

voice

NEWSLETTER
01.2017

Editorial



Η διαδικασία για να γίνει κάποιος Πρόεδρος της FEGIME είναι πολύ απλή. Αν κάποιος διατελέσει μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου για τρία χρόνια, κατά τη διάρκεια του τρίτου και τελευταίου χρόνου γίνεται Πρόεδρος. Στη συνέχεια, είναι η σειρά κάποιου άλλου.

Αυτή η συνεχής αλλαγή εξασφαλίζει καινούριες ιδέες. Ωστόσο, νιώθω τέτοια τιμή και είμαι τόσο χαρούμενος που είμαι Πρόεδρος για ένα χρόνο, σα να είχα κερδίσει τις εκλογές. Οι λόγοι για αυτά τα συναισθήματα ενθουσιασμού ήταν αντιληπτοί στο υπέροχο Συνέδριο της Βαρσοβίας (ένα μεγάλο «ευχαριστώ» στην FEGIME Πολωνίας για τη θαυμάσια εκδήλωση). Για να είμαι πιο ακριβής, εννοώ τους νέους επισκέπτες. Όχι μόνο παρευρέθηκαν οι Αργεντινοί φίλοι μας για πρώτη φορά αλλά και άλλοι νέοι συμμετέχοντες από χώρες, που ενδιαφέρονταν να συνεργαστούν μαζί μας. Δεν θέλω να πω μεγάλα λόγια, αλλά θα συνεχίσουμε να αναπτυσσόμαστε. Τώρα, ως Πρόεδρος της FEGIME, σε συνεργασία με τους συναδέλφους μου στο Διοικητικό Συμβούλιο, Ricardo Gomez και Willem Schuurman, θα είμαι σε θέση να βοηθήσω τον όμιλό μας σε αυτή τη διαδικασία. Αυτό είναι προνόμιο.

Ο David Garratt πολύ σωστά υπέδειξε έναν από τους λόγους της επιτυχίας μας: δεν είμαστε ένας όμιλος αγορών, αλλά συνεργαζόμαστε ενεργά διασυνοριακά. Μπορούμε να πούμε αποδεδειγμένα ότι ο διεθνής τομέας ηλεκτρολογικού υλικού δίνει βάση στα έργα μας. Όποιος παρακολουθεί τις πολιτικές εξελίξεις ή κάποιος άνθρωπος του τομέα μας θα γνωρίζει ότι αυτό δεν είναι ένα μικρό επίτευγμα. Η FEGIME είναι πολύτιμη και μοναδική.

Τέλος, θα ήθελα να εκφράσω τις βαθιές μου ευχαριστίες στον John Powell. Χάρη στις γνώσεις και την προσωπικότητά του, έθεσε τον πήχη πολύ ψηλά. Είναι ειλικρινής επιθυμία μου να συνεχίσει να μας υποστηρίζει με τη σοφία και το βρετανικό του χιούμορ. Και τώρα ας πιάσουμε δουλειά. Έχουμε πολλά να κάνουμε και σας εύχομαι κάθε επιτυχία!

Νίκος Καυκάς.

FEGIME

Το Συνέδριο της FEGIME στη Βαρσοβία τον Μάιο αποτέλεσε ένα τέλειο παράδειγμα διεθνούς συνεργασίας μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων και ανέδειξε τη δύναμη του «μοιράζεσθαι».



Ανταλλαγή επιτυχιών μεταξύ των εθνών

«Τα έθνη δεν έχουν φίλους, μόνο συμφέροντα», δήλωσε ο Charles de Gaulle. Οι ισχυροί έχουν περισσότερη δύναμη όταν είναι μόνοι τους, λέει ένα άλλο ρητό. Η «ανταλλαγή επιτυχιών μεταξύ των εθνών» είναι η συνταγή της FEGIME για την επιτυχία και το σλόγκαν του Συνεδρίου στη Βαρσοβία.

Αυτό ήταν το δεύτερο Συνέδριο του ομίλου στην ανατολική Ευρώπη. Και ως συνήθως, η FEGIME εισέπραξε αυξημένο ενδιαφέρον για τις εργασίες του ομίλου. Ο Διευθύνων Σύμβουλος, David Garratt, καλωσόρισε συνολικά περισσότερους από 300 επισκέπτες, από χονδρική πώληση ηλεκτρολογικού εξοπλισμού, βιομηχανία και εμπόριο από 27 χώρες. Απόδειξη αυτού ήταν οι νέοι συνεργάτες της FEGIME από την ... >>

Περιεχόμενα

Ανταλλαγή επιτυχιών μεταξύ των εθνών – Μια αναφορά για το Συνέδριο της Βαρσοβίας	1
Νέες ιδέες για το μέλλον: Η FEGIME Future συνάντησε τους νέους συνεργάτες μας στην HellermannTyton και μερικούς παλιούς φίλους στην OBO	4
Επιτυχίες εκπαίδευσης: οι προσπάθειες της FEGIME Ηνωμένου Βασιλείου για την επίτευξη συμμετοχής περισσότερων μελών στην εκπαίδευση, ειδικά για τον τομέα του φωτισμού, τώρα αποδίδουν	5
Ο Νίκος Καυκάς κερδίζει ένα βραβείο: Ο Πρόεδρος της Β. Καυκάς Α.Ε. και της FEGIME έλαβε το βραβείο «ΚΟΥΡΟΣ 2016 για ανάπτυξη και καινοτομία»	5
Μιχαήλ Άγγελος και τεχνολογία LED – Η LEDVANCE προσκάλεσε τα μέλη της FEGIME Γερμανίας και τους πελάτες της σε ένα πολύ ιδιαίτερο ταξίδι στη Ρώμη	6
Πολλές ευκαιρίες, πολλές προοπτικές: ένα πολύ ενδιαφέρον συνέδριο με τη Siemens σχετικά με την ψηφιοποίηση	7
Αποτελεσματική προσαρμογή: πώς η Weidmüller χρησιμοποιεί το πρότυπο λογισμικού eCI@ss	9

Νέα προϊόντα από Aurora, Eaton, Haupa, HellermannTyton, LEDVANCE, OBO, Philips, Phoenix Contact και Schneider Electric 10 – 14

Τελευταία νέα και ημερομηνίες συναντήσεων της FEGIME 15



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της FEGIME, David Garratt, φιλοξένησε ένα Συνέδριο στη Βαρσοβία με περισσότερους από 300 επισκέπτες από τον τομέα ηλεκτρολογικού υλικού και από 27 χώρες.

Η αντιπροσωπεία από την Αργεντινή παρευρέθηκε σε ένα Συνέδριο για πρώτη φορά και απήλυσσε τη συνεργασία με τους νέους Ευρωπαίους φίλους της.

Το πρόγραμμα του Συνεδρίου είναι ποικιλόμορφο. Τα θέματα κυμαίνονται από τη μετάβαση στην επόμενη γενιά της οικογενειακής επιχείρησης έως τις ενεργειακές πολιτικές της ΕΕ.

>> ... REDELEC Αργεντινής. Η αντιπροσωπεία ταξίδεψε περισσότερα από 12.000 χιλιόμετρα για να παραστεί στο πρώτο της Συνέδριο. Ακόμη και ο Ατλαντικός δεν είναι εμπόδιο: μια εντατική ανταλλαγή απόψεων και εμπειριών έχει ήδη ξεκινήσει. «Αν κρατάς τη γνώση, υπονομεύεις τη δύναμη», είπε ο David Garratt. «Η ανταλλαγή είναι το καύσιμο της μηχανής ανάπτυξης.»

ένα ιδανικό σενάριο: η χώρα έχει ένα πλεόνασμα υδροηλεκτρικής ενέργειας, πολύ σταθερά δημόσια οικονομικά και την πρόθεση να αντικαταστήσει το 80% όλων των μέσων μεταφοράς με ηλεκτρικά οχήματα μέσα στα επόμενα οκτώ έτη. Οι Νορβηγοί συνάδελφοί μας έχουν ηγετική θέση στην αγορά στο eMobility. Ο Hege Amundsen Elvestad δεν μας άφησε καμία αμφιβολία για το ότι θα συνεχίσουν να ηγούνται της συγκεκριμένης αγοράς.

αυτόματη παραγωγή καταλόγων web2print και όχι μόνο. Ο αριθμός των παραγγελιών που λαμβάνονται «ψηφιακά» σίγουρα συνεχίζει να αναπτύσσεται με γρήγορους ρυθμούς κάθε χρόνο. «Ωστόσο σήμερα οι περισσότεροι πελάτες εξακολουθούν να παραγγέλνουν τηλεφωνικά, με e-mail ή φαξ και όχι μέσω του διαδικτυακού καταστήματος», είπε ο Arnold Rauf.

Και με αυτόν τον τρόπο οι εταιρείες-μέλη της FEGIME αναπτύσσονται. Δεν βρίσκεται όμως η Ευρώπη εν μέσω μιας κρίσης; Το Συνέδριο διαμόρφωσε μια διαφορετική οπτική. Εξωτερικοί παράγοντες όπως οικονομικές και τεχνολογικές εξελίξεις αξιοποιούνται. Η εσωτερική συνεργασία αυξάνει την επιτυχία του ομίλου. Brexit; Για τους συναδέλφους μας από τη FEGIME Ηνωμένου Βασιλείου, αυτό δεν είναι πρόβλημα. Αν θέλετε ένα πιο καυστικό σχόλιο, είστε ευπρόσδεκτοι να τους το ζητήσετε.



Ένας άλλος λόγος για τον οποίο τα πράγματα δεν θα αλλάξουν πολύ γρήγορα είναι η σχέση μεταξύ πωλητών χονδρικής ηλεκτρολογικού εξοπλισμού και πελατών τους. Δεν έχει να κάνει μόνο με την πώληση αλλά και με την ανταλλαγή προβλημάτων και επιτυχιών. Αυτό παρουσιάστηκε σε ένα βίντεο στο οποίο τέσσερις πελάτες της FEGIME, όλοι από διαφορετικές χώρες, εξήγησαν ο καθένας ξεχωριστά τι κέρδισαν προσωπικά από τη σχέση με τον πωλητή χονδρικής της FEGIME.

Ένας εξωτερικός παράγοντας είναι η οικονομική ανάπτυξη: Η Ευρώπη αναπτύσσεται. Αυτό ήταν ένα από τα μηνύματα της FEGIME Πολωνίας στην αρχή του Συνεδρίου. «Με έναν ρυθμό ανάπτυξης περίπου 4%, η Πολωνία θα αποκτήσει ξανά μία από τις πιο δυναμικές οικονομίες της ΕΕ το 2017», είπε η Marta Kulza, Διευθύνων Σύμβουλος και Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της FEGIME Πολωνίας.

Υπέροχος καιρός, ενδιαφέροντα θέματα και τέλεια οργάνωση. Οι Πολωνοί διοργανωτές είναι υπεύθυνοι: Marian Nowak, Πρόεδρος του Εποπτικού Συμβουλίου της FEGIME Πολωνίας και Marta Kulza, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της FEGIME Πολωνίας.

Η εξατομικευμένη εξυπηρέτηση που παρέχει μια σύγχρονη οικογενειακή επιχείρηση δεν διασφαλίζει απαραίτητα τη συνέχιση της ύπαρξής της. Η μετάβαση από τη μία γενιά στην επόμενη παραμένει μια πρόκληση. Αυτό ήταν το σύνθημα της FEGIME Future. Στο τελευταίο Πρόγραμμα Προηγμένης Διοίκησης της FEGIME (FAMP), η FEGIME Future συνάντησε τον Δρα. Hari Mann. Με ένα διασκεδαστικό παιχνίδι ρόλων, τέσσερις από τους πωλητές χονδρικής επόμενης γενιάς παρουσίασαν μια κατάσταση οικογενειακής σύγκρουσης. Ο Hari Mann παρουσίασε στη συνέχεια μια λύση: το οικογενειακό πρωτόκολλο, ένα σύνολο κανόνων και κατευθυντήριων οδηγιών που μια οικογένεια πρέπει να συμφωνήσει από κοινού και να εφαρμόσει το συντομότερο δυνατό. Περισσότερες πληροφορίες είναι διαθέσιμες από τη FEGIME Future ή τα κεντρικά γραφεία της FEGIME.

