

voice

NEWSLETTER
01.2022



Od redakcji

Przede wszystkim wielkie podziękowania za udział w naszym pierwszym Kongresie Cyfrowym. W spotkaniu wzięło udział ponad 500 osób z 27 krajów i mieliśmy okazję spotkać się ponownie po ponad dwóch latach.

Naszym pragnieniem było stawienie czoła tym trudnym czasom, robiąc to, co robimy najlepiej: stojąc razem i będąc aktywnymi. Wywiady z klientami i rozmowy, które prowadziliśmy na żywo z naszymi przyjaciółmi z FEGIME, pokazały, jak bardzo chcemy nadać impet rynkowi, wprowadzić zmiany. Generowanie wartości to nie tylko nasz slogan, to opis tego, co robimy - każdego dnia. Jesteśmy dumni z niezależności, dumni z tego, że jesteśmy FEGIME!

W FEGIME Future wymyśliłmy czasownik "to fegimize". "Fegimizing" trafnie opisuje, jak tworzymy zaangażowanie i poczucie przynależności w naszej wielkiej rodzinie. Właśnie to skłoniło mnie do dołączenia do naszego zarządu. Jestem wdzięczny za zaufanie, jakim mnie obdarzono i będę ciężko pracował, aby sprostać tej odpowiedzialności. Chciałbym przy tym skupić się na kilku kwestiach, które można podsumować jednym słowem: Przyszłościowe. Rok 2020 zmienił nie tylko nasze plany, ale i plany całego świata. Pewien mądry człowiek powiedział, że "kryzysy oznaczają zagrożenia, ale i szanse". Jestem pewien, że FEGIME potrafi wykorzystać szanse, tworząc nową strategię 2020+. Nasze cyfrowe narzędzia wciąż się rozwijają i zapewniają niesamowite możliwości dla naszych członków, a nasze kolejne pokolenie może kształcić się i rozwijać w świetnym środowisku.

Stoimy przed trudnymi wyzwaniami, ale mamy środki, aby je pokonać, ponieważ nie jesteśmy tylko stowarzyszeniem kupujących, ani popychaczami pudełek, jesteśmy FEGIME.

Gabriele Depalo

Kongres FEGIME

FEGIME notuje wzrost, który jest zdecydowanie powyżej średniej. Na pierwszym kongresie cyfrowym wspólnota rynkowa pokazała środki, dzięki którym jej 260 firm rodzinnych na całym świecie nadal się rozwija.



Rodzina z sukcesem

"Witamy na pierwszym Kongresie Cyfrowym FEGIME". Tym samym nasz odchodzący prezes FEGIME Florin Niculae otworzył program na ekranie 3 czerwca. Tym samym przypomniał o naszych tradycyjnych kongresowych spotkaniach – ostatnio we ...>>

Spis treści

Rodzina z sukcesem – Relacja z pierwszego kongresu cyfrowego FEGIME	1
Ponad 2000 zwiedzających – "Salon" ALGOREL mógł znów odbyć się z rozmachem	4
Sukces po 540 kilometrach – FEGIME United Kingdom i partnerzy wzięli udział w charytatywnym rajdzie rowerowym	4
Wiele powodów do świętowania – Przez trzy dni FEGIME España świętowało w Madrycie swój jubileusz 35 lecia	5
Narzędzia dla nowej generacji – FEGIME Wielka Brytania wspiera branżę elektryczną	5
Na drodze do sukcesu – Przegląd ostatnich projektów, spotkań i nagród FEGIME Hellas & Cyprus	6
W drodze na Route 99 – Grupa Schuurman przygotowuje się do setnej rocznicy powstania firmy	6
Produkcja przyszłości – Koledzy z Estonii wspierają coraz więcej klientów za pomocą rozwiązań z dziedziny robotyki	7
Nowe połączenie – Projekty na łotwie pokazują również dobre powody, aby wkrótce odwiedzić kraje bałtyckie	7
Artykuły z ABB, CIMCO, Eaton, Hager, HAUPA, HellermannTyton, IBC Solar, LEDVANCE, Legrand, Mennekes, OBO Bettermann, Opple, Phoenix Contact, Schneider Electric, Siemens, Signify, Televes, TTPlast i Weidmüller	8 – 19



Ekipa w studio przy pracy - i przy pożegnaniu na zakończenie kongresu.

>> ... Francji w 2019 roku. "Ale Corona jeszcze się nie skończyła" – powiedział dyrektor zarządzający FEGIME David Garratt. Świadczył o tym skład w kolońskim studiu telewizyjnym, z którego transmitowano Kongres: Członek zarządu Lars Kestner był nieobecny z powodu infekcji.

W tym trudnym okresie FEGIME jest jednym z "outperformerów". David Garratt przedstawił dane liczbowe: Nasze 260 firm rodzinnych na całym świecie osiągnęło w 2021 roku wzrost organiczny na poziomie 25 %. Obroty wzrosły o 1,5 mld do 7,5 mld euro. Ten rok również przebiega bardzo dobrze, powiedział Garratt.

Wiatr w plecy pochodzi z transformacji energetycznej. Transmisje na żywo pokazały, że we wszystkich krajach rośnie znaczenie energii odnawialnej, e-mobilności i wydajnych technologii. Szczególnie duże zainteresowanie wzbudziła nagrana na żywo rozmowa z przyjaciółmi z Polski, ponieważ fotowoltaika przeżywa rozkwit w tym kraju. Nikos Kafkas, związany z Atenami, nie mógł się więc doczekać kolejnego spotkania w grupie roboczej, aby dowiedzieć się więcej o strategii FEGIME Polska.

500 uczestników kongresu z 27 krajów zobaczyło również, jakie indywidualne środki są wykorzystywane do napędzania wzrostu. Słowo kluczowe cyfryzacja: FEGIME stale optymalizuje swoje centralne IT, aby zapewnić

19 organizacjom krajowym wysokiej jakości dane o produktach. Niemniej jednak siła wspólnoty nie leży w centralizacji, ale w dostosowaniu systemów na poziomie lokalnym: Hiszpania i Dania pokazały, jak rozwijają usługi odpowiednie dla swojego rynku i swoich klientów.

To, co najlepsze z obu światów

Topowa technologia uzupełnia bliskość klienta w MŚP, powiedziała nasza nowa prezes Hege Amundsen-Elvestad z Norwegii. "Łączymy to, co najlepsze z obu światów". Ważna staje się również sztuczna inteligencja. "Obecnie tworzymy podstawy do wykorzystania AI, strukturyzując nasze dane za pomocą istniejących narzędzi, aby móc je wykorzystać w interesie klientów" - wyjaśnił Arnold Rauf, dyrektor zarządzający FEGIME Germany.

Strategia jest doceniana, co pokazały nagrane filmy. Duży instalator z Włoch chwalił jakość danych w sklepie internetowym, szef małej firmy z Norwegii kompetentną obsługę w oddziałach. Największą zaletą jest jednak wymiana informacji z firmą rodzinną: "Czujemy, że jesteśmy słuchani."

Bardzo ważny pozostaje aspekt rodzinny. Dla przypomnienia: FEGIME Future zostało założone w 2008 roku w celu ścisłej współpracy międzynarodowej. W tej grupie młodzi liderzy

wymieniają się pomysłami i kontynuują swoją edukację.

Nawet na kongresie cyfrowym, na fajnym ekranie, można było poczuć, jak spójność i emocje napędzają innowacje. Ankit Shah z FEGIME United Kingdom wspomina swoje pierwsze spotkanie. "Siedziałem przy stole podczas kolacji, gdzie mówiono tylko po hiszpańsku. Szybko jednak zrozumiałem, że wszyscy ciągniemy w tym samym kierunku". Jako szczególnie cenne postrzegane są szkolenia organizowane w FAMP. Artjoms Smertjews z Rygi stwierdził nawet, że taka forma nauki ma większe znaczenie niż formalna nauka na uniwersytecie.

Ten duch jest teraz przekazywany jeszcze młodszemu pokoleniu: Agnieszka Zakrzewska z Polski, która jest jedną z założycielek FEGIME Future, przyprowadziła na rozmowę swojego syna Artura. Przesłanie z Polski: "Jesteśmy połączeni nie tylko jako firma, ale jako rodzina."

