centralę i obsadzili Pauliusa Masteika w roli osoby odpowiedzialnej za marketing. Będzie on współpracował z członkami FEGIME Ireland w celu wdrożenia w ciągu nadchodzących miesięcy nowych inicjatyw marketingowych, zarówno w przypadku projektów centralnych, jak i indywidualnych.

Paulius pracował wcześniej w Niemczech i w Turcji, realizując projekty dla takich marek, jak Google, LG, L'Oréal i Tommy Hilfinger.

Grupa FEGIME Ireland zainwestowała również w centralną platformę internetową, tak by każdy członek mógł w nadchodzących miesiącach założyć swój własny sklep online. Jest to kolejny ekscytujący krok naprzód, jako że każdy z dziewięciu członków będzie mógł działać aktywnie online w ramach swojego rynku. Dzięki integracji z europejską bazą danych produktów z Norymbergi możliwe będzie zaproponowanie najlepszego rozwiązania internetowego na irlandzkim rynku sprzedaży hurtowej w branży elektrycznej.

www.fegime.ie

FEGIME Finland & Baltics

Nowy Dyrektor Zarządzający

14 listopada Dennis Belajevs został mianowany Dyrektorem Zarządzającym FEGIME Finland & Baltics. Nasi koledzy z Europy Północnej zyskali wyjątkowo uzdolnionego specjalistę z branży, który jeszcze bardziej wzmocni ich organizację. Dennis jest inżynierem elektrykiem i posiada również stopień MBA i ponad 20-letnie doświadczenie w naszym sektorze: handel hurtowy z branży elektrycznej, sprzedaż i przemysł. Zajmował również najwyższe stanowiska w firmach ABB oraz Siemens.

Ostatnie z zajmowanych przez niego stanowisk jest szczególnie interesujące: Dyrektor Międzynarodowego Marketingu Cyfrowego eCommerce w „Booking Group SIA”. Uzyskane dzięki pracy na tym stanowisku umiejętności i wiedza będą z pewnością wykorzystane przez kolegów z rejonu bałtyckiego, jako że należy on do najbardziej rozwiniętych pod względem cyfryzacji w Europie.

www.fegime.fi

FEGIME United Kingdom

Nawet dziś przeszłość i współczesność idą ramię w ramię ulicami Londynu.



Alan Reynolds (po lewej) został przyjęty jako mundurowy członek „Worshipful Company of Lightmongers”.

Ambasador Świątła

Alan Reynolds, CEO FEGIME United Kingdom, posiada wieloletnie doświadczenie we wszystkich sektorach naszej branży (patrz FEGIME Voice 2/2015). W swojej karierze zawsze pomagał innym - poprzez pracę charytatywną oraz promocję szkoleń i kształcenia. W 2016 r. otrzymał podwójną nagrodę.

W maju został przyjęty jako mundurowy członek „Worshipful Company of Lightmongers”. Londyńskie „Livery Companies” to stowarzyszenia handlowe, które ewoluowały z dawnych cechów miejskich. W średniowieczu cechy te były - i są do

dzisiaj - odpowiedzialne za ustanawianie zasad i przepisów obowiązujących w swoich branżach handlowych, jak również za organizację szkoleń. W dzisiejszych czasach stowarzyszenia te zachowały tradycyjne stroje i ceremonie, a do swoich obowiązków dodały prowadzenie działań charytatywnych.

Naturalnie, organizacja „Worshipful Company of Lightmongers” należy do młodszego pokolenia cechów handlowych („Lightmonger” oznacza sprzedawcę świateł elektrycznych), jednak sumiennie wypełnia pierwotne obowiązki

współczesnej spółki z branży oświetleniowej w UK. Członkowie organizacji są starannie wybierani spośród osób aktywnie działających w sektorze oświaty, zarówno w dziedzinie szkoleń, jak i w pracach charytatywnych. Alan był oczywistym wyborem na stanowisko ambasadora światła.

W sierpniu została mu także przyznana nagroda „Freedom of the City of London”, która niesie ze sobą cały wachlarz dawnych, symbolicznych przywilejów i której przyznanie po dziś dzień uznawane jest za wielki zaszczyt.

Po ceremonii Alan stwierdził: - To dla mnie ogromne wyróżnienie, spędziłem w branży całe moje życie - ta nagroda jest dla mnie wyjątkowo ważna. Cieszy mnie również fakt, że jej przyznanie promuje grupę FEGIME. W dzisiejszych czasach liczba szkoleń, które można odbyć jest praktycznie nieograniczona. Wraz z dostawcami i innymi członkami grupy ciężko pracuję nad promowaniem szkoleń dla personelu, by jak najlepiej wykorzystać szanse, jakie daje nam nowa technologia i prawo.

www.fegime.co.uk



Po lewej: główny prelegent Prof. Juergen B. Dinges - po prawej: David Fernandez, Prezes FEGIME España, w czasie przemówienia końcowego.

FEGIME España

Rok wypełniony inicjatywami, mającymi uświetnić 30. rocznicę powstania FEGIME España, zakończony został spektakularnym wydarzeniem multimedialnym w Madrycie.

30. rocznica założenia FEGIME España

19 października odbyło się spektakularne wydarzenie multimedialne, zamykające rok wypełniony inicjatywami mającymi uświetnić 30. rocznicę powstania FEGIME España. Dyrektor Zarządzający, Jorge Ruiz-Olivares, powitał ponad 200 uczestników w Teatrze Philips Gran Vía. Lista gości obejmowała nie tylko członkowskie hurtownie oraz partnerskich dostawców, ale również Zarząd europejski FEGIME oraz Prezesa i Zarząd Hiszpańskiego Stowarzyszenia Hurtowników ADIME.

Teatr w Madrycie był wspaniałym miejscem spotkania i niezwykłego wydarzenia multimedialnego. Po wyświetleniu filmu korporacyjnego prezentującego aktualny status i osiągnięcia FEGIME España, Jorge Ruiz-Olivares przedstawił przemyslenia grupy

na temat możliwości i strategii na następne 30 lat, jak również aktualnie realizowane projekty, w szczególności te z branży IT.

Pojawił się również John Powell, Prezes FEGIME, który podczas panelu wziął udział w rozmowach z przedstawicielami partnerskich dostawców FEGIME España: Simon, Schneider oraz General Cable. Przedstawili oni swoje poglądy odnośnie istoty i znaczenia grupy.

