

Electricianul

ILUMINAT, INSTALAȚII ELECTRICE, AUTOMATIZĂRI



BOSCH

Invented for life

Bosch și Milestone oferă soluții integrate pentru **orice proiect** ce atinge cele mai înalte cerințe de **siguranță și securitate**

ENCICLOPEDIA TEHNICĂ DE INSTALAȚII

manualul de INSTALAȚII

Ediția
a II-a



Manualul de Instalații

reprezintă ediția a II-a a celei mai ample lucrări tehnice apărute după anul 1990, fiind singura de acest tip în domeniul instalațiilor pentru construcții.

Pentru comenzi vă rugăm să completați formularul on-line:
www.artecno.ro/manual. Livrare imediată din stoc.

Informații suplimentare la tel./fax: 021 642 67 62
e-mail: contact@electricianul.ro

artecno
ARTECNO BUCUREȘTI SRL

EDITORI:

CROSSPOINT s.r.l.



ARTECNO BUCUREȘTI s.r.l.



021332, BUCUREȘTI, Sector 2
Sos. Mihai Bravu, nr. 110,
Bl. D2, sc. B, ap. 64
tel/fax: 021-021-64 26 762

www.electricianul.ro

rev.electricianul@gmail.com

CU COLABORAREA:

CNRI

Comitetul Național Român
de Iluminat

SIEAR

Societatea de Instalații Electrice
și Automatizări din România**REDACTOR TEHNICO-ȘTIINȚIFIC**Prof. dr. ing.
NICULAE MIRA**RECENZORI ȘTIINȚIFICI**

Prof. dr. ing. ȘERBAN LAZĂR
Dr. ing. MIHAI HUSCH
Prof. dr. ing. IOAN BORZA
Prof. dr. ing. JAN IGNAT
Prof. dr. ing. ANTONIU DOMȘA
Prof. dr. ing. GABRIEL ISPAS
Conf. dr. ing. DANIEL POPESCU
Ș. I. drd. ing.
SILVIU GHEORGHE

TEHNOREDACTARE COMPUTERIZATĂ

CRISTINA CHIVĂRAN

GRAFICĂ COMPUTERIZATĂ

MIHAI CHIVĂRAN

ADMINISTRATOR BAZA DE DATE

ILEANA MOANȚĂ

DIRECTOR MARKETING

MIHAI MATEESCU

DIRECTOR EDITORIAL

MIHAI MATEESCU

DIRECTOR GENERAL

DORU PETRESCU

I.S.S.N. 1223 - 7426

© COPYRIGHT 1996
ARTECNO BUCUREȘTI**ECHIPAMENTE**4 Sistem autonom de management al motorului pentru pompe și robineți cu sertar
SIMOCODE pro în managementul apei și apelor uzate

19 Tu cum îți "semnezi" munca?

APARATAJ ELECTRIC

6 P1, convertizorul premium de frecvență de la Hitachi

CALITATEA ENERGIEI8 Transparența și calitatea energiei în rețelele de distribuție cu ajutorul tehnologiei de
măsurare corecte**ILUMINAT**

10 Consolight, soluții complete de iluminat profesional

CABLURI ȘI ACCESORII

13 Helagaine Twist-In: Protecție sigură Ușoară, Rapidă și Flexibilă

26 Conectori pentru servomotoare

SISTEME DE TRANSPORT

14 XTS – eXtended Transport System Sistemul de transport liniar de la Beckhoff

SISTEME DE SECURITATE

16 Bosch și Milestone oferă soluții integrate de securitate

MĂSURARE ȘI TESTARE

20 Megger testarea mașinilor electrice rotative

PREZENTARE FIRMĂ

21 Cine este SC SIMTECH INTERNATIONAL SRL?

ACTUALITATE, INTERVIU23 Cum am fabricat în România. Interviu cu Dl. Gabriel TĂNĂSESCU, director general
al firmei S.C. SIMTECH INTERNAȚIONAL S.R.L.

27 Experimentați evoluția

28 Certificat de Securitate IEC 62443 pentru COPA-DATA

29 Legrand a anunțat câștigătorul mașinii Ford Tourneo Courier, Marele Premiu al campaniei
Cursa Campionilor

30 APSNE SUNE: Program AFM de finanțare Instalații 3kW PV

34 Interviu cu domnul Liviu Mateescu, președinte ARTS, despre Romanian Security Fair
201837 Honeywell și Universitatea Tehnică de Construcții din București lansează un laborator
tehnologic de ultimă generație

38 Interviu cu Domnul Petre Rădoescu, director General Zyraxes srl

40 Enel X România va construi circa 2.500 de puncte de încărcare electrică în următorii 5 ani

41 Primăriile Iași și Piatra-Neamț, campionii Galei Smart Cities of România Champions 2018

42 Romanian Security Fair 2018, cea mai mare expoziție tehnică de securitate din regiune, a
fost un succes**EVENIMENT**

32 Cu toată puterea înainte: o nouă înfățișare pentru ISH 2019

SIEMENS

Ingenuity for life



Sistem autonom de management al motorului pentru pompe și robineți cu sertar SIMOCODE pro în managementul apei și apelor uzate

SIMOCODE pro este un sistem flexibil, modular, de management pentru motoarele asincrone de joasă tensiune, folosite în aplicațiile cu turație constantă sau variabilă. Utilizarea sa este recomandată pentru protecția și controlul pompelor, robineților cu sertare și vanelor proporționale.

Multifuncțional, sigur și fiabil

SIMOCODE pro este ușor de conectat la un sistem de automatizare prin interfața PROFIBUS/PROFINET/MOD bus/Ethernet. SIMOCODE este un sistem compact care include toate elementele necesare protecției, monitorizării și controlului tuturor elementelor motorului.

Există două serii care permit o utilizare foarte flexibilă a unităților pentru a îndeplini cerințele unei instalații:

SIMOCODE pro S este soluția inteligentă și compactă pentru managementul motorului în aplicații standard. Această gamă răspunde celor mai importante cerințe, cum ar fi protecția la suprasarcină și supraîncălzire, precum și monitorizarea punerii la pământ.

SIMOCODE pro V oferă variabile și funcții inteligente suplimentare cum ar fi măsurarea tensiunii și deconectarea în cazul unor defecțiuni. Funcțiile sale variază de la simpla măsurare a curenților, tensiunii și puterii la detectarea direcției de rotație, a alunecării sau ruperii curelei de transmisie sau la monitorizarea rulării pompei în stare us-

cată și a colmatării filtrelor, dar și a debitului - toate într-un singur sistem.

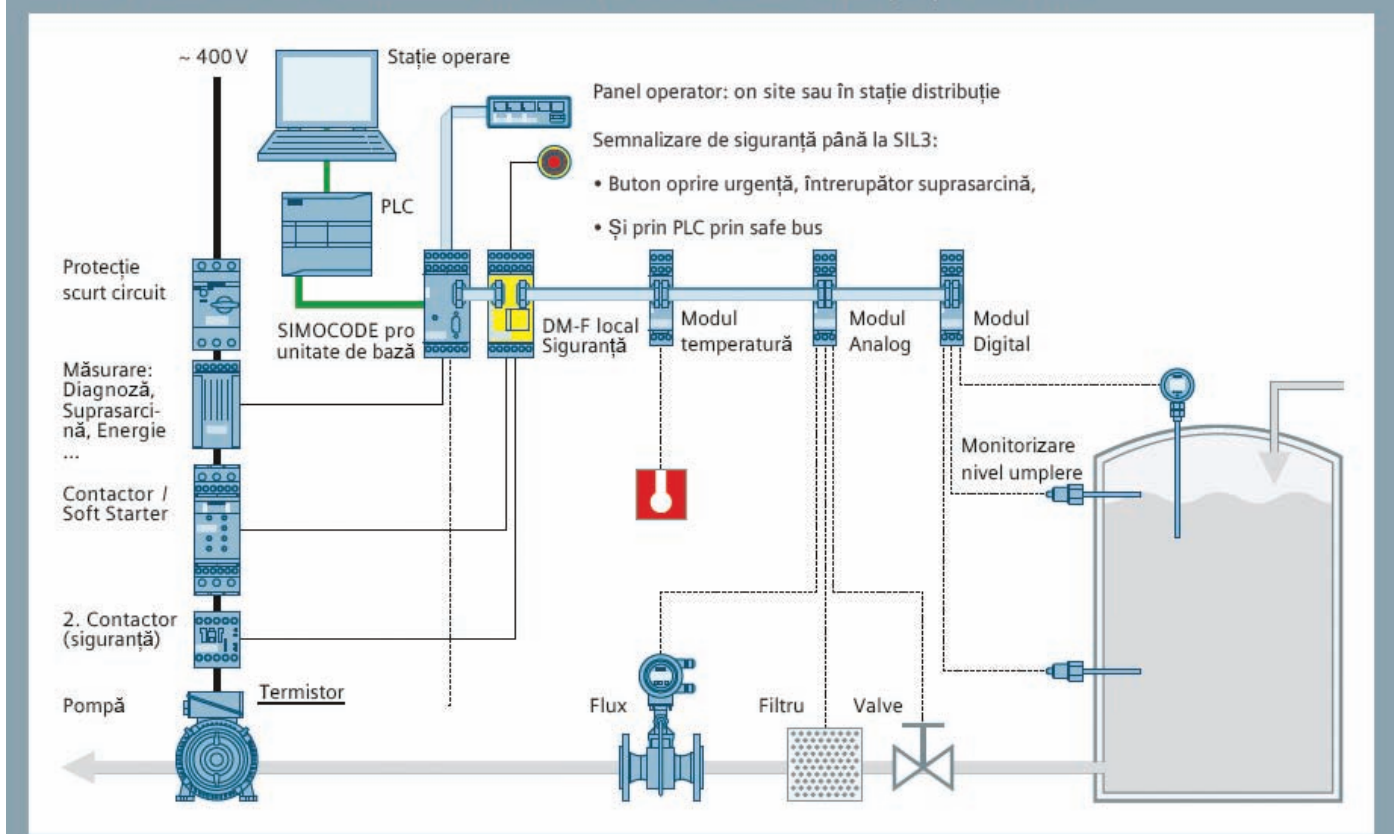
Indiferent de aplicație, cu SIMOCODE pro veți beneficia de o operare simplă și de o calitate ridicată a procesului, păstrând în același timp costurile pentru proiectare, instalare, implementare, funcționare și întreținere la un nivel minim.

Apropo: SIMOCODE pro funcționează independent de sistemele de automatizare.

Caracteristici principale

- Multifuncțional, protecție electronică pentru motoare, autonom de sistemul de automatizare;
- Date detaliate despre operare, service și diagnoză pentru utilizare flexibilă - în procese superioare de control sau sisteme de management al energiei;
- Integrarea versatilă a senzorilor de proces, cum ar fi temperatura și măsurarea nivelului umplerii;
- Instalare și întreținere ușoară prin înlocuirea simplă a dispozitivului;
- Integrare și diagnoză ușoară în sistemul de control SIMATIC PCS 7 sau în SIMATIC S7, prin intermediul modulelor funcționale din biblioteca noastră dedicată industriei apei SIMATIC;
- Tehnologie eficientă, intuitivă, mulțumită integrării SIMOCODE ES în portalul TIA.

Control pompă on-site cu SIMOCODE pro Safety Solution local – sigur și ușor de operat



Toate informațiile despre senzori și motor (curentul și tensiunea măsurate) sunt înregistrate on site și oferă o imagine completă a întregii secțiuni a instalației. Independent, controlul la fața locului este posibil, chiar dacă este întreruptă conexiunea la sistemul de control principal. Chiar și un întrerupător de oprire de urgență poate fi integrat independent prin intermediul PROFIBUS/PROFINET. Alte aplicații tipice includ stațiile de pompare, elevatoare, pompe cu șurub, concasoare, mori, ventilatoare, rezervoare de aerare, rezervoarele principale de curățare/raclete și bazinele de scurgere pentru apele de ploaie.

SIMOCODE pro Safety oferă siguranță

În instalațiile de tratare sau purificare a apei, siguranța și funcționarea fiabilă au prioritate maximă. Oricând ar putea apărea o situație în care oamenii sau instalația trebuie protejați prin oprirea în siguranță a unui motor. Cu SIMOCODE pro sunteți în siguranță.

SIMOCODE pro Safety – integrare optimă

Prin combinarea SIMOCODE pro V cu un modul fail-safe (DM-F local sau DM-F PROFIsafe) puteți beneficia de funcții flexibile, modulare, de gestionare a motorului și de tehnologie integrată de siguranță, într-un singur sistem. Oamenii și mașinile sunt protejate prin combinarea diverselor etape multiple protecție și monitorizarea în SIMOCODE pro, dar și prin oprirea în siguranță a alimentării cu energie.

Cerințele din IEC 61508/62061 și Standardul ISO 13849-1 pentru siguranța funcțională la SIL 3 și PL e sunt îndeplinite.