W studiu w Kolonii przedstawiono również Gabriele Depalo, nowego członka zarządu FEGIME Italia. Chciał się dowiedzieć od Davida Garratta, gdzie na wiosnę przyszłego roku odbędzie się obiecany kongres na żywo. Ale Garratt był nieugięty: "To pozostaje ściśle tajne."

www.fegime.com



DIGITAL CONGRESS 2022 – KOMENTARZE Z CZATU



Federico Ferreira | OBO Bettermann

Gratulacje! Wykonaliście świetną robotę! Pozdrawiam z OBO Bettermann Niemcy. Podziękowania dla wszystkich członków Fegime.

Joan Lamarca | Schneider Electric

Wspaniałe! Świetne wydarzenie! Gratulacje FEGIME!!!



Roger Claessen | Grupo Hager

Świetne doświadczenie obejrzenia wszystkich filmów i komentarzy z Waszych krajów. Z niecierpliwością czekamy na ponowne spotkanie z formacją FEGIME Future. Ale przede wszystkim, cieszymy się z rozwoju naszego biznesu z Wami wszystkimi! Życzenia sukcesu i pozdrowienia, Hager Group.



Dionne van den Oetelaar | Opplé Lighting

¡Dziękuję Ci FEGIME za to wspaniałe doświadczenie! Pozdrowienia od zespołu Opplé Lighting.



Felipe Bertrand | Eaton

Chciałbym pogratulować całej organizacji bardzo profesjonalnej imprezy. To były bardzo ciekawe i kluczowe tematy obrazujące jak możemy rozwijać nasz wspólny biznes. Proszę przekazać członkom zarządu moje najlepsze pozdrowienia i wyrazy uznania.

Rob van Veen | Prismian/Draka

Dziękuję! Dobrze zorganizowane i wartościowe. Gratulacje! Gorące pozdrowienia od Prismiana/Draki.



Andrea García | MENNEKES

Gratuluję Wam wszystkim, dobra robota. Udział w kongresie był przyjemnością. Możecie być naprawdę dumni z członków Fegime Future. Pozdrawiam z MENNEKES Niemcy!

Jeroen Hol | GRUPO LEGRAND

Gratulacje dla Fegime za dzisiejszy kongres cyfrowy! To była przyjemność uczestniczyć w tym bardzo profesjonalnym, dynamicznym i rozrywkowym wydarzeniu online. Treść była bogata, a także dawała dobry wgląd w "rodzinę Fegime". Z niecierpliwością czekam na nasze kolejne spotkanie i omówienie inicjatywy cyfrowej Fegime Connect we wrześniu.



Bernd Kobusch | LEDVANCE

Świetne wydarzenie online!!! Bardzo ciekawe tematy przedstawione w bardzo profesjonalny sposób. W imieniu Ledvance serdeczne pozdrowienia i podziękowania dla Was wszystkich. FEGIME rządzi.





SALON ALGOREL 2022

13 et 14 mai

Nicolas Mugnier, Dimitri Both i wiceprezes Géraud Rouchy cieszą się z wielu gości i intensywną wymianę informacji na temat technologii i trendów.



FEGIME France

"Salon" ALGOREL znów mógł odbyć się z rozmachem.

Ponad 2000 odwiedzających

Również koledzy we Francji cieszą się z możliwości ponownego zebrania się w dużych grupach. W połowie maja w Disney Land pod Paryżem, podobnie jak przed pandemią, odbył się popularny "Salon Algorel". Disney Land to jedno z niewielu miejsc we Francji, które oferuje wystarczającą ilość pokoi hotelowych na tak ogromną imprezę.

Dane firmy Algorel, która tworzy FEGIME France we Francji, mówią same za siebie: Prezes Nicolas Mugnier, Dyrektor Zarządzający

Dimitri Both i Wiceprezes Géraud Rouchy powitali 1200 właścicieli, kierowników i pracowników 180 firm członkowskich oraz 900 przedstawicieli dostawców.

"Salon był doskonałą okazją do wymiany informacji i zacieśnienia współpracy z naszymi partnerami branżowymi" - powiedział Dimitri Both. Równie zadowolony był z sukcesu inicjatywy szkoleniowej: spośród partnerów branżowych 60 zaoferowało szkolenia, na które naliczono 3.500 rejestracji. Było tam

wielu strategicznych dostawców FEGIME: ABB, Eaton, Hager, Ledvance, Legrand, Nexans, OBO Bettermann, Prysmian i Schneider Electric.

Jednym z ważniejszych wydarzeń było wręczenie "Étoiles Algorel" (Gwiazdy Algorel): Nagrodzono cztery nowe produkty z kategorii innowacyjności, wzornictwa, łatwości instalacji i łączności.

www.algorel.fr

FEGIME United Kingdom

FEGIME United Kingdom i partnerzy wzięli udział w charytatywnym rajdzie rowerowym.

Sukces po 540 kilometrach

Organizacja charytatywna Electrical Industries Charity (EIC) jest zachwycona pomocą ze strony branży elektrycznej. W maju Alan Reynolds, prezes FEGIME UK, trzech współpracowników i przedstawiciele naszych dostawców branżowych wsiedli na rowery w Phoenix w Arizonie.

Przez tydzień entuzjastyczni amatorzy pocili się i pedałowali przez Park Narodowy Wielkiego Kanionu, obok zapory Hoovera i wokół jeziora Mead. Nie było to łatwe zadanie: weszli na wysokość 1664 metrów, po czym nastąpiły długie zjazdy przez pagórkowaty teren. Po 540 kilometrach dotarli do celu: do Las Vegas.

Wszyscy dotarli bezpiecznie i byli dumni ze swoich osiągnięć - nie tylko rowerowych, ale i finansowych. Zebrano ponad 200 000 funtów w darowiznach dla EIC. Bardzo dziękujemy wszystkim uczestnikom!

www.fegime.co.uk



FEGIME España

Przez trzy dni FEGIME España świętowało w Madrycie swoje 35-lecie.



Rozpoczęcie spotkania nad dachami Madrytu i Jorge Ruiz-Olivares Dyrektor FEGIME Espania wygłaszający przemówienie.



Wiele powodów do świętowania

Obecnie znów obchodzimy urodziny. FEGIME España skorzystało z okazji, aby przez trzy dni w czerwcu w Madrycie świętować swoje 35-lecie. Grupa, która dzisiaj składa się z 27 firm, została założona w 1986 roku, aby konkurować z międzynarodowymi firmami, które w tym czasie przybyły do Hiszpanii. Od tego czasu udało się osiągnąć imponujące wyniki - rok 2021 był rekordowy. Hiszpańscy przyjaciele podkreślają dobrą współpracę między producentami, hurtownikami i instalatorami.

Powitalna kolacja pierwszego wieczoru odbyła się na 27 piętrze hotelu RIU Plaza España.

Powodem wyboru nie był wspaniały widok na Madryt, ale emocjonalna retrospekcja: Pierwsze biura FEGIME España znajdowały się na 12 piętrze tego budynku. Drugi dzień poświęcony był sportom hiszpańskim, tenisowi wiosłowemu i grze karcianej "Mus". W tenisie wygrały hurtownie elektryczne, w grze w karty - branża elektryczna.

Trzeci dzień to przede wszystkim analiza i strategię. Julián Villanueva, profesor IESE Business School, mówił o strategiach B2B w marketingu i sprzedaży. Christian Diez, wiceprezes ds. strategii w Banco Santander,

analizował rozwój stóp procentowych, obawy o stagflację i kryzys na Ukrainie. Jorge Ruiz-Olivares, dyrektor generalny FEGIME España, szczegółowo wyjaśnił sukcesy ostatnich lat i zaproponował spojrzenie na strategię na przyszłość. Tutaj nacisk zostanie położony na dalsze zaangażowanie w cyfryzację. Jeden z celów hiszpańskiej strategii: za pięć lat nowe sukcesy mają być ponownie uczczone wielką imprezą.

www.fegime.es

FEGIME United Kingdom

FEGIME United Kingdom wspiera branżę elektryczną.

Narzędzia dla następnej generacji

Fegime UK uruchomiło inicjatywę mającą na celu wsparcie nowych uczestników handlu elektrycznego: Nowe pokolenie otrzymuje teraz zestawy narzędzi. Zestawy zostały opracowane przez FEGIME UK wraz z udziałowcami FEGIME UK i producentami, w tym Schneider Electric.