Τα μηνύματα είναι εξίσου θετικά από όλες τις άλλες χώρες. Η FEGIME Ισπανίας είναι ένα ιδιαίτερο παράδειγμα: βγήκε από την κρίση ως ηγέτης αγοράς. Ο Jorge Ruiz-Olivares και ο Ricardo Gomez έδειξαν πώς τα κεντρικά γραφεία τους στη Μαδρίτη προσαρμόζονται σε αυτόν το σημαντικό ρόλο και γίνονται κέντρο εξυπηρέτησης για τα μέλη τους. Και η Ελλάδα; Η FEGIME Ελλάδας έχει επίσης ηγετική θέση στην αγορά και αναπτύσσεται σύμφωνα με το σχέδιο. Οι παρουσιάσεις των Ελλήνων συναδέλφων μας πάντα καταλήγουν να δείχνουν από ποιο μέρος της Ευρώπης η σχολαστική σκέψη και λέξεις όπως «στρατηγική» έχουν την προέλευσή τους.

Η ψηφιοποίηση ήταν ένα σημαντικό θέμα. Η ψηφιοποίηση και η επονομαζόμενη διαταραχή συνήθως πηγαίνουν μαζί. Ο προσκεκλημένος ομιλητής Stefan Hyttfors έκανε μια χιουμοριστική παρουσίαση για την ταχύτητα με την οποία αλλάζει σήμερα ο κόσμος της τεχνολογίας. Τι θα αλλάξει όμως και πόσο γρήγορα θα γίνει αυτή η αλλαγή;

Ναι, η FEGIME μοιράζεται την επιτυχία και την τεχνογνωσία, με μία εξαίρεση: Ο David Garratt δεν ήταν προετοιμασμένος να κοινοποιήσει τα ονόματα των νέων χωρών που συμμετέχουν σήμερα σε διαπραγματεύσεις για να γίνουν μέλη της FEGIME. Αλλά θα το μάθουμε σύντομα. Και σίγουρα οι νέοι συνάδελφοί θα μας συνοδεύσουν στο επόμενο Συνέδριο στη Γαλλία το 2019.

Η τεχνολογική ανάπτυξη τροφοδοτεί επίσης τον κινητήρα ανάπτυξης. Οι επικρατέστερες έννοιες είναι εξοικονόμηση ενέργειας, παραγωγή «πράσινου» ηλεκτρισμού και ψηφιοποίηση. Ο Hege Amundsen Elvestad από τη Νορβηγία παρουσίασε

Τα επιχειρησιακά μοντέλα χονδρικής πώλησης ηλεκτρολογικού εξοπλισμού δεν θα αλλάξουν επιφέροντας διαταραχή: αυτό ήταν το μήνυμα του Arnold Rauf, Διευθύνοντος Συμβούλου της FEGIME Γερμανίας. Η FEGIME συνεχίζει να επεκτείνει τη μεγαλύτερη βάση δεδομένων προϊόντων στη χονδρική πώληση ηλεκτρολογικού εξοπλισμού στην Ευρώπη. Αποτελεί ήδη τη βάση για ηλεκτρονικά καταστήματα σε πολλές χώρες της FEGIME,

www.fegime.com



Το Συνέδριο της Βαρσοβίας απέδειξε για μια ακόμη φορά το πόσο δυναμικός και διαχρονικός είναι αυτός ο οικογενειακός όμιλος. Όλα τα μελλοντικά θέματα καλύφθηκαν και εξετάστηκαν με κριτική σκέψη. Είναι ευχαριστησή μας να συνεργαζόμαστε με τη FEGIME και να ανταλλάσσουμε ιδέες με τα μέλη.

Andreas Bettermann, Διευθύνων Σύμβουλος OBO Bettermann

Ένα συναρπαστικό όραμα των βασικών προκλήσεων για τον τομέα μας παρουσιάστηκε με επαγγελματικό τρόπο, με το διασκεδαστικό ύφος της «FEGIME» και κοινό ενδιαφέρον.

Jean-François Fredon, Τμήμα Επιχειρησιακής Υποστήριξης Legrand

Το Συνέδριό μας προσέφερε για μια ακόμη φορά μια εξαιρετική ευκαιρία συζήτησης των τάσεων και των προκλήσεων του τομέα με τα μέλη της FEGIME, αλλά το κυριότερο, τη δυνατότητα να ακούσουμε τις ανάγκες τους. Οι παρουσιάσεις γύρω από το βασικό θέμα «Ανταλλαγή επιτυχιών μεταξύ των εθνών» επεσήμαναν σημαντικές εξελίξεις στον τομέα χονδρικής πώλησης ηλεκτρολογικού εξοπλισμού. Οι ομιλητές αναφέρθηκαν επιτυχώς στα βασικά δυνατά σημεία της FEGIME: την ικανότητα επίτευξης συνεργασίας μεταξύ των μελών προς όφελος των τοπικών αγορών, τη δέσμευση τους στην ψηφιακή εξέλιξη και τη συνεχή υποστήριξη για την επόμενη γενιά επιχειρηματιών με πλατφόρμες όπως η Ακαδημία FEGIME του ομίλου της FEGIME Future.

Vincent Hurel, Παγκόσμιος Διευθυντής του καναλιού Διανομής EP της ABB

Συγχαρητήρια για μια ακόμη φορά για αυτή την πολύ επιτυχημένη εκδήλωση. Στη LEDVANCE FEGIME τα Συνέδρια χαιρόνται άκρας εκτίμησης και προσφέρουν έναν ιδανικό συνδυασμό για διεθνή δικτύωση και μια σαφή έμφαση στην οικογενειακή επιχείρηση. Ως

συνεργάτης της FEGIME στον φωτισμό προσβλέπουμε στη δημιουργία ενός κοινού, επιτυχημένου μέλλοντος.

Bernd Kobusch, Παγκόσμιος Διευθυντής Λογαριασμών LEDVANCE



Είναι υπέροχο να βλέπουμε τη FEGIME να συνεχίζει να μοιράζεται, να αναπτύσσεται και να σχεδιάζει το μέλλον σε έναν ακόμη πιο ψηφιακό κόσμο. Είμαστε υπερήφανοι που είμαστε μέλος αυτής της οικογένειας και ενθουσιασμένοι για την από κοινού ανάπτυξή μας με την παροχή υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας και υποστήριξης στους πελάτες μας.

Jeff Krakowiak, Ανώτερος Αναπληρωτής Πρόεδρος, Τμήμα Πωλήσεων, Eaton, Υπηρεσίες και Αναδυόμενες Αγορές, Ευρώπη, Μέση Ανατολή και Αφρική

Το σλόγκαν του Συνεδρίου «Ανταλλαγή επιτυχιών μεταξύ των εθνών» είναι μια εντυπωσιακή αναφορά στον τρόπο με τον οποίο μέσα από τις κεντρικές υπηρεσίες και τη χρήση βέλτιστων πρακτικών, μπορεί

να δημιουργηθεί σημαντική προστιθέμενη αξία για τα μέλη, τους πελάτες και τους προμηθευτές της FEGIME. Η ψηφιοποίηση είναι επίσης ένα σημαντικό θέμα και συζητήθηκε διεξοδικά. «Θέλετε να γνωρίζετε το μέλλον; Τότε, δημιουργήστε το!» όπως το έθεσε χιουμοριστικά ο προσκεκλημένος ομιλητής Stefan Hyttfors. Μια πολύ επιτυχημένη εκδήλωση.

Adalbert Neumann, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Busch-Jaeger

Το Συνέδριο της FEGIME είναι η ιδανική στιγμή για να συναντήσει κάποιος φίλους και να διαμορφώσουν από κοινού το μέλλον. Πάντα νιώθω ιδιαίτερη τιμή και ενθουσιασμό που είμαι μέλος της οικογένειας της FEGIME. Φέτος ήταν υπέροχο, καθώς μπορούσαμε όλοι να δούμε μια οικογένεια να μεγαλώνει με νέους φίλους από την Αργεντινή. Ας μείνουμε συνδεδεμένοι και ας επενδύσουμε περαιτέρω σε αυτή την πολύτιμη πλατφόρμα δικτύωσης. Ευχαριστούμε, FEGIME!

Frank Suntinger, Ανώτερος Παγκόσμιος Διευθυντής Βασικών Λογαριασμών, Philips Lighting

Το Συνέδριο της FEGIME στη Βαρσοβία ήταν για μένα, όπως και αυτό της Αθήνας, μια εμπειρία που με αποζημίωσε από δύο απόψεις: από τη μία στις παρουσιάσεις και σε πολλές συζητήσεις ήμουν σε θέση να αποκτήσω μια πραγματικά εξαιρετική εικόνα της λειτουργίας της FEGIME και των μελών της και από την άλλη ήμουν γεμάτος ενθουσιασμό για τη FEGIME Future και το φρόνημά της ειδικά όσον αφορά το θέμα της ψηφιοποίησης. Εκτός από τα επιχειρηματικά θέματα, τόσο η τοποθεσία όσο και το κοινωνικό πρόγραμμα ήταν εξαιρετικά για μία ακόμη φορά. Μια συνολική επιτυχία!

Jörn F. Sens, Ανώτερος Αναπληρωτής Πρόεδρος, Τμήμα Διαχείρισης Λογαριασμών Διανομής της Siemens





Η «δεξαμενή ιδεών» της FEGIME ανταλλάσσει ιδέες με καλούς συνεργάτες: αριστερά με την OBO, δεξιά με την HellermannTyton.

FEGIME Future

Στην αρχή του έτους, η FEGIME Future συνάντησε νέους συνεργάτες στην HellermannTyton και μερικούς παλιούς φίλους στην OBO.

Νέες ιδέες για το μέλλον

Τέσσερα χρόνια πριν, η ομάδα της OBO Bettermann έφτασε στο Συνέδριο της Βουδαπέστης με αυτοκίνητα που είχαν Ουγγρικούς αριθμούς κυκλοφορίας. Ο λόγος ήταν ότι στο Bugyi κοντά στη Βουδαπέστη, η OBO είχε μια εγκατάσταση όπου σήμερα παράγει περισσότερα προϊόντα σε σχέση με τη Γερμανία.

Εκεί φέτος την άνοιξη η FEGIME Future συναντήθηκε με τον Andreas Bettermann καθώς και με τον Παγκόσμιο Διευθυντή Λογαριασμών της FEGIME European KAM και οικογενειακό μέλος, Frank Dahl. Η σχέση με την OBO είναι τόσο στενή που είναι δυνατό να γίνονται συζητήσεις ακόμη και για προσωπικά θέματα. Στο Bugyi το θέμα ήταν η οικογενειακή επιχείρηση. Και αυτό είναι κάτι για το οποίο η OBO γνωρίζει πολλά: ο Andreas Bettermann είναι ο Διευθύνων Σύμβουλος τέταρτης γενιάς αυτής της επιτυχημένης εταιρείας σε διεθνές επίπεδο.

Με τη FEGIME Future, ο Andreas Bettermann και ο Frank Dahl ήθελαν να συζητήσουν ενδελεχώς ένα θέμα που ο όμιλος ξεκίνησε να εξετάζει κατά το τελευταίο «Πρόγραμμα Προηγμένης Διοίκησης»: το οικογενειακό πρωτόκολλο. Αυτός είναι ένας τύπος «οικογενειακής σύστασης» που συνιστάται για κάθε οικογενειακή επιχείρηση: για παράδειγμα, για τη διευκόλυνση της μετάβασης από τη μία γενιά στην επόμενη.

Αλλά τι πρέπει να περιλαμβάνει; Ελπίδες, στρατηγική, επιμερισμό εργασιών; Η FEGIME Future εξέτασε με την OBO όλα τα πιθανά προβλήματα που μπορούν να προκύψουν στις οικογενειακές επιχειρήσεις και για τα οποία πρέπει να βρεθούν λύσεις. Η εκτεταμένη εμπειρία του Andreas

Bettermann και του Frank Dahl διασφάλισαν πολύ υψηλό επίπεδο συζήτησης. Η FEGIME Future ήταν σε θέση να αξιοποιήσει τις γνώσεις που απέκτησε με την ευκαιρία του Συνεδρίου για το Οικογενειακό Πρωτόκολλο στη Βαρσοβία.

Επίσκεψη σε νέους συνεργάτες

Η HellermannTyton υπήρξε ο ευρωπαϊκός προτιμώμενος προμηθευτής από την αρχή του 2016. Έχει επιχειρηματική δραστηριότητα σε 37 χώρες και προσφέρει στους πελάτες της περισσότερα από 75.000 διαφορετικά προϊόντα. Η εξοικείωση με τουλάχιστον ένα μέρος αυτής της εκτεταμένης σειράς προϊόντων ήταν ένας από τους λόγους που η FEGIME Future επισκέφθηκε το νέο συνεργάτη στο Tornesch κοντά στο Αμβούργο.