Mai multe informații găsiți accesând pagina web siemens.com/simocode

Informațiile furnizate în acest articol conțin doar descrieri generale sau caracteristici de performanță care,



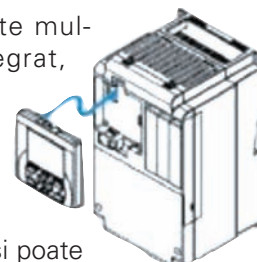
în caz de utilizare efectivă, nu se aplică întodeauna așa cum este descris sau care se pot schimba ca rezultat al dezvoltării ulterioare a produselor. Obligația de a furniza caracteristicile respective există numai dacă este convenit în mod expres în termenii contractului. Toate denumirile produselor pot fi mărci comerciale sau nume de produse ale Siemens AG sau ale companiilor afiliate, iar utilizarea acestora de către terți în scopuri proprii ar putea încălca drepturile proprietarilor.

P1, convertizorul premium de frecvență de la Hitachi

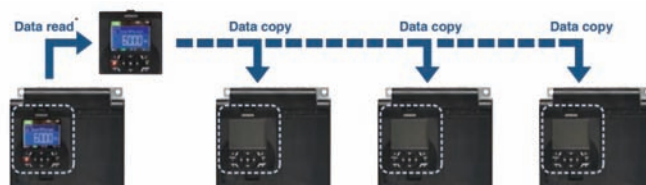
Noua serie de invertoare premium P1 de la Hitachi contribuie prin caracteristicile și funcțiile sale la eficientizarea proceselor și la obținerea de performanțe dinamice ale sistemelor de producție. Accesul facil la toate funcțiile prin intermediul unui meniu de configurare intuitiv și un ecran TFT color cu vizibilitate mare, obținerea de performanțe dinamice excelente pentru sistemele de acționare electrică cu motoare asincrone sau motoare cu magneți permanenți și versatilitatea oferită de multiplele moduri de operare de care inverterul P1 beneficiază, fac din acest model soluția ideală pentru orice aplicație de control al mișcării ați avea nevoie.



Toate alarmele sunt memorate mulțumită ceasului în timp real integrat, această caracteristică fiind foarte importantă pentru cazurile în care se dorește o diagnoză completă și transparentă a funcționării convertizorului de frecvență.



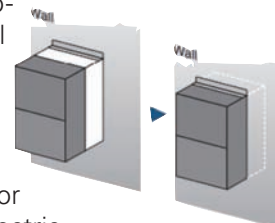
Panoul operator este detașabil și poate fi folosit ca unealtă de copiere a parametrilor de configurare pentru clonarea convertizoarelor adiționale ce intră în componența sistemului. Respectivul panou poate fi operat și de la distanță, existând posibilitatea de a fi conectat la inverter printr-un cablu dedicat.



Accesibilitate completă pentru funcționalitate maximă

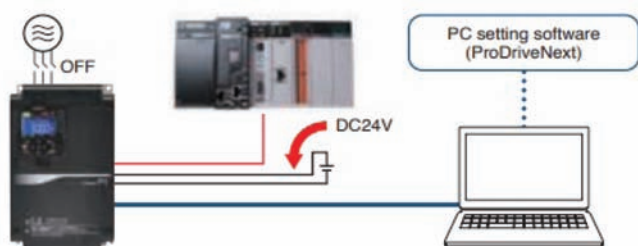
Panoul frontal de control, intuitiv și ușor de operat, reprezintă o dotare standard a inverterului P1. Acest panou contribuie la monitorizarea, setarea și revizuirea parametrilor necesari configurării acționării electrice în funcție de necesitățile aplicației industriale ce se dorește a fi controlată în mod automat.

Există posibilitatea de înlocuire imediată în câmp. Suportul de montare special în formă de L montabil în partea de sus și de jos a inverterului ca accesoriu special face posibilă schimbarea rapidă sau montarea radiatoarelor de răcire în exteriorul tabloului electric.



Ventilatorul de răcire și condensatorul circuitului principal sunt special proiectate pentru o durată de viață de 10 ani în condiții normale de funcționare.

Terminalele circuitului de control sunt proiectate astfel încât să fie ușor de cablat, efortul fiind minimizat semnificativ. Terminalul este cu cleme cu arc, nefiind nevoie de înșurubări incomode ce necesită timp și poate genera erori. Magistrala de date folosită este standard pentru industrie și anume Modbus. Există două terminale Modbus accesibile, cablarea pe RS485 fiind rapidă și facilitată de conectorii cu clemă. Intrările și respectiv ieșirile analogice (0-10V și respectiv 4-20mA, 2 intrări și respectiv 2 ieșiri) sunt ușor de selectat datorită comutatoarelor DIP ușor de configurat.



Memoria CPU a invertorului poate fi folosită pentru ușurința programării invertorului folosind posibilitatea de alimentare permanentă cu o tensiune de 24V de la o sursă externă de alimentare. Sunt disponibile conectarea la PLC și setarea cu ajutorul software-ului dedicat de configurare.

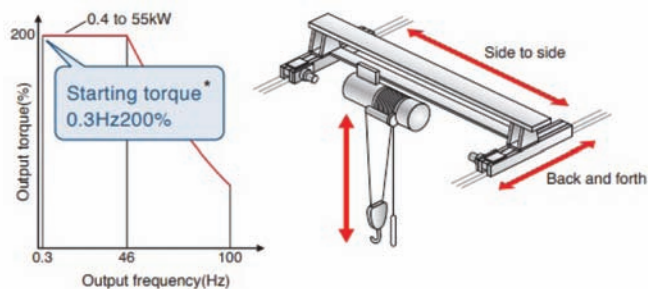
Există posibilitatea de control simulat al operării fără ieșiri directe pentru alimentarea unui motor propriu-zis. În modul simulare doar ieșirile pentru alimentarea motorului sunt dezactivate în rest toate funcțiile invertorului fiind complet active în vederea testării și simulării. Modul simulare poate fi activ și în cazul folosirii unei surse externe de alimentare de 24Vdc.



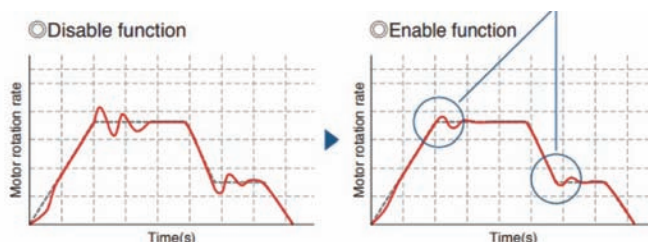
Software-ul dedicat ProDriveNext complet gratuit permite conectarea invertorului la un PC prin intermediul unui simplu cablu USB, fiind unealta perfectă în vederea configurării, monitorizării și diagnozei invertorului în diversele aplicații industriale în care poate fi integrat.

Performanțe de reglare dinamică pentru aplicații dintre cele mai pretențioase

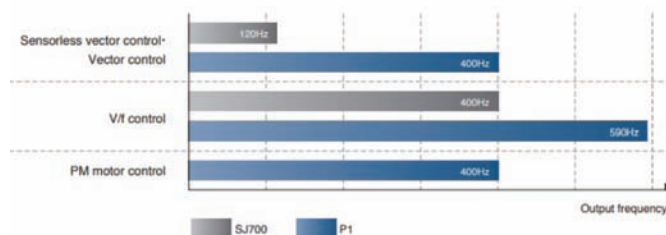
Invertoarele din seria P1 sunt special proiectate pentru a putea fi integrate în sisteme de acționare electrică critice precum cele ce implică instalații de ridicare și manipulare mase. Acestea au implementați algoritmi de menținere a cuplurilor de valoare mare la viteze mici de reglare și asta în parametri nominali de funcționare. Algoritmii sensorless și la 0Hz contribuie cu succes la acest lucru.



Prin intermediul funcției de gain-mapping se permite operarea fină și stabilizată, cu reduceri evidente ale șocurilor mecanice specifice opririlor bruște ale sarcinilor aflate în balans la ridicare sau manipulare (de exemplu, la macarale).



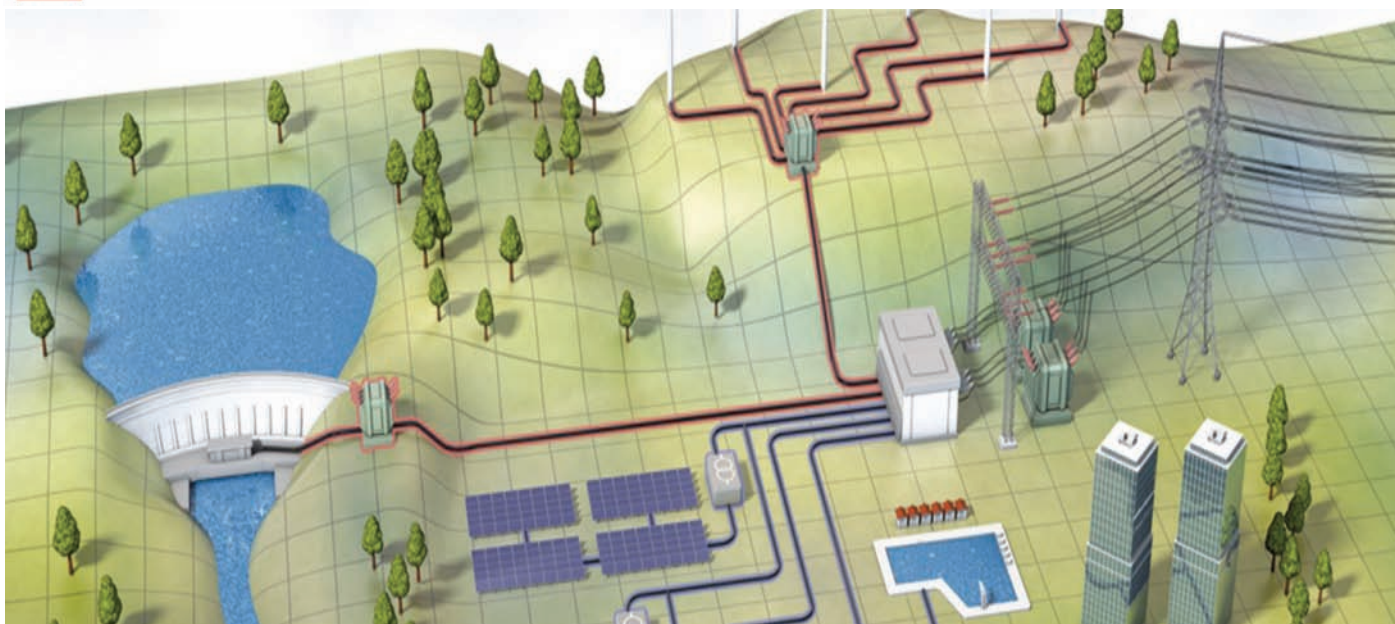
Invertoarele P1 au fost proiectate pentru a putea asigura atât reglarea vitezei motoarelor asincrone clasice cât și a motoarelor cu magneți permanenți. Și asta cu limitarea curenților electrici în așa fel încât să fie evitată demagnetizarea motoarelor cu magneți permanenți. Avantajele motoarelor cu magneți permanenți se referă în principal la reducerea consumului energetic, în special în cazul aplicațiilor de pompare și ventilație. Mai mult, funcția de auto-tuning a invertoarelor P1 optimizează performanțele dinamice ale motorului.



Pentru aplicațiile unde trebuie reglate viteze mari ale motoarelor precum cele specifice mașinilor unelte spre exemplu, invertoarele P1 pot asigura funcții de reglare la 590Hz maxim sau în cazul motoarelor cu magneți permanenți la 400Hz maxim. Performanțele sunt semnificativ îmbunătățite în comparație cu mai vechiul model de inverter de la Hitachi și anume SJ700.



Aurocon Compec distribuitor Hitachi. www.compec.ro



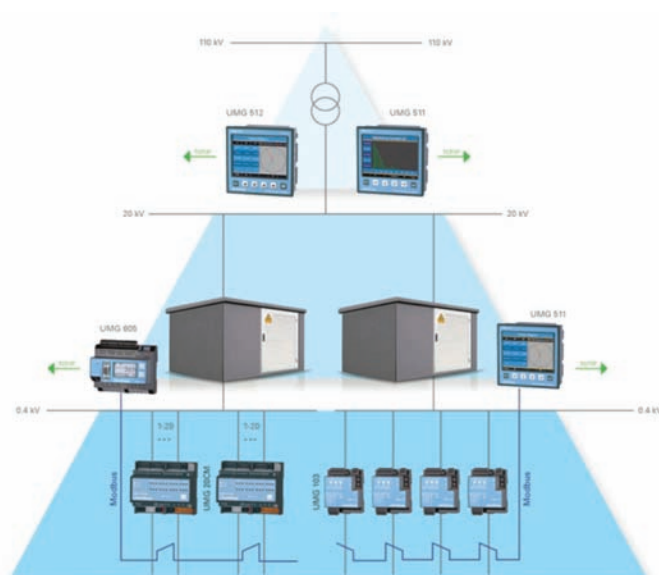
Transparența și calitatea energiei în rețelele de distribuție cu ajutorul tehnologiei de măsurare corecte

Cele mai recente studii demonstrează că tehnologia inteligentă poate reduce aproape la jumătate costurile cu dezvoltarea și modificarea rețelor de distribuție a energiei electrice, dar pentru aceasta, operatorul rețelei trebuie să cunoască exact fluxurile de sarcină din rețeaua lor. Tehnologia cuprinzătoare de măsurare pentru înregistrarea, transmiterea și evaluarea datelor devine cea mai importantă acțiune a sistemului. Aici soluțiile scalabile asigură transparență pentru investițiile inițiale.