Alan Reynolds, Dyrektor Zarządzający FEGIME UK, jest mocno zaangażowany w praktyki zawodowe i przy tworzeniu tej koncepcji korzystał z własnych doświadczeń: "Zaczęłem

jako praktykant elektryk w wieku 16 lat. Za pensję w wysokości około 20 funtów tygodniowo ciężko było kupić mi pierwsze narzędzia do nauki zawodu. Dyskutowałem więc z naszymi członkami i dostawcami, czy moglibyśmy pomóc praktykantom w postaci torby narzędziowej i narzędzi na zamówienie."

Pomysł spodobał się wszystkim partnerom: wszyscy udziałowcy FEGIME UK rozdają teraz zestawy narzędzi stażystom w firmach swoich

klientów. "Niewątpliwie część stażystów założy własne firmy i być może w przyszłości stanie się naszymi klientami" - mówi. "Nasza branża elektryczna jest na skraju wielkiego rozwoju i powinniśmy inwestować w naszych przyszłych handlowców. Mamy nadzieję, że ten mały gest będzie dla nich dużą pomocą."

www.fegime.co.uk



Zdjęcie po lewej stronie przedstawia Alana Reynoldsa, dyrektora zarządzającego FEGIME UK, prezentującego skrzynki narzędziowe. Po prawej stronie widzimy dwóch młodych adeptów z grupy z ich nowymi skrzynkami na narzędzia.



FEGIME Hellas & Cyprus



Po lewej dwa zdjęcia z "Lighting Design Week", po prawej dwa zdjęcia z produkcji nowej szafy sterowniczej w północnej Grecji.

Przegląd ostatnich projektów, spotkań i nagród.

W drodze do sukcesu

HUB, unikalna przestrzeń w Grecji i jedna z najbardziej innowacyjnych w Europie, została otwarta przez Kafkasa rok temu i pokazuje wszystkie innowacyjne techniki i aplikacje w oświetleniu i automatyce budynków (FEGIME Voice 1/2021).

W ciągu zaledwie jednego roku, HUB stał się punktem odniesienia i miejscem spotkań dla wszystkich zainteresowanych nowoczesną elektrotechniką - architektów, projektantów, klientów końcowych, inwestorów i hotelarzy. Udowodnił to pod koniec 2021 roku pierwszy "Lighting Design Week", który został zorganizowany wspólnie z ważnymi producentami i "Ambasadorem Designu". Przez sześć dni uznani eksperci spotykali się z gośćmi i dyskutowali o roli współczesnego oświetlenia. Tematy dotyczyły m.in. interakcji z architekturą,

oświetlenia zewnętrznego, światła dziennego jako źródła inspirującego projektowania oraz wpływu światła na nasze emocje. Z powodu pandemii warsztaty mogły się odbyć tylko przy ograniczonej liczbie uczestników - ale nawet w tych warunkach było to stymulujące spotkanie.

Institucja Best Workplaces nadal wyróżnia Kafkasa za oferowanie najlepszych warunków pracy. W tym roku firma została uhonorowana po raz ósmy z rzędu i konsekwentnie plasuje się



wśród najlepszych firm w Grecji. Teraz koledzy na Cyprze idą za przykładem: otrzymali nagrodę w odpowiedniej instytucji "Great Place to Work Institute" na wyspie.

Kolejny ważny projekt został zakończony: Produkcja rozdzielnic w zakresie niskich i średnich napięć mogła przenieść się do nowego budynku w Nea Magnisia, na obrzeżach Salonik. Zadaszona powierzchnia 2500 m² jest teraz dostępna dla produkcji, instytutu szkoleń i rozwoju, sali szkoleniowej i strefy gastronomicznej dla 25 osób. W Nea Magnisia 15 inżynierów i 60 techników z najnowocześniejszym sprzętem zapewni najlepszą obsługę.

www.fegime.com.cy

FEGIME Nederland

Na drodze na Route 99

Grupa Schuurman przygotowuje się do obchodów swojego stulecia.

W 1923 roku Willem Schuurman (pierwsze pokolenie) położył podwaliny pod dzisiejszą



Grupę Schuurman. Tak więc przyszły rok będzie wielkim rokiem jubileuszowym dla Willema Schuurmana (trzecie pokolenie) i wszystkich pracowników. Organizacja obchodów idzie już pełną parą.

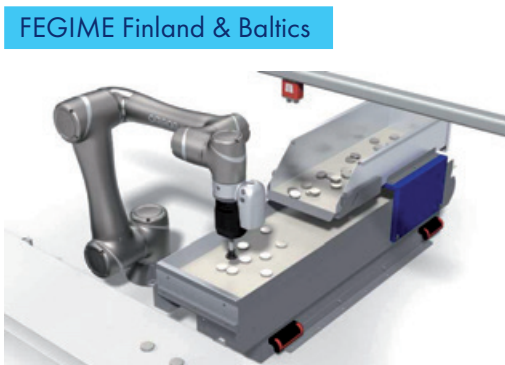
Już w tym roku ruszyła kampania "Droga 99". Przy specjalnie opracowanym logo prowadzone są działania mające na celu zwrócenie uwagi na zbliżającą się rocznicę. We wrześniu w ośmiu lokalizacjach Schuurman zorganizowane zostaną imprezy o tematyce Route 99, na których będą mogli spotkać się producenci i instalatorzy. Zapewniona będzie również rozrywka i najlepszy catering z grillowymi specjałami od telewizyjnego szefa kuchni. Ciąg dalszy nastąpi!

www.fegime.nl



Willem Schuurman: Pierwsze pokolenie po lewej, trzecie po prawej.

FEGIME Finland & Baltics



Po lewej robot współpracujący, w środku rozwiązanie mobilne, a po prawej roboty stacyjne.

Koledzy z Estonii wspierają coraz więcej klientów rozwiązaniami z zakresu robotyki.

Produkcja przyszłości

Od dziesięciu lat w przemyśle rośnie zapotrzebowanie na roboty. Dlatego Viru Elektraubandus AS wszedł na ten rynek i oferuje rozwiązania dla klientów w Estonii. Postanowiono skupić się na rozwiązaniach firmy Omron, do których należą małe roboty stacyjne o udźwigu do 10 kg, roboty mobilne o udźwigu do 1500 kg oraz roboty współpracujące o udźwigu do 14 kg. Od 2018 roku udało się zrealizować wiele projektów z firmą Omron i partnerami z branży automatyki. Wraz z partnerami koledzy wspierają również swoich klientów w ocenie ryzyka poinstalacyjnego.

Gdy trzeba połączyć ludzką umiejętność rozwiązywania problemów z precyzją robotów, rozwiązaniem są roboty współpracujące. Producent komponentów

elektronicznych szukał sposobu na pobieranie małych części z pojemników i umieszczanie ich na przenośniku taśmowym. Rozwiązanie musiało być bezpieczne i współpracować z operatorami na linii produkcyjnej. Wymagania te spełnia obecnie rozwiązanie AnyFeeder do podawania części, robot współpracujący TM5 firmy Omron oraz kamera do wykrywania położenia części.

Inny klient potrzebował zwiększyć wydajność w logistyce: palety miały być przenoszone z jednego przenośnika taśmowego na drugi bez użycia wózków widłowych. Teraz robią to dwa autonomiczne roboty mobilne Omron LD 250, które mogą przenosić nawet 1500 kg. Dzięki zintegrowanym laserom bezpieczeństwa wykrywają one przeszkody i bezpiecznie unikają kolizji.

Roboty współpracujące są wolniejsze od robotów stacyjnych. Gdy głównym wymogiem jest czas cyklu, oferowane są roboty stacyjne. Wspólnie z partnerami udało się zintegrować wiele kompaktów i4L z potężnymi robotami Scara. Na początku projektu konkurent przedstawił unikalne rozwiązanie dla pasów transmisyjnych. Mimo to klient preferował rozwiązanie kolegów z FEGIME, ponieważ roboty Scara łączą krótszy czas cyklu z wysoką precyzją. Dziś klient jest obsługiwany przez cztery roboty Scara.

www.fegime.fi

Projekty na Łotwie również pokazują dobre powody, aby wkrótce odwiedzić kraje bałtyckie.