Μια ομάδα από Υπεύθυνους Προϊόντων ήταν διαθέσιμη για να βοηθήσει τη FEGIME Future να εξερευνήσει την εντυπωσιακή γκάμα και να απαντήσει σε κάθε ερώτηση. Δεν ήταν όμως απλά θεωρία. Μετά από σύντομες παρουσιάσεις, η συνάντηση προχώρησε σε μια πρακτική ενότητα. Οι διευθυντές επόμενης γενιάς της FEGIME ήταν σε

θέση να χειριστούν και να δοκιμάσουν τα προϊόντα της HellermannTyton, όπως για παράδειγμα, να εξασκήσουν τη δεξιότητά τους να στερεώνουν δεματικά εκτός οπτικού πεδίου μόνο με ένα χέρι. Καθώς το Tornesch είναι και μονάδα παραγωγής, πραγματοποιήθηκε ενημερωτική ξενάγηση στους χώρους του εργοστασίου. Αν δεν ήσασταν σε θέση να παρευρεθείτε και να θέσετε ερωτήσεις, απλά επικοινωνήστε με την HellermannTyton: είναι εύκολο καθώς ο προμηθευτής εκπροσωπείται από γραφεία πωλήσεων και κέντρα διανομής στις περισσότερες χώρες της FEGIME.

Στο Tornesch, η FEGIME Future συνέχισε να εργάζεται πάνω στα τρέχοντα έργα της: κυρίως πάνω στο Συνέδριο της FEGIME και το Προηγμένο Πρόγραμμα Διοίκησης (FAMP). Μια ομάδα από μια δυνητική διοργανώτρια σχολή επιχειρήσεων στο Βερολίνο παρουσίασε την πρότασή της για την εβδομάδα του Προηγμένου Προγράμματος Διοίκησης της FEGIME τον Οκτώβριο. Είχε ήδη αποφασιστεί ότι το ενδιαφέρον το 2017 θα επικεντρωνόταν σε ψηφιακά θέματα όπως στρατηγική, μάρκετινγκ και επικοινωνία.

Η HellermannTyton ολοκλήρωσε τη συνάντηση με ένα κατάλληλο εργαστήριο σχετικά με το ηλεκτρονικό εμπόριο για την εξέταση ευκαιριών σε αυτόν τον διαρκώς αναπτυσσόμενο τομέα. Ο χειρισμός δεδομένων και το ψηφιακό μάρκετινγκ είναι ειδικότητες του προμηθευτή και το συνέδριο παρείχε πολλές εξαιρετικές ιδέες και κυρίως πολύ απλές, πρακτικές συμβουλές για να τις δοκιμάσουν οι συμμετέχοντες στην έδρα τους.



FEGIME Ηνωμένου Βασιλείου

Οι προσπάθειες της FEGIME Ηνωμένου Βασιλείου για την επίτευξη συμμετοχής περισσότερων μελών στην εκπαίδευση, ειδικά στον τομέα φωτισμού, τώρα αποδίδουν.



Bob Sayer, Διανομείς ηλεκτρολογικού εξοπλισμού Wilson



Ruth Tornell, Τμήμα Προμηθειών Ηλεκτρολογικού Εξοπλισμού Templegate

Επιτυχίες εκπαίδευσης

«Δεν είναι δυνατό να έχουμε μια έξυπνη συζήτηση με μια ιστοσελίδα», λέει ο Alan Reynolds, Διευθύνων Σύμβουλος της FEGIME Ηνωμένου Βασιλείου. Ο Alan ενθαρρύνει τα μέλη του να ενισχύσουν την αξία στην εξυπηρέτηση πελατών μέσω της εκπαίδευσης. Η συμβουλή του: «Εκπαιδεύστε το προσωπικό σας να έχει ουσιαστικές συζητήσεις με πελάτες. Οι θετικές, επαγγελματικές σχέσεις μπορούν να κάνουν τη διαφορά για την επιχείρησή σας.»

Αυτός είναι ο λόγος που ο Alan ενεπλάκη στην Ένωση Διανομέων Ηλεκτρολογικού Εξοπλισμού (EDA, Electrical Distributors' Association) και έγινε Πρεσβευτής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης.

Με το εκτεταμένο υπόβαθρό του στο φωτισμό, ήταν η προφανής επιλογή για την προεδρία της νεοσύστατης Επιτροπής Φωτισμού της Ένωσης με σκοπό την ανάπτυξη εκπαίδευσης για το μέλλον.

Οι προσπάθειές του να επιτύχει τη συμμετοχή περισσότερων μελών της FEGIME τώρα αποδίδουν. Απόδειξη είναι το Μάρτιο στο Ετήσιο Δείπνο Βραβείων της EDA στο Λονδίνο όπου υπήρξαν δύο νικητές FEGIME. Η Ruth Thornell, από τη FEGIME Ηνωμένου Βασιλείου, μέλος της Templegate, έλαβε το βραβείο Διευθυντή. Η Ruth αναγνωρίστηκε για τις υπέροχες προσπάθειές της στην παρακίνηση προσωπικού για συμμετοχή σε εκμάθηση και

ανάπτυξη. Ο Bob Sayer (της Wilson), ο οποίος πέρασε δύο ενότητες με διάκριση, τιμήθηκε με το βραβείο εκπαιδευόμενου της EDA. Ο Bob πρόσφατα μπήκε στο χώρο της χονδρικής πώλησης ηλεκτρολογικού εξοπλισμού και χρησιμοποίησε τις ενότητες εξειδικευμένων γνώσεων προϊόντων της EDA για να βοηθηθεί στο νέο τομέα του.

Όσοι ενδιαφέρεστε για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με δραστηριότητες εκπαίδευσης στο Ηνωμένο Βασίλειο πρέπει να επικοινωνήσετε με τον Alan στα κεντρικά γραφεία του Lutterworth.

www.fegime.co.uk

FEGIME Ελλάδα

Ο Νίκος Καυκάς κερδίζει βραβείο

Πέρισι, στις 30 Νοεμβρίου, ο Νίκος Καυκάς, ο Πρόεδρος της Β. Καυκάς Α.Ε. και από φέτος και της FEGIME, τιμήθηκε με το βραβείο «ΚΟΥΡΟΣ 2016 για ανάπτυξη και καινοτομία» από τη Λέσχη Επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα.

Η Λέσχη, που ιδρύθηκε το 1995 υποστηρίζει τις αξίες καινοτομίας, δεκτικότητας σε νέες εμπειρίες και λογοδοσίας και τιμάει τους επιχειρηματίες που ηγούνται των οργανισμών τους βάσει αυστηρών οικονομικών αρχών και εξαιρετικών προοπτικών ανάπτυξης. Στην εκδήλωση της Αθήνας παρευρέθηκαν αντιπρόσωποι σημαντικών θεσμών και χιλιάδες επιφανή επιχειρηματικά στελέχη.

Η ΚΑΥΚΑΣ είναι ο ηγέτης της ελληνικής αγοράς στη χονδρική πώληση ηλεκτρολογικού εξοπλισμού. Με 800 άτομα εργατικό δυναμικό, 55 καταστήματα και μια εξαιρετική ομάδα πωλήσεων B2B, η εταιρεία θεωρείται ότι είναι ορόσημο για όλη την επιχειρηματική κοινότητα της Ελλάδας. Όχι μόνο κατέστη δυνατή η επιτυχής διαχείριση της πρόκλησης της κρίσης του κατασκευαστικού τομέα της χώρας, αλλά και αξιοποιήθηκαν στρατηγικά οι ευκαιρίες. Το μυστικό της επιτυχίας της εταιρείας εναπόκειται στη φιλοσοφία που έχει υιοθετήσει και υλοποιήσει μέσα στα χρόνια: συνεχής βελτίωση και



Νικητής του ΚΟΥΡΟΣ 2016: Ο Νίκος Καυκάς κατά την ομιλία παραλαβής του βραβείου.

δέσμευση σε ανθρώπους, προσωπικό και πελάτες. «Είναι τιμή όλων μας η απονομή αυτού του βραβείου», είπε ο Νίκος Καυκάς στην ομιλία παραλαβής του βραβείου. «Τέτοιες διακρίσεις επιδεικνύουν ξεκάθαρα τη δέσμευσή μας για επένδυση στους

ανθρώπους μας και σε καινοτομία. Είμαστε αφοσιωμένοι στην υποστήριξη των αξιών μας, την προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών κορυφαίας ποιότητας στους πελάτες μας, που πάντα βρίσκονται στο κέντρο του επιχειρηματικού μοντέλου μας.»

www.fegime.gr



Αριστερά: η διάσημη τοιχογραφία του Μιχαήλ Αγγέλου υπό νέο φως. Δεξιά: τα αγάλματα των Αγίων στην κιονοστοιχία του Καθεδρικού Ναού του Αγίου Πέτρου. Πνευματικά δικαιώματα αριστερά: Governatorato dell' Stato della Città del Vaticano, Direzione dei Musei – δεξιά: A. Peters

FEGIME Γερμανίας

Η LEDVANCE προσκάλεσε τα μέλη της FEGIME Γερμανίας και τους πελάτες της σε ένα πολύ ιδιαίτερο ταξίδι στη Ρώμη.

Μιχαήλ Άγγελος και τεχνολογία LED

Υπάρχει ένας συνεχής ανταγωνισμός μεταξύ των προμηθευτών για τον εξοπλισμό αντιπροσωπευτικών κτιρίων με τα νέα συστήματα φωτισμού. Τα στάδια ποδοσφαίρου είναι δημοφιλή καθώς υπάρχουν τακτικά τουρνουά που μπορούν να αποδείξουν την ικανότητα σε αυτό το πεδίο.

Αλλά αυτός δεν είναι ο μόνος τρόπος. Τα τελευταία χρόνια, μπορεί κανείς να ισχυριστεί χωρίς υπερβολή ότι ο συνεργάτης μας, η Osram, έχει γίνει επίσημος προμηθευτής φωτισμού στο Βατικανό. Και το Μάρτιο, χάρη στη νέα εταιρεία LEDVANCE, 17 μέλη της FEGIME Γερμανίας μαζί με τους πελάτες τους ήταν σε θέση να βιώσουν τα πλεονεκτήματα της τεχνολογίας του σύγχρονου φωτισμού σε μία από τις πιο εκπληκτικές αίθουσες παγκοσμίως: την Καπέλα Σιστίνα. Η κίνηση αυτή είχε παρόμοια απήχηση με το ποδόσφαιρο σε ένα ευρύ κοινό, καθώς κάθε χρόνο περίπου έξι εκατομμύρια άνθρωποι επισκέπτονται την Καπέλα.

«Δεν θέλουμε να πάρουμε τα εύσημα για τα επιτεύγματα των άλλων», είπε χαμηλόφωνα ο Bernd Kobusch. Αυτό που εννοούσε ο Διαχειριστής Βασικών Λογαριασμών της LEDVANCE είναι ότι η λύση LED στην Καπέλα Σιστίνα δεν προέρχεται από τη «νέα» εταιρεία του αλλά από την Osram. Είναι φυσικά σωστός και η μετριοφροσύνη του τον τιμεί αλλά σε αυτή την περίπτωση δεν έχει ιδιαίτερη σημασία: χάρη στη γενναιόδωρη πρόσκληση περίπου 230 άτομα ήταν σε θέση να απολαύσουν τις διάσημες τοιχογραφίες του Μιχαήλ Αγγέλου υπό το νέο φως. Από τον Οκτώβριο του 2014, LEDs φωτίζουν τα έργα του Μιχαήλ Αγγέλου στην οροφή και τον τοίχο πίσω από την Αγία Τράπεζα, καθώς και αυτά άλλων μεγάλων ζωγράφων στα πλευρικά τοιχώματα της Καπέλας.



Οι συμμετέχοντες πραγματικά έπρεπε να κερδίσουν το δείπνο τους στο εντυπωσιακό Palazzo Brancaccio: μια ξενάγηση στα αναρίθμητα αξιοθέατα της Αιώνιας Πόλης ήταν μέρος του προγράμματος.



Οι ειδικοί παρατήρησαν δύο πράγματα: πρώτον, ότι ο φωτισμός LED παρέχει ασφαλή φωτισμό για ευαίσθητα έργα τέχνης καθώς το φάσμα τους περιέχει μόνο πολύ χαμηλά επίπεδα υπεριώδους και υπέρυθρης ακτινοβολίας. Δεύτερον, ότι είναι δυνατό να έχεις μια κατάλληλη λύση που δεν μπορείς να δεις, επειδή οι ίδιες οι πηγές φωτός παραμένουν αόρατες στην Καπέλα Σιστίνα.

Μια επίσκεψη στον Καθεδρικό Ναό και την Πλατεία του Αγίου Πέτρου δεν περιλαμβανόταν στο πρόγραμμα. Το φθινόπωρο του 2016, η πλατεία του Αγίου Πέτρου εξοπλίστηκε με LED από την Osram. Συνολικά, 132 προβολείς LED ελεγχόμενοι μέσω του DALI εγκαταστάθηκαν στις κιονοστοιχίες ακριβώς κάτω από τα αγάλματα των αγίων.