În trecut, rețelele de distribuție au fost planificate în conformitate cu direcția "de sus în jos" a fluxului de energie, înaltă tensiune - medie tensiune - joasă tensiune - clientul final. Conceptul de planificare s-a schimbat cu câțiva ani în urmă. În acest fel, cerințele pentru rețele mai eficiente joacă un rol atât de important precum creșterea surselor de energie regenerabilă. Aceste influențe se aplică în principal rețelei de joasă tensiune: 98% din toate sursele de energie regenerabilă sunt alimentate în rețele de distribuție regionale și locale. În acest sens, devine evident că progresul dezvoltării nu poate ține pasul. Centralele de generare a energiei descentralizate (de exemplu, turbine eoliene, PV, biogaz ...) duc la creșterea tensiunilor care trebuie reglate. Pe de altă parte, utilizarea sporită a electronicii de putere a provocat distorsiuni semnificative ale progresiei curente sinusoidale, punând astfel în pericol calitatea energiei electrice specificată în standardul EN 50160.

Monitorizarea pe 3 nivele

Monitorizarea completă a rețelei de distribuție a energiei are loc pe trei nivele. În imaginea următoare este prezentată o schemă topologică a acestor 3 nivele:



Prin implementarea unui astfel de sistem de monitorizare se obțin următoarele beneficii:

- Creșterea disponibilității/reducerea timpilor de întrerupere;
- Reducerea pierderilor de distribuție și transport;
- Controlul tensiunii în stațiile de distribuție locale;



Dispozitivele de măsură compacte și la prețuri atractive, cum ar fi **UMG 103**, sunt potrivite pentru acest nivel. Pentru a conecta producătorii de energie regenerabilă sau clienții critici speciali contractuali, este posibil să se extindă și cu analizoare de calitate superioară a puterii, cum ar fi **UMG 605**.

Janitza oferă o soluție în trei etape pentru vizualizarea și evaluarea datelor măsurate:

- Susținerea și dezvoltarea producătorilor de energie regenerabilă (de exemplu, fotovoltaici, biogaz etc.);
- Respectarea cerințelor de reglementare și tarification (obligatia de documentare);
- Monitorizarea continuă a calității energiei (de exemplu, conform EN 50160).

Punctele de transformare în substații merită o mare atenție. Aplicațiile tipice sunt livrările, punctele de transfer de la furnizori care se suprapun sau puncte de vânzare importante către clienții majori critici. Analizările de calitate pentru clasa A, care sunt certificate în conformitate cu IEC 61000-4-30, sunt esențiale aici. În plus față de măsurarea exactă a puterii, calitatea energiei electrice cu numeroși parametri se află în prim plan aici. UMG 512, descris mai sus, oferă atât performanța necesară în tehnologia de măsurare, cât și protocoalele și interfețele pentru încorporarea simplă și transferul de date. În plus, poate înregistra datele măsurate în cazul unor defecte de transmisie, datorită memoriei interne. Serverul WEB integrat cu funcția instantanee EN 5160 PQ, precum și opțional EN50160 APP permit monitorizarea locală a calității energiei.

Cel de-al doilea nivel (sub-stațiile secundare) a fost practic exclus, în ceea ce privește tehnologia de măsurare, în trecut. Între timp, el a primit o atenție mai mare, deoarece joacă un rol-cheie în structura rețelei de distribuție. Acesta este responsabil pentru sarcini precum:

- Monitorizarea și analiza continuă a componentelor rețelei energetice;
- Minimizarea timpilor de întrerupere și a timpilor de întrerupere.

Analizorul UMG 605 PQ din portofoliul Janitza este dispozitivul ideal de bază în punctul de transformare la joasă tensiune. Pentru o monitorizare completă a calității energiei electrice conform EN 50160, se înregistrează toți parametrii relevanți, cum ar fi flicker-ul, întreruperile pe termen scurt, tranzitorii etc. RS 485 Modbus, PROFIBUS și Ethernet (TCP/IP) sunt disponibile ca interfețe. Multe companii de utilități electrice se bazează, de asemenea, frecvent pe gama UMG 96RM, deosebit de atractivă.

La nivelul 3 sunt încadrați clienții majori, sursele de energie regenerabilă și consumatorii finali.

1. Server WEB: pagina de pornire și APP pe dispozitivul de măsurare propriu-zis;
2. GridVis®: un instrument central de logare, raportare și analiză a datelor, interfață pentru sisteme de nivel superior, cum ar fi un GIS sau un display principal;
3. GridVis® Energy: vizualizare bazată pe Web.

Versiunea de bază GridVis®-Basic, care face parte din domeniul de aplicare al dispozitivelor de măsură, servește atât pentru programarea și configurarea dispozitivelor de măsurare UMG, cât și pentru citirea, salvarea, afișarea, prelucrarea și analiza datelor de măsurare.

Software-ul GridVis® oferă rapoarte special pentru companiile de furnizare a energiei, operatorii rețelelor de distribuție și autoritățile de reglementare. Un raport anual îmbunătățit privind calitatea energiei EN 50160 poate fi creat cu acesta, de exemplu. Acesta oferă o imagine de ansamblu rapidă a zonelor de alimentare în care nu s-au respectat valorile limită ale EN 50160



În cazul în care vă interesează o imagine clară asupra modului în care aveți posibilitatea de a reduce costurile energiei electrice în compania dumneavoastră, vă invităm să consultați oferta noastră de aparate destinate acestui domeniu.

Pentru detalii accesați
www.alfaenerg.ro.

Janitza®



Consolight, soluții complete de iluminat profesional

Cu o activitate care a debutat în 1996 în domeniul comercializării materialelor și echipamentelor electrice, oferind soluții complete și complexe pentru instalații electrice, CONSOLIGHT a devenit astfel liderul pieței materialelor și echipamentelor electrice profesionale.

Azi se impune pe piața de profil prin 12 filiale (depozite și birouri): în București – Sediul Central, Otopeni – Depozit Central, București – Militari, București – Doraly, Iași, Constanța, Timișoara, Brașov, Craiova, Cluj, Galați, Sibiu și Oradea. De asemenea, compania planuiește inaugurarea a încă 3 filiale care vor fi deschise în intervalul cuprins între 2019 – 2020.

Misiunea companiei este de a rămâne un partener de încredere și prima opțiune a clienților pe termen lung, oferind o gamă largă de produse la cel mai bun raport calitate/preț. Produsele și serviciile oferite acoperă nevoile oricărui tip de client final (rezidențial, terțiar, industrial).

Compania își propune să vină în întâmpinarea clienților printr-un portofoliu cât mai mare de produse, dar și prin servicii complete care să răspundă oricărei solicitări primite.

CONSOLIGHT dispune de o echipă de specialiști gata în orice moment să satisfacă dorințele celor mai pretențioși clienți, capabili să ofere o gamă completă de echipamente electrice profesionale de joasă și medie tensiune de la cele mai reprezentative mărci din domeniu.

ILUMINATUL PROFESIONAL

Încă de la început, CONSOLIGHT a comercializat produse pentru iluminat, însă în urmă cu 4 ani a înființat un departament specializat pentru gestionarea proiectelor în scopul livrării celor mai bune soluții de iluminat către clienți.

Departamentul are în componență personal calificat cu experiență în domeniu de peste 10 ani, acesta fiind dotat cu echipamente care permit măsurători lumino-tehnice (luxmetre digitale certificate, iar identificarea cu precizie a dimensiunilor unei incinte auditate se realizează cu telemetre profesionale cu laser).

Prin utilizarea unei game variate de echipamente profesionale de iluminat adaptate specificului proiectului abordat, propunem soluții pentru utilizarea corectă și eficientă a luminii, asigurând nivelul de iluminare optim în conformitate cu normativele și standardele naționale și europene în vigoare (NP-061-02 Normativ pentru proiectarea și executarea sistemelor de iluminat artificial din clădiri, SR 13201-1,2,3,4,5 Iluminat public).

Principalii parteneri și furnizori de echipamente de iluminat sunt: PHILIPS LIGHTING (SIGNIFY), GEWISS, LEDVANCE, SCHRACK, ELBA, ZUMTOBEL, TRILUX-OKTALITE, BEGHELLI, ARELUX și KANLUX.

Pentru dezvoltarea fiecărui proiect de iluminat CONSOLIGHT vine în ajutorul clientului cu următoarele servicii:

- Evaluarea nevoilor (preluarea datelor tehnice, realizarea măsurătorilor lumino-tehnice, stabilirea restricțiilor și a condițiilor de utilizare);
- Calcule de eficiență energetică și de estimare a economiei realizate;
- Estimarea timpului de amortizare a investiției;
- Realizarea ofertei tehnico-comerciale (realizarea calculului lumino-tehnic în Dialux, alegerea aparatelor de iluminat, stabilirea numărului de aparate de iluminat);
- Asistență la implementarea proiectului.

STRATEGIA DE DEZVOLTARE PE SEGMENTUL DE ILUMINAT

Cererea consumatorilor este tot mai mare pentru sistemele de iluminat LED, eficiența energetică fiind principalul factor de creștere a pieței.

Conform studiilor CONSOLIGHT, se remarcă tendința de înlocuire a lămpilor cu incandescență, fluorescente, cu sodiu etc. cu corpuri de iluminat cu sursă LED integrată, având o durată de viață mult mai mare, acesta fiind principalul factor de creștere a pieței.

În funcție de tipul de produs, segmentul de iluminat cu LED va domina piața în viitor.

Cu un consum foarte mic de energie și o durată lungă de viață de peste 50.000 ore de funcționare, LED-urile au înregistrat un progres și în alte aspecte importante, cum



Showroom Consolight

ar fi limita temperaturii de culoare, indicele de redare a culorilor, fluxul luminos, nu conțin mercur, rezistență la șocuri și vibrații etc.

CONSOLIGHT își propune să crească ponderea vânzărilor pe categoria de iluminat în următorii ani, în special pe zona industrială și a clădirilor de birouri, oferind produse standard cu LED cât și soluții de automatizare și control al iluminatului.

Dorim extinderea gamelor de produse stocabile pentru a reduce timpul de livrare a produselor solicitate de către clienți.

Suntem în plin proces de extindere a departamentului de iluminat (anul acesta s-a mărit cu două persoane), pentru a asigura asistență specializată către clienți.

CONSOLIGHT va organiza începând cu anul 2019 mai multe workshop-uri și evenimente cu focus pe soluțiile de iluminat din portofoliu, adresate arhitecților, proiectanților și designerilor.

ATMOSFERA PERFECTĂ DE ILUMINAT, CLIMATIZARE ȘI SONORIZARE – LA ÎNDEMÂNA ORICUI

Pentru a fi în acord cu trendurile internaționale, CONSOLIGHT a dezvoltat noul Showroom din București, Bd. 1 Decembrie 1918, nr 1G, sector 3, pentru a prezenta clienților noutățile tehnologice ale domeniului.

În showroom-ul CONSOLIGHT s-a utilizat tehnologie modernă de iluminat dinamic cu sistem DALI și cu scenarii prestabilite.

Sistemul de iluminat permite atât modificarea intensității luminoase, cât și schimbarea temperaturii de culoare, în intervalul 3000K-6500K.

Pentru realizarea ambianței potrivite pentru fiecare activitate, specialiștii CONSOLIGHT din cadrul departamentului de iluminat au propus montarea sistemului inteligent de wireless HUE. Acesta permite controlul facil de pe dispozitive mobile în orice moment, permițând schimbarea culorilor sau sincronizarea lămpilor inteligente cu muzică, jocuri și filme.

Soluțiile pentru case inteligente care au fost alese și pe care le puteți testa în noul showroom din București folosesc protocol DALI, KNX și SCS.



IKEA
Sursa: Ziarul financiar

De asemenea, în restul birourilor sunt utilizate panouri de iluminat cu LED, având temperatura de culoare de 4000K, optim amplasate pentru a asigura un nivel de minim 500 lx la nivelul mesei de lucru, conform standardelor în vigoare.

Preocuparea pentru mediul înconjurător este una dintre prioritățile principale ale companiei.

CONSOLIGHT consiliază clienții cu privire la modalitățile de a face economii de până la 80% la energia electrică, cât și orientarea acestora către tehnologia LED, care prezintă avantaje de aceeași natură.

GAMA DE ECHIPAMENTE ȘI SOLUȚII PENTRU ILUMINAT FURNIZATA DE CONSOLIGHT

- Corpuri pentru uz industrial, comercial și stradal;
- Corpuri de iluminat decorative de interior și exterior;
- Corpuri de iluminat de siguranță echipate cu sisteme care asigură o autonomie de funcționare între o oră și trei ore (Eaton-Cooper, Beghelli, Olympia);
- Corpuri de iluminat pentru medii speciale: corozive, din domeniul naval, petrolier, petrochimic, chimic, medical și medii explozive (antiex: Technor, Scame);
- Surse de iluminat clasice și cu LED;
- Stâlpi pentru iluminat și accesorii.