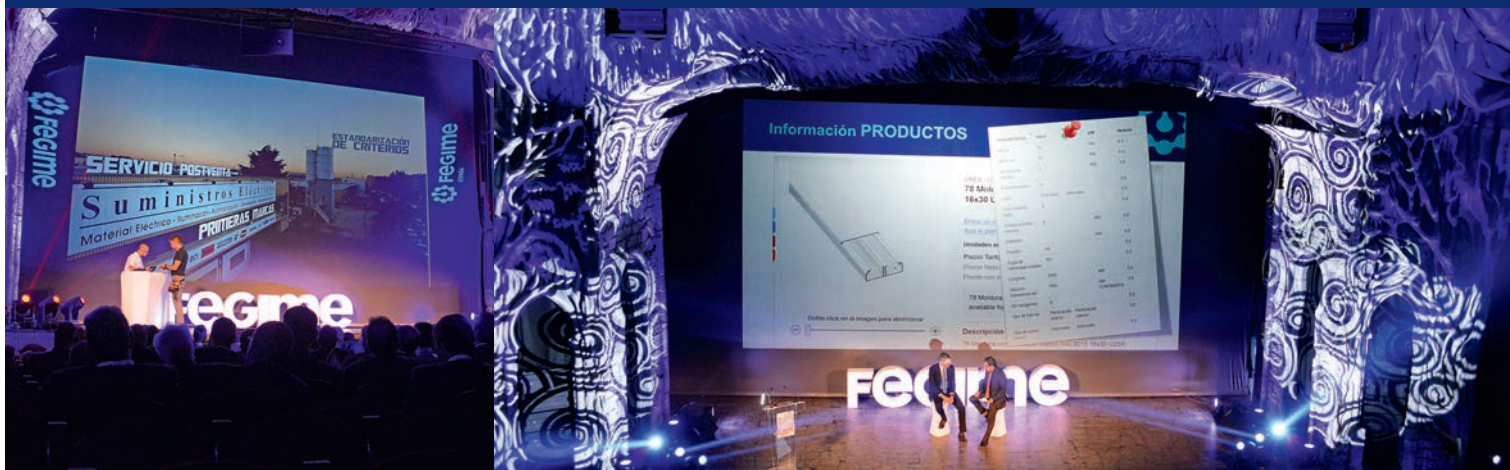
Głównym mówcą był Prof. Juergen B. Dinges, profesor ekonomii z Uniwersytetu w Kolonii, Dyrektor Instytutu Polityki Gospodarczej oraz Instytutu Otto Wolffa i były doradca ds. gospodarczych rządu niemieckiego. Jego inspirująca przemowa, wygłoszona w nienagannym języku hiszpańskim (profesor

urodził się w Seville i spędził znaczną część swojego życia w Hiszpanii) wywołała wiele pytań ze strony zaintrygowanej widowni podczas długiej sesji pytań i odpowiedzi, która odbyła się po wykładzie.

Prezes FEGIME España, David Fernandez, zakończył spotkanie mową, w której dziękował wszystkim przybyłym, jak również również grupie, która była zbyt liczna, by się pojawić: tysiącom klientów FEGIME España.

www.fegime.es

Teatr Philips Gran Vía w Madrycie był wspaniałym miejscem spotkania rocznicowego.





Amir Cohen prezentuje FEGIME Israel oraz nowe centrum logistyczne. Pozostałe zdjęcia zostały wykonane podczas wizyty na budowie objętej projektem HaUma.

FEGIME Israel

FEGIME Israel zorganizowało Dzień Dostawcy w celu przedstawienia siebie, swojego kraju oraz możliwości, jakie wspólnie oferują.

Sukces - nawet pod powierzchnią

Izrael - reprezentowany przez Erco Ltd. - należy do rodziny FEGIME od trzech i pół roku. - Pomyśleliśmy, że najwyższy czas zaprosić Preferowanych Dostawców Europejskich do Izraela, by mogli zapoznać się z krajem i przekonać się, jaki potencjał biznesowy możemy im zaoferować - powiedział Amir Cohen, Dyrektor Zarządzający FEGIME Israel.

Była to propozycja nie do odrzucenia. Na początku grudnia grupa złożona z 18 osób - w tym przedstawiciele 7 Preferowanych Dostawców Europejskich - przyjęła zaproszenie FEGIME. Dzień rozpoczął się od prezentacji prowadzonych przez Dyrektora Zarządzającego FEGIME Davida Garratta oraz Amira Cohena.

Erco - firma rodzinna prowadzona przez rodziny Erezów i Cohenów - została założona w 1984 r. W ciągu zaledwie jednego pokolenia znacznie się rozrosła i obecnie zajmuje pozycję lidera rynku. Posiadając 13 punktów sprzedaży i 300 pracowników, jest w stanie zaoferować swoim klientom usługi na obszarze całego kraju. Po ukończeniu budowy nowego centrum logistycznego w 2018 r., standardy obsługi klienta ulegną dalszej poprawie.

Nowe centrum logistyczne jest niezbędne. Nie tylko Erco rozwija się z każdym rokiem - podobnie dzieje się z gospodarką Izraela, której stabilna stopa wzrostu utrzymuje się na stałym poziomie rzędu 3%. Rząd wspiera ten rozwój oferując mnóstwo projektów infrastrukturalnych, generujących wiele możliwości biznesowych w naszym sektorze.

Erco, dzięki swojemu pokaznemu zespołowi inżynierów, dostarcza oświetlenie niezbędne do przeprowadzenia wielu projektów publicznych. Nie jest więc przypadkiem, że po prezentacjach grupa udała się do Jerozolimy, by odwiedzić plac budowy stacji kolejowej HaUma. 80 m pod ulicami starego miasta rząd buduje nową stację, będącą przystankiem końcowym dla linii kolei dużych prędkości A1 z Tel Awiwu. Budowa ta ma na celu odciążenie sieci drogowej i skrócenie czasu podróży do pół godziny. Zdecydowano się na kosztowną budowę pod ziemią, by nie naruszać historycznych budynków miasta.

Jedno jest pewne: pod ziemią potrzebna jest duża ilość oświetlenia. W ramach realizacji tego przedsięwzięcia, spółka Erco odpowiedzialna jest za wykonanie pełnego oświetlenia - zarówno

zwykłego, jak i awaryjnego. Członkowie grupy, ubrani w odpowiednią odzież ochronną, udali się na długą wycieczkę po tym fascynującym placu budowy objętym projektem, który powinien zostać ukończony w ciągu dwóch lat. Johannes Staudinger, Regionalny Kierownik Sprzedaży/Sprzedaży Międzynarodowej w Mennekes, opowiedział o wrażeniach grupy: - Gratulujemy FEGIME wspaniałej wycieczki. Wymiana informacji i spostrzeżeń z Erco była bardzo ciekawa. Mamy nadzieję, że w przyszłości nasza współpraca ulegnie dalszemu zacieśnieniu.

www.erco.co.il

Stacja kolejowa HaUma znajduje się 80 m pod ulicami Jerozolimy i jest obecnie największym placem budowy w Izraelu.



Produkty

Internetowa usługa zdalnego dostępu u-link firmy Weidmüller umożliwia bezpieczne i niezawodne monitorowanie maszyn.



Bezpieczna i niezawodna zdalna konserwacja

W miarę wzrostu liczby funkcji dostępnych w narzędziach do zdalnej konserwacji maszyn i systemów, zarządzanie tymi narzędziami staje się coraz bardziej skomplikowane i czasochłonne. Wyzwaniem staje się nawet obsługa dedykowanych, bezpiecznych interfejsów do istniejących systemów IT. Nowa internetowa usługa zdalnego dostępu u-link firmy Weidmüller jest rozwiązaniem nie tylko eleganckim, ale zarazem umożliwiającym wyjątkowo szybki i wygodny dostęp do maszyn i systemów.

Ułatwia ona prowadzenie zdalnej konserwacji i umożliwia sprawne zarządzanie instalacjami produkcyjnymi i stacjami końcowymi użytkowników. Intuicyjny interfejs usługi może być łatwo konfigurowany w zależności

od uwarunkowań danej instalacji i szybko dostosowywany w celu spełnienia konkretnych wymogów projektowych. Oprócz innowacyjnej usługi opartej o chmurę i realizowanej na niemieckich serwerach zapewniającej najwyższą dostępność, u-link zapewnia ponadto platformę online z bezpiecznymi „kontenerami”, co oznacza, że dane są zabezpieczone przed nieupoważnionym dostępem.