Το κατάλληλο χρώμα επιλέχθηκε έτσι ώστε να κάνει αυτή τη λύση όσο το δυνατό πιο διακριτική.

Ενημερωτικές οργανωμένες εκδρομές στα αξιοθέατα της Ρώμης και ένα καλά επιλεγμένο κοινωνικό πρόγραμμα διασφάλισαν περαιτέρω την επιτυχία της εκδρομής, δημιουργώντας αφοσιωμένους πελάτες. Επιπροσθέτως, οι πελάτες των Γερμανών μελών ήταν σε θέση να αποκτήσουν μια άποψη για την έκταση και το επίπεδο συνεργασίας μεταξύ της FEGIME και των συνεργαζόμενων προμηθευτών.

Ψηφιοποίηση

Τον Απρίλιο, η Siemens συνάντησε συναδέλφους της FEGIME από διάφορες χώρες για να συζητήσει την ψηφιοποίηση και την πρόοδο κοινών έργων.



Η Siemens φιλοξενεί την αντιπροσωπεία της FEGIME σε ενημερωτική συνάντηση στο Κάσελ.

Πολλές ευκαιρίες, πολλές προοπτικές

Η συνεργασία με τη Siemens για το θέμα της ψηφιοποίησης είναι πολύ στενή. Τον Απρίλιο του 2016, η FEGIME Future συζήτησε το ψηφιακό μέλλον με τη Siemens και τον Απρίλιο του 2017, μια αντιπροσωπεία μελών της FEGIME από τη Φινλανδία και τη Βαλτική, την Πολωνία και την Ελλάδα συναντήθηκαν με τον προμηθευτή / συνεργάτη μας. Μια επίσκεψη στην έκθεση του Ανοβέρου συνδυάστηκε με μία συνάντηση στο Κάσελ.

Η ψηφιοποίηση έχει πολλές εκφάνσεις. Ο μειωμένος χρόνος λανσαρίσματος προϊόντων στην αγορά σε συνδυασμό με υψηλότερη ευελιξία, ποιότητα και μεγαλύτερη αποδοτικότητα ακούγονται σαν επίγειος παράδεισος. Αλλά πώς μπορούμε να το επιτύχουμε αυτό; Τι σημαίνει αυτό για την εφοδιαστική αλυσίδα; Θα αντικαταστήσει η ψηφιοποίηση στις πωλήσεις τις παραδοσιακές επιχειρήσεις χονδρικής πώλησης ηλεκτρολογικού υλικού; Αυτά ήταν τα θέματα της συνάντησης.

Μία πτυχή της ψηφιοποίησης είναι η αυξημένη διαφάνεια σχετικά με προϊόντα, τιμές και επίπεδα εξυπηρέτησης διασυννοριακά. Τελικοί πελάτες από διάφορες περιφέρειες αναμένουν παρόμοιες υπηρεσίες και συγκρίσιμες τιμές σε όλες τις τοποθεσίες τους. Αυτό δεν είναι απλά ένα τεχνικό πρόβλημα αλλά δημιουργεί πολλά θέματα στη διαχείριση. Ο Hajo Rapp, ο διευθυντής του οργανισμού Διαχείρισης Σημαντικών Λογαριασμών της Siemens, εξήγησε πώς η Siemens αντιμετωπίζει την πρόκληση, για την ευθυγράμμιση μιας πολυεθνικής εταιρείας με πλήθος εσωτερικών σιλό έτσι ώστε να γίνει ένας ομοιογενής οργανισμός με επίκεντρο τον πελάτη. Στην παρουσίασή του, ο Hajo Rapp έκανε μια σύντομη ανασκόπηση της διαδικασίας Διαχείρισης Σημαντικών Λογαριασμών της Siemens, από το συνδυασμό βαθμίδων ικανότητας έως την ηγεσία πολυπολιτισμικών ομάδων, με στόχο την επίτευξη μεγαλύτερης ικανοποίησης για τους πελάτες.

Εξετάζοντας καλύτερα τις προκλήσεις της ψηφιοποίησης, οι συμμετέχοντες διαπίστωσαν

κοινό έδαφος διαχωρίζοντας το πεδίο σε τέσσερα διακριτά τμήματα: ψηφιακά προϊόντα, ψηφιακές διαδικασίες, υπηρεσίες που προκύπτουν βάσει ψηφιακών προϊόντων και διαδικασιών, καθώς και τις πτυχές της ψηφιακής επικοινωνίας.

Ψηφιακά προϊόντα

Τα ψηφιακά προϊόντα πρέπει να εντοπιστούν είτε με την ικανότητά τους να επικοινωνούν με άλλα προϊόντα και συστήματα είτε με την παροχή δεδομένων στο cloud. Στο προσεχές μέλλον, θα υπάρχουν όλο και περισσότερα προϊόντα με ενσωματωμένο λογισμικό και ικανότητες επικοινωνίας που θα απαιτούν ειδική τεχνογνωσία. Διαδραστικά προϊόντα ή ακόμη και προϊόντα αυτοεκμάθησης, ακόμη και χαρακτηριστικά plug 'n' play θα κατακλύσουν τις αγορές. Οι προμηθευτές και οι πωλητές χονδρικής πώλησης πρέπει να ασχοληθούν με αυτή την τάση ενημερώνοντας συνεχώς τους υπαλλήλους και τους πελάτες τους. Η ζήτηση για περισσότερα δεδομένα δημιουργεί μια τεράστια ευκαιρία πώλησης περισσότερων αισθητήρων και έξυπνων προϊόντων. Τα χαρακτηριστικά του νέου λογισμικού και οι συνεχείς καινοτομίες των προμηθευτών θα μειώσουν το χρόνο ζωής των προϊόντων προσφέροντας περισσότερο όγκο πωλήσεων για τους διανομείς. Αλλά αυτό θα κάνει τις τιμές πιο ασταθείς, ανάλογα με την εκάστοτε φάση στη διάρκεια ζωής των προϊόντων.

Ψηφιακές διαδικασίες

Οι ψηφιακές διαδικασίες θα αναπτυχθούν με την παροχή λιγότερων σημείων επικοινωνίας με πελάτες που θα απολαμβάνουν γρήγορες και εύκολες εμπειρίες αγοράς στο διαδίκτυο. Τα παραδοσιακά όρια θα εκλείψουν και η διαφοροποίηση μεταξύ B2B και B2C θα είναι σχεδόν αδύνατη. Η ασφάλεια των δεδομένων πρέπει να είναι η μεγαλύτερη ανησυχία όλων των εμπλεκόμενων μερών. Οι λύσεις που διασφαλίζουν την εμπιστευτικότητα των ευαίσθητων δεδομένων και ταυτόχρονα

παρέχουν τα σωστά δεδομένα είναι τα κλειδιά της επιτυχίας. Εκτός από τις γνώσεις των τεχνικών χαρακτηριστικών για προϊόντα και συστήματα, υπάρχει φυσικά μια όλο και μεγαλύτερη ανάγκη ως προς γενικές γνώσεις πληροφορικής για όλα τα μέρη που συμμετέχουν στην εφοδιαστική αλυσίδα.

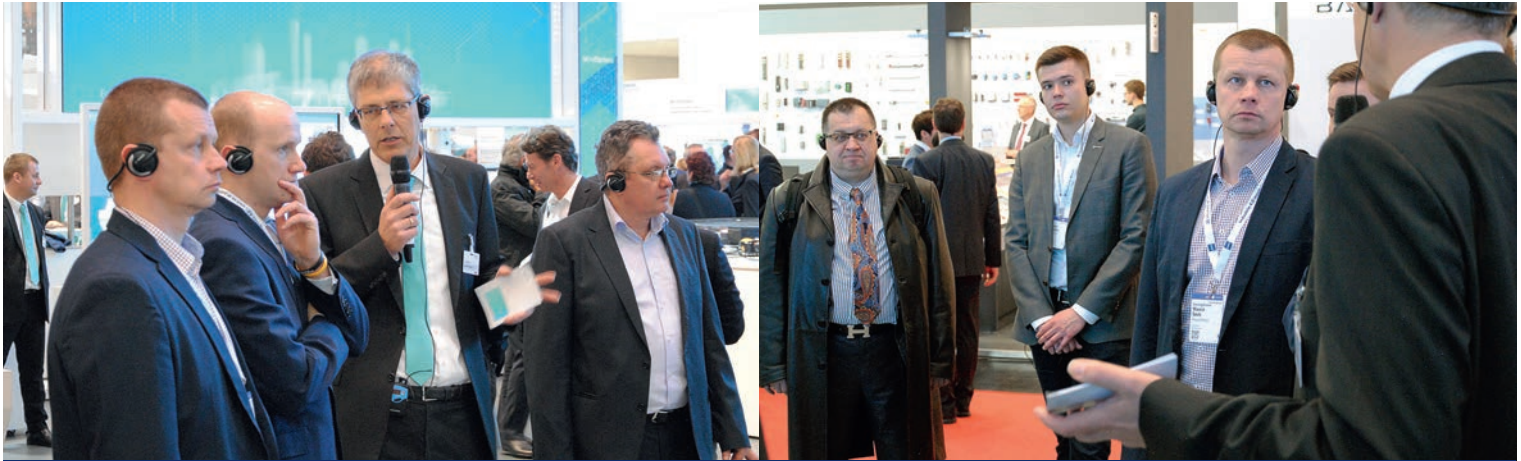
Ψηφιακές υπηρεσίες

Ο ψηφιακός κόσμος προσφέρει την ευκαιρία δημιουργίας νέων υπηρεσιών. Οι ψηφιακές υπηρεσίες ενδέχεται να κυμαίνονται από την καθοδήγηση πελατών κατά την επιλογή προϊόντων έως την πώληση δεδομένων, τις συμβάσεις απόδοσης ή ακόμη και την ευφυή συντήρηση. Οι έξυπνες ιδέες που δημιουργούν πρόσθετη αξία για τον πελάτη θα συναγωνίζονται στον επιχειρηματικό τομέα των υπηρεσιών.

Το σημαντικό μήνυμα είναι ότι η παραδοσιακή διαδικασία λήψης αποφάσεων για τελικούς πελάτες ενδέχεται να αλλάξει λόγω των νέων επιχειρηματικών μοντέλων που προσφέρουν οι πάροχοι υπηρεσιών και αυτό μπορεί να έχει έναν αποδιοργανωτικό αντίκτυπο στην υπάρχουσα εφοδιαστική αλυσίδα. Υπάρχουν δύο επιλογές για τους πωλητές χονδρικής ηλεκτρολογικού υλικού: η δημιουργία των δικών τους προσφορών υπηρεσιών για πελάτες ή η ευθυγράμμιση με εξωτερικούς παρόχους υπηρεσιών για την προσφορά ενός πλήρους πακέτου. Το μόνο που δεν πρέπει να συμβεί είναι να μη δοθεί έμφαση στον τομέα των υπηρεσιών.

Ψηφιακή επικοινωνία

Η επικοινωνία θα γίνει και αυτή ψηφιακή: και αυτό δεν σημαίνει απλά εργαλεία όπως smartphones, tablets ή φορητές συσκευές. Η αρχή όλης της επικοινωνίας είναι η αλλαγή σε επικοινωνία διπλής κατεύθυνσης σε πραγματικό χρόνο, 24 ώρες την ημέρα αν χρειάζεται. Τα νέα δεδομένα απαιτούν την προσαρμογή των κανόνων επικοινωνίας, των κατευθυντήριων γραμμών, αλλά και της δεοντολογίας σε όλη την κοινωνία. Η σαφής διαφοροποίηση μεταξύ



Στην έκθεση του Ανόβερου η Siemens παρουσίασε το χαρτοφυλάκιο λογισμικού και υλικού της που σχεδίασε για να δώσει τη δυνατότητα σε επιχειρήσεις κάθε μεγέθους να επωφεληθούν από την ψηφιοποίηση.

επαγγελματικής και ιδιωτικής ζωής θα εξελιχθεί σε πρόκληση. Ο τρόπος επιλογής των σωστών πόρων, φιλτραρίσματος του περιεχομένου και χειρισμού του καταιγισμού πληροφοριών πρέπει να αποτελεί τους εκπαιδευτικούς στόχους για εργαζομένους και διοίκηση. Για να βοηθηθεί ο χρήστης στην επιλογή των σωστών πληροφοριών στις γρήγορα αναπτυσσόμενες βάσεις δεδομένων, ο τομέας θα πρέπει να καθιερώσει κοινές #-ετικέτες.