PROIECTE DE ILUMINAT RECENT REALIZATE

În cei 22 ani de activitate CONSOLIGHT a realizat multiple proiecte de iluminat, care au implicat toate etapele, de la audit și dimensionare până la livrarea echipamentelor. Mai jos vă prezentăm câteva exemple:

- Iluminat funcțional la hala de depozitare, hala producție și birouri Microgrup – 4000 mp;
- Iluminat showroom - MCA Grup România;
- Iluminat funcțional la hala ICME – 1700 mp - proiectare antiex de 19.800 lm;
- Iluminat public Comuna Zorleni, Județul Vaslui - 600 buc. corpuri de iluminat stradal de 3.300 lm;
- Iluminat parcare - IKEA Pallady- stâlpi și console;
- Iluminat arhitectural Parohia Sf. Anton – Colentina - iluminat general de fațadă și iluminat de detaliu;



Sală ședință - Sediul Consolight

- Iluminat arhitectural - Shopping City Râmnicu Vâlcea;
- Iluminat exterior – City Mall București;
- Iluminat lobby - Athina Suites Hotel;
- Extindere depozit FAN COURIER Ștefănești - 13.000 mp.

EXTINDERE DEPOZIT FAN COURIER ȘTEFĂNEȘTI

Proiectul localizat în Comuna Ștefăneștii de Jos, Județul Ilfov a implicat realizarea sistemului de iluminat funcțional pentru o suprafață de aproximativ 13.000 mp.

Specialiștii CONSOLIGHT din cadrul departamentului de iluminat au realizat proiectul lumino-tehnic în programul specializat Dialux, stabilind soluția cu produse furnizate de Philips Lighting din gamele Lediniare și CoreLine.

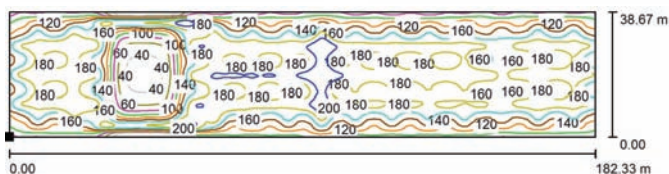
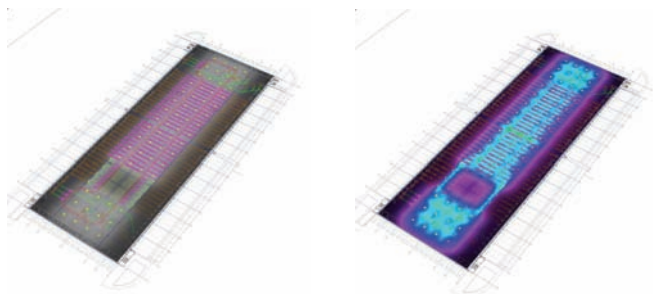


Sursa: Fan Courier

În zona de hală cu o suprafață de aproximativ 7.050 mp s-au utilizat corpuri de iluminat cu LED tip high-bay din gama CoreLine model BY121P G3 LED205S/840 PSU WB GR având următoarele caracteristici:

Flux luminos inițial	20500 lm
Temperatură de culoare	4000 K
Tip de sistem optic	WB [Distribuție largă]
Putere de intrare inițială	155 W
Grad de protecție	IP65

Au rezultat următoarele valori luminotehnice în urma calculului în Dialux:

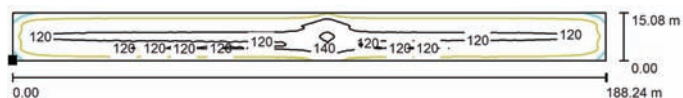
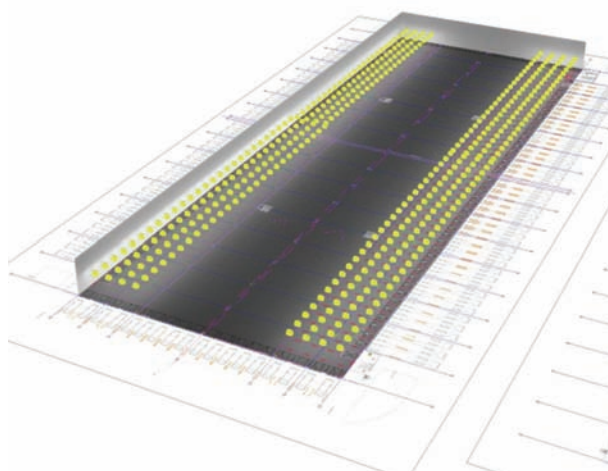


Nivelul de iluminare medie [lx] pe suprafața de calcul este de 151 lx.

În zonele laterale ale halei cu o suprafață de aproximativ 6.000 mp s-au utilizat corpuri de iluminat cu LED tip waterproof din gama CoreLine model WT120C LED22S/840 PSU L1200 având următoarele caracteristici:

Flux luminos inițial (sistem)	2900 lm
Temperatura de culoare	4000 K
Unghi dispersie lumină	110 grade
Putere de intrare inițială	23.5 W
Grad de protecție	IP65

Au rezultat următoarele valori luminotehnice în urma calculului în Dialux:



Nivelul de iluminare medie [lx] pe suprafața de calcul este de 111 lx.

În zona de birouri s-au utilizat corpuri de iluminat cu LED tip panel 60x60cm din gama Lediniare model RC060B LED32S/840 PSU W60L60 cu 3.200 lm

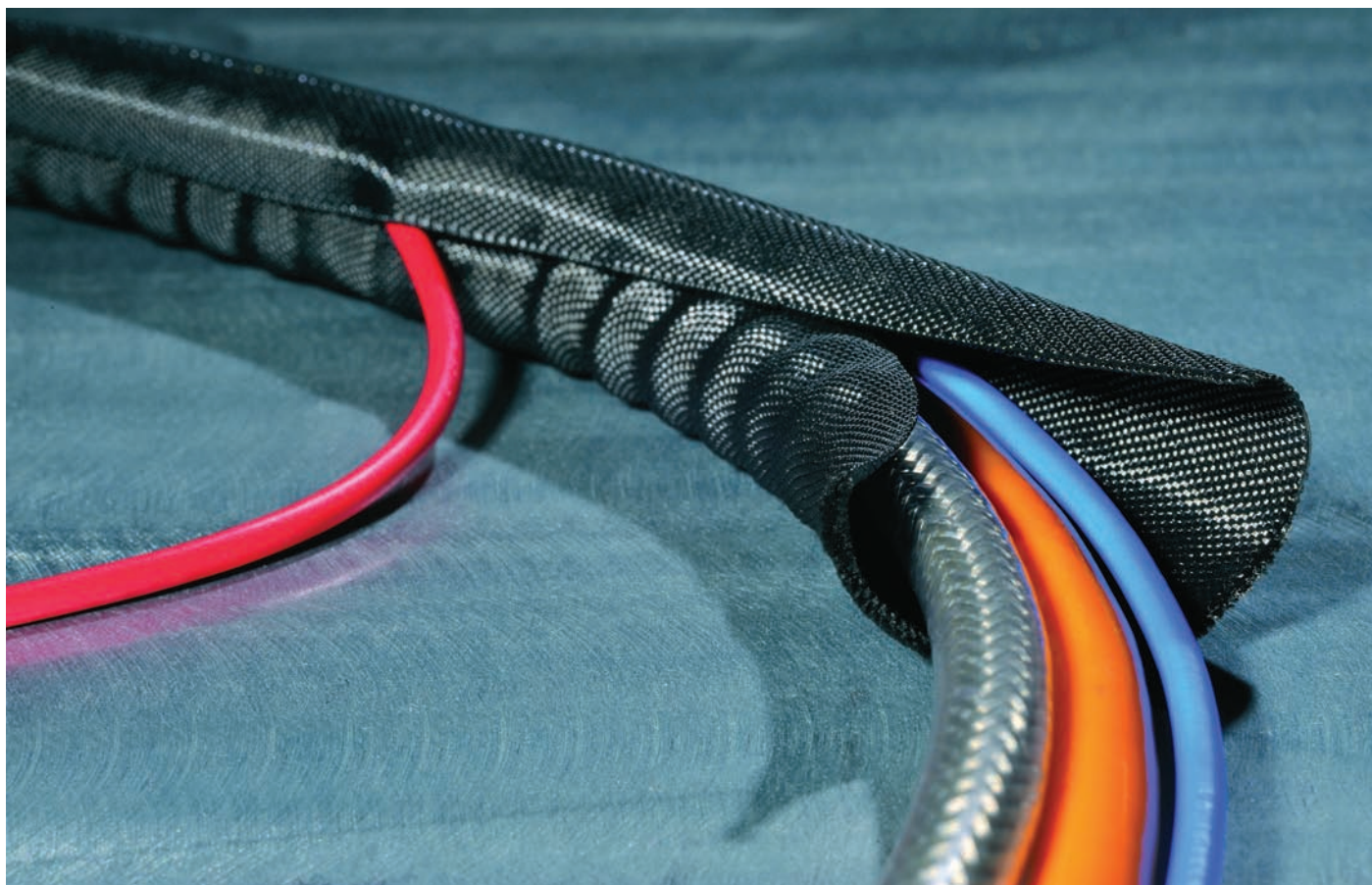
SUCESUL IMPLICĂ VIZIUNE ȘI FINANȚARE POTRIVITĂ

CONSOLIGHT, împreună cu partenerul de încredere Grenke, poate finanța soluții de infrastructură de iluminat în mod eficient, fără avans până la 5 ani, în loc să se efectueze achiziții care să blocheze cash-flow-ul companiei. Soluția noastră este independentă de banci și de producători.

Procesul poate fi unul extrem de simplu, rapid și adaptat fiecărei nevoi sau proiect.

Alege împreună cu CONSOLIGHT echipamentele de care ai nevoie și vei beneficia de o ofertă specială!

HellermannTyton



Helagaine Twist-In: Protecție sigură Ușoară, Rapidă și Flexibilă

Manșonul împletit convențional, realizat de HellermannTyton, poate proteja cablurile și firele sensibile împotriva abraziunii. Datorită ratelor mari de expansiune, manșonul se potrivește cu ușurință cablurilor, cu condiția ca acestea să nu se termine. Dar cum se poate obține această protecție pentru cabluri și fire care sunt deja fixate și conectate? Cum se protejează cablurile care trebuie să fie accesibile pentru lucrările de întreținere? Din aceste motive, HellermannTyton a dezvoltat Helagaine Twist-In.

Helagaine Twist-In este un manșon auto-etanșant din fire de poliester. Helagaine Twist-In are un perete tăiat, astfel încât cablurile să poată fi ușor rutate înăuntru sau în afara manșonului. Datorită profilului său special, tubul se înfășoară în jurul fasciculului de cabluri. Helagaine Twist-In poate fi aplicat rapid și fără efort. Cu câteva diametre se acoperă o gamă largă de aplicații.

Helagaine Twist-In FR combină avantajele Helagaine Twist-In cu proprietăți excelente de protecție la foc. Helagaine Twist-In FR este ușor de identificat printr-o bandă albă. Manșonul poate fi caracterizat prin proprietățile sale de ignifugare și auto-stingere. Este clasificat

UL94 V0 și a fost testat NFF 16-101 / 16-102. Helagaine Twist-In FR are cea mai recentă certificare pentru utilizarea în industria feroviară, aerospațială și navală.



Pentru mai multe informații despre Helagaine Twist-In de la HellermannTyton accesați:
www.HellermannTyton.com
 email: officeRo@HellermannTyton.at.

XTS – eXtended Transport System

Sistemul de transport liniar de la Beckhoff

Echipa Kreatron Automation

Două principii de transport dovedite – combinate într-o nouă tehnologie de transport.

Prin sistemul de transport liniar XTS (eXtended Transport System), Beckhoff prezintă o soluție de transport ca niciuna înaintea ei – deoarece combină avantajele a două principii de transport bine-cunoscute într-un singur sistem. Acolo unde posibilitățile de utilizare a motoarelor rotative nu au mai fost valabile, XTS adaugă avantajele unui sistem liniar. Și unde gama de utilizare a sistemelor pur liniare a fost limitată până acum, XTS suplimentează beneficiile unei soluții rotative. Nevoile speciale necesită soluții speciale, iar acesta este motivul pentru care versiunea complet încapsulată XTS Hygienic și versiunea XTS Black Line au fost dezvoltate să completeze XTS Standard.

XTS Standard

Versiunea standard de sistem XTS oferă deja o gamă largă de beneficii excepționale: cu geometrii extrem de variabile, de la linie dreaptă și deschisă la o varietate de configurații închise și un concept de transport unic, toate acestea făcând posibile soluții individuale foarte compacte.

Sistemul de transport liniar XTS (eXtended Transport System) reunește beneficiile sistemelor rotative și liniare. XTS este un sistem mecatronic ce conține toate funcțiile

necesare pentru operare: un motor liniar modular și complet integrat, cu partea de alimentare și de măsurare a poziției într-un singur dispozitiv, un mover ca parte mobilă și o șină de ghidare mecanică.

Cele mai diverse aplicații pot fi realizate cu aceste câteva componente coordonate. Geometriile dorite, lungimile și radianții sunt formate din numărul și alegerea componentelor. XTS permite transportul individual de produse cu un flux continuu de materiale. Datorită volumului redus în ceea ce privește construcția, eficiența energetică poate fi îmbunătățită și dimensiunile echipamentului pot fi reduse semnificativ.

XTS Black Line

Versiunile de modul de motor din această gamă pot funcționa fără găurile (de burghiu) din partea superioară a profilului, ceea ce le face mai ușor de curățat. Acestea pot fi folosite pentru șine de ghidare ce nu necesită înșurubare pe module. Modulele drepte sau curbate pot fi combinate între ele sau cu alte module standard, după preferințe.