Nowe połączenie

Łotewscy koledzy z Energokompleksu biorą udział w jednym z największych projektów infrastrukturalnych w krajach bałtyckich: "Rail Baltica" ma na celu włączenie krajów bałtyckich do europejskiej sieci kolejowej. W projekt, który jest wspierany przez Unię Europejską, zaangażowane są Polska, Litwa, Łotwa, Estonia i Finlandia. Linia kolejowa połączy Helsinki, Tallin, Parnu, Rygę, Poniewież, Kowno, Wilno i Warszawę (www.railbaltica.org). Energo zaopatruje projekt w kable, rury osłonowe i inne elementy elektrotechniczne.

Energokompleks dostarcza również inne duże projekty, w tym nowy budynek dla

"Pauls Stradiņš Clinical University Hospital", ważnej kliniki w stolicy Rydze. Współautorem architektonicznym projektem jest nowe Centrum Nauki i Innowacji VIZIUM w Ventpils (<https://vizium.lv>), na północny zachód od Rygi. Wystawa z technologią interaktywną, sale konferencyjne i laboratoria korzystają z know-how kolegów, którzy dostarczyli kable, przewody i rozdzielnice.

www.fegime.fi



Polski producent rur i osprzętu
z tworzyw sztucznych
wykorzystywanych w sektorze:



ELEKTROINSTALACYJNYM



ENERGETYCZNYM



OPTOTELEKOMUNIKACYJNYM



WENTYLACYJNYM



WODNO-KANALIZACYJNYM



GAZOWYM



ROLNYM

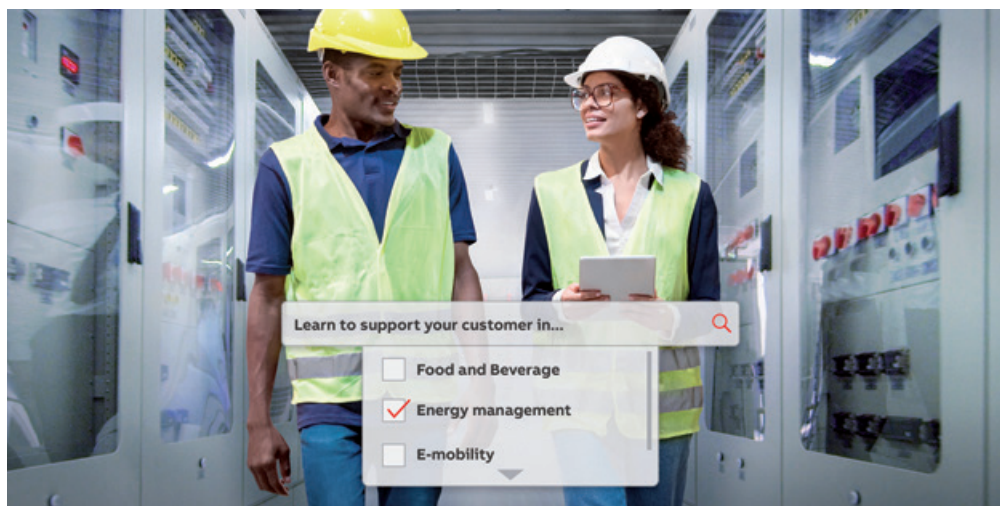


ODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII

www.ttplast.com

Szkolenie

ABB Electrification Course Finder to centrum nauki online stworzone przez specjalistów ABB specjalnie dla dystrybutorów.



Szybsze wspieranie klientów

W przypadku niektórych pytań, które klienci zadają hurtownikom, potrzebni są eksperci z doświadczeniem. Niestety ten cenny zasób nie jest w nieskończoność pomnażany, nawet w dużych firmach. Jednak ABB opracowało rozwiązanie w postaci "ABB Electrification Course Finder", aby pokonać wiele z wyzwań, przed którymi stoją klienci.

Osoby potrzebujące porady ekspertów mogą teraz zwrócić się do ABB Electrification Course

Finder. Jest to centrum nauki online z kursami przygotowanymi przez specjalistów ABB specjalnie dla handlowców. Oferuje realne rezultaty w ciągu zaledwie kilku minut.

Wszystkie kursy oparte są na najnowszych wyzwaniach klientów i trendach technologicznych. Niezależnie od tego, czy chodzi o modelowanie informacji o budynku (BIM) czy zrównoważony rozwój, istnieje kurs, który pomoże hurtownikom elektrycznym pomóc ich klientom.

Na przyjaznej dla użytkownika platformie wszystko jest uporządkowane według aplikacji i rozwiązań. Dzięki temu można szybko znaleźć to, czego się potrzebuje. Jeśli więc masz pytania dotyczące np. bezpieczeństwa maszyn, w ciągu 20-minutowej sesji możesz dowiedzieć się dokładnie tego, co musisz wiedzieć.

<https://electrification.coursefinder.abb.com/#/>

Produkty

Dla mistrzów jutra

Walizka dla praktykantów od CIMCO: idealny towarzysz do rozpoczęcia pracy w ekscytującej branży.

Praktykanci mają specjalne potrzeby dotyczące ich pierwszego zestawu narzędzi. Dzięki nowym wariantom walizek dla praktykantów od CIMCO, mogą oni wyposażać się w sposób, który najbardziej im odpowiada.

Nowy plecak dla praktykantów ECO (nr artykułu CIMCO 17 0400) jest sportowy i elegancki. Jest wytrzymały, a także wodoodporny. Plecak został opracowany specjalnie dla narzędzi, plastikowa obudowa zapewnia bezpieczną podstawę. Boczne oczka i kieszenie tworzą dodatkowe miejsce do przechowywania. Wyściełane plecy i szerokie pasy nośne wspomagają komfort noszenia.

Oprócz podstawowej konfiguracji, do wyboru są jeszcze dwa inne warianty: ECO PLUS (nr pozycji CIMCO 17 0800) i ECO ADVANCED (nr pozycji CIMCO 17 0650). Plecak ECO

ADVANCED zawiera siedem dodatkowych produktów, w tym poziomice gniazdkową do szybkiego ustawiania włączników i gniazd podtynkowych oraz kątownik 90°. Dwa wkręta specjalne VDE-SLIM z profilem kombi, nóż automatyczny i wydmychawca otworów uzupełniają wyposażenie.

Alternatywą dla plecaka jest klasyczna i solidna walizka dla praktykantów ECO (CIMCO nr art. 17 0500). Wszystko ma swoje miejsce w wyjmowanej tablicy narzędziowej i jest zabezpieczone przez odporny na wstrząsy plastik obudowy oraz dwa zamykane zamki uchylne. Skrzynia dostępna jest również we wspomnianych wariantach wyposażenia ECO PLUS (CIMCO poz. nr 17 2021) i ECO ADVANCED (CIMCO poz. nr 17 0590).

Do wyboru jest w sumie 11 różnych wariantów zestawów od CIMCO.



www.cimco.de

Produkty

Eaton rozszerza swoją ofertę urządzeń z technologią połączeń push-in o styczniki do 38A/18,5kW, wyłączniki ochronne silników i rozruszniki silników do 32A.



Szybsze i bezpieczniejsze okablowanie

Innowacyjna technologia push-in pozwala zaoszczędzić wiele czasu, a jednocześnie zwiększa bezpieczeństwo połączeń. Instalację przyspiesza uproszczony montaż, ponieważ przewód jest po prostu wkładany do zacisku jedną ręką - druga ręka pozostaje wolna dla dodatkowych przewodów.

W przeciwieństwie do zacisków śrubowych i sprężynowych nie jest wymagane żadne narzędzie. Eliminuje to źródło błędów, ponieważ wykonanie połączenia nie wymaga ani prawidłowo ustawionego momentu obrotowego (zacisk śrubowy), ani użycia odpowiedniego narzędzia (zacisk sprężynowy). Technologia

ta zapewnia wysoki poziom bezpieczeństwa: połączenia wciskane trzymają się pewnie i nie wymagają konserwacji nawet w przypadku wibracji i trudnych warunków otoczenia. W porównaniu z terminalami śrubowymi, praca z technologią push-in jest do 50 procent szybsza - w porównaniu z technologią sprężynową, przewaga czasowa wynosi 40 procent.

Eaton oferuje już szeroką gamę urządzeń z technologią montażu na wcisk wraz z akcesoriami, która jest teraz uzupełniona o styczniki, wyłączniki ochronne silników i rozruszniki silników. Dzięki tej samej technologii i atestom można łatwo zastąpić istniejące

urządzenia z zaciskami śrubowymi lub sprężynowymi.