Εργασίες για τον πωλητή χονδρικής ηλεκτρολογικού υλικού

Τα καλά νέα είναι ότι η ψηφιοποίηση δημιουργεί ζήτηση για (ψηφιακή) υποδομή. Όλες οι συσκευές εξακολουθούν να χρειάζονται ηλεκτρικό ρεύμα και η διανομή αυτού δεν θα είναι ασύρματη στο προσεχές μέλλον. Ψηφιακά υποστηριζόμενες διεργασίες θα βοηθούν στη μείωση του κόστους, διατηρώντας ανταγωνιστικά τα υπάρχοντα επιχειρησιακά μοντέλα. Τα νέα μοντέλα υπηρεσιών θα βοηθήσουν επίσης στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Η διαχείριση της αλλαγής μιας εταιρείας χονδρικής πώλησης ηλεκτρολογικού εξοπλισμού από τη σημερινή κατάσταση στο νέο ψηφιακό περιβάλλον είναι μια απαιτητική εργασία. Αλλά τα μέλη της FEGIME είναι επαρκώς προετοιμασμένα για αυτήν, χάρη στο ισχυρό δίκτυο της FEGIME, τόσο σε τοπικό όσο και σε διεθνές επίπεδο, την ισχυρή τεχνολογία πληροφορικής και μια μακροπρόθεσμη προσωπική σχέση με τους πελάτες της.

Εκτός από την παροχή εκπαίδευσης για όλα τα θέματα, για τον τομέα χονδρικής πώλησης ηλεκτρολογικού εξοπλισμού θα είναι σημαντική η επικέντρωση στην ενίσχυση και την παρακίνηση των εργαζομένων που συμμετέχουν στην ψηφιοποίηση των αγορών. Τα μακροπρόθεσμα επιχειρηματικά σχέδια ενδέχεται να μην είναι κατάλληλα για τα ταχέως μεταβαλλόμενα περιβάλλοντα. Τα συντομότερα χρονοδιαγράμματα στη διαδικασία αποφάσεων θα οδηγούν σε υψηλότερο κίνδυνο αποτυχίας. Ως εκ τούτου, θα είναι εξαιρετικά σημαντική η στενή παρακολούθηση εξελίξεων στις αγορές και η άμεση αντίδραση σε αλλαγές. Αν η αποτυχία είναι αναπόφευκτη, τουλάχιστον ως είναι γρήγορη και φθηνή.

Η επικοινωνία σε πραγματικό χρόνο απαιτεί συχνή παρακολούθηση όλων των καναλιών, αλλά και απαιτεί εργαζομένους, οι οποίοι χειρίζονται ερωτήματα πελατών, ίσως όχι άμεσα σχετιζόμενα με την τρέχουσα εργασία τους. Αν θέλουμε οι εργαζόμενοί μας να αναρτούν ηλεκτρονικά εξονόματος της εταιρείας τους, χρειαζόμαστε μια εταιρική κουλτούρα που να παρέχει ασφάλεια για αυτούς που ακούσια γίνονται viral με τις αναρτήσεις τους.

Είναι σημαντικό να κατανοήσουμε ότι είναι λάθος να αντικαθιστούμε τις προσωπικές σχέσεις με ψηφιακές διαδικασίες. Αντίθετα, αυτές πρέπει να υποστηρίζονται σωστά με ψηφιακά εργαλεία.

Υποστήριξη από τη Siemens

Στο συνέδριο, ο Daniel Liebl παρουσίασε ένα εργαλείο για την παρακολούθηση των ατόμων που επισκέπτονται ιστοσελίδες διανομένων και τον τρόπο δημιουργίας επαφών για δυνητικούς νέους πελάτες που προέρχονται από τις διαθέσιμες πληροφορίες. Οι δημοσκοπήσεις έδειξαν ότι περίπου 60% της διαδικασίας λήψης αποφάσεων πραγματοποιείται στο διαδίκτυο πριν ο πελάτης ξεκινήσει την προσωπική διάδραση με τον προμηθευτή ή τους συνεργάτες του. Τα παραδοσιακά συστήματα παρακολούθησης ξεκινούν με υψηλή διαφάνεια κατά το στάδιο των αγορών: τώρα η ομάδα πωλήσεων είναι καλύτερα εξοπλισμένη για να προβλέψει τη ζήτηση των πελατών και να επικοινωνήσει δυνητικές λύσεις έγκαιρα.

Με το έργο «Ψηφιακό μάρκετινγκ», η Siemens προσπαθεί να αναπτύξει τα σωστά εργαλεία και το σωστό περιεχόμενο για τη βέλτιστη εξυπηρέτηση

των πελατών της στον ψηφιακό κόσμο. Η Tina-Margen Weith, η επικεφαλής του έργου, παρουσίασε τα πρώτα αποτελέσματα αυτού του έργου. Σήμερα, η Siemens μπορεί να παρέχει δεδομένα ETIM 5.0 για περισσότερα από 50.000 προϊόντα. Αλλά υπάρχει ακόμη πολύς δρόμος για να μπορέσουν οι πελάτες να βιώσουν την απρόσκοπτη εμπειρία από τα φυλλάδια μάρκετινγκ μέσω επιλογών ή διαμορφωτών προϊόντων τελικά στο καλάθι αγορών του διαδικτυακού καταστήματος των διανομένων. Επομένως αυτά τα δεδομένα είναι μόνο ένα μέρος των παραδοτέων του έργου. Η FEGIME είναι ένας από τους συνεργάτες αυτού του έργου και χάρη στα πολύτιμα στοιχεία που έλαβε τα εργαλεία θα προσαρμόζονται καλύτερα για να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις.

Η ψηφιοποίηση θα αλλάξει τα πάντα; Ίσως ναι, μακροπρόθεσμα: αλλά δεν θα τα αλλάξει όλα ταυτόχρονα. Μερικοί εργαζόμενοι ενδέχεται να μην είναι σε θέση να ανταγωνίζονται σε όλα τα πεδία με τους ψηφιακούς γηγενείς, αλλά θα υπάρχουν επίσης πελάτες που προτιμούν τον παραδοσιακό τρόπο εργασίας. Είναι σημαντικό να κατανοήσουμε ότι είναι λάθος να αντικαθιστούμε τις προσωπικές σχέσεις με ψηφιακές διαδικασίες. Αντίθετα, αυτές πρέπει να υποστηρίζονται σωστά με ψηφιακά εργαλεία.

Η συνάντηση έδειξε σαφώς την τεράστια ευκαιρία που δημιουργεί η ψηφιοποίηση για πελάτες, πωλητές χονδρικής και προμηθευτές. Αλλά όλοι οι παράγοντες της εφοδιαστικής αλυσίδας πρέπει να προσαρμόσουν την επιχείρησή τους στην ψηφιακή εποχή. Η FEGIME και η Siemens έχουν εντοπίσει μια σταθερή βάση για κοινή ανάπτυξη. Η δημιουργία μικρών δεδομένων από μεγάλα δεδομένα στη διαδικασία πωλήσεων θα είναι μία από τις σημαντικότερες εργασίες στο μέλλον. Η ανάπτυξη δυνάμεων εντός του ομίλου, όταν εμπλουτίζεται με την ολοκλήρωση προϊόντων και υπηρεσιών, θα διασφαλίζει το μέλλον των πωλητών χονδρικής της FEGIME στην εφοδιαστική αλυσίδα.



Αριστερά: Gerald Lobermeier, Διευθυντής Διαχείρισης Πληροφοριών Προϊόντων στην Weidmüller.

Δεξιά: ένα πραγματικό προϊόν: Ο Matthias Redecker αποφασίζει ποια δεδομένα απαιτούνται για μια ακριβή περιγραφή.



Πρότυπα

Το πρότυπο λογισμικού eCI@ss μεταφράζει περίπλοκα προϊόντα σε κατανοητά δεδομένα.

Αποτελεσματική προσαρμογή

Το μέλλον της βιομηχανίας “δικτυώνεται” και ψηφιοποιείται. Εξαρτήματα και εργαλεία, μηχανήματα και προϊόντα είναι έξυπνες συσκευές που είναι σε θέση να επικοινωνούν μεταξύ τους. Η διαδικασία παραγωγής στο “έξυπνο” εργοστάσιο του Industry 4.0 είναι εξαιρετικά αυτοματοποιημένη. Αυτή είναι άλλωστε η θεωρία. Και δημιουργείται το εξής ερώτημα: Πώς, για παράδειγμα, πρέπει το κατασβίδι στην εταιρεία «Α» να γνωρίζει ακριβώς πώς να συνδεθεί σε ένα μπλοκ ακροδεκτών που παρέχει η εταιρεία «Β»;

Μια πρακτική απάντηση σε αυτή την ερώτηση δίνεται από την Weidmüller. Η εταιρεία βασίζεται στο eCI@ss, το οποίο είναι ένα διαβιομηχανικό πρότυπο δεδομένων «Made in Germany» και χρησιμοποιείται ήδη από 3.500 εταιρείες παγκοσμίως.

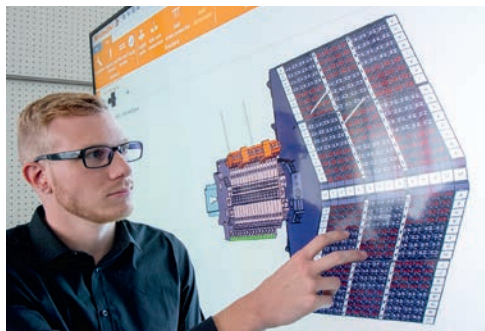
Περίπου 1.800 από τους 4.500 εργάτες της εταιρείας απασχολούνται στα παγκόσμια κεντρικά γραφεία της στο Ντέτμολντ της Γερμανίας. Η εταιρεία παράγει κυρίως τεχνολογία σύνδεσης, όπως σε ερμάρια ζεύξης. Η σειρά των προϊόντων αποτελείται από 50.000 διαφορετικά προϊόντα. Κάθε ένα από αυτά μπορεί να περιγραφεί με περισσότερα από 100 χαρακτηριστικά που έχουν ως αποτέλεσμα τεράστιες ποσότητες δεδομένων.

«Για να είμαστε σε θέση να παρέχουμε προτυποποιημένες πληροφορίες στον πελάτη και να χειριστούμε αυτή την ποικιλομορφία εσωτερικά, χρησιμοποιούμε το eCI@ss», είπε ο Gerald Lobermeier, υπεύθυνος για τη διαχείριση πληροφοριών προϊόντων και διαδικασιών. «Όπως ακριβώς τα Αγγλικά είναι η γλώσσα των επιχειρήσεων, έτσι και το eCI@ss είναι η γλώσσα της μηχανικής: κατά τη δική μας άποψη, είναι το πιο πλήρες και κατάλληλο σύστημα παγκοσμίως.»

Για μια πολύ απλοποιημένη εξήγηση, το eCI@ss μεταφράζει όλα τα σημαντικά στοιχεία ενός προϊόντος σε προτυποποιημένα δεδομένα. Αυτά μπορούν να αναγνωσθούν και να γίνουν κατανοητά από οποιονδήποτε άλλον χρήστη, από

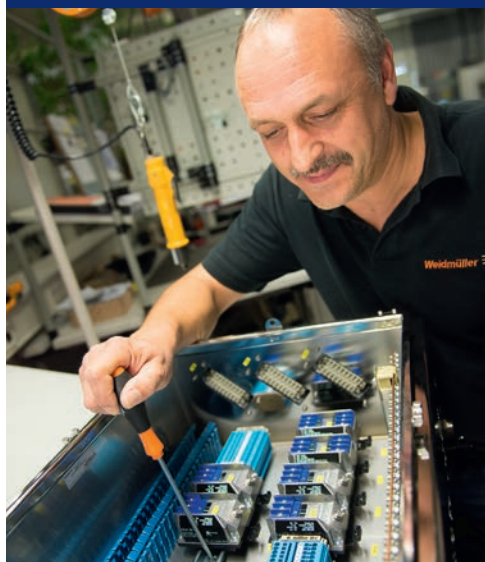
την ανάπτυξη έως τη διανομή, ακόμη και σε άλλη βιομηχανία ή άλλη ήπειρο.

Η Weidmüller χρησιμοποιεί το σύστημα, μεταξύ άλλων, για την παροχή στους διανομείς της



Εικονικό τρισδιάστατο μοντέλο: από τα τυποποιημένα συρτάρια εικονικού υλικού, ο Thorsten Naust συναρμολογεί τα μέρη με μερικά κλικ.

Πελατοκεντρική κατασκευή: Ο Sergej Gubar στη γραμμή παραγωγής της Weidmüller.