Ca sistem de transport liniar foarte compact, XTS oferă utilizatorilor maximul de libertate în design pentru implementarea noilor concepte în machine building. Bazându-se pe design-ul modular al sistemului XTS de la Beckhoff, componentele pot fi combinate pentru a implementa o



Picture credits: Beckhoff Automation



Picture credits: Beckhoff Automation



Picture credits: Beckhoff Automation

varietate mare de aplicații, care sunt adaptate formei și dimensiunii piesei ce trebuie transportate.

Șinele de ghidare sunt esențiale pentru această abilitate: ele oferă calea de transport și îndrumă mecanic părțile mobile pe modulele de motor. De asemenea, absorb forțele de proces ce acționează asupra părților mobile și a pieselor de lucru în timpul transportului și procesării.

Șinele de ghidaj AT9000-xxxx cuprinse în sistemul modular XTS au fost dezvoltate pentru transportul pieselor mici și ușoare. Șina poate fi înșurubată pe secțiunea superioară a modului cu ușurință, fiind caracterizată de o dimensiune și greutate redusă și o capacitate bună de funcționare fără lubrificare.

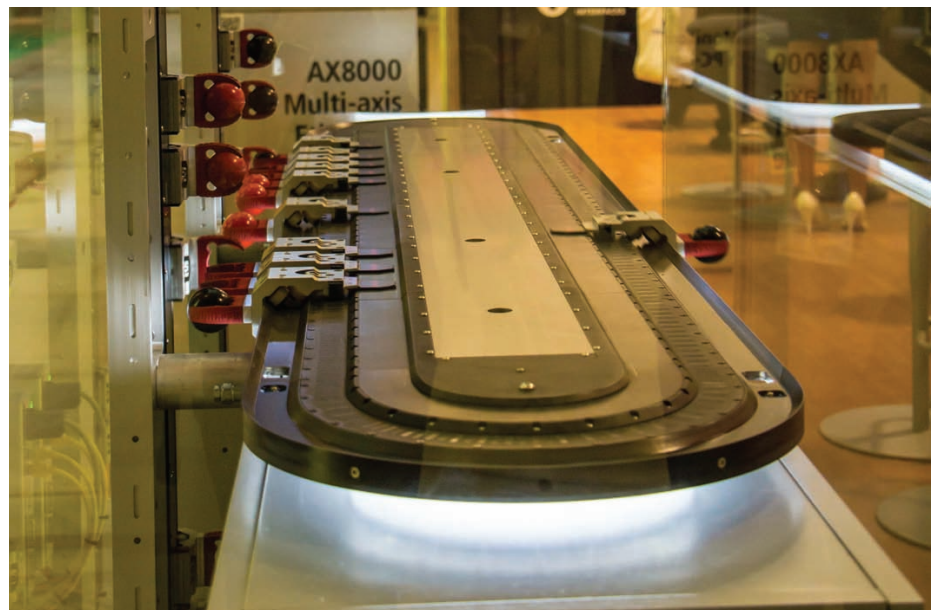
Pentru piese mai mari și mai grele, cerințele sunt mai ridicate în ceea ce privește durabilitatea și precizia șinei de ghidaj. Aceste cerințe pot fi îndeplinite cu ajutorul șinelor care sunt montate direct pe patul mașinii, paralel cu modulele.

XTS Hygienic

Sistemul mecatronic complet încapsulat, XTS Hygienic, combină avantajele sistemelor rotative și liniare pentru medii de lucru solicitante. Versiunea de sistem de transport liniar XTS din oțel inoxidabil (cu rating IP 69K) oferă toate funcțiile necesare pentru operarea sistemului:

- motorul liniar complet integrat, modular, combină partea de alimentare și feedback-ul de poziționare într-o singură componentă;
- multiple părți mobile folosite pentru controlul fluxului de materiale;
- șine mecanice de ghidare pentru configurarea oricărei forme/geometriei dorite.

Cu acest set de numai câteva componente, cele mai diverse aplicații în industria alimentară și cea farmaceutică pot fi realizate. Toate suprafețele sunt rezistente la chimicale și se pot curăța foarte ușor. Implementarea sistemului ce include XTS Hygienic oferă un design igienic, fără margini ascunse sau tăieturi. Toate componentele



sunt sigilate la îmbinări cu un material elastic de înaltă calitate și permit curățarea cu presiune ridicată. Prin urmare, XTS Hygienic este în concordanță cu toate cerințele EHEDG pentru certificarea sistemului conform cu EL Class I AUX. Datorită volumului redus al componentelor XTS, utilizatorii beneficiază de o amprentă la sol redusă a echipamentului și o expunere clară ce ușurează procesul de mentenanță.

Descoperă și încearcă!

Beckhoff Automation produce echipamente și software de înaltă calitate, utilizând tehnologii de ultimă generație și tehnici de dezvoltare ultra-moderne în realizarea tuturor produselor lor. Pentru a lua cea mai bună decizie în ceea ce privește proiectele dumneavoastră și pentru a vă familiariza cu posibilitățile de automatizare specifice domeniului dumneavoastră, vă rugăm să ne contactați pe adresa: office@kreatron.ro.

Pentru mai multe detalii referitoare la partenerii noștri și produsele lor puteți accesa: www.kreatron.ro

Bosch și Milestone oferă soluții integrate de securitate



Bosch și Milestone oferă soluții integrate pentru orice tip de afacere, depășind cele mai ridicate cerințe actuale de siguranță și securitate. Milestone este cea mai răspândită platformă software la nivel global, ce realizează managementul datelor video pe bază de protocol IP. Având peste 150 000 de instalări la nivel global, Milestone este o platformă de tip OPEN, cu implementări în 27 de țări, având 20 de ani de existență, care integrează produsele a peste 1000 de furnizori de echipamente. Produsele de securitate Bosch sunt integrate perfect în platforma Milestone și beneficiază de numeroasele avantaje ale acestei integrări depline.

Beneficii ale soluțiilor integrate Bosch și Milestone:

- Integrarea completă a produselor de securitate Bosch cu platforma Milestone XProtect® se realizează în toate domeniile de securitate și siguranță: sisteme video de securitate la efracție, control acces, detecție incendiu și adresare publică.

- Se oferă astfel soluții inteligente, care prezintă avantaje comerciale clare, în afară de avantajele ce țin strict de Securitate.

- Sunt oferite soluții inteligente de gestiune a datelor, care reduc volumul datelor (necesarul de bandă) ce trebuie transferate cu până la 80%.

- Se realizează detecția fiabilă și rapidă a incendiilor folosind imagini video furnizate de camerele Bosch AVIOTEC.

- Integrarea se face fără nicio conexiune lipită și fără control video.

- Sunt oferite sisteme eficiente de control al accesului pentru niveluri ridicate de securitate.

Unde sunt utilizate soluțiile integrate Bosch și Milestone ?

Magazine cu mai multe etaje



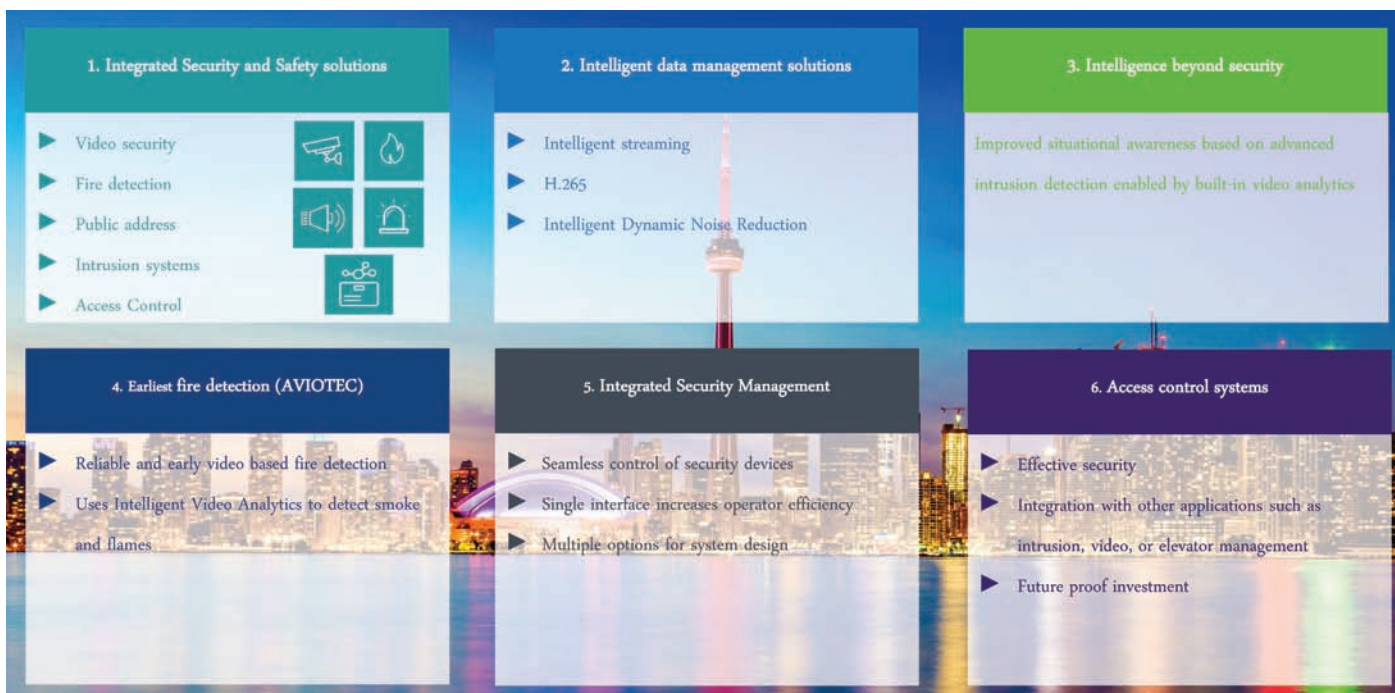
Transport (Stații de cale ferată și de metrou)

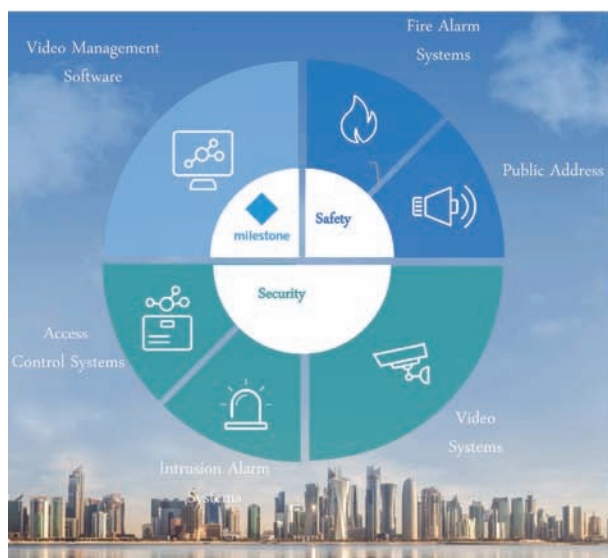


Clădiri de birouri sau cu apartamente de locuit



Integrare completă a întregii tehnologii de securitate și siguranță Bosch cu Milestone XProtect®





Products / technologies	
Video analytics events and overlays:	
▶ Events – Alarm triggering	✓
▶ Automatic alarm follow up	✓
▶ Visualization in cameo (basic)	✓
▶ Video analytics while moving (pan, tilt, zoom)	✓
▶ Enhanced Metadata (Plugin)	✓
▶ Object shapes and trajectories (Plugin)	✓
▶ Thermal objects (MIC IP fusion 9000i) (Plugin)	✓
▶ Metadata Fusion (Plugin)	✓
Image quality:	
▶ Starlight	✓
▶ High Resolution Picture Quality	✓
▶ Onboard dewarping	✓
▶ Client side dewarping	✓

Cu Bosch și Milestone puteți beneficia de un parteneriat permanent. Împreună vă oferim o soluție de securitate completă, care integrează securitatea și siguranța produselor și tehnologiilor Bosch în Milestone XProtect®, cuprinzând securitatea video, detecția efracției, controlul accesului, sistemele de detecție a incendiilor și de adresare publică.

Prin accesul la cele mai recente inovații tehnologice atât de la Bosch, cât și de la Milestone, clienții pot profita de caracteristicile unice ale integrării celei mai extinse în Milestone XProtect® a produselor de securitate și siguranță din portofoliul Bosch Security:

- sisteme video,
- seria B & G de centrale de alarmare la efracție,
- controlul accesului,
- adresarea publică și detecția video a incendiilor (cu camera AVIOTEC).

Această integrare eficientă pe mai multe domenii permite Bosch și Milestone să ofere clienților lor un mod simplu și centralizat de a interacționa cu sistemul lor de securitate și siguranță. De exemplu, centralele de alarmă la efracție Bosch din seriile B și G sunt concepute pentru a integra controlul accesului cu detecția incendiilor, Video IP și multe altele. Clienții își simplifică efortul, fiind necesar să învețe, să utilizeze și să întrețină un singur sistem de securitate. În plus, un singur sistem reduce costurile de instalare și întreținere și reduce valoarea factorului TCO (Total Cost of Ownership), costurile totale de instalare/utilizare/întreținere a sistemului.