Specyfika usługi pozwala na bezpieczną i niedrogą instalację nawet najbardziej rozbudowanych narzędzi zdalnej konserwacji. Jej przejrzysta, a zarazem kompaktowa struktura umożliwia równoczesne zarządzanie wieloma instalacjami produkcyjnymi i użytkownikami. Usługa ma praktycznie nieograniczony zakres

i umożliwia rejestrację w portalu dowolnej liczby routerów i użytkowników. Dzięki przypisywaniu uprawnień do poszczególnych profili, zarządzanie użytkownikami, grupami i uprawnieniami dostępu za pomocą usługi przebiega zgodnie ze zindywidualizowanymi wytycznymi. Usługa oparta na chmurze pozwala na szybkie łączenie w sieć wielu instalacji.

Zabezpieczone łącze VPN oferuje zdalny dostęp do maszyn i urządzeń z dowolnego miejsca na świecie. Dzięki serwerom zlokalizowanym w Niemczech, możliwy jest bezpieczny dostęp do wszystkich systemów o dowolnej porze. Ponadto przemysłowe routery Ethernet firmy Weidmüller gwarantują pełną kompatybilność systemową rozwiązań. Monitorowanie i wysyłanie komunikatów o statusie realizowane jest za pośrednictwem funkcji Weidmüller Heartbeat, która informuje usługę u-link o dostępności routera.

www.weidmueller.com

Produkty

Dziesięć lat udowodnionej doskonałości na całym świecie

Pierwsza prezentacja konfigurowalnych rozdzielnic gniazdowych AMAXX firmy Mennekes miała miejsce na targach Light+Building w 2006 roku. Po dziesięciu latach wniosek jest oczywisty: produkt ten odniósł sukces. Uniwersalność systemu została udowodniona w praktyce w wielu branżach na całym świecie - od terminali kontenerowych i chłodni, przez obiekty sportowe po instalacje produkcyjne.

Hasło „AMAXX your Industry!” podkreśla wyjątkową wszechstronność systemu – nawet w skali międzynarodowej, ponieważ właśnie wszechstronność była cechą, w którą producent szczególnie zainwestował. Urządzenia wyposażono w elementy spełniające wymagania międzynarodowe, takie jak obudowy i komponenty wymienione w wykazie UL, złącza NEMA przeznaczone na rynki Ameryki Północnej i Południowej, a także rozwiązania opracowane specjalnie na rynek chiński. Wszystkie urządzenia są wytwarzane zgodnie z normami i testowane

pod kątem zgodności z EN/IEC 60309 i 61439 oraz UL 508A, w zależności od klienta bądź projektu.

Wszystkie rozdzielnice AMAXX posiadają stopień ochrony IP44 lub IP67. Płytki modułów mogą być wyposażone w gniazda, przełączniki, przyciski

oraz inne elementy obsługowe i sterownicze. Dostępne są rozdzielnice z gniazdami CEE od 16 A, 3-biegunowymi po 63A, 5-biegunowe, a także innymi rodzajami uziemienia zgodnie z wieloma normami krajowymi. Możliwy jest również montaż rozdzielnic wyposażonych w porty danych, z różnymi modułami Keystone do gniazd RJ45 bądź innych.

Obudowy są wykonane z wysokiej jakości tworzyw, co zapewnia doskonałe własności mechaniczne, cieplne i elektryczne. W celu sprostania wymogom związanym z eksploatacją rozdzielnic w atmosferach agresywnych, obudowy i kłapki ochronne z tworzywa AMELAN zapewniają niezbędne bezpieczeństwo.

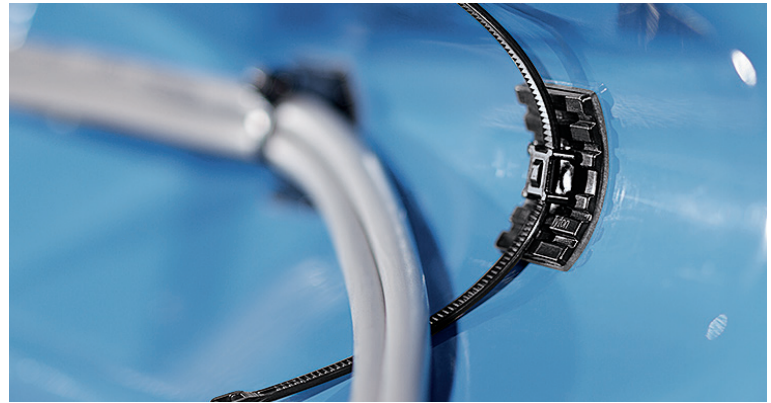
Ważne: w razie potrzeby Mennekes chętnie opracuje indywidualne rozwiązania do potrzeb klienta (przy nawet najmniejszych ilościach zamawianych urządzeń).

www.amaxx.info



Produkty

Firma HellermannTyton zyskała teraz status Preferowanego Dostawcy Fegime, ale już od wielu lat dostarczała doskonałe rozwiązania w zakresie zarządzania okablowaniem. Gama oferowanych przez firmę produktów została poszerzona o małą, ale bardzo sprytną innowację.



Szybkie w montażu, mocne i niezawodne

HellermannTyton od ponad 80 lat opracowuje nowatorskie rozwiązania w zakresie zarządzania okablowaniem. Najnowsze spośród nich nosi nazwę FlexTack. Jest to elastyczny cokol samoprzylepny stanowiący alternatywę dla przykręcanych elementów mocujących do kabli i przewodów, przeznaczony do aplikacji na powierzchniach zaokrąglonych lub pod określonym kątem. Wraz z jego wprowadzeniem, inżynierowie i instalatorzy zyskują większą swobodę w przypadku skomplikowanego przebiegu tras kablowych, oraz wszędzie tam, gdzie szczególnie ważne jest zapobieganie uszkodzeniom przewodów bądź wyeliminowanie możliwości potknięcia.

Akrylowa taśma klejąca gwarantuje pewne zamocowanie do powierzchni z tworzyw sztucznych o niskiej energii powierzchniowej, takich jak polipropylen i polietylen, a także powierzchni

proszkowych, malowanych i lakierowanych oraz powierzchni o wysokiej energii powierzchniowej - np. szkła czy metalu.

Cokoły są bardzo proste w montażu. Wystarczy zdjąć folię zabezpieczającą i docisnąć cokol



Żelowe mocowania kablowe Reliseal zostały zaprojektowane w taki sposób, by zapewnić niezawodną ochronę przewodów w warunkach ekstremalnych - przede wszystkim kabli prowadzonych w gruncie lub pod wodą (IP68, 10 m). Opatentowane śruby i zintegrowane przepusty kablowe gwarantują optymalną redukcję naprężeń. Systemy Reliseal są ponadto niezwykle proste w obsłudze.

ręką w odpowiednim położeniu. Cokoły FlexTack charakteryzują się bardzo wysoką przyczepnością początkową w porównaniu z innymi produktami tego typu. W cokole można od razu układać i mocować kable przy użyciu odpowiednich opasek.