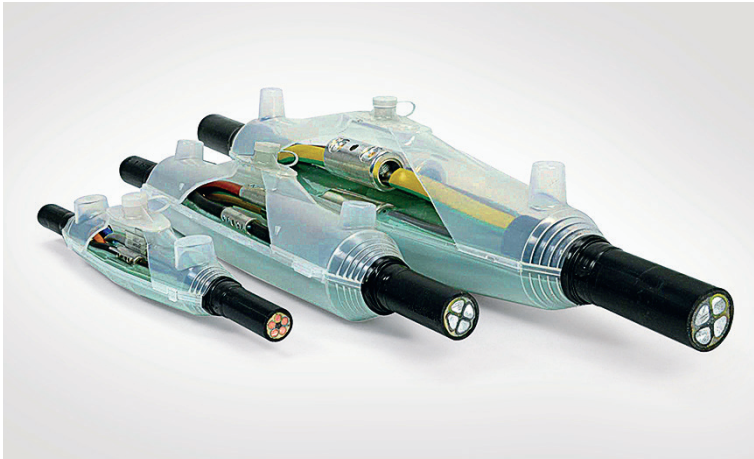


ηλεκτρονικών καταλόγων με τα προϊόντα της. «Πέντε χρόνια πριν, ένα φύλλο Excel συχνά ήταν αρκετό», είπε ο επιστήμονας υπολογιστών Matthias Redecker, «αλλά τα αιτήματα των πελατών για δεδομένα eCI@ss αυξάνονται τόσο σε τοπικό όσο και σε διεθνές επίπεδο.»

Είναι δουλειά του Redecker να παρέχει αυτά τα δεδομένα. Γεμίζει, ας πούμε, εικονικά συρτάρια υλικού μέσω των οποίων οι σχεδιαστές παγκοσμίως μπορούν να έχουν πρόσβαση σε μια ολόκληρη σειρά δεδομένων και εργαλείων λογισμικού.

Ας δούμε ένα παράδειγμα: με τη χρήση του «Weidmüller Configurator», ο επιστήμονας υπολογιστών Thorsten Naust μπορεί γρήγορα να συγκεντρώσει μερικά στοιχεία από τη σειρά τεχνολογίας σημάτων σε μια επονομαζόμενη διανομή δρομολόγησης. Αλλά μόνο εικονικά. Με μερικά κλικ στο ποντίκι, μετατρέπει τα καταγεγραμμένα τμήματα σε eCI@ss. Μετά από ούτε δύο λεπτά, ο Naust μπορεί να εναλλάσσει το τρισδιάστατο μοντέλο στην οθόνη. Όπως λέει: «Με τον ίδιο τρόπο, ο πελάτης μας μπορεί να σχεδιάσει τη δική του προσωπική πλακέτα ακροδεκτών για να παραγγείλει και να στείλει το πρωτότυπο στο τμήμα παραγωγής μας.»

Επομένως: περισσότερη εξυπηρέτηση για τους πελάτες μέσω εύχρηστων πληροφοριών και στενότερης συνδεσιμότητας. Θα μπορούσε όμως αυτή η διαφάνεια να αποτύχει; Θεωρητικά, θα μπορούσατε να μάθετε μέσω του eCI@ss άμεσα ποιος παρέχει το ίδιο στοιχείο και ίσως ακόμη και ποιος το παρέχει σε χαμηλότερη τιμή. Κατά την άποψη του Lobermeier, αυτό δεν είναι πρόβλημα: «Οι πελάτες εκτιμούν το γεγονός ότι μπορούν να εισαγάγουν απλά αυτά τα δεδομένα στο δικό τους σύστημα και με αυτόν τον τρόπο να επιβραβεύσουν την εξυπηρέτηση που προσφέρει η Weidmüller: είναι μια κατάσταση με αμοιβαίο κέρδος για όλους τους εμπλεκόμενους.»



Προϊόντα

Μερικά παραδείγματα από την ευρεία σειρά προϊόντων του νέου προτιμώμενου ευρωπαϊκού προμηθευτή μας, HellermannTyton.

Αξιόπιστη σύνδεση

Όπως αναφέρθηκε σχετικά με αυτό το ζήτημα, η FEGIME Future έχει ήδη εξοικειωθεί με την ευρεία σειρά προϊόντων της HellermannTyton. Θα ήταν φυσικά αδύνατο να παρουσιαστούν πάνω από 75.000 προϊόντα εδώ. Γι' αυτό επιλέξαμε δύο παραδείγματα.

Συνδέσμοι ρητίνης χύτευσης RELICON i-Line SF

Η επιτυχία ενός συνδέσμου ρητίνης χύτευσης εξαρτάται από την ποιότητα της εγκατάστασης και τα υλικά που χρησιμοποιούνται. Η ελλιπή μείξη ή η εσφαλμένη εφαρμογή ρητίνης χύτευσης σε συνδέσμους είναι ο μεγαλύτερος μεμονωμένος παράγοντας αποτυχίας των συνδέσεων καλωδίων. Για να διασφαλιστεί πλήρης έλεγχος ποιότητας της μείξης και της έγχυσης της ρητίνης χύτευσης στα καλούπια των συνδέσεων, τα σετ συνδέσεων ρητίνης χύτευσης RELICON i-Line της HellermannTyton (φωτογραφίες ανωτέρω) περιλαμβάνουν ένα ασφαλές σύστημα πλήρωσης (SF).

Περιλαμβάνουν ένα διάφανο δοχείο με δύο θαλάμους και μια μοναδική αλλαγή χρώματος από μπλε σε πράσινο. Οι εγκαταστάτες μπορούν κατά συνέπεια να δουν ακριβώς πόσο καλά η ρητίνη και το σκληρυντικό έχουν αναμειχθεί. Ένας δακτύλιος στο δοχείο και το ειδικό ακροφύσιο του προσαρμογέα καθιστούν απλή και ασφαλή την έγχυση του μείγματος χωρίς ο εγκαταστάτης να έρχεται σε επαφή με τη ρητίνη χύτευσης οποιαδήποτε στιγμή.

Τα χαρακτηριστικά αποστράγγισης της ρητίνης χύτευσης RELICON polyurethane 33 (PUR 33) είναι τόσο καλά που οι σύνδεσμοι των καλωδίων μπορούν αξιόπιστα να χυτευθούν και να σκληρυνθούν σε υγρές συνθήκες. Το μείγμα είναι

επίσης περιβαλλοντικά ασφαλές και οποιαδήποτε υπολειπόμενη ρητίνη χύτευσης μπορεί να πεταχτεί ως κανονικό οικιακό απόρριμμα.

Οι σύνδεσμοι RELICON i-Line SF εφαρμόζονται παγκοσμίως σε πολυμερή καλώδια χαμηλής τάσης από PVC, XLPE, PE, EPR και καλώδια παροχής σε θερμοκρασίες λειτουργίας από -25 °C έως +120 °C. Η ρητίνη PUR 33 έχει μια διάρκεια αποθήκευσης κατά μέσο όρο άνω των 48 μηνών.

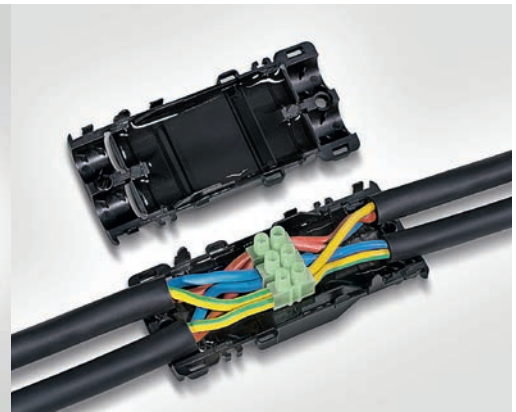
Συνδέσμοι από gel RELICON Relilight

Οι σύνδεσμοι Relilight από gel (φωτογραφίες παρακάτω) είναι ιδανικοί για την αξιόπιστη υδατοστεγή σύνδεση διατομών μικρών καλωδίων. Ο σύνδεσμος RELICON Relilight gel και τα σετ διακλαδώσεων με IP68 (1,3 m) προστατεύουν τέλεια τις συνδέσεις καλωδίων από νερό και εισροή σκόνης. Τα σετ συνδέσεων Relilight είναι διαθέσιμα σε οκτώ μεγέθη και έτοιμα για χρήση. Τα περιβλήματα των συνδέσεων είναι προγεμισμένα με υψηλά μονωτικό gel χωρίς επισήμανση με απεριόριστη διάρκεια ζωής αποθήκευσης.

Τα καλούπια είναι κατασκευασμένα από μη εύφλεκτο πολυαμίδιο 6.6, ανθεκτικό στην αποθήκευση και τις καιρικές συνθήκες. Οι συγκεκριμένοι σύνδεσμοι Relilight από gel μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε θερμοκρασίες που κυμαίνονται από -30 °C έως +130 °C. Η Relilight είναι κατάλληλη για χρήση με πλαστικά μονωμένα καλώδια και ακροδέκτες από PVC, PE, EPR και VPE, καθώς και μεγέθη αγωγών που κυμαίνονται από 0,35 mm² έως 6 mm² και κλάσεις τάσης έως και 450V, 25A.

Οι σύνδεσμοι Relilight από gel παρέχουν μηχανική προστασία, μόνωση και ανακούφιση τάσης σε ένα μόνο βήμα εργασίας. Η εγκατάσταση είναι γρήγορη και εύκολη χωρίς να απαιτούνται ειδικά εργαλεία. Αφού προετοιμαστεί το μπλοκ ακροδεκτών, απλά προωθείται στο gel και το περίβλημα κλείνει και βιδώνεται σφιχτά. Οι σύνδεσμοι μπορούν να ανοίξουν οποιαδήποτε στιγμή για να πραγματοποιηθούν αλλαγές στη σύνδεση των καλωδίων ή να γίνουν μετρήσεις. Οι οπές διάτρησης στο gel σφραγίζονται εντελώς στη συνέχεια.

www.hellermanntyton.com



Προϊόντα

Το επόμενο βήμα στην εξέλιξη της προστασίας: Η Eaton παρουσιάζει την AFDD+, μια συσκευή εντοπισμού ηλεκτρικού τόξου με ενσωματωμένο MCB/RCD.



Πολλαπλή προστασία σε μία μόνο συσκευή

Γνωρίζατε ότι περίπου το ένα τρίτο όλων των αστικών πυρκαγιών προκαλούνται από ηλεκτρολογικό υλικό; Τα επονομαζόμενα ηλεκτρικά τόξα αποτελούν την πιο συχνή αιτία πυρκαγιάς. Υπάρχουν δύο τύποι ηλεκτρικών τόξων: σειριακά και παράλληλα. Τα σειριακά ηλεκτρικά τόξα προκύπτουν λόγω παραγόντων που περιλαμβάνουν φθαρμένη καλωδίωση, ηλεκτρικά καλώδια που έχουν υποστεί υπερθέρμανση ή καταπόνηση, φθαρμένη ηλεκτρική μόνωση, χαλαρούς συνδέσμους ή επαφές και ελαττωματικές ηλεκτρικές συσκευές.

Οι παραδοσιακές συσκευές προστασίας όπως οι RCD και MCB τις περισσότερες φορές δεν είναι σε θέση να εντοπίσουν ηλεκτρικά τόξα. Κατά συνέπεια, η εγκατάσταση συσκευών εντοπισμού ηλεκτρικού τόξου (AFDD) συνιστάται βάσει του διεθνούς προτύπου IEC 60364 (Τμήμα 4-42). Μερικές χώρες έχουν υιοθετήσει εθνικούς κώδικες που απαιτούν τη χρήση τους σε συγκεκριμένες περιστάσεις, που τις καθιστούν εν μέρει υποχρεωτικές. Στη Γερμανία αυτό το ζήτημα έχει ρυθμιστεί με το πρότυπο DIN VDE 0100-420:2016-02 εδώ και περισσότερο

από ένα χρόνο. Οι συσκευές AFDD συνιστώνται ιδιαίτερα για κτίρια όπου οι άνθρωποι μένουν προσωρινά ή μόνιμα, κτίρια με αναντικατάστατα αγαθά (π.χ. μουσεία) ή αγαθά υψηλής αξίας, καθώς και κεντρικές υποδομές που περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, σιδηροδρομικούς σταθμούς, αεροδρόμια.

Το προϊόν AFDD+ της Eaton είναι κάτι περισσότερο από μια συσκευή AFDD. Είναι ένα πρωτοποριακό σύστημα προστασίας 3 σε 1 με συσκευή ανίχνευσης ηλεκτρικού τόξου με ενσωματωμένο MCB/RCD. Με αυτόν τον τρόπο προστατεύει ανθρώπους, ιδιοκτησία και περιουσιακά στοιχεία από κίνδυνο πυρκαγιάς που προκαλούν τα ηλεκτρικά τόξα.