Această integrare profundă între Bosch și Milestone permite de asemenea o securitate mai inteligentă atunci când analiza video avansată este integrată cu Milestone XProtect®, ceea ce permite clienților să utilizeze în mod eficient tehnologii cum ar fi *metadata fusion*.

Soluții inteligente care oferă avantaje comerciale clare dincolo de securitate

În ciuda volumului uriaș de date video colectate, doar o parte limitată este utilizată de întreprinderi, deoarece majoritatea se concentrează în principal pe furnizarea

informațiilor corecte în caz de urgență sau pe furnizarea probelor corecte după un act criminal. Dar când analiza video de la Bosch (încorporată din fabricație) este integrată perfect cu Milestone XProtect®, clienții pot interpreta datele direct la sursă, ceea ce îi ajută să ia rapid decizii de afaceri corecte.

Pentru întreprinderile mici și mijlocii, marile lanțuri comerciale, clădirile comerciale, Essential Video Analytics de la Bosch integrat cu Milestone XProtect® poate fi utilizat pentru :

- detectarea anticipată a efracțiilor (prin activarea alarmei și identificarea persoanei sau obiectului care intră într-un câmp predefinit);
- detectarea ieșirilor de urgență blocate sau a obiectelor abandonate nejustificat și analiza comportamentului în spații comerciale (de exemplu, numărul de persoane prezente) pentru a optimiza securitatea în magazin, întreținerea și experiența clienților.

Soluțiile inteligente de gestionare a datelor, reduc necesarul de bandă de transfer a datelor cu până la 80%

Protejarea în viitor a securității clienților dvs. în afaceri le permite să fie pregătiți pentru cantitățile mari de date pe care soluțiile de securitate video vor trebui să le gestioneze. MilestoneXProtect® suportă streamingul inteligent Bosch, compresia video H.265 și reducerea zgomotului prin IntelligentDynamic, tehnici care reduc necesarul de viteză de comunicație cu până la 80%. Prin urmare, clienții dvs. beneficiază de un necesar mai redus de viteză pentru rețeaua de comunicație, de costuri mai reduse de stocare a datelor video și un număr redus de dispozitive. Detecția corectă și rapidă utilizând camera video Bosch AVIOTEC IP starlight 8000 integrată în platforma MilestoneXProtect® stabilește noi standarde în detecția incendiilor, prin aplicarea Intelligent Video Analytics la detecția fumului și a flăcărilor cu viteză și cu siguranță. Conectarea și controlul sistemelor video Bosch la Milestone XProtect® VMS se face fără fir. Milestone XProtect® VMS suportă centralele de alarmă Bosch B și G,

oferind o soluție integrată care combină managementul central, detecția alarmei și supravegherea video. În timp ce XProtect oferă managementul video de ultimă generație, centralele de alarmă Bosch pot monitoriza orice tip de alarmă fizică (incendiu, efracție, control acces). Când detectează o alarmă fizică (incendiu, efracție, încălcarea accesului), panoul de control al centralei Bosch declanșează camerele prin XProtect, pentru a sprijini rapid operatorul, verificând vizual alarma și evitând alarmele false sau contramăsurile greșite. Sisteme eficiente de control al accesului pentru niveluri ridicate de Securitate Bosch Access Professional Edition (APE) și Milestone XProtect® oferă proiecte eficiente de securitate și proiecte la nivel de intrare și pot fi integrate cu alte aplicații, cum ar fi managementul de efracție, supravegherea video sau managementul ascensoarelor.

Soluțiile inteligente de gestionare a datelor reduc necesarul de viteză de transfer cu până la 80%

Protejați în viitor securitatea afacerilor clienților dvs., permițându-le să fie pregătiți pentru cantitățile mari de date de video securitate pe care sistemele de securitate vor trebui să le gestioneze. Milestone XProtect® suportă streaming inteligent Bosch, compresie video H.265 și Intelligent Dynamic Noise Reduction, care reduce necesarul de viteză de transfer cu până la 80%. Prin urmare, clienții dvs. beneficiază de la o rețea mai puțin solicitată și mai redusă, de costuri de stocare mai scăzute și de un număr redus de dispozitive.



Detectare sigură și rapidă a incendiilor

Bosch AVIOTEC IP starlight 8000 și Milestone XProtect® au stabilit noi standarde în detecția video a incendiilor prin aplicarea Inteligent Video Analytics pentru a detecta fumul și flăcările rapid și sigur.

Eliminarea alarmelor false prin control video

Milestone XProtect® VMS suportă centralele de alarmă Bosch din seriile B și G, oferind un sistem integrat, soluție care combină managementul central, detecția alarmei și supravegherea video pentru securitate sporită. În timp ce XProtect oferă managementul video de ultimă generație, panourile de control Bosch pot monitoriza orice altă alarmă fizică (incendiu, efracție, control acces). Atunci când detectează o alarmă fizică (incendiu, efracție, încălcarea accesului), panoul de control al centralei de securitate Bosch activează camerele video legate pe XProtect pentru a sprijini operatorul să ia rapid măsuri și să evite alarmele false.

Sisteme eficiente de control al accesului pentru un nivel ridicat de securitate

Bosch Access Professional Edition (APE) și Milestone XProtect® oferă o securitate eficientă pentru proiectele de nivel mediu și redus și poate fi integrat cu alte aplicații, cum ar fi efracție, supravegherea video sau managementul ascensorului.

Pentru mai multe informații,
www.boschsecurity.com

Tu cum îți “semnezi” munca?

Alexandru Blaș, director general SANCO GRUP

Aparatele de etichetat sunt cea mai ușoară și rapidă soluție pentru obținerea de etichete potrivite pentru etichetarea industrială și nu numai. Dacă ești în situația în care te înconjoară 100 de cabluri și trebuie să ții minte fiecare de unde vine, ce face și unde duce, s-ar putea să te încurci dacă nu ai nici cel mai mic ajutor. Acest mic ajutor poate veni chiar de la aparatele de etichetat electronice pentru industrie.

Compania Dymo produce o gamă largă de etichete potrivite pentru etichetarea industrială. Acestea sunt create special pentru a rezista și în condiții extreme, cum ar fi variațiile de temperatură, substanțele chimice sau razele UV. Etichetele sunt făcute din mai multe tipuri de materiale și pot fi folosite pe mai multe tipuri de suprafețe. Sunt etichete din vinil și vinil auto-laminat, poliester, nailon flexibil și tuburile termocontractante. Fiecare tip de etichetă se lipește foarte bine pe obiectul dorit și chiar rămâne acolo mult timp.

Dymo Rhino 5200 kit. Îl folosești sau încă improvizezi?

În multe cazuri, **etichetarea lucrării nici nu este luată în calcul** la conceperea ofertei către beneficiari. Am avut multe situații când producătorul/prestatorul trebuia să predea lucrarea către beneficiar și aceasta nu era etichetată. Acest lucru nu face decât să **întârzie recepția și implicit plata ei**.

Ai fost vreodată într-o astfel de situație? Acum este mai ușor ca oricând să oferi lucrărilor un aspect elegant, profesionist și durabil. Construiește astfel o reputație foarte bună! Cu un aparat de etichetare **Rhino 5200** rezolvi **toate problemele de etichetare din teren**. Beneficiezi de fiabilitatea, versatilitatea și comoditatea unui sistem de etichetare Dymo.

Unde poți folosi un aparat de etichetare/marcator industrial Dymo Rhino 5200, împreună cu etichete industriale?

Rhino 5200 de la Dymo este ideal în telecomunicații, transfer date, electricitate (zona de curenți medii și slabi, cablări structurate, tablouri de automatizări), întreținere – reparații – operațiuni, securitatea muncii, construcții, administrare și operare sisteme și instalații, sisteme securitate audio-video, alte activități unde sunt necesare instalări rapide de echipamente sau inventariere și organizare depozite cu coduri de bare.

Ce poți face cu o imprimantă de etichete Dymo Rhino 5200

Îți poți face singur etichete pentru fire, cabluri, patch panel, blocuri terminale, componente modulare, etichete steguleț și etichete verticale sau cu lungime fixă, coduri



de bare. Gata cu cutiuțe și pungulițe cu litere și cifre. Nu mai pierzi timp să le cauți, să le montezi pe cabluri, scapi de teama că se termină vreunul dintre caractere! Această imprimantă portabilă este utilizată de către tablotieri pentru etichetarea integrală a acestora. Poți eticheta de la început până la sfârșit un tablou electric sau tablouri de automatizări, disjunctoare, SCADA. **Câștigi timp și bani! Mai mult timp, mai multe lucrări!**

Atenție! Aparatul de etichetat industrial Dymo Rhino 5200 KIT este același produs cu Portable Labeler 200 kit 3M (cod DE272939500). Benzile Dymo ID1 funcționează cu toate aparatele de etichetare din gama PL de la 3M.

Cu Dymo Rhino 5200 poți crea o gamă largă de etichete autoadezive de foarte bună calitate, de diferite culori, forme și dimensiuni, cu adezivi industriali rezistenți, cu lățimi de 6mm, 9mm, 12mm sau 19mm, disponibile într-o variată gamă de materiale:

- nylon flexibil - pentru suprafețe curbe;
- poliester permanent - pentru suprafețe plane sau exterioare;
- vinil - pentru suprafețe rugoase sau curbe;
- tuburi termocontractante - pentru cabluri și fire (identificare și protecție).

Benzile sunt create pentru medii dure și asigură rezistența la abraziune, variații de temperatură, substanțe chimice, solvenți, apă și raze ultraviolete;

Dymo Rhino 5200 ajută la respectarea standardelor ANSI/TIA/EIA-606-A și a unor standarde militare și este conceput pentru utilizare în condiții de șantier și exploatare în lumea reală.

Imprimanta de etichete Dymo Rhino 5200 kit te ajută să economisești **TIMP** și **BANI** și este **VARIANTA OPTIMĂ** pentru etichetări de o **CALITATE AVANSATĂ!**

Website: www.sancogrup.ro

date contact: mobil 0752.645.008,

email: vanzari@sancogrup.ro

Megger. testarea mașinilor electrice rotative

Compania **Megger** a integrat de curând în grupul său Baker Instrument, lider mondial în domeniul testării și evaluării condițiilor de funcționare a motoarelor electrice și a mașinilor rotative. Baker Instrument este unul din pionierii în dezvoltarea de metode inovatoare de testare electrică și de echipamente pentru testarea practică a mașinilor rotative. Colaborarea cu utilizatorii a dus la dezvoltarea unei game complete de produse. Indiferent dacă este nevoie să testați motoarele în unitatea de producție, în exploatare sau off-line, gama de testere Baker Instrument include echipamente pentru cele mai sofisticate activități de monitorizare sau analiză a stării motoarelor, indiferent că vorbim de motorul unei locomotive, de cel care acționează un gater sau un întreg ansamblu de motoare dintr-o hală sau un combinat de producție. Gama de aplicații și sectoarele industriale unde aceste instrumente vin în sprijinul personalului de întreținere este extrem de vastă.

Analizările statice din seria AWA-IV și seria Baker DX găsesc indicii timpurii ale slăbirii izolației și ale defectărilor în bobinaje, între faze, între înfășurări și pereți izolatori. Ele pot identifica dacă contaminarea cu substanțe chimice, umiditatea, praful sau murdăria afectează rezistența izolației. În plus, detectează problemele cu conexiunile motorului, cum ar fi slăbirea izolației cablului de alimentare, dezechilibrele, întreruperile sau rezistențele ridicate. Se pot efectua printre altele următoarele teste: rezistența înfășurării, rezistența de izolație, absorbția dielectricului, index de polarizare, tensiune treaptă CC, rampă continuă CC, test CC Hipiot, undă de șoc.

Mai mult, Power Pack-urile PPX (extensii de putere) oferă tensiuni de test mai mari pentru analizările noastre statice pentru motoare și înfășurări din seria Baker AWA-IV și Baker DX, de până la 40 kV. Acest lucru face ca aceste combinații Power Pack/Analizor să fie ideale pentru evaluarea stării izolației la motoarele de curent alternativ de înaltă tensiune, la motoarele de curent continuu și la transformatoarele mari.



Analizorul dinamic pentru motoare Baker EXP4000 este un instrument de monitorizare și depanare a sistemelor de motoare electrice care ajută personalul de întreținere să minimizeze defectiunile și să maximizeze durata de funcționare a utilajelor. EXP4000 utilizează algoritmi software avansați pentru monitorizarea și evaluarea stării unui sistem motor/mașină care afectează sănătatea și performanța motorului. Evaluează calitatea energiei cu care este alimentat un motor, evaluează indicatorii de performanță ai motorului și examinează mărimea și starea sarcinii. Baker EXP4000 este bazat pe Microsoft și achiziționează date în mai multe domenii de test. Acestea includ: calitatea energiei, performanța mașinii, curent, spectru, cuplu, variatoare de frecvență (VFD), monitorizare continuă, analiza tranzitorie, eficiența.