Ponadto Eaton oferuje modele z połączoną technologią wkręcania i wciskania, które mogą być zasilane w sposób ekonomiczny poprzez trójfazowy blok szynowy. Oznacza to, że nie są konieczne żadne adaptacje w zakresie zwyczajów instalacyjnych, co jest szczególnie istotne w przypadku rozwiązań dla Ameryki Północnej.

www.eaton.com

Środowisko

Grupa Hager sformułowała plan zrównoważonego rozwoju w 2021 roku.

Dla naszej niebieskiej planety

Zrównoważony rozwój jest konieczny, jeśli chcemy nadal żyć na naszej planecie. Grupa Hager w 2021 roku sformułowała plan zrównoważonego rozwoju i nazwała go "The Blue Planet Commitment" (BPC). W BPC mogą uczestniczyć również hurtownicy: Jeśli klient pyta o zrównoważone produkty, może polecić produkty firmy Hager - argument sprzedażowy staje się z każdym dniem coraz ważniejszy. BPC opiera się na jasnych krokach i spoczywa na czterech filarach:

1 - Zgodność z przepisami: Budowanie zaufania z naszymi klientami zaczyna się od transparentności wszystkich przepisów i standardów. Obejmuje to dostarczanie informacji o szkodliwych dla środowiska materiałach stosowanych w produktach, aby zminimalizować ich wpływ.

2 - Bezpośrednia emisja CO₂: Do 2030 roku mają one zostać zredukowane o 50



SBT (Science Based Targets) to cele redukcji emisji gazów cieplarnianych. Powinno to pomóc w ograniczeniu globalnego ocieplenia do poziomu znacznie poniżej 2°C.

procent. Środkami do osiągnięcia tego celu są strategia eksploatacji budynków i produkcji, niskoemisyjne nowe budynki oraz zmniejszenie śladu węglowego przychodzących towarów poprzez wybór w pobliżu dostawców przyjaznych BPC.

3 - Przeprojektowanie produktów: Możliwość naprawy i recyklingu produktu jest brana pod uwagę już podczas jego projektowania. Hager ma na uwadze cały cykl życia produktu, a nie tylko sam produkt.

4 - Oznakowanie wewnętrzne: Jako firma wnosząca wkład w Science Based Targets (SBT), Hager skupia się na swoich klientach i ich potrzebach w zakresie danych, informacji, wsparcia i doradztwa.

www.hagergroup.com/annualreport/2021-22

Produkty

Nowe szczypce montażowe firmy HAUPA chwytają, zginają, tną, zaciskają, czyszczą i gratują.



Prawdziwe multitalenty

Nowe szczypce montażowe VDE (art. 211229) i nowe szczypce montażowe z programu podstawowego (art. 201090) przekonują wszechstronnymi możliwościami zastosowania. Nadają się do chwytania, gięcia, zaciskania i cięcia, jak również do czyszczenia otworów po wiertłach rdzeniowych i usuwania zadziórów na puszkach podtynkowych. W ten sposób zastępują one do siedmiu innych narzędzi.

Sprawdzone jednostkowo szczypce montażowe DIN EN IEC 60900 (art. 211229) nadają się



Powyżej szczypce montażowe VDE (art. 211229), poniżej szczypce montażowe z asortymentu podstawowego (art. 201090).



do pracy pod napięciem. Dzięki chromowanej powierzchni narzędzie jest szczególnie trwałe, łatwiejsze do czyszczenia i nie rdzewieje.

Szczypce montażowe (art. 201090) z serii podstawowej nadają się do wszystkich innych prac, gdzie nie jest wymagana izolacja 1000 V. Nogi w kolorze czarnym/zielonym są miękkie izolowane zanurzeniowo.

www.haup.com

Produkty

Wyjątkowo mocny chwyt

HellermannTyton opracował unikalną opaskę kablową, która delikatnie, ale mocno chwytła gładkie wiązki towarów.

Soft Grip to nowy typ opaski kablowej ze zintegrowaną miękką warstwą wewnętrzną. Został zaprojektowany tak, aby zapewnić pewny, a zarazem delikatny chwyt delikatnych kabli, gładkich węży i rur. Koniec opaski posiada zakładkę blokującą, która umożliwia tymczasowe wiązanie przed ostatecznym zamknięciem.

Opaska kablowa z uzębieniem zewnętrznym może być łączona z 3 różnymi uchwytami - do przykręcania, do otworów okrągłych lub do przyspawania kołków do prowadzenia równoległego.



Góra: Opaska kablowa Soft Grip i zapięcie. Poniżej: Mocowanie za pomocą pistoletu do mocowania kabli EVO9SG.



Gumopodobna warstwa wewnętrzna opaski skutecznie zapobiega przesuwaniu się na gładkich rurach, węzłach i osłonach kabli, a także tłumi hałas wibracyjny. Opaski z miękkim uchwytem mogą być precyzyjnie napinane i cięte bez zadziórów za pomocą narzędzia do wiązania EVO9SG.

Jedna opaska mocująca Soft Grip może zastąpić kilka zacisków typu P o średnicy do 25mm. Użycie Soft Grip jest o wiele bardziej opłacalne niż opracowanie nowej części.

Soft Grip wykonany jest ze stabilizowanego termicznie PA66HS i TPE, dzięki czemu nadaje się do temperatur i środowisk, w których używane są ciężkie maszyny i pojazdy.

www.hellermannityton.com

Firma

Na targach Intersolar w Monachium firma IBC SOLAR świętowała swoje 40 urodziny, wprowadzając wiele innowacji i prezentując nową strategię.

IBC SOLAR

Have sun!



Partner Słońca od 1982 r.

Wraz z założeniem w 1982 roku firmy IBC (International Battery and Solar Power Consulting), a później "IBC Solartechnik", położono kamień węgielny pod rozwój energii słonecznej w Niemczech. W maju na targach Intersolar w Monachium firma IBC SOLAR obchodziła swoje 40 urodziny.

Jako jeden z pierwszych europejskich dostawców baterii i systemów PV, IBC SOLAR pomógł ukształtować wiele zmian w branży i stale poszerzał swoje portfolio

pierwszorzędnymi rozwiązaniami energetycznymi. To know-how staje się teraz jeszcze ważniejsze, ponieważ transformacja energetyczna i wojna na Ukrainie pokazują znaczenie odnawialnych źródeł energii, a więc także fotowoltaiki.

Nasz partner przygotował się na boom w fotowoltaice, co pokazał na targach Intersolar. IBC SOLAR opracował nową wizję korporacyjną, jak również rozszerzone strategię w trzech segmentach biznesowych: Home, Industry & Commercial oraz Solar Parks. Stefan Horstmann,

COO w IBC SOLAR: "Wszystkie procesy korporacyjne zostały zrestrukturyzowane, usprawnione i zoptymalizowane." Wizja firmy brzmi: "Tworzymy samowystarczalność energetyczną i wolną od emisji poprzez łatwy dostęp do nieskończonej energii słońca - dla świata, w którym warto żyć." W komunikacji dwa słowa podsumowują obietnicę: Korzystaj ze słońca!

www.ibc-solar.de

Produkty

LEDVANCE przedstawia przegląd dyrektywy RoHS.

Łatwiejsze zmiany

Zgodnie z dyrektywą RoHS stosowanie rtęci w lampach jest zabronione. Istnieją jednak wyjątki, a mianowicie dla świetlówek T5 i T8, dla kompaktowych lamp fluorescencyjnych z trzonkiem (CFLni), dla lamp HPD oraz dla lamp specjalnego przeznaczenia (np. UV-C).

Zwolnienia te, określone w załączniku III do rozporządzenia UE, zostały zmienione. Oto

krótka lista wraz z konsekwencjami:

- zakaz stosowania wszystkich lamp fluorescencyjnych T5 i T8 od dnia 24 sierpnia 2023 r.
- zakaz stosowania wszystkich lamp CFLni od dnia 24 lutego 2023 r.
- przedłużenie zwolnienia dla lamp HPD o 3 do 5 lat

- przedłużenie o 3 do 5 lat zwolnienia z opłat za lampy specjalnego przeznaczenia

Niektóre typy lamp mają więc zniknąć z rynku wcześniej niż zakładano. Ale LEDVANCE nadal rozwija innowacyjne rozwiązania i oferuje szeroką gamę wydajnych alternatyw. Tym samym produkty LED przekraczają obecne minimalne wymagania.