Αυτό το νέο στοιχείο εντοπίζει πρότυπα υψηλής συχνότητας σε τελικά κυκλώματα που υποδεικνύουν την ύπαρξη ενός ηλεκτρικού τόξου και απενεργοποιεί αυτόματα το τελικό κύκλωμα.

Ασφάλεια και άνεση συνδυάζονται χάρη σε αυτή την έξυπνη τεχνολογία. Μια συσκευή AFDD+ μπορεί να αξιολογησει τα σήματα του ρεύματος

για να παρέχει ευαίσθητη ανίχνευση ρευμάτων διαρροής και να διασφαλίσει ότι άλλα σήματα υψηλής συχνότητας στο δίκτυο, όπως το άνοιγμα και το κλείσιμο των επαφών ή στους ηλεκτρικούς κινητήρες των συσκευών, δεν παρεμβάλλονται με την ικανότητα εντοπισμού και ως εκ τούτου αποφεύγουν την ενεργοποίηση λόγω διαταραχής.

Με τη χρήση ψηφιακής τεχνολογίας, η συσκευή AFDD+ είναι πιο ακριβής σε σχέση με τα όσα απαιτούνται πρότυπα των προϊόντων. Επιπροσθέτως, προσφέρει εύκολο εντοπισμό βλάβης με την ένδειξη του τύπου της βλάβης που προκάλεσε την ενεργοποίηση της συσκευής. Αυτός ο συνδυασμός 3 σε 1 κάνει την συσκευή AFDD+ της Eaton όχι μόνο οικονομική αλλά και ισχυρή, αξιόπιστη και εύκολη στην εγκατάσταση.

www.eaton.com

Προϊόντα

Πανεύκολη σύνδεση

Τα νέα μπλοκ διανομής PTFIX από την Phoenix Contact μπορούν να χρησιμοποιηθούν άμεσα χωρίς χειροκίνητη γεφύρωση, επιτρέποντας εξοικονόμηση χρόνου έως και 80 τοις εκατό. Τα μπλοκ διανομής 1,5 mm² και 2,5 mm² είναι διαθέσιμα με πολλούς αριθμούς θέσεων και μπορούν να τοποθετηθούν σε σειρές χωρίς απώλεια βήματος. Επεκτείνετε ευέλικτα τις δυνατότητές σας με τυπικούς βραχυκυκλωτήρες.

Τα μπλοκ διανομής είναι επίσης διαθέσιμα με ικρίωμα τύπου DIN, απευθείας ή συγκολλητική τοποθέτηση για εύκολη ανάπτυξη οποιασδήποτε εφαρμογής. Προεπεξεργασμένοι ή άκαμπτοι αγωγοί συνδέονται γρήγορα με την τεχνολογία άμεσης σύνδεσης με ώθηση, χωρίς εργαλεία. Η εγκάρσια εγκατάσταση στο ικρίωμα τύπου DIN και ο



Τα μπλοκ διανομής PTFIX με τεχνολογία σύνδεσης push-in μπορούν να χρησιμοποιηθούν απευθείας και σας δίνουν την ευελιξία να αναπτύξετε οποιαδήποτε εφαρμογή. Επομένως, τα μπλοκ διανομής PTFIX διασφαλίζουν ευέλικτο και οικονομικό φορτίο ενώ ελέγχουν την τρέχουσα διανομή.

πρακτικός σχεδιασμός επιτυγχάνουν εξοικονόμηση χώρου έως και 50 τοις εκατό.

Μπλοκ διανομής και ισχύος με 6, 12 και 18 σημεία τερματισμού είναι διαθέσιμα σε έντεκα χρώματα για καθαρή, αισθητική και ασφαλή εγκατάσταση. Η σήμανση όλων των σημείων διασύνδεσης διασφαλίζει πολύ σαφή διάταξη καλωδίωσης. Τα μπλοκ διανομής PTFIX διασφαλίζουν ως εκ τούτου ευέλικτο και οικονομικό φορτίο ενώ ελέγχουν την τρέχουσα διανομή.

www.phoenixcontact.com

Προϊόντα

Σημαντικά σημεία του νέου καταλόγου ENLITE της Aurora.



Από αριστερά: Κρυφός φωτισμός ENLITE E8CX, λαμπτήρας ENLITE ICE PRO και ENLITE AriaH2.

Λύσεις LED για κάθε εφαρμογή

Σήμερα τα LED μπορούν να χρησιμοποιηθούν σχεδόν σε κάθε εφαρμογή. Τα τεχνικά χαρακτηριστικά τους, η αξιοσημείωτα χαμηλή τιμή τους και η δυνατότητα εξοικονόμησης ενέργειας τα καθιστούν απαραίτητα σχεδόν σε κάθε έργο.

Οι συνάδελφοί μας από την Gibbs & Dandy, FEGIME Ηνωμένου Βασιλείου, πρόσφατα το δοκίμασαν αυτό για τους ίδιους και εγκατέστησαν προϊόντα Enlite από το νέο προτιμώμενο προμηθευτή μας στην Ευρώπη, την Aurora. Όλοι οι στόχοι επιτεύχθηκαν: βελτιωμένες συνθήκες εργασίας στην αποθήκη, καλύτερη εμπειρία πελατών στους τομείς λιανικής και μεγαλύτερη εξοικονόμηση ενέργειας. Οι Gibbs και Dandy εκτιμούν ότι θα επιτύχουν εξοικονόμηση ενέργειας 16.000 kWh το μήνα και ως εκ τούτου θα εξοικονομήσουν συνολικά 24.000 ευρώ το χρόνο.

Ο νέος κατάλογος ENLITE Lighting Essentials της Aurora περιλαμβάνει τα τελευταία σημαντικά προϊόντα. Περιλαμβάνει τον εξαιρετικά ευέλικτο

κρυφό φωτισμό LED με δυνατότητα εναλλαγής χρώματος «E8CX» που δεν έχει μόνο πυρασφάλεια IP65 με την κατάλληλη στεφάνη (που πωλείται χωριστά) αλλά και προσφέρει τρία λευκά από ένα φως με το πάτημα ενός διακόπτη που βρίσκεται στο πίσω μέρος του εξαρτήματος.

Αν απαιτείται μια άμεση αντικατάσταση για τα υπάρχοντα εξαρτήματα CFL, η νέα σειρά εμπορικών κρυφών φωτιστικών υψηλής απόδοσης «Lumi-Fit» με ροοστάτη είναι κατάλληλη. Αυτά τα κρυφά φωτιστικά που διατίθενται σε ποικιλία μεγεθών και προδιαγραφών πληρούν τις απαιτήσεις πολλών επαγγελματικών εφαρμογών. Αποδίδουν έως και έναν εντυπωσιακό αριθμό 100lm/W και 4.380lumens.

Η νέα σειρά κρυφού φωτισμού χαμηλής αντανάκλασης LED «CurveE» IP44 διαθέτει έναν κομψό, διακριτικό σχεδιασμό με χωνευτή πηγή φωτός. Μειώνει την αντανάκλαση σε εφαρμογές

φιλοξενίας και οικιακές εφαρμογές όπου δεν απαιτείται πυρασφάλεια, αλλά η σειρά μπορεί να παρέχει έως και 800lm.

Το «ICE Pro» με ροοστάτη και πακέτο φωτισμού έως και 1000lm είναι μια περαιτέρω νέα προσθήκη στην επιτυχημένη σειρά της Enlite λαμπτήρων μεγάλου σχήματος GU10. Με τις γωνίες δέσμης 24° και 38° είναι ιδανικοί για υψηλές οροφές αλλά και για λιανική πώληση και εφαρμογές φιλοξενίας.

Το νέο και βελτιωμένο LED «AriaH2» τύπου highbay έχει επανασχεδιαστεί με την τελευταία τεχνολογία LED για να προσφέρει μια σειρά LED τύπου highbay 124lm/W που δεν είναι μόνο εξαιρετικά αποτελεσματική αλλά και πρακτική στο μέγεθος.

www.enlitemlighting.de

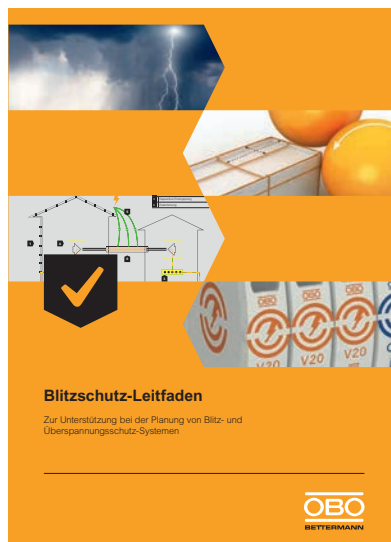
Προϊόντα

Σχεδιασμός OBO και βοηθήματα επιλογής για εγκαταστάτες και ηλεκτρικούς σχεδιαστές.

Οδηγός προστασίας από κεραυνούς

Η OBO Betterman έχει στο ενεργητικό της περισσότερα από 90 χρόνια εμπειρίας στον τομέα του φωτισμού και της προστασίας κατά των υπερτάσεων. Αυτή η εμπειρία και φυσικά τα τελευταία πρότυπα και οι τεχνικές καινοτομίες αποτυπώθηκαν στο νέο εταιρικό οδηγό προστασίας από κεραυνούς. Το φυλλάδιο σας δίνει τη δυνατότητα να σχεδιάσετε εγκαταστάσεις στον τομέα της προστασίας από κεραυνούς και υπερτάσεις πιο γρήγορα και πιο εύκολα. Περιέχει ένα ισορροπημένο μείγμα βασικών και εξειδικευμένων γνώσεων, καθώς και βοηθήματα σχεδιασμού και επιλογής για την προστασία κτιρίων και συστημάτων για χρήση από εγκαταστάτες και μελετητές.

Ο οδηγός περιέχει παραδείγματα της σωστής υλοποίησης του πιο σημαντικού προτύπου για προστασία από κεραυνούς DIN 62305, του



προτύπου εγκατάστασης για συσκευές προστασίας από υπερτάσεις DIN 60364 και του DIN 18014 για συστήματα γείωσης με ηλεκτρόδια γείωσης. Παρέχει επίσης παραδείγματα και βοηθήματα επιλογής για τον υπολογισμό φορτίων ανέμου σύμφωνα με το Eurocode 1+3.

Εν συντομία, πραγματεύεται όλα τα σημαντικά θέματα που συνδέονται με το σχεδιασμό προστασίας από κεραυνούς και υπερτάσεις για κτίρια και συστήματα. Μπορείτε να παραγγείλετε το νέο οδηγό προστασίας από κεραυνούς ηλεκτρονικά ή να πραγματοποιήσετε λήψη από το www.obo-bettermann.com.

www.obo.com

Προϊόντα

Η Philips Lighting ανεβάζει τον πήχη στον ατμοσφαιρικό φωτισμό με τους νέους λαμπτήρες σποτ LED ExpertColor GU10.



Εξαιρετική απόδοση χρώματος

Οι νέοι λαμπτήρες σποτ LED της Philips ExpertColor GU10 παράγουν φάσμα χρώματος που είναι σχεδόν ίδιο με αυτό των λαμπτήρων αλογόνου. Αυτό ανεβάζει τον πήχη στον ατμοσφαιρικό φωτισμό. Χάρη στην εντυπωσιακή ποιότητα φωτός, οι λάμπες παρέχουν μια ιδανική λύση για κορυφαίους εμπορικούς και αστικούς χώρους όπου η ατμόσφαιρα, το χρώμα και το σχέδιο είναι καίριας σημασίας για το περιβάλλον.

Η πρωτοποριακή τεχνολογία ExpertColor της Philips προσφέρει την καλύτερη δυνατή υλοποίηση χρώματος για σποτ LED. Τα αποτελέσματα είναι δείκτης χρωματικής απόδοσης 97, βελτιωμένες αποδόσεις κόκκινων (R9>85) και κορεσμένων χρωμάτων, καθώς και εύρος έντασης φωτεινότητας κάτω από πέντε τοις εκατό της φωτεινής ροής. Με αυτόν τον τρόπο τα πραγματικά χρώματα και οι υφές στην εσωτερική διακόσμηση και επίπλωση μπορούν να αναδειχθούν όπως ακριβώς το είχε φανταστεί ο σχεδιαστής. Η μινιμαλιστική εμφάνιση της σχεδίασης του φακού V-groove για φωτισμό

από άκρη σε άκρη διασφαλίζει ότι ο λαμπτήρας ταιριάζει απρόσκοπτα σε οποιαδήποτε διακόσμηση.

Σήμερα, πολλοί υψηλής αισθητικής χώροι φιλοξενίας και αστικοί χώροι συνεχίζουν να χρησιμοποιούν λαμπτήρες σποτ αλογόνου λόγω της υψηλής ποιότητας του φωτός. Μέχρι σήμερα δεν

υπήρχαν εναλλακτικές με επαρκώς θερμό φωτισμό, υψηλό αποτέλεσμα χρώματος και ρύθμιση της φωτεινότητας. Χάρη στα συγκεκριμένα νέα σποτ το πρόβλημα αυτό ανήκει πια στο παρελθόν.