Sistemul pentru analiza on-line a motoarelor electrice Baker NetEP este o soluție de monitorizare cu instalare permanentă, care achiziționează continuu date de stare și performanță privind motoarele electrice și sistemele rotative ale mașinilor pe care le acționează. Cu NetEP, profesioniștii din domeniul întreținerii pot colecta în permanență date privind performanțele motoarelor lor importante și pot monitoriza starea echipamentului rotativ din confortul și siguranța unui birou central sau de oriunde au acces la internet. Sistemul poate contribui la reducerea sau eliminarea substanțială a timpilor costisitori, generați de nefuncționarea utilajelor prin furnizarea de informații care îmbunătățesc procesul decizional și planificarea întreținerii.



SebaKMT - Seba Dynatronic GmbH
 Reprezentanța în România
 Str. Av. Ștefan Protopopescu nr.1, Bl.C6, Ap.25,
 sector 1, 011725 București
 tel: +40 (0)21 2309138; fax: +40 (0)21 2039381
www.megger.com; www.sebakmt.com;
seba.ro@sebakmt.com; www.cabletestvan.com

Cine este SC SIMTECH INTERNATIONAL SRL?

I. SC SIMTECH INTERNATIONAL SRL este o firmă cu capital privat românesc 100%, înființată în anul 2004, cu domenii de activitate orientate către Sistemul Energetic National privind:

Proiectare: transformatoare de putere, mașini electrice rotative, sisteme de izolație, centrale electrice și instalații aparținând stațiilor electrice.

Măsurători și testare: transformatoare de putere, mașini electrice rotative, centrale fotovoltaice, centrale eoliene, comutatoare, descărcătoare.

Monitorizare și diagnosticare: transformatoare de putere, mașini electrice rotative.

Expertizare: transformatoare de putere, mașini electrice rotative, centrale fotovoltaice și eoliene, sisteme de izolație.

Posedă următoarele certificate /autorizații/brevete de invenții: 1. Autorizări ANRE: atestat tip **A** (încercări de echipamente și instalații electrice), **A3** (încercări de echipamente și instalații electrice, în vederea certificării conformității centralelor electrice eoliene și fotovoltaice cu normele tehnice aplicabile), **C1B** (proiectare de linii electrice, aeriene sau subterane, cu tensiuni nominale de 0.4 kV÷110 kV și posturi de transformare cu tensiunea nominală superioară de cel mult 20 kV), **E1** (proiectare de stații electrice și de instalații aparținând părții electrice a centralelor); 2. Certificate SRAC calitate **ISO 9001:2015**, mediu **ISO 14001:2015**, sănătate **ISO 18001:2007**; 3. Brevete de invenții: a) Metodă și aparat pentru determinarea stării izolației, precum și a conținutului de umiditate a echipamentelor electrice – brevet nr. 123448; b) Sistem și metodă de monitorizare și diagnosticare on-line a sistemelor de izolație ale transformatoarelor de medie și mare putere (SMD SITP) – brevet nr. 128324; c) Sistem și

metodă de monitorizare și diagnosticare a sistemelor de izolație ale mașinilor electrice de medie și mare putere (SMD SIME) – brevet nr. 125933 – copartener la start-up-ul GESIN RESEARCH.

II. Produse importante

1. Sistem de monitorizare și diagnosticare pentru transformatoare de putere

Sistemul a fost dezvoltat, începând din 2008, în etape succesive. Prima versiune, plecând de la constatarea că funcționarea fiabilă și extinderea ciclului de viață a transformatoarelor de putere constituie obiective importante pentru managerii centralelor electrice, asigură monitorizarea on-line a componentelor cele mai expuse la defectări (trecuri izolate, sisteme de izolație, comutatoare de reglaj sub sarcină (CRS), sisteme de răcire, conservatoare de ulei), gestionarea on-line a alarmelor și o evaluare off-line a duratei de viață rămasă a transformatorului după o anumită durată de exploatare (fig. 1).

S-a adăugat ulterior un echipament care evaluează calitatea uleiului prin metoda curenților de absorbție/resorbție, cu ajutorul unei celule de ulei IRLAB CL-2, alimentată cu tensiuni continue reglabile în trepte de la 0 la 1000 V. Sistemul include un calculator încorporat cu o placă puternică pentru achiziția de date și prelucrări specifice (Fig.2).

Din fig.3 se observă că măsurarea și evaluarea condițiilor de încărcare (curenți JT/IT), analiza curenților capacitivi și a capacităților trecerilor izolate, evaluarea stării sistemului de izolație prin analiza on-line a 5 gaze dizolvate în ulei, asociind și temperatura înfășurărilor



Fig.1 Vedere a cofretului de monitorizare on-line a transformatoarelor-versiunea 2008



Fig. 2 Vedere a cofretului de monitorizare on-line a transformatoarelor-versiunea 2010



Fig.3 Vedere a cofretului de monitorizare on-line a transformatoarelor-versiunea 2016



Fig.4. Vedere cofretului de monitorizare versiunea 2018 (EDVTP)

Sistemul utilizează un echipament produs de Simtech Internațional, denumit MD 1001, care asigură achiziție și transmisie date către software-ul specific de monitorizare și diagnosticare.

Ultima versiune a sistemului, în varianta denumită EDVTP, asigură analiza condițiilor de încărcare (curenți JT/IT) prin utilizarea analizoarelor de energie, înglobează un echipament de analiză a curenților capacitivi și capacitățile trecerilor izolate, analiza descărcărilor parțiale, precum și o versiune îmbunătățită a echipamentului propriu MD 1001 de achiziție și transmisie date.

2. Sistem de monitorizare și diagnosticare pentru mașini electrice rotative

Acest sistem permite o gestionare on-line a alarmelor și o diagnosticare parțial on-line, parțial off-line a mașinilor electrice de mare putere, utilizând date obținute prin monitorizarea on-line a mașinilor electrice, cum ar fi: temperaturi ale înfășurărilor, temperaturi ale miezului mag-

măsurate on-line cu senzori de fibră optică, analiză stării comutatorului de reglaj sub sarcină (CRS), analiza și evaluarea stării și eficienței sistemului de răcire (ventilatoare /pompe, temperaturi de intrare/ ieșire ale bateriilor), analiza nivelurilor uleiului din cuvă/CRS. Sistemul

netic, temperatura mediului ambiant, curenții și tensiunile din stator, intensitatea descărcărilor parțiale, nivelul zgomotului, vibrațiile statorului și ale lagărelor, viteza de rotație. La acestea se adaugă date monitorizate off-line, cum ar fi: curenții de absorbție/resorbție prin sistemul de izolație, rezistențe de izolație, tangenta unghiului de pierderi dielectrice, indicele de polarizare.

3. Echipament portabil pentru măsurarea curenților de absorbție resorbție prin sisteme de izolație - ID1000-01 (fig. 6)

4. Produsul software - EMonitor

EMonitor este o aplicație desktop care monitorizează parametrii de funcționare și de stare ai transformatoarelor de putere. Are posibilitatea vizualizării simultane a mai multor transformatoare și a parametrilor acestora. Aplicația furnizează informații despre evoluția parametrilor în timp, avertizează și transmite alarme la depășirile domeniilor de variație admisibile ale parametrilor monitorizați, permite utilizatorului să creeze propriile rapoarte de stare cu datele monitorizate.



Fig. 8 Fereastra de deschidere a aplicației EMonitor

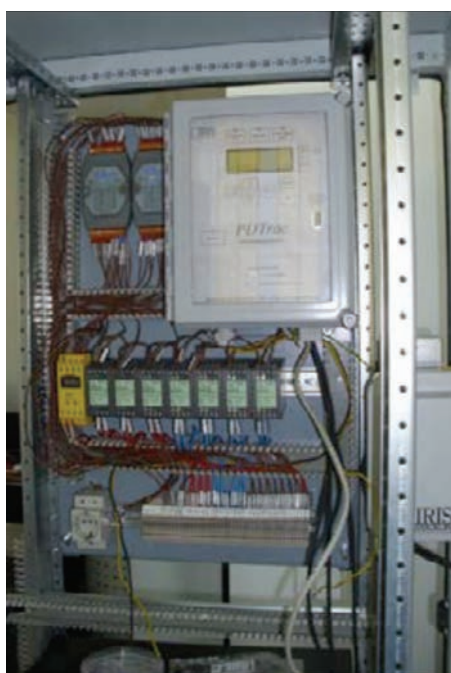


Fig. 5 Vedere cofret de monitorizare a sistemului de monitorizare diagnosticare mașini rotative -SMDSIME

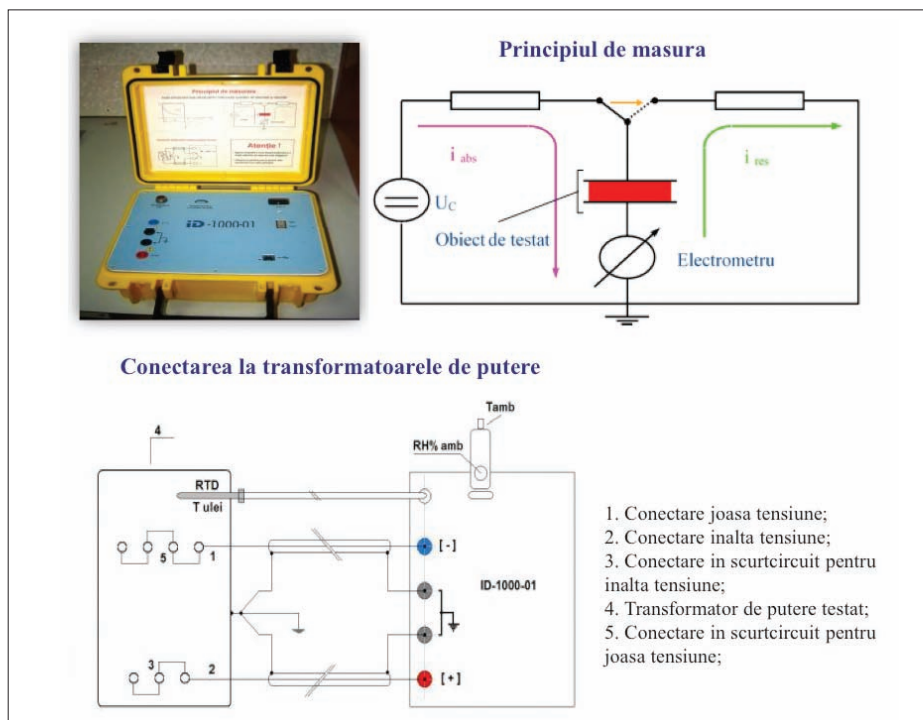


Fig. 6 Echipamentul ID 1000 pentru măsurarea curenților de absorbție resorbție

5. Produsul software - DiagConsole

Este un software web pentru monitorizarea și diagnosticarea echipamentelor electrice, care poate fi folosit pentru vizualizarea și verificarea echipamentului testat în orice moment și pentru determinarea rezervei sale de viață. Pe lângă acestea, aplicația stabilește evoluția în timp a parametrilor monitorizați și vizualizează evoluția lor. DiagConsole integrează aplicații de monitorizare - diagnosticare on-line și off-line, asigură generarea de rapoarte cu comparații între echipamentele de același tip aflate în locații diferite constituind un instrument de asistență a managementului electroenergetic, în special pe partea de mentenanță



Fig. 9 Fereastra de deschidere a aplicației DiagConsole

III. Servicii prestate

1. Proiectare și modernizări efectuate: în peste șase stații de transformare din SEEN;
2. Evaluarea stării de umezire a sistemului de izolație prin metoda cabs (curenți de absorbție /resorbție): la peste 25 de transformatoare electrice de putere din SEEN;
3. Expertize tehnice la transformatoare electrice de putere: la peste 25 de transformatoare electrice de putere din SEEN;

4. Teste de performanță și/sau studii pentru CEF și CEE în vederea obținerii certificatelor de conformitate: la peste 40 de centrale din SEEN.

IV. Sisteme de monitorizare – diagnosticare implementate

1. SEEN: peste 20 buc
2. MAVIR – UNGARIA: 7 buc

V. Proiecte de cercetare dezvoltate finanțate din fonduri publice

- Testarea sistemelor de izolație ale mașinilor electrice de medie și mare putere – TIZE: derulat în cadrul programului național de CDI CEEX, contract nr. 566/2006, în parteneriat cu Universitatea Politehnica din București, Institutul de cercetări ICPE-S.A.

- Metodă și instalație de testare, diagnosticare și monitorizare a sistemelor de izolație ale transformatoarelor de putere – MIDMIT: în parteneriat cu Universitatea Politehnica din București și ICMET Craiova, în cadrul programului CEEX cu contractul nr. 22080/2008. Monitorizarea eficienței sistemului de răcire la transformatoare de putere: derulat în parteneriat cu Universitatea din Craiova și ICMET Craiova, în cadrul proiectului, CNMP Programul 4 - Parteneriate în domenii prioritare. Metodă și echipament pentru determinarea duratei de viață rămasă a sistemelor de izolație ale transformatoarelor de putere – EDVTP: contract UEFISCD nr.6PTE/2016, în calitate de coordonator, în parteneriat cu Universitatea Politehnica din București, Laboratorul de Materiale electrotehnice.

<https://simtech-international.ro>

Cum am fabricat în România

Interviu cu Dl. Gabriel TĂNĂȘESCU, director general al firmei S.C. SIMTECH INTERNAȚIONAL S.R.L.