Elastyczne cokoły samoprzylepne FlexTack wykonane są z poliamidu stabilizowanego cieplnie i nadają się do długotrwałego stosowania w temperaturach od -40°C do $+105^{\circ}\text{C}$. Można je więc montować także na zakrzywionych komponentach maszyn poddawanych znacznym wahaniom temperatur. Cokoły dostępne są w kolorze czarnym i białym (wymiary: $28 \times 28 \times 6,3 \text{ mm}$) i stanowią idealne rozwiązanie do zróżnicowanych zastosowań wewnętrznych i zewnętrznych.

<http://hellermanntyton.com>

Produkty

Nowości z firmy OBO

Bezhalogenowe systemy prowadzenia przewodów firmy OBO zapewniają pełną ochronę ludzi, środowiska i mienia. Wszystkie produkty wykonane są z wysokiej jakości tworzywa PC/ABS (mieszanka kopolimeru akrylonitrylo-butadieno-styrenowego i poliwęglanu). Jest to materiał niepalny. Do bezpiecznych rozwiązań oferowanych przez OBO należą bezhalogenowe kanały ściennie i sufitowe WDKH oraz bezhalogenowe systemy VKH do układania kabli w szafie sterowniczej.

Nowością w ofercie jest system GKH do montażu kanałów instalacyjnych Rapid 80. Wszystkie elementy i kształtki wchodzące w skład systemu również nie zawierają halogenu. Wszystkie trzy systemy dostępne są we wszystkich standardowych wymiarach. Cechuje je prostota i stabilność montażu, wysoka jakość wykonania i stabilność wymiarowa.

Puszki podłogowe GES R2

Puszki podłogowe GES R2 marki „Ackermann made by OBO” są idealnym sposobem na dyskretne doprowadzenie prądu i danych – zarówno w domach mieszkalnych, jak i w obiektach publicznych takich jak foyer czy centra handlowe. Obsługa produktu jest bardzo prosta. Korytka kablowe zostaje wyprowadzone do niewielkiej przestrzeni instalacyjnej w obrębie puszki, która od góry zamykana jest specjalną pokrywką.

<http://obo.de>



Cechy decydujące o bezpieczeństwie systemu GKH do montażu kanałów instalacyjnych Rapid 80

- Znikome wytwarzanie dymu
- Niska toksyczność dymu
- Brak uwalniania agresywnych gazów
- Idealny produkt do montażu w obiektach publicznych

Puszki podłogowe GES R2 - szczegóły

- Dostępne wersje: z uchylną pokrywką, z tubusem i z zaślepką
- Wysokiej jakości wykończenie miedziane, mosiężne, chromowane lub niklowane
- Pokrywka i zaślepka są również dostępne w wersji z tworzywa sztucznego (IP40)
- Budowa modułowa umożliwia adaptację do różnych zastosowań
- Miejsce na 2 gniazda zasilające i 2 porty danych
- Stopień ochrony pokrywek metalowych (zamkniętych): IP66





Zdjęcie środkowe: Kevin Bell (po lewej) i David Garratt podpisują umowę, na mocy której Aurora zyskuje status „Preferowanego Dostawcy Europejskiego”. Na pozostałych zdjęciach: zakład w Swindon, Wielka Brytania.

Preferowany Dostawca

Grupa Aurora jest nowym Preferowanym Dostawcą FEGIME w Europie.

Nowy partner w dziedzinie oświetlenia

W branży oświetleniowej zachodzi obecnie szereg przełomowych zmian, co do pewnego stopnia skutkuje poczuciem niepewności i dezorientacji. Podczas Walnego Zgromadzenia w Budapeszcie, członkowie FEGIME mieli okazję porozmawiać o tych zmianach z przedstawicielami Grupy Aurora. W obliczu zachodzących przeobrażeń, z punktu widzenia konkurencyjności hurtowni konieczne jest oczywiście jeszcze staranniejsze dobieranie dostawców i produktów.

W 2016 Grupa Aurora zyskała status Preferowanego Dostawcy FEGIME w Europie - sukces ten był w znacznej mierze efektem udanej współpracy z FEGIME United Kingdom i FEGIME Ireland (roczny wzrost rzędu powyżej 15 procent). - Sytuacja w branży oświetleniowej jest obecnie niezwykle dynamiczna. Dlatego FEGIME musi powiększyć grono swoich partnerów, by lepiej wykorzystywać pojawiające się szanse. W naszej opinii Grupa Aurora jest partnerem wysoce innowacyjnym, zmotywowanym, elastycznym i nakierowanym na dystrybucję - powiedział David Garratt, Dyrektor Zarządzający FEGIME.

Richard Sells, Dyrektor Zarządzający Grupy Aurora, skomentował: - Partnerstwo pozwoli obu stronom na dostarczanie inteligentnych, niezawodnych i wydajnych rozwiązań coraz większej liczbie klientów

i użytkowników końcowych. Korzyści te doskonale podsumowuje hasło Grupy Aurora: „Value Beyond Illumination”.

Wspólne wypracowywanie najlepszych rozwiązań

Aurora, wielokrotnie nagradzany producent posiadający zakłady w Wielkiej Brytanii i Azji, specjalizuje się w działalności badawczo-rozwojowej, projektowaniu, produkcji i dystrybucji innowacyjnych, inteligentnych i energooszczędnych rozwiązań LED na potrzeby handlu i realizacji projektów pod markami Aurora i Enlite. Grupa obejmuje swym zasięgiem ponad 70 krajów.

Dzięki partnerstwu z Aurora, członkowie FEGIME zyskują dostęp do najważniejszych produktów oferowanych pod tymi dwiema markami, dostosowanych do potrzeb konkretnych rynków, a zarazem konkurencyjnych cenowo i pozwalających na osiągnięcie satysfakcjonującej marży, umożliwiającej funkcjonowanie tego kanału handlowego. Marki różnią się od siebie w sposób następujący:

Enlite to przystępne cenowo, wydajne rozwiązania oświetleniowe opracowane z myślą o bezproblemowym montażu i konserwacji – czynniki

te są istotne zarówno z punktu widzenia hurtowników, jak i odbiorców.

Z kolei produkty marki Aurora oferują najwyższą jakość i są zaprojektowane pod kątem zastosowań specjalistycznych. Aurora zapewnia unikalny program wsparcia sprzedaży i realizacji projektów, obejmujący zarządzanie sprzedażą, projektowanie oświetlenia, obsługę klienta na poziomie regionalnym oraz narzędzia marketingowe, mobilne showrooms i materiały reklamowe przeznaczone dla sklepów.

Nowy partner oferuje ponadto bezpośredni dostęp do inteligentnych, podłączonych do internetu rozwiązań oświetleniowych i Internetu Rzeczy. Systemy oświetleniowe stają się największą siecią podłączonych do internetu urządzeń czujnikowych w środowisku budowlanym. Sieć ta prawdopodobnie będzie punktem wyjścia do rozwoju kolejnych zastosowań zaawansowanych technologii w przyszłości. Aurora jako pierwsza podpisała porozumienie z Gooee, amerykańską platformą oświetlenia LED w ramach Internetu Rzeczy. Pozwoli to firmie na opracowanie rozwiązań oświetleniowych kolejnej generacji i zrealizowanie obietnicy zawartej w hasle „Value Beyond Illumination”.

<http://auroralighting.com>

Dzięki połączeniu własnego działu badań i rozwoju z działalnością produkcyjną opartą na infrastrukturze globalnej, Grupa Aurora należy do liderów branży oświetleniowej.