Τα νέα σποτ Philips Master LED ExpertColor παρέχουν, χάρη στη θερμοκρασία χρώματος 2.700K, μια ζεστή και άνετη ατμόσφαιρα. Εκδόσεις 3.000K και 4.000K ολοκληρώνουν τη σειρά. Η τεχνολογία deep dimming δίνει τη δυνατότητα στους χρήστες να προσαρμόζουν τα φώτα σε σχεδόν οποιοδήποτε επίπεδο φωτεινότητας θέλουν. Τα σποτ διατηρούν την εξαιρετική απόδοση χρώματος με αποτέλεσμα μεγάλη διάρκεια φωτισμού (διάρκεια ζωής πάνω από 40.000 ώρες). Αυτό το χαρακτηριστικό κάνει τα σποτ κατάλληλα για τον τομέα της φιλοξενίας όπου οι λειτουργίες μπορούν να συνεχίσουν 24 ώρες την ημέρα. Το GU10 είναι επίσης ένας λαμπτήρας σποτ μετασκευής που διασφαλίζει γρήγορη και εύκολη μετάβαση στα LED.



www.philips.com

Προϊόντα

Ελαφρύ και πρακτικό

Το νέο HUPcompact της Haupa είναι ένα πολύ εύκολο και πρακτικό εργαλείο σύσφιξης. Ένα HUPcompact έχει μήκος 198 mm και πλάτος 50 mm. Τέσσερις παραλλαγές είναι διαθέσιμες: για χιτώνια άκρων, για μονωμένα άκρα και συνδέσμους καλωδίων, για μη μονωμένα άκρα και συνδέσμους καλωδίων και για ανοιχτούς συνδέσμους πτερυγίου χαλκού.

Όλα τα τμήματα του εργαλείου σύσφιξης είναι κατασκευασμένα από υλικά υψηλής ποιότητας. Το πλαίσιο του εργαλείου είναι από σκληρυμένο ατσάλι με ματ ασημί επίστρωση. Το εργαλείο κατά συνέπεια έχει μεγάλη διάρκεια ζωής και γι' αυτό είναι κατάλληλο για χρήση σε μαζική παραγωγή: δυνατότητα για έως και 50.000 κύκλους σύσφιξης.

Μεγάλη προσοχή έχει δοθεί στην εργονομία του εργαλείου. Χάρη στη μικρή απόσταση λαβής είναι επίσης κατάλληλο για μικρότερα χέρια. Λόγω



του βελτιστοποιημένου συστήματος μόχλευσης, μπορεί να επιτύχει δύναμη λαβής 5 kN. Μέσω του εκκεντρου άξονα είναι δυνατή η ρύθμιση της δύναμης σύσφιξης.

Το σύστημα ασφάλειας έχει μια επιλογή ανοίγματος. Και φυσικά είναι δυνατή η επίτευξη πλήρους εύρους και βάθους σύσφιξης.

Η σύσφιξη υψηλής ακρίβειας μπορεί να επιτευχθεί μέσω της 100% παράλληλης σύσφιξης.

www.haupa.com

Προϊόντα

Το κίνητρο της LEDVANCE για καινοτομία έχει θετική απήχηση στην αγορά: και δεν σταματάει εκεί, όπως δείχνει η επιλογή μας των νέων προϊόντων.



Αριστερά: το LED «Floodlight Asymmetrical». Δεξιά: το LED τύπου highbay. Το περιβάλλον γραφείου δείχνει ότι η LEDVANCE έχει επίσης ενδιαφέροντα νέα πάνελ για αυτή την εφαρμογή. also have interesting new panels for this application.

Πληθώρα νέων προϊόντων

Ήδη σήμερα η LEDVANCE παρέχει λύσεις φωτισμού για μια ευρεία ποικιλία απαιτήσεων χάρη στο τρέχον φάσμα λαμπτήρων LED της εταιρείας OSRAM. Όπως για παράδειγμα με την αντικατάσταση του λαμπτήρα φθορισμού. Το εμβληματικό προϊόν είναι το «SubstiTUBE Connected». Όχι μόνο αντικαθιστά συμβατικούς λαμπτήρες T8 αλλά και κάνει τη διαχείριση του φωτός πιο απλή και πιο αποτελεσματική. Το σύστημα περιλαμβάνει επίσης το μικρό αισθητήρα φωτός ημέρας και κίνησης «SubstiTUBE Connected Sensor» που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για ασύρματη σύνδεση έως και 50 λαμπτήρων LED. Για την ενεργοποίηση αυτής της διαχείρισης φωτός δηλ. για τη σύνδεση των μεμονωμένων λαμπτήρων ασύρματα με τον αισθητήρα απαιτείται μόνο ένα κατσαβίδι. Αυτός ο έλεγχος του φωτός ανάλογα με τις ανάγκες επιτυγχάνει εξοικονόμηση ενέργειας έως και 90% σε σύγκριση με τους συμβατικούς λαμπτήρες φθορισμού.

φωτισμού LED. Ένα από τα νέα προϊόντα είναι μια συσκευή φωτισμού LED τύπου highbay με 250 W. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε μεγάλες αίθουσες χάρη στα 30.000 lumen με υψηλή αποδοτικότητα 120 lm/W. Ένα άλλο νέο προϊόν είναι το «Floodlight Asymmetrical»: ένας προβολέας LED με την

ασύμμετρη κατανομή φωτός που τον κάνει ιδανικό για απευθείας τοποθέτηση στις προσόψεις των κτιρίων.



Το «SubstiTUBE Connected» μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να αντικαταστήσει συμβατικές λάμπες φθορίου T8. Σε συνδυασμό με τον αισθητήρα (μικρή φωτογραφία) είναι εύκολο να δημιουργηθεί ένα σύστημα διαχείρισης φωτισμού.

Στον τομέα των πάνελ, η LEDVANCE επεκτείνει την επιλογή διαφόρων μορφών με νέα μοντέλα για οροφές συστημάτων με 1200 διαστάσεις μονάδων. Επιπροσθέτως προσφέρουν πρακτικά πλαίσια τοποθέτησης σε επιφάνειες για τετράγωνα πλέγματα 600, 625 και 1.200 που δίνουν τη δυνατότητα σε αυτά τα φωτιστικά σώματα να χρησιμοποιηθούν και εκτός πλέγματος.

Επιλεγμένα φωτιστικά σώματα από τις σειρές προϊόντων με σποτ, κρυφό φωτισμό και πάνελ είναι τώρα διαθέσιμα ως εκδόσεις με ροοστάτη και προπρογραμματισμένο έλεγχο χαμηλής τάσης DALI. Η LEDVANCE σχεδιάζει και άλλα νέα προϊόντα για το φθινόπωρο.

Η LEDVANCE δίνει ιδιαίτερη σημασία στις συσκευές

www.ledvance.com

Προϊόντα

Ένα και μόνο κατάστημα

Περίπου 10 χρόνια πριν, η Schneider Electric κυκλοφόρησε τα πρώτα προϊόντα «Harmony». Σήμερα το πλάνο είναι να γίνει κατά πάσα πιθανότητα η μεγαλύτερη σειρά συσκευών ελέγχου και σηματοδότησης που υπάρχει στην αγορά. Περιλαμβάνει επίσης ασύρματα βιομηχανικά τηλεχειριστήρια για γεραμούς και ανυψωτικά μηχανήματα. Η Harmony παρέχει μια πλήρη επιλογή λύσεων για την ανάπτυξη μηχανημάτων και πάνελ, αλλά και για άλλες εφαρμογές. Η ευρεία σειρά αξεσουάρ επίσης περιλαμβάνει ερμάκια από μέταλλο ή πλαστικό.



Υπάρχει επίσης η «Harmony» στο σχεδιασμό: το πρόγραμμα παρέχει ηλεκτρικά πάνελ και μηχανήματα με σύγχρονο, ομοιόμορφο σχεδιασμό σε συνδυασμό με στυλ. Εδώ για παράδειγμα το κιτ συναρμολόγησης είναι ένα χρήσιμο εργαλείο για την εγκατάσταση μπουτόν και ενδεικτικών φωτών της σειράς Harmony με ακρίβεια. Νέες προσθήκες είναι οι θύρες USB και RJ45 στα κατάλληλα

στοιχεία, καθώς και τα νέα ποτενσιόμετρα και οι χρονοδιακόπτες.

και στα πιο αυστηρά βιομηχανικά περιβάλλοντα. Μπορείτε επίσης να δείτε την πλήρη σειρά online σε αυτή τη διεύθυνση:

Η σειρά περιλαμβάνει επίσης στοιχεία ισχυρής απόδοσης που μπορούν να ανταποκριθούν ακόμη

www.schneider-electric.com/control



FEGIME Πολωνίας

Νίκη για την Πολωνία!

Το Volleyball World League είναι ένας από τους πιο σημαντικούς διαγωνισμούς για τις ομάδες των ανδρών. Τον Ιούνιο, η Πολωνία ήταν η χώρα που φιλοξένησε τους 6 υποψήφιους για πρόκριση στο Final Six του 2017. Τέσσερα από αυτά τα παιχνίδια διοργανώθηκαν στο Λοτζ: την τοποθεσία των κεντρικών γραφείων της FEGIME Πολωνίας. Όλη η Πολωνία ζητωκραύγαζε για την εθνική ομάδα και φυσικά και οι συνάδελφοί μας από τη FEGIME Πολωνίας.

Στις 17 Ιουνίου, η Πολωνία νίκησε το Ιράν 3:0. Και όχι μόνο: ο αρχηγός της πολωνικής ομάδας, ο Michal

Kubiak, κέρδισε το βραβείο εξαιρετικής απόδοσης. Η Marta Kulza, CEO της FEGIME Πολωνίας κλήθηκε από τον χορηγό Polkomtel να του δώσει το βραβείο καθώς οι Πολωνοί συνάδελφοί μας είναι σημαντικός πελάτης της εταιρείας. 8.000 Πολωνοί υποστηρικτές ντυμένοι στα εθνικά χρώματα ζητωκραύγασαν και η FEGIME Πολωνίας ήταν πολύ υπερήφανη που μοιράστηκε τη στιγμή.

www.fegime.pl


ΣΥΝΕΛΕΥΣΕΙΣ

- 13.09. – 15.09.17 Γενική Συνέλευση, Ταορμινά/Σικελία
- 15.10. – 21.10.17 Ενότητα 4 FAMP, Βερολίνο
- 06.11.17 Συνέλευση Διοικητικού Συμβουλίου, Μόναχο
- 22.11.17 Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ειδικών IT, Μαδρίτη
- 22.11. – 24.11.17 Συνέλευση των μελών, Μαδρίτη



FEGIME Day

Στις 30 Ιουνίου, η ημέρα της FEGIME γιορτάστηκε για δεύτερη φορά σε όλη την Ευρώπη. Τα κεντρικά γραφεία της FEGIME έλαβαν ήδη τόσο πολύ υλικό που δεν υπήρχε αρκετός χώρος να το καλύψει σε αυτή την έκδοση του δελτίου τύπου μας. Είμαστε επομένως στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσουμε ότι θα έχουμε μερικές εντυπωσιακές φωτογραφίες και αναφορές από τη συμμετοχή χωρών στην επόμενη έκδοσή μας!

Το Πρόγραμμα Προηγμένης Διοίκησης (FAMP) του Βερολίνου έχει κλείσει πλήρως!

Το Πρόγραμμα Προηγμένης Διοίκησης της FEGIME είναι μια σημαντική επιτυχία, όπως έδειξε η τελευταία εκδήλωση του 2016 με την Ashridge Business School. Φέτος, οι επιχειρηματίες της επόμενης χρονιάς συναντιούνται από τις 15 έως τις 21 Οκτωβρίου στο Βερολίνο. Το μάθημα θα πραγματοποιηθεί από την ESCP Ευρώπης, την πρώτη και παλαιότερη σχολή επιχειρήσεων παγκοσμίως που ιδρύθηκε στο Παρίσι το 1819.

Γ' αυτή την εκδήλωση έχουν κλείσει όλες οι θέσεις. Μπορεί ωστόσο να υπάρξουν κενές θέσεις αργότερα λόγω ακυρώσεων. Αν ενδιαφέρεστε, απλά ελάτε σε επικοινωνία με τα κεντρικά γραφεία της FEGIME στη Νυρεμβέργη.

Επικοινωνήστε με την Alexandra Fröhlich:
a.froehlich@fegime.com
 + 49 911 64 18 99 13



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

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