Electricianul: *Ce v-a determinat să produceți în România? A fost o investiție pornită de la zero, de tip Green Field? Oferiți pe lângă produse și servicii? Cum ați demarat activitatea?*

Gabriel Tănăsescu: În 2004, după o experiență de peste 10 ani ca inginer cu responsabilități de execuție și conducere în structuri ale Sistemului Electroenergetic Național, sesizând nișa de oportunitate de afaceri în domeniul monitorizării și diagnosticării stărilor tehnice ale echipamentelor electroenergetice, am decis să înființez propria mea firmă cu obiect de activitate în acest domeniu, valorificând astfel pregătirea științifică obținută prin parcurgerea unui ciclu doctoral, finalizat cu o teză de doctorat în domeniul diagnosticării stărilor tehnice ale transformatoarelor electrice de putere, precum și buna

cunoaștere a echipamentelor de stațiile electrice ale SEN.

De ce în România? Păi, fac parte dintre cei care au cunoscut o Românie în care specialiștii formați în țară, în domeniul electro-energetic, nu aveau nici un complex tehnico-științific în fața celor formați în străinătate. Apoi, cunoșteam în profunzime punctele tari și punctele slabe ale SEN și aveam deja o viziune a ceea ce ar trebui făcut pentru a moderniza acest sistem.

Dacă am pornit de la zero? Da, pot să afirm că am pornit o investiție „de la zero” din punct de vedere economic. Dar, bagajul de cunoștințe tehnico-științifice pe care-l aveam era considerabil, căci „mi-a plăcut cartea” și am avut și șansa de a fi întâlnit încă din facultate profesori și, mai apoi, specialiști care știau cu ce „se mănâncă” echipamentele electroenergetice.

Cum am demarat afacerea? Desigur cu mult optimism și oarecare naivitate! Tot ce am făcut până atunci „mi-a cam reușit”, ca să spun așa, ca un oltean modest! Avem puțin peste 35 de ani, eram doctor inginer în mașini electrice (doctorat obținut de la unul dintre cei mai buni „mașiniști” - regretatul profesor Bălă Constantin), cunoșteam echipamentele din SEN, în special pe cele de înaltă tensiune, aveam „uși deschise” la cei mai buni specialiști în mașini electrice de la Facultatea de Electrotehnică a UPB! Ce-mi mai trebuia? Să definesc clar ce aș putea să fac în domeniul aproape virgin al monitorizării și diagnosticării transformatoarelor și mașinilor electrice!

Electricianul: *Care este gama produselor și serviciilor oferite de firma dvs. în prezent în România?*

Gabriel Tănăsescu: Domeniile de activitate declarate al firmei mele, SIMTECH INTERNATIONAL, sunt: consultanță și proiectare de mașini și transformatoare electrice, în special sisteme de izolație, încercări și măsurători la echipamente și instalații electrice din SEN; expertizare și asistență tehnică în domeniul mașinilor și transformatoarelor electrice de putere, realizarea și instalarea de sisteme de monitorizare și diagnosticare pentru echipamente electroenergetice, tratarea sistemelor de izolație ale echipamentelor electrice, elaborarea de aplicații software pentru sisteme de achiziții date și organizare baze de date; microproducție.

Să ne înțelegem bine: oricât aș fi eu și echipa de specialiști pe care am adunat-o în jurul meu de „tari”, natura specială a produselor și serviciilor oferite de firma mea trebuie să fie adaptativă la evoluția SEN! A fost o vreme când tratarea sistemelor de izolație era „o bună pâine de mâncat”. Dar, echipamentele electroenergetice mari (transformatoare, mașini rotative, linii electrice, echipament de comutație) au tot îmbătrânit și a ajuns în prin plan proiectarea de reabilitare a sistemelor de izolație a unor echipamente. Evident, m-am asociat cu cei care făceau reabilitările și am elaborat proiecte adecvate. Am constatat apoi că marii proprietari de echipamente electroenergetice au adoptat pe scară largă mentenanța predictivă, am trecut la producerea de echipamente performante de monitorizare și diagnosticare în timp real a transformatoarelor și mașinilor rotative de putere, de astă dată asociindu-mă cu centre de cercetare performante (Facultatea de Inginerie electrică din UPB, ICMET Craiova), dar susținând și integrând în echipa mea doctori ingineri și masteri în acest domeniu. În consecință, ponderea diferitelor produse și servicii variază de la an la an. Cu titlu de exemplu, în 2017, ordinea descrescătoare a ponderii în cifra de afaceri este: 43% produsele de monitorizare diagnosticare, 25% expertize tehnice, 13% teste de performanță pentru certificare conformitate, 8% proiectare, 6% cercetare dezvoltare, 5% tratare izolație hârtie ulei.

Printre produsele cu mare pondere în cifra de afaceri se află: sistem de monitorizare și diagnosticare pentru transformatoare de putere (EDVTP) ajuns la a patra generație, sistem de monitorizare și diagnosticare a mașinilor electrice rotative (SMDSIME), ajuns la generația

a doua, echipament pentru măsurarea curenților de absorbție-resorbție (ID-1000-1), echipament de monitorizare a trecerilor izolate ale transformatoarelor (BM 1001), produsele software EMonitor, DiagConsol.

Electricianul: *Care este volumul producției firmei dumneavoastră în prezent? La cât se cifrează investiția inițială și cea totală? Dezvoltați afacerea în continuare? Ce proiecte de dezvoltare derulați în acest sens? Câți angajați aveți?*

Gabriel Tănăsescu: În ultimii ani, cifra anuală de afaceri a firmei mele este în jur de 2 mil. lei. Investiția inițială a fost de aproximativ câteva mii de lei, ajungând ca în prezent să se ridice la câteva sute de mii de lei anual. Datorită creșterii interesului pentru diagnosticarea cât mai fiabilă a stării tehnice a transformatoarelor și mașinilor electrice rotative, în anii următori voi continua în primul rând producția sistemelor puse la punct până în prezent, dar voi dezvolta activitățile de cercetare-dezvoltare pentru a introduce în piață noi sisteme și echipamente de diagnosticare multicriterială a echipamentelor electroenergetice. Proiectul pe care urmează să-l implementez în viitorul imediat extinde monitorizarea și diagnosticarea on-line la toate echipamentele aflate în stațiile de transformare. Într-un orizont ceva mai îndepărtat, intenționez să ofer soluții de monitorizare și diagnosticare on-line la echipamentele din centrale electrice, în special hidroelectrice.

În ce privește angajații, firma are în jur de 4-6 persoane cu foarte înaltă calificare (dr. ing., master), 2-3 ingineri și tehnicieni pentru fabricație, 2-3 persoane pentru compartimentele economic-juridic. În anumite situații, când dezvoltăm programe de cercetare, nu ezităm să angajăm pe durate determinate specialiști recunoscuți în domeniu cercetării. Datorită specificului fabricației de echipamente de înaltă tehnicitate, multe din lucrări sunt externalizate.

Electricianul: *Ce așteptări aveți pentru viitor legate de afacerea dumneavoastră? Și cum vedeți evoluția acestei afaceri?*

Gabriel Tănăsescu: În general, produsele noastre nu sunt de tipul celor care pot fi expuse într-un magazin. Beneficiarii acestor produse sunt mari operatori din SEN. În consecință, adesea trebuie să lucrăm „a la carte”, adaptând anumite componente la situația transformatorului sau mașinii rotative ce urmează a fi reabilitată sau înlocuită cu un produs nou, adesea aflat în fază de proiectare. Limitarea cererii este în prezent datorată faptului că furnizorii de energie electrică nu trebuie să facă dovada că posedă sisteme de diagnosticare on-line a instalațiilor de producere și transport. Dezvoltarea însă a rețelilor inteligente, interconectate la nivelul UE, impune dotarea cu astfel de sisteme. În consecință, suntem optimiști, continuând cercetările și dezvoltarea de noi produse, dar prudenți, încercând să menținem o talie optimă a firmei și a numărului de angajați permanenți.

Electricianul: *Ce avantaje oferă produsele/serviciile firmei dumneavoastră Clienților?*

Gabriel Tănăsescu: O să vă răspund cu... o întrebare: ce avantaj vă oferă orice echipament care vă permite să cunoașteți în fiecare moment calitate și durata de viață rămasă a echipamentelor dumneavoastră de producție?

În esență, sistemele noastre de monitorizare și diagnosticare au trecut de la etapa de gestionare în timp real a alarmelor la etapa evaluării duratei de viață consumată într-un anumit interval de timp și a rezervei de durată de viață, ceea ce oferă clienților noștri o libertate de politică economică și tehnică.

Electricianul: *Aveți și export pentru produsele/serviciile firmei dumneavoastră?*

Gabriel Tănăsescu: Da, avem și export de sisteme de monitorizare și diagnosticare on-line a transformatoarelor electrice, în Ungaria și suntem în negocieri și pentru Serbia.

Electricianul: *Cum evaluați ajutorul primit de la statul român? Aveți așteptări în prezent în acest sens? Cum vedeți acest ajutor și în ce să constea el? Bani? Ajutor financiar? O legislație mai favorabilă?*

Gabriel Tănăsescu: De la început trebuie să vă informez că începând din 2006 am beneficiat de diferite forme de ajutor din partea statului. În primul rând, ne-am implicat în finanțarea concurențială a proiectelor de cercetare dezvoltare, asociindu-ne cu entități recunoscute în cercetarea științifică românească și am reușit să beneficiem de finanțări din fonduri nerambursabile-naționale și europene (5 proiecte), prin diferite Programe. Evident, fiecare proiect a presupus și cofinanțări din partea

noastră, uneori până la nivel de 30%. După cum bănuți, finanțările cu fonduri nerambursabile nu sunt un cadou. Acestea implică definiri precise de obiective, organizare riguroasă, cheltuire transparentă a banilor publici și, uneori, răbdare!

Ce așteptări avem în acest domeniu? Ar fi destule, dar m-aș opri doar la: ceva mai multă predictibilitate în elaborarea calendarelor competiționale, definire neambiguă a condițiilor competiționale, cu menținerea lor pe toată durata derulării competiției (neschimbarea regulilor în timpul jocului!), definirea unor obiective competiționale plecând de la nevoile reale ale economiei și nu de la potențialele de cercetare ale unor mari institute de cercetare.

Electricianul: *Cum apreciați piața din domeniul dvs. de activitate?*

Gabriel Tănăsescu: În domeniile de activitate ale firmei mele piața este în dezvoltare, nevoia de sisteme de monitorizare și diagnosticare on-line fiind în creștere, ca urmare a îmbătrânirii infrastructurii energetice.

Date de contact:

TĂNĂSESCU Gabriel

Mail: gtanasescu@simtech-international.ro,

Tel. 0722319678

8 BRANDURI,

8 șanse să câștigi
un moment de răsfăț*

SKINTOP®
presetupe



Conectori pentru servomotoare

Ing. Dan Ciortea, LAPP ROMANIA

Industria secolului 21 se bazează din ce în ce mai mult pe servomotoare, datorită necesității micșorării consumului de energie electrică utilizată pe unitatea de produs finit, creșterii preciziei de execuție și minimizarea timpilor de procesare. Cei mai mari producători de servomotoare au trecut de la competiția acerbă pentru câștigarea unui segment de piață cât mai mare la dorința de standardizare a produselor și acest fapt s-a reflectat inclusiv în standardizarea sistemelor de conectică utilizate pentru servomotoare.

LAPP, lider în soluții de conectare, a intuit potențialul acestui segment și s-a focusat pe două direcții care sunt în concordanță cu evoluția cererii: cabluri premufate cu conectica aferentă pentru soluții de tip plug and play și componente dispartate, de tip conector circular și cabluri pentru servomotoare. Prima direcție este cuprinsă în ÖLFLEX® CONNECT Servo, care oferă soluții exhaustive pentru orice aplicație. Pentru aplicațiile comune produsele se regăsesc deja în lista produselor prezentate în catalogul general și sunt ușor de achiziționat din stoc. Pentru aplicațiile speciale, fabricile LAPP distribuite pe tot globul, asigură produse de cea mai înaltă calitate, testate individual. Tehnologiile de asamblare semiautomate permit obținerea unei calități de top oriunde în lume iar repartitia echilibrată pe toate continentele asigură o viteză mare de execuție și timpi de livrare minimi.



Pentru cei care doresc să-și confecționeze în regie proprie cablurile destinate servomotoarelor, LAPP le pune la dispoziție conectorii necesari :

- Gama EPIC POWER LS1 este destinată servomotoarelor care au curentul nominal maxim de 26 A;

- Gama EPIC POWER LS1.5 pentru servomotoare care au curentul nominal până la maxim 70 A;

- Gama EPIC POWER LS3 pentru servomotoare care au curentul nominal de până la 150 A.

Toate cele trei tipologii oferă toată gama de conectori, cu montare pe cablu, cu montare pe servomotor sau cuple de cablu. Pentru primele două game configurația contactelor poate fi aleasă în varianta 5+PE sau 3+PE+4. Pentru gama EPIC POWER LS3 configurația pinilor poate fi aleasă în varianta 3+PE+2 sau 3+PE+4.

Contactele potrivite sunt realizate din aliaje speciale de cupru și sunt placate cu aur pentru obținerea unor rezistențe de contact extrem de mici, astfel încât să nu apară procese de încălzire care să pericliteze stabilitatea contactelor.

Carcasele realizate din aliaje de aluminiu, cu suprafețe anodizate și dotate cu garnituri de etanșare din