Lista portfolio LEDVANCE ułatwia zmianę technologii: na specjalnej stronie pod adresem www.ledvance.de/rohs można znaleźć produkt, którego dotyczy zakaz UE i sprawdzić zgodną z przepisami alternatywę z zakresu lamp LED lub opraw LED. W zależności od tego, jaki produkt zostanie wybrany, konieczne mogą być dalsze kroki - na przykład test kompatybilności dla lamp LED lub dobór zastosowania dla danej oprawy LED.

www.ledvance.de/rohs

25. FEB.
2023

Zakaz wprowadzania do obrotu wszystkich kompaktowych lamp fluorescencyjnych z trzonkiem (CFLni) od 25/02/2023



25. AUG.
2023

Zakaz wprowadzania do obrotu wszystkich lamp fluorescencyjnych T5 i T8 od 25/08/2023



Produkty

BTicino, marka Legrand Group, zapowiada domofon Classe 300EOS z Netatmo, pierwszy zestaw z asystentem głosowym Alexa.



Z obsługą głosową

Classe 300EOS z Netatmo od BTicino to kolejny krok naprzód w dziedzinie rozwiązań connected home: Jest to pierwszy zestaw wideodomofonowy zintegrowany z Amazon Alexa. Urządzenie może być w pełni obsługiwane nie tylko przez aplikację, ale również przez sterowanie głosowe. To unikalne rozwiązanie prowadzi do zupełnie nowego doświadczenia użytkownika.

Dzięki nowemu zestawowi wideodomofonu

wszystkie konwencjonalne funkcje komunikacji domofonowej (np. otwieranie drzwi) mogą być obsługiwane za pomocą sterowania głosowego, a jednocześnie można korzystać ze wszystkich innych funkcji oferowanych przez system BTicino ze zintegrowaną obsługą głosową Amazon Alexa. Obejmują one sterowanie światłami, gniazdami i roletami. W ten sposób wewnętrzne stacje wideo stają się hubami do sterowania inteligentnym domem. System można rozbudować, aby zarządzać

również urządzeniami zabezpieczającymi Netatmo, takimi jak kamery Wi-Fi i stworzyć prosty system Smart Security.

Classe 300EOS z Netatmo otrzymał już nagrodę iF Design Award. System dostępny jest w wersji samodzielnej oraz w wariancie zestawu, który zawiera wszystkie niezbędne elementy do wykonania małego systemu, w tym zewnętrzną kamerę wideo Netatmo. www.legrand.com

Produkty

Wtyczki i gniazda PowerTOP Xtra firmy Mennekes od 16 A do 125 A.

Niezwykłe wytrzymały i bezpieczny

Specjalna konstrukcja i wytrzymały materiał zapewniają bezpieczną i wygodną obsługę złączy PowerTOP Xtra w najbardziej wymagających warunkach i wyjątkowo długą żywotność. Dzięki ergonomicznemu kształtowi obudowy i strefon uchwytu, złącza nie ślizgają się w dłoni nawet gdy są mokre i można je podłączać i odłączać kilka tysięcy razy.

Wtyki w 16/32 A spełniają klasę ochrony IP 54, rozwiązania w 63/125 A spełniają klasy ochrony IP 44 lub IP 67. Złącza w 63/125 A wyposażone są w nośniki styków o wysokiej odporności termicznej oraz opcjonalnie w styki niklowane. Piny kontaktowe wtyczek są również niklowane. Wtyczki i gniazda 5-biegunowe 16/32 A w wersji PowerTOP Xtra R są wykonane z tych samych solidnych materiałów.

Produkty w zakresie 63/125 A są dostępne z technologią łączenia za pomocą styków śrubowych, rozwiązania w zakresie 16/32 A z dalej rozwiniętą technologią styków śrubowych ErgoCONTACT. Wersja PowerTOP Xtra S wtyczek i gniazd 16/32 A jest dostępna również z niezwykle oszczędzającą czas bezśrubową technologią dopasowania izolacji SafeCONTACT.

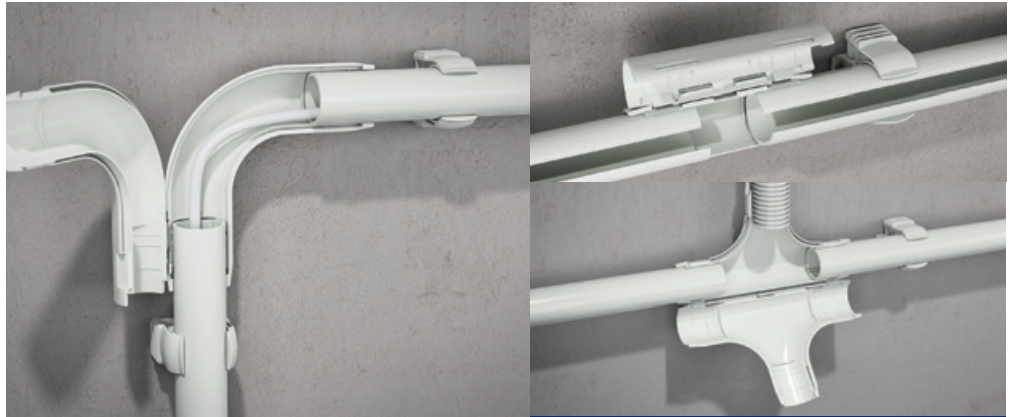


Wszystkie złącza posiadają X-CONTACT: Technologia tulei kontaktowej gwarantuje bezpieczne połączenie wtyku i złącza oraz umożliwia szczególnie łatwe podłączenie - nawet do 50 procent mniej wysiłku! Nawet przy wysokich prądach 63 i 125 A jedna osoba może samodzielnie podłączyć lub rozłączyć wtyczkę i złącze.

www.mennekes.de/powertopxtra

Produkty

Quick-Pipe od OBO w inteligentny sposób łączy zalety kanałów kablowych z konwencjonalnymi rurami instalacyjnymi.



Quick-Pipe to inteligentny system do montażu natynkowego i podtynkowego. Do zoptymalizowanych kształtek należą kolanko 90° i trójnik.

Łatwe otwieranie i zamykanie

System Quick-Pipe od OBO obchodzi swoje 20 urodziny. Swój długi sukces system zawdzięcza idei: Kable i przewody są wprowadzane do otwartych rur instalacyjnych Quick-Pipe jak do otwartego kanału kablowego. Po włożeniu, rura Quick-Pipe jest obracana w zacisku Quick-Clamp i w ten sposób mocno zamykana. Mechanizm obrotowy ułatwia również kolejne instalacje: rurę Quick-Pipe można łatwo otworzyć ponownie, obracając ją.

jeszcze bardziej ulepszony. Złączki Quick-Pipe obejmują trójnik, tuleję przyłączeniową i kolanko 90°. Dzięki zoptymalizowanemu zawiasowi można je bardzo łatwo otworzyć.

Wszystkie złączki dostępne są w rozmiarach metrycznych M16, M20, M25 i M32. Ważne: Oprócz rur instalacyjnych Quick-Pipe, mogą one również pomieścić rury karbowane umieszczone w złączce.

być stosowane w zakresie temperatur od -25 do +60°C. Bezhalogenowy materiał zapobiega powstawaniu szkodliwych gazów w przypadku pożaru. Trójnik, tuleja przyłączeniowa i kolanko 90° posiadają stopień ochrony IP44 zgodnie z DIN EN 50529 i są certyfikowane zgodnie z DIN EN 50085 VDE.

Idealnie dopasowane okucia sprawiają, że system jest szczególnie elastyczny - i został

Elementy łączeniowe nadają się zarówno do użytku wewnętrznego, jak i na zewnątrz i mogą

www.obo.com

Produkty

Inteligencja dla światła

Inteligentne konwertery od OPPLE sprawiają, że więcej opraw oświetleniowych jest bardziej komfortowych i wydajnych.

OPPLE od lat oferuje bogatą ofertę produktów Smart Lighting: różne oprawy i akcesoria takie jak Smart Sensor, Smart Switch czy Smart

Connect Box. Dzięki zintegrowanej technologii Smart Lighting produkty te można szybko i łatwo zainstalować i obsługiwać - bez dodatkowego okablowania, bramek czy drogiego oprogramowania i opłat abonamentowych.

Aby móc wykorzystać w projekcie Smart inne oprawy i wyłączniki firmy OPPLE lub dostawców zewnętrznych, opracowano obecnie konwertery Smart, które przetwarzają sygnał na bezprzewodowy sygnał BLE i mogą w ten sposób komunikować się z systemem

Smart Lighting firmy OPPLE.