Technologia i marketing

W listopadzie Schneider Electric zaprezentował członkom FEGIME cały wachlarz wspólnych szans, jakie rysują się przed nimi w sektorze przemysłowym.



Prelegenci Schneider Electric w Norymberdze (od lewej do prawej): Anne-Marie Pereira, Fabrice Jadot i Xavier Perrot.

Szanse na rozwój

Ostatnie w 2016 roku spotkanie FEGIME odbyło się w Norymberdze w tym samym czasie, co Targi SPS. Tematem spotkania była idea „Przemysł 4.0”. Uczestniczył w nim europejski delegat Schneider Electric do kontaktu z FEGIME, Xavier Perrot (Distribution Strategic Account Director), a także dwaj jego koledzy. Przedstawili oni różne aspekty rozwoju sektora oraz szanse, jakie w związku z tym powstają dla członków FEGIME.

Najpierw Fabrice Jadot, zajmujący stanowisko Innovation & Technology SVP – CTO Industry Business, zaprezentował swoją „Wizję Przemysłowego Internetu Rzeczy (IoT)”. Argumentował, by traktować tę ideę „jako ewolucję, raczej niż rewolucję”. Faktycznie Schneider rozwija ją już od kilku dziesięcioleci, oferując i stale zwiększając liczbę produktów podłączanych do internetu. Zdaniem prelegenta, kluczowe korzyści dla klientów z sektora przemysłowego polegają na bezprecedensowej wydajności operacyjnej i dużych oszczędnościach dzięki obniżeniu kosztów konserwacji, zmniejszeniu czasochłonności wykonywanych operacji i poprawie produktywności zakładów/procesów.

Zdalna diagnostyka problemów przeprowadzana bez przerywania pracy instalacji oraz zapobieganie występowaniu problemów może przynieść podmiotom działającym w branży wręcz milionowe oszczędności.

Jadot entuzjastycznie ocenia wpływ rozwoju technologii na rolę, jaką odgrywają w tej branży hurtownie elektrotechniczne, upatrując w tymże rozwoju zdecydowanie więcej szans niż zagrożeń. Produkty będą oferować więcej funkcji i wymagać odpowiedniego przeszkolenia, ale to w zasadzie nic nowego. Powstanie ponadto bardzo wiele innowacyjnych produktów i usług kreujących zupełnie nowe modele biznesowe, które możemy dopiero zacząć sobie wyobrażać. Im szybciej hurtownie włączą się w ten nurt, tym lepiej!

Anne-Marie Pereira, zajmująca w Schneider Electric stanowisko Business Expert for Distribution & Cross-selling Programs, przedstawiła z kolei szereg ciekawych danych liczbowych. Globalny dział produktów dla przemysłu (Industry Business Unit) generuje 5,7 mld euro, co stanowi 22% łącznych

obrotów firmy. W 2015 roku wartość transakcji z hurtowniami z listy preferowanych partnerów Schneider Electric sięgnęła 1,6 mld euro – a w 2016 roku FEGIME udało się nawet powiększyć swój udział w powyższej kwocie.

Aby stworzyć warunki do dalszego rozwoju tego trendu, Anne-Marie przedstawiła specjalnie opracowany program pod nazwą „Industry Business Opportunity”. Strategia dystrybucyjna firmy polega na wprowadzeniu różnicowania na dwie grupy produktów: ogólną i specjalistyczną. Mają one duży potencjał i firmą prowadzi kampanie promujące sprzedaż w obu z nich. Celem kampanii o nazwie „Star Campaign” jest zwiększenie wśród klientów popytu na produkty z grupy ogólnej. Z kolei w przypadku produktów z branży automatyki przemysłowej Schneider uruchamia program oparty na kilkuetapowym szkoleniu i certyfikacji, które umożliwią będą wyspecjalizowanym dystrybutorom lepszą obsługę klientów.

www.schneider-electric.com

Produkty

Nowe wpuszczane, natynkowe i zwieszane oprawy oświetleniowe od Feilo Sylvania.

Funkcjonalne i perfekcyjnie zaprojektowane

Rana Linear LED to nowa seria płaskich, eleganckich i minimalistycznych opraw LED zaprojektowanych przez Feilo Sylvania do wielu zastosowań, m.in. w placówkach oświatowych i medycznych, obiektach magazynowych, biurach i długich korytarzach.

Cechą charakterystyczną serii jest to, że wszystkie należące do niej oprawy mają przekrój kwadratu o boku 87 mm. Moduły o długości 1150 mm mogą być instalowane pojedynczo lub w formie ciągów świetlnych. W skład oferty wchodzi oprawy oferujące 3 różne sposoby rozsyłania światła i 3 różne efekty wizualne: dyfuzor opalizujący (UGR<23), dyfuzor mikropryzmatyczny (UGR<21) oraz raster + dyfuzor przyzmatyczny (UGR<19) - ta ostatnia wersja jest najlepszym rozwiązaniem do oświetlania stanowisk roboczych wyposażonych w monitory LCD.



Oprawy mogą być sterowane zdalnie za pomocą systemów 1-10V lub DALI (Switch-Dim) i wyposażone są w niezależne funkcje technologii Organic Response. Ten system sterowania pozwala obniżyć koszty montażu i uprościć przebieg przewodów, a także doposażyć układy modernizowane w inteligentną funkcję ściemniania.

Produkty z serii Rana Linear – dzięki zastosowaniu technologii LED – stanowią rozwiązanie energooszczędne i przyczyniające się do obniżenia kosztów konserwacji. Najlepszym dowodem są poniższe specyfikacje: klasa energetyczna A++, A+, A; żywotność (L90B10): 50000 godzin; długi użyteczny czas życia: spadek strumienia świetlnego do 90% wartości początkowej po 50000 godzin; skuteczność oprawy: do 127 lm/W; strumień świetlny: do 3186 lm.

Nowa rodzina produktów dostępna jest w dwóch temperaturach barwowych: białej ciepłej (3000 K) i białej neutralnej (4000 K).

www.sylvania-licht.com

Produkty

LEDVANCE wprowadza nowe produkty i intensyfikuje kampanię sprzedażową.



Nowe produkty dla profesjonalistów

Ledvance to połączenie profesjonalnych opraw oświetleniowych z pionierskimi osiągnięciami w dziedzinie technologii LED. Pod tą marką jest teraz dostępna szeroka oferta opraw LED o skuteczności świetlnej do 120 lm/W, żywotności znamionowej do 50000 godzin i w atrakcyjnych cenach. W skład oferty wchodzi produkty do wszelkich typowych zastosowań. Spektrum opraw obejmuje osiem rodzin produktów: oprawy typu downlight, reflektorowe, odporne na wilgoć, listwy oświetleniowe, oprawy typu high bay, panelowe, do montażu powierzchniowego i naświetlacze zewnętrzne. Na przykład gotowe do montażu oprawy typu downlight i oprawy reflektorowe LED marki Ledvance stanowią dwa energooszczędne produkty, którymi można zastąpić świetlówki kompaktowe bądź lampy halogenowe i tym samym znacznie obniżyć koszty energii.

Uniwersalne oprawy panelowe również charakteryzują się wyższą skutecznością i mogą zastępować

konwencjonalne świetlówki 4 x 18 W i 4 x 14 W, pozwalając na zmniejszenie poboru energii nawet o 50%. Ale to jeszcze nie wszystko - dzięki wysokiej niezawodności swoich produktów Ledvance daje nawet 5 lat gwarancji na produkty z wymienionych rodzin.

Pierwszy etap poszerzania obecnej oferty o nowe modele w segmencie LED nastąpi w styczniu 2017. Na przykład w rodzinie reflektorów pojawią się wersje w kolorze białym i srebrnym ze ściemniaczem typu trailing edge.

Drugi etap rozpocznie się w kwietniu i polegać będzie na wprowadzaniu nowych rodzin produktów. Będą to np. modele typu Downlight Slim – w porównaniu z oprawami ze świetlówkami kompaktowymi, zużywają one nawet o 60% mniej energii, a dzięki ultrapiaskiej konstrukcji (wysokość wynosi zaledwie 30 mm) te oprawy podtynkowe odznaczają się także bardzo

niewielką grubością montażową. Nowa rodzina kompaktowych opraw odpornych na wilgoć charakteryzuje się jeszcze łatwiejszym montażem - dostęp do złącza jest możliwy od zewnątrz, dzięki czemu wyeliminowana zostaje konieczność demontażu oprawy w celu wymiany lampy.

Pierwsza wspólna z FEGIME międzynarodowa kampania sprzedażowa ruszyła już w marcu 2016 roku. Współpraca nasza jest obecnie kontynuowana; centralnym elementem wspólnej promocji produktów Ledvance przez FEGIME będzie nowa strona internetowa. Profesjonaliści z branży elektrycznej znajdą na niej aktualne treści i praktyczne narzędzia, takie jak kalkulatory. Kampania ma ściśle określone cele – informowanie klientów, wzbudzenie ich zainteresowania i zwiększenie sprzedaży.

www.ledvance.com

Produkty

Linia CoreLine została opracowana przez Philips z myślą o maksymalnym uproszczeniu pracy instalatorów.



CoreLine to linia wysokiej jakości i atrakcyjnych cenowo rozwiązań oświetleniowych, zaprojektowanych specjalnie w celu ułatwienia montażu i przejścia na oświetlenie LED.

Montaż z gwarancją sukcesu

CoreLine to pierwsza linia opraw oświetleniowych opracowana przez Philips z myślą właśnie o instalatorach. Na każdym etapie projektowania prowadzone były konsultacje z praktykami z branży oświetleniowej. Przekazali oni cenne wskazówki pomagające podejmować właściwe kompromisy projektowe, a także podzielili się informacjami o szczegółach dotyczących montażu. Dzięki temu, do najważniejszych cech nowo opracowanych produktów należą: możliwość montażu oburęcz, niewielki ciężar ułatwiający pracę na wysokości powyżej linii głowy oraz przejrzyste, ujednolicone instrukcje montażu. Philips starał się sprawić, by montaż przebiegał prawidłowo już przy pierwszej próbie.

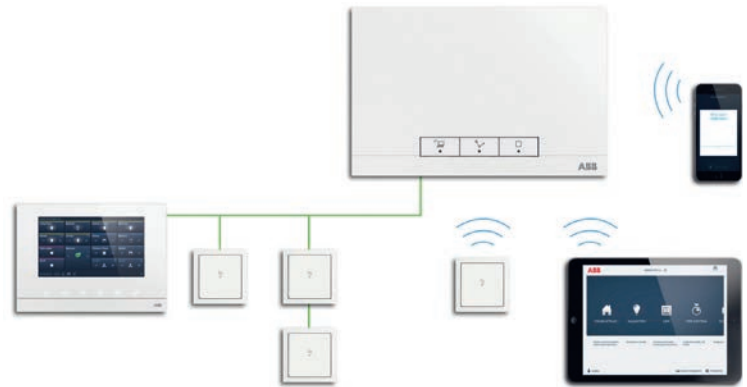
Ale to nie koniec zalet nowej rodziny CoreLine: Należące do niej modele umożliwiają instalatorom bezproblemową wymianę opraw konwencjonalnych na lampy LED bez konieczności przeliczania rozsyłu światła – będzie on w obu przypadkach analogiczny. Nowa lampa będzie mieć też identyczny wygląd i spełniać te same normy, co oprawa podlegająca wymianie. Oznacza to, że przejście z oświetlenia tradycyjnego na LED-owe następuje faktycznie na zasadzie „jeden do jednego”. Jedyna różnica polega na znaczących oszczędnościach: rachunki za energię są nawet o 80% niższe niż dotychczas, a oprawy są całkowicie bezobsługowe przez co najmniej 50000 godzin.

W ramach linii CoreLine dostępne są wysokiej jakości i atrakcyjne cenowo oprawy LED do zastosowań wewnętrznych. W skład linii wchodzi 13 typów modeli - od opraw typu downlight po high bay, co pozwala dopasować właściwe rozwiązanie do każdego zastosowania. Dodatkową pomoc dla instalatora stanowi szeroka gama udostępnianych przez Philips filmików montażowych i narzędzi online.

www.philips.com/rightfirsttime

Produkty

Produkty z serii automatyki domowej free@home firmy ABB są teraz jeszcze bardziej atrakcyjne ze względu na ich dostępność w wersji bezprzewodowej.



Rozwiązanie bezprzewodowe – a jednak możliwe!

Firma ABB zaprezentowała właśnie swoje bezprzewodowe rozwiązanie z zakresu automatyki domowej - free@home wireless. W trakcie prac nad rozwojem już cieszącego się uznaniem systemu free@home, opracowano nowe bezprzewodowe rozwiązanie, które zapewnia łatwy dostęp do najnowszych funkcjonalności inteligentnego domu, bez konieczności ponownego układania instalacji kablowej. System oparty jest na protokole komunikacyjnym o częstotliwości 2,4 GHz, w topologii siatki łączącej urządzenia w celu wzmocnienia sygnału. free@home wireless o standardzie szyfrowania AES 128 może być wykorzystywane jako rozwiązanie samodzielne lub jako rozszerzenie wersji przewodowej.

Dzięki wyjątkowo intuicyjnej obsłudze urządzenia możliwe jest sterowanie wszystkimi funkcjami w typowym inteligentnym domu, w tym oświetleniem, ogrzewaniem, sterowaniem żaluzjami i domofonem. Firma ABB wprowadziła rozwiązanie free@home,

aby zachęcić klientów do korzystania z automatyki domowej, która przynosi znaczące korzyści dzięki wykorzystaniu Internetu Rzeczy, Usług i Ludzi. Za pomocą inteligentnego urządzenia lub komputera osobistego system umożliwia łatwiejsze zarządzanie wieloma funkcjami, a tym samym stworzenie klimatu zgodnie z preferencjami użytkownika. Ponadto dodanie funkcji sterowania głosowego, wprowadzone w ubiegłym roku, sprawia, że rozwiązanie jest jeszcze bardziej przyjazne dla użytkownika. Dzięki aplikacji wystarczy teraz tylko wydać polecenie głosowe, np. „Wyłącz światło”, a czynność ta zostanie wykonana automatycznie.

Najnowsza wersja bezprzewodowa sprawia, że system staje się jeszcze bardziej atrakcyjny ze względu na obniżenie kosztów. Cena rozwiązania jest obecnie tylko nieco wyższa niż koszt zakupu standardowych instalacji elektrycznych, sprawiając, że technologia inteligentnego domu staje się teraz dostępna dla znacznie szerszego grona odbiorców

- w tym tych dysponujących mniejszym budżetem, jak również dla osób wynajmujących lokal.

Tarak Mehta, Prezes Dywizji Electrification Products, mówi: - Nasz zespół inżynierów ds. badań i rozwoju nieustannie przesuwa granice w celu opracowania coraz lepszego rozwiązania dla inteligentnego domu. Zapotrzebowanie przerosło nasze oczekiwania.

Zbadano, że w roku 2014 wartość światowego rynku urządzeń stosowanych w inteligentnych domach przekraczała 61 miliardów dolarów i przewiduje się, że do roku 2019 wzrośnie do poziomu 490 miliardów dolarów, co oznacza roczny wzrost o około 50%.

Rozwiązanie z serii automatyki domowej free@home jest sprzedawane w Niemczech, Holandii i Austrii pod marką Busch-Jaeger, a w innych krajach na świecie pod marką ABB. www.abb.com

Produkty

Ławy nadruk – wszędzie tam, gdzie to konieczne

Drukarka termotransferowa Thermofox do materiałów w rolce, produkowana przez firmę Phoenix Contact, jest łatwym w obsłudze, przenośnym urządzeniem do znakowania, wykorzystywanym w zakładzie do szybkich zadań w zakresie drukowania. Nadruki na etykietach, oznaczeniach i rękawach termokurczliwych w rolce mogą być wykonywane wszędzie tam, gdzie konieczne jest nanoszenie oznakowania: na kablach, przewodnikach, urządzeniach, terminalach i systemach.

Oprócz wydruku ręcznie wprowadzanych danych, za pomocą interfejsu można również przesyłać dane do wydruku z innych urządzeń.

Oznacza to proste przetwarzanie nawet większej ilości danych. THERMOFOX służy do nadruku materiałów w kasetach zawierających materiał do nadruku oraz odpowiednią taśmę barwną. Taśma w kasecie ma długość 8 metrów, natomiast długość rękawów termokurczliwych to 1,8 metra. Funkcja automatycznego wykrywania materiału zapobiega błędom wydruku. Za pomocą drukarki Thermofox można nadrukowywać materiały do etykietowania o szerokości do 24 mm. Ponadto przenośna drukarka umożliwia wydruk na rękawach termokurczliwych do przewodników o średnicy do 9,5 mm (stosunku skurczu 3:1 i 2:1).

www.phoenixcontact.com



Produkty

Simatic IOT2000 to nazwa nowej bramy IoT oferowanej przez Siemens. Nowe urządzenie stanowi interfejs między chmurą danych, istniejącą infrastrukturą informatyczną a procesami wytwarzania.



Wielokierunkowa komunikacja

We wszelkich artykułach czy też rozmowach o tym, jak może wyglądać przemysł jutra, stale pojawiają się popularne slogany „Przemysł 4.0” i „Internet Rzeczy (IoT)”. Rozważania te krążą zazwyczaj wokół potrzeby łączenia coraz większej liczby istotnych komponentów w sieć, co skutkować będzie większą przejrzystością niezbędną w procesie wytwarzania.

Powoli zacierają się granice między technologią produkcji a informatyką. Tym niemniej, łączenie istniejących elementów instalacji w sieć stanowi poważne wyzwanie, ponieważ urządzenia pochodzące od różnych dostawców prawie zawsze różnią się od siebie stopniem zaawansowania technologicznego i często nie mówią tym samym językiem danych. Z tego względu często wymagana jest skomplikowana i pracochłonna modernizacja.

Inteligentna brama harmonizuje komunikację między różnymi źródłami danych i analizuje je przed przesłaniem do odbiorców. To łatwe do

wdrożenia rozwiązanie usprawnia realizację przyszłościowych koncepcji wytwarzania w istniejących systemach. SIMATIC IOT2000 doskonale nadaje się do tego celu. Ta niezawodna, otwarta platforma może pobierać, przetwarzać i przysyłać dane bezpośrednio w środowisku produkcyjnym, pełniąc tym samym w przedsiębiorstwie rolę interfejsu między poziomem IT a poziomem produkcji. Dwukierunkowy przepływ danych gwarantuje nieprzerwaną wymianę informacji. System obsługuje wiele protokołów komunikacyjnych i pozwala wykorzystać możliwości języków programowania wysokiego poziomu, dzięki czemu nie ma żadnych przeszkód, by skonfigurować go w dowolny sposób.

Integracja SIMATIC IOT2000 z istniejącym systemem jest nieskomplikowana i może przebiegać etapami. Jest to więc niedroga i pewna alternatywa dla całkowitej modernizacji starych urządzeń. Sprawdzona w praktyce jakość SIMATIC gwarantuje niezawodną pracę

urządzenia w perspektywie długofalowej, również w trudnych warunkach przemysłowych.

Wykorzystanie połączonych danych pochodzących z maszyn i procesów produkcyjnych otwiera przed bramą wiele możliwości zastosowań w przyszłości. Jednym z przykładów jest konserwacja prewencyjna maszyn, przeprowadzana w oparciu o wcześniej wykryte symptomy nadchodzącego zużycia, uzyskane w wyniku oceny odnośnych wskaźników. Proces ten pozwala ograniczyć do minimum przestoje instalacji produkcyjnych. Rola bramy SIMATIC IOT2000 jako interfejsu polega na rejestrowaniu, zapisywaniu i przysyłaniu danych do narzędzi analizy danych w chmurze obliczeniowej, co umożliwia realizację programów konserwacji zapobiegawczej – jest to funkcja szczególnie użyteczna w przypadku istniejących instalacji i systemów.

www.siemens.com

Produkty

Szybkie, proste w obsłudze i bezpieczne

Nóż do zdejmowania izolacji firmy CIMCO ułatwia usuwanie izolacji z przewodów o średnicy od 4 do 70 mm przy użyciu wymiennych ostrzy zakończonych haczykiem. Aby zmienić ostrze, wystarczy przesunąć suwak umieszczony na uchwycie narzędzia.

Do przecinania płaszczka służy bezpieczne, powlekane azotkiem tytanu, haczykowane zakończone ostrze. Wysuwa się ono jedynie po przesunięciu blokady bezpieczeństwa. Ostrze można wysunąć na cztery różne długości za pomocą specjalnego kółeczka. Wygodny, haptyczny uchwyt z ergonomicznymi strefami chwytynymi o miękkiej powierzchni zapewnia idealne przenoszenie siły w trakcie cięcia. Na haczyku tnącym znajduje się okienko, przez które użytkownik ma stały podgląd na zarabiany przewód. Śruba regulacyjna



pozwala na dostosowanie głębokości cięcia w zależności od grubości płaszczka. Oznaczenia na śrubie pomagają szybko wybrać jedno z już stosowanych ustawień ostrza. W uchwycie umieszczono ponadto ostrze wymienne, co ułatwia i przyspiesza posługiwanie się narzędziem.

Oprócz znajdującego się w zestawie standardowego ostrza z haczykiem do zdejmowania izolacji z przewodów o średnicy 8-28 mm, do nabycia dostępne są ostrza w czterech innych rozmiarach.

www.cimco.de


 Connection
to the future

Produkty

XREEL – the better cable reel

Nieodzownym elementem każdej budowy, remontu, hali produkcyjnej, warsztatu czy nawet domu jest przedłużacz. Przedłużacze produkcji PCE przeznaczone są do zastosowań wewnątrz jak i na zewnątrz budynków. Dostępne w różnych rozmiarach oraz wyposażeniu, optymalnie dostosowują się do aktualnych wymagań w zakresie zastosowań domowych jak i przemysłowych.

Seria XREEL oferuje nowoczesny design i wysoką jakość. Niezliczone zalety, niezwykła funkcjonalność i wiele korzyści nie pozostawiają już nic do życzenia. XREEL – the better cable reel.

Stopień szczelności: IP20 oraz IP44

DANE TECHNICZNE:

- bęben z tworzywa, średnica bębna 250 mm
- max długość przewodu 40 m OW 3x2,5 mm²
- stopień szczelności IP20 – 4 szt. gniazd jednofazowych 16A 3P

- stopień szczelności IP44 – 4 szt. gniazd jednofazowych 16A 3P
- zabezpieczenie termiczne chroniące przed przeciążeniem
- wymiary: Dł. x Szer. x Wys. : 280 x 240 x 352 mm

Cechy dodatkowe:

- wykonane z wysokiej jakości materiałów
- lampka sygnalizacyjna
- uchwyt do nawijania przewodu dla optymalnej obsługi
- otwory w bębnie odprowadzające wodę
- stabilny stojak z ergonomicznym uchwytem transportowym wykonany z bardzo wytrzymałego tworzywa
- dwa uchwyty zabezpieczające dla wtyczki
- centralnie umieszczone urządzenie hamulcowe
- odporność na działanie promieni UV według ISO 4892-2
- Nie zawiera kadmu, fosforu i halogenów (fluoru, bromu, chloru, jodu, astatu) i jest

- zgodny z dyrektywą RoHS 2011-65-UE
- Testowane i certyfikowane zgodnie z ÖVE EN 61242
- Wszystkie przedłużacze XREEL dostarczane są wraz z nowoczesnym i wytrzymałym kartonem z praktycznym uchwytem.

www.pce.pl
www.xreel.eu

Seria XREEL oferuje nowoczesny design i wysoką jakość.



Produkty

Dzięki rozwiązaniu xStorage Home zaproponowanemu przez firmy Nissan i Eaton, magazynowanie energii w warunkach domowych staje się niezawodne i dostępne dla każdego



Łatwe magazynowanie energii

Eaton i firma motoryzacyjna Nissan połączyły siły w celu opracowania nowego systemu magazynowania energii elektrycznej do użytku domowego – jest to obecnie najbardziej niezawodne i najprzystępniejsze cenowo urządzenie tego rodzaju na rynku. xStorage Home to w pełni zintegrowany system, który jest łatwy do zainstalowania i pozwala użytkownikom na kontrolowanie ilości i modelu zużycia energii w ich domach.

Po podłączeniu do źródeł energii odnawialnej, takich jak panele fotowoltaiczne, lub innych źródeł zasilania dostępnych w gospodarstwie domowym, urządzenie przyczynia się do obniżenia rachunków za media. Akumulatory ładują się wówczas, gdy dostępna jest energia ze źródła odnawialnego lub gdy energia jest tańsza (np. w nocy), natomiast kiedy zapotrzebowanie i koszty są wysokie, zmagazynowana energia jest oddawana i zasila urządzenia domowe. Jeżeli dom jest wyposażony w panele solarne, użytkownicy mogą korzystać z czystej energii zmagazynowanej w systemie xStorage Home, co korzystnie przełoży się na ich finanse dzięki niekorzystaniu z energii w czasie, gdy obowiązują taryfa dzienna.

Domowy system magazynowania energii działa ponadto jako rezerwa w sytuacjach awaryjnych – a w dzisiejszych czasach, gdy sieci energetyczne

pracują pod coraz większym obciążeniem, dobrze wiedzieć, że światło w twoim domu nie zgaśnie w najmniej odpowiednim momencie. Dzięki xStorage Home użytkownicy mogą wręcz uzyskiwać dodatkowe przychody ze sprzedaży energii do sieci, gdy popyt i cena są wysokie.

System jest stanowi zintegrowaną, gotową do zainstalowania jednostkę zapewniającą pełne bezpieczeństwo i najwyższą wydajność magazynowania i dystrybucji czystej energii elektrycznej. Po zainstalowaniu jednostki przez certyfikowanego monterę, można ją od razu włączyć i zacząć korzystać z oferowanych przez nią możliwości. Z urządzeniem można ponadto łączyć się za pomocą smartfona, dzięki czemu użytkownik może jednym kliknięciem przetaczać się między źródłami energii.

Nowy system xStorage Home to pierwszy owoc trwającego od dłuższego czasu zaangażowania firm Nissan i Eaton w rozwój portfolio rozwiązań umożliwiających magazynowanie energii, przeznaczonych zarówno dla użytkowników prywatnych, jak i placówek komercyjnych. Nissan i Eaton prognozują, że sprzedaż nowego urządzenia przekroczy w ciągu najbliższych pięciu lat 100 000 sztuk, a popyt na tego typu rozwiązania będzie stale wzrastać.

www.eaton.com

Koncepcja, projekt i technologia

System xStorage Home daje „drugie życie” akumulatorom pochodzącym z pojazdów elektrycznych marki Nissan. Urządzenie jest zasilane dwunastoma modułami akumulatorowymi i może zrewolucjonizować sposób zarządzania zużyciem energii w gospodarstwach domowych, zapewniając dodatkowo elastyczność i pomnażając oszczędności użytkowników. Przy projektowaniu systemu, uwzględniono także estetykę i intuicyjną obsługę, tak, by bez problemu wpisywał się on zarówno we wnętrza, jak i w życie domowników. Kompetencje w dziedzinie projektowania wnieśli inżynierowie z firmy Nissan Design Europe z siedzibą w Wielkiej Brytanii.

Cyrille Brisson, Wiceprezes ds. Marketingu w Eaton Electrical - region EMEA, powiedział: - Dzięki naszej współpracy byliśmy w stanie zoptymalizować koszty rozwoju i produkcji oraz przedstawić klientom całościową ofertę. System będzie przekazywany klientom w stanie kompletnym, gotowym do użycia, ze wszystkimi wymaganymi elementami takimi jak kable. W pakiecie jest również profesjonalna usługa montażowa. Urządzenie będzie dostępne w cenie od 4000 euro za model o pojemności 4,2 kWh. Zależy nam na pełnej przejrzystości (nie ma żadnych ukrytych kosztów) i zapewnieniu użytkownikom niższego całkowitego kosztu posiadania.

Sprzedaż urządzeń będzie prowadzona za pośrednictwem sieci ponad 1000 Partnerów Eaton, współpracujących z wykwalifikowanymi instalatorami w 77 krajach. W niektórych krajach system jest już dostępny w przedsprzedaży w konfiguracji z zasilaniem jednofazowym. Wersja z zasilaniem trójfazowym ma pojawić się w drugiej połowie 2017 roku.



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

SPOTKANIA

- 8.02. – 10.02.17 Spotkanie FEGIME Future, Budapeszt (wraz z OBO)
- 23.02. – 24.02.17 Spotkanie Zarządu, Ateny
- 8.03. – 10.03.17 Spotkanie udziałowców, Bukareszt
- 4.04. – 06.04.17 Spotkanie Zarządu, Hamburg
- 5.04. – 07.04.17 Spotkanie FEGIME Future, Hamburg (wraz z HellermannTyton)
- 18.05. – 20.05.17 Spotkanie udziałowców i Kongres, Warszawa