Dzięki Smart Converter do systemu Smart Lighting można dodać ściemniającą oprawę lub grupę opraw 1-10 V, DALI lub TRIAC. Do zastosowania w każdym zakresie wyłączników, każdy typ wyłącznika konwencjonalnego może być połączony z modułem wyłączników OPPLE Smart Multi.

www.opple.com



Produkty

Dzięki nowej technologii "Push-X" firma Phoenix Contact przemyślała na nowo beznarzędziowe łączenie przewodów.



Po lewej stronie funkcjonowanie komory zaciskowej Push-X, w środku portfolio zacisków modułowych XTV. Na zdjęciu po prawej stronie widać, że można podłączyć wszystkie rodzaje przewodów.

Nowe doświadczenie połączeń

W porównaniu z dotychczasową technologią połączeń push-in, nowa technologia Push-X firmy Phoenix Contact obsługuje wszystkie typy przewodów w okablowaniu bezpośrednim bez wyjątku. Nowa technologia oparta jest na wstępnie napiętej sprężynie kontaktowej, która umożliwia podłączenie sztywnych i elastycznych przewodów z lub bez końcówek. Nawet najmniejsze, elastyczne przewody umożliwiają połączenie.

Kontakt z przewodnikiem następuje poprzez lekkie uderzenie w powierzchnię zwalnającą w komorze zaciskowej. Sprężyna kontaktowa

jest zwalniana, co zapewnia bezpieczne i trwałe połączenie z przewodem. Podobnie jak w przypadku połączenia typu push-in, podłączony przewód jest uwalniany poprzez naciśnięcie pomarańczowego przycisku. W tym samym czasie, gdy przewód jest zwolniony, sprężyna stykowa jest wstępnie naprężona i przygotowana do nowego procesu podłączenia.

Nowa technologia jest zintegrowana z listwami zaciskowymi XTV. Nowa rodzina zacisków obejmuje zaciski przelotowe i wieloprzewodowe w przekrojach 6, 10 i 16 mm².

Oprócz szarych zacisków standardowych dostępne są inne warianty kolorystyczne oraz zaciski do przewodów ochronnych. Boczne połączenie przewodów w zaciskach zmniejsza promień gięcia i sprzyja szczególnie prostemu i przejrzystemu okablowaniu.

Seria XTV po raz pierwszy została wyposażona w kod QR: Wszystkie niezbędne informacje i usługi dotyczące produktu są dostępne online w wielu językach i są na bieżąco aktualizowane.

phoenixcontact.com

Produkty

Edge computing z "EcoStruxure Micro Data Centers" firmy Schneider Electric.

Zintegrowane bezpieczeństwo

Mikrocentra danych Schneider Electric EcoStruxure to kompletna infrastruktura IT w bezpiecznej obudowie, chroniąca krytyczne aplikacje biznesowe. Uwzględniono dystrybucję zasilania, UPS i monitoring środowiska.

Jednym z innowacyjnych przykładów jest nowe mikro centrum danych MDC43RU. Dzięki zintegrowanym komponentom oferuje 40 procentową oszczędność kosztów inwestycyjnych i 20 procent szybszy montaż. Zamawianie jest również łatwiejsze, ponieważ w jednej jednostce magazynowej (SKU) znajduje się więcej komponentów. Ponadto instalacja jest uproszczona, ponieważ wbudowane komponenty są wstępnie przetestowane.

Nadaje się do każdego środowiska z przetwarzaniem brzegowym lub komercyjnym, MDC43RU jest odporne na kurz, wahania zasilania i umiarkowane



Zasilanie, chłodzenie, bezpieczeństwo i monitoring w jednej obudowie: MDC43RU nie wymaga specjalnego pomieszczenia IT i nadają się do banków, biur, szkół, szpitali i handlu detalicznego.

zmiany temperatury. Zintegrowany system monitorujący zapewnia monitoring na miejscu i zdalny poprzez oprogramowanie informatyczne EcoStruxure firmy Schneider Electric. Aby poprawić efektywność energetyczną, MDC43RU automatycznie przełącza się między trzema trybami chłodzenia (jedynym rozwiązaniem, które to potrafi).

Firmy w regionie Pacyfiku dostrzegły już potencjał aplikacji do odzyskiwania danych po awarii: Ponieważ MDC nie wymaga rozbudowanej infrastruktury, można je umieścić w lokalizacji poza siedzibą firmy, gdzie są chronione przed zagrożeniami fizycznymi lub cyberatakami.

www.se.com

Wyłączniki silnikowe PKZ i styczniki mocy DIL w technologii wtykowej Push-in

Nowoczesna technologia Push-in zapewnia:

- **Szybkie okablowanie** – o 50% szybciej w porównaniu z zaciskami śrubowymi
- **Bezpieczeństwo** – odporność zacisków na wstrząsy i wibracje
- **Gotowe na przyszłość** – możliwa automatyzacja połączeń za pomocą robota
- **Montaż bez użycia narzędzi** – wystarczy wcisnąć przewody do urządzeń

EAT•N

Powering Business Worldwide



Produkty

Televes prezentuje dwa nowe komponenty dla systemu WaveData.

Najlepszy odbiór

Wraz z DataBox i zarządzanym punktem dostępu WLAN WaveDataPO, Televes prezentuje dwa nowe elementy systemu WaveData. Wraz z innymi elementami systemu można wdrożyć wszechstronne rozwiązania do bezprzewodowej i przewodowej transmisji sygnałów wideo, audio i danych w sieciach lokalnych (LAN), obsługujące prędkości do 10 Gbit/s.

Punkt dostępowy WLAN WaveDataPO (IEEE 802.11 ac) tworzy stabilną gigabitową sieć WLAN, zgodnie z wymaganiami dla zewnętrznych hotspotów z wieloma użytkownikami i profesjonalnego pokrycia WLAN otwartych przestrzeni. Na jedno urządzenie można utworzyć do 16 identyfikatorów SSID (Service Set Identifiers), z których każdy może zarządzać 124 nadajnikami. Prędkości ponad 1 Gbit/s są obsługiwane w pasmach 5 GHz i 2,4 GHz. Technologia MU-MIMO pozwala na jednoczesną dystrybucję strumieni IPTV do maksymalnie czterech stacji klienckich. Cztery

dwupasmowe anteny zapewniają wysoką jakość sygnału. Punkt dostępowy podłączany jest do sieci WAN i zasilany poprzez port RJ45 z funkcją PoE. Obudowa o stopniu ochrony IP65 może być stosowana w zakresie temperatur od -5°C do +45°C.

Dzięki DataBox wszystkie urządzenia obsługujące SNMP, jak również urządzenia serii WaveData i CoaxData mogą być centralnie zarządzane i monitorowane w sieciach LAN. Informacje o podłączonych urządzeniach, pobieranie protokołów i statystyk oraz zarządzanie alarmami są dostępne w czasie rzeczywistym. Tryb mostkowania pozwala na sprzężenie dwóch topologii sieciowych poprzez WLAN. Do dyspozycji są cztery porty Ethernet (10/100/1000BASE-T autocrossover), dwa interfejsy USB 2.0 oraz złącze VGA, które znajdują się z przodu obudowy 19" (1 U).

televes.com



Produkty

Philips prezentuje pierwszą żarówkę LED o klasie efektywności A.

Ultra-wydajność

Kto chce żyć wiecznie? Podobno nowa żarówka LED klasy A marki Philips, która zużywa o 60 procent mniej energii niż standardowe żarówki LED i dla porównania oferuje 3,5-krotnie dłuższą żywotność. Inaczej licząc: przy średniej żywotności 50 000 godzin i 3 godzinach zużycia dziennie, lampa wytrzyma 50 lat.

To sprawia, że jest to nie tylko zrównoważona nowość dla firm, które chcą bardziej wydajnych, współczesnych rozwiązań, ale także oczywisty wybór dla każdego, kto chce skorzystać z dotacji w ramach europejskiego programu Green Deal podczas modernizacji swojego oświetlenia.

Również dzięki trzonkowi E27 lampa LED jest doskonałym rozwiązaniem dla niezwykle wydajnego i wysokiej jakości oświetlenia w biurach, pomieszczeniach mieszkalnych i restauracjach.

www.signify.com



Zalety:

- Wyjątkowa wydajność do 210lm/W
- Oszczędność do 60 procent energii w porównaniu do standardowych lamp LED
- Wyjątkowo długa żywotność 50 000 godzin
- Bardzo krótki okres zwrotu inwestycji wynoszący zaledwie 5 miesięcy w przypadku modernizacji z lamp halogenowych
- Całkowicie szklana konstrukcja: tradycyjny wygląd i wrażenie
- Brak migotania, zmniejszone odbłaski, CRI 80



**Designed for
the comfort
of your eyes.**

SNAP IN



Weidmüller SNAP IN: łączenie i rozłączanie przewodów jest teraz niezwykle proste.

Produkty

Innowacyjna technologia łączenia SNAP IN firmy Weidmüller.

Rewolucyjny i prosty

Jako pionier w technice połączeń Weidmüller wielokrotnie tworzył historię przemysłu. Zaczęło się to w 1948 roku od pierwszego bloku zacisków z izolacją plastikową. Teraz Weidmüller prezentuje kolejny krok: zaciski Klippon Connect z technologią łączenia SNAP IN. Przyniesie to znaczny zysk czasowy przy budowie szaf elektrycznych i systemów sterowania. Zasada działania technologii łączenia SNAP IN jest równie prosta jak obsługa, do której nie są potrzebne żadne narzędzia (zdjęcia powyżej).

Produkty są dostarczane ze wstępnie napiętą sprężyną, dzięki czemu odizolowany przewód

można szybko, łatwo i bezpiecznie wprowadzić do punktu zaciskowego. Z wyraźnie słyszalnym "kliknięciem" przewód zostaje zetknięty w punkcie zaciskowym i powstaje odporne na wibracje, gazoszczelne i długotrwałe stabilne połączenie, które jest sygnalizowane przez podniesiony popychacz. Poprzez uruchomienie popychacza można równie łatwo zwolnić przewód, a punkt zaciskowy zostaje wstępnie naprężony w celu ponownego okablowania.

Największa liczba połączeń występuje w zakresie przekrojów do 2,5 mm², dlatego technologia SNAP IN pokazuje tu swoje zalety. W skład asortymentu wchodzi obecnie:

- Listwy zaciskowe do przewodów przelotowych i ochronnych do 2,5 mm²
- Wkładki HE do złączy do dużych obciążeń
- Złącza PCB o skoku 5,00 mm - 7,50 mm dostępne również w wersji hybrydowej SPE

SPE oznacza Single Pair Ethernet i staje się megatrendem w przemysłowej komunikacji danych.

weidmueller.com

Zaproszenie na FAMP 2022

FEGIME Future: Wspólna nauka, wymiana doświadczeń, świętowanie sukcesów.

Wspólne tworzenie przyszłości

FEGIME Future spotka się na FAMP 2022 w Maladze od 23 do 29 października.

Jak zawsze chodzi o przyszłość naszych rodzinnych firm. Uczymy się w społeczności i z najlepszymi wykładowcami z SDA Bocconi w Mediolanie. W FAMP zdobywamy cenne narzędzia zarządzania, które można szybko wdrożyć w codzienne życie.

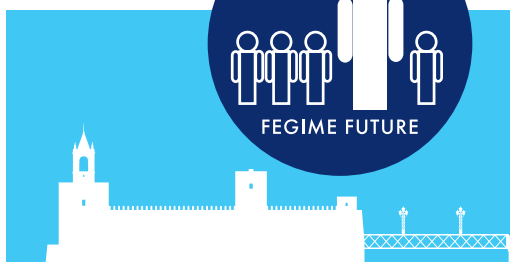
Dla osób, które po raz pierwszy wezmą udział w spotkaniu, przewidziana jest "Sesja wstępna dla nowych uczestników".

Yvonne Fürst w centrali FEGIME zajmuje się dalszymi informacjami i rejestracją:

y.fuerst@fegime.com



FEGIME
FUTURE.
FAMP 2022.
MALAGA.



Marketing

Ekosystemy zmieniają rynek. Valentin Dinkelbach, Key Account Management w Siemensie, uważa, że konieczna jest rewolucja w marketingu.



Marketing w ekosystemach

Marketing był kiedyś jednokierunkową drogą komunikacji – od dostawcy do hurtowni do elektryka, konstruktora szaf sterowniczych i innych. Dziś jest inaczej: coraz więcej decyzji zakupowych podejmowanych jest nie przez pojedyncze osoby, ale przez kilka w centrum zakupowym. Centrum zakupowe to wszystkie osoby, które biorą udział w podejmowaniu decyzji o zakupie dla danego zamówienia lub projektu.

Zadaniem dla skutecznego marketingu pozostaje zwrócenie się do wszystkich interesariuszy w odpowiednim czasie z przekonującymi argumentami. Ale jak? Zanim pokażę, na co zwrócić uwagę w ekosystemach, warto naświetlić rolę i schematy centrów zakupowych.

Centrum Zakupów – liniowy łańcuch dostaw

Artykuły masowe są często sprzedawane w ramach liniowych łańcuchów dostaw. Jedną markę można łatwo zastąpić inną, hurtownicy i ich klienci sami decydują, którą markę wolą. Marketing śledzi drogę produktów na rynek, a grupy docelowe są wybierane w zależności od tego, jaką moc decyzyjną mają w łańcuchu dostaw.

Centrum Zakupów – Sieć

W projektach mamy zazwyczaj do czynienia z kilkoma firmami. Osoby zaangażowane mają większą lub mniejszą moc decyzyjną w zakresie

zamawianych produktów. Tak więc możliwości spersonalizowanego marketingu są niewielkie, jeśli nie jesteś częścią sieci.

Centrum Zakupów – Ekosystemy

Największą różnicą między sieciami a ekosystemami jest to, że osoby zmieniają rolę w zależności od poszczególnych projektów lub faz cyklu życia ich biznesu. Dlatego też stałe przypisanie ról w strategiach marketingowych nie działa zgodnie z planem. Przykład: klienci końcowi zaczynają sami wykonywać pewne zadania i stają się swego rodzaju konkurentami. Codzienna decyzja make-or-buy dotyczy wszystkich rodzajów usług, co utrudnia marketing w ekosystemach.

Spójna komunikacja

W zakresie mediów komunikacyjnych możemy wyróżnić media statyczne i dynamiczne. Styczne media to targi, broszury i katalogi, strony internetowe i inne. Do mediów dynamicznych zalicza się e-maile, media społecznościowe, systemy wsparcia sprzedaży takie jak Highspot i inne.

W swojej "podróży klienta" wszystkie osoby zaangażowane w centrum zakupowe mają kilka punktów kontaktu z naszymi komunikatami - osobiście, analogowo lub cyfrowo. Inteligentny marketing zaczyna się od rozważenia, które media są najlepsze, aby dotrzeć do grupy docelowej. Następnie wszystkie komunikaty powinny zostać dopasowane, aby stały

się spójne i bezproblemowe we wszystkich punktach interakcji. Przy okazji w koncepcję powinno być zaangażowanych jak najwięcej osób z własnej firmy i ich osobistych sieci: Osobiste rekomendacje są lepsze niż oficjalne wiadomości!

Wniosek

Skuteczne kampanie w ekosystemach nie działają poprzez dostosowanie starych środków do teraźniejszości. Potrzebna jest rewolucja w koncepcjach marketingowych, a nie tylko ewolucja. Marketing nie może podążać tylko za łańcuchem dostaw i musi docierać do kolejnych nowych grup docelowych.

Rewolucja jest ważna także ze względów technicznych: dzięki narzędziom konfiguracyjnym i oprogramowaniu do planowania, decyzja o wyborze określonych produktów i rozwiązań zapada na znacznie wcześniejszym etapie i trudno ją zrewidować. Dlatego rekomendacja musi dotrzeć do wszystkich istotnych interesariuszy w tym samym czasie - jeszcze zanim dowiedzą się, że są zainteresowani tematem.

Jakie to mają być rekomendacje? To proste historie, które można opowiedzieć ponownie (łatwo opowiedzieć - łatwo zapamiętać). Jeśli chcesz wiedzieć, skąd wziąć treści do swoich przekonujących historii, porozmawiaj z nami.

www.siemens.com

SPOTKANIA

Na razie nasze spotkania są nadal trudne do planowania, będziemy wykorzystywać nasze cyfrowe narzędzia do współpracy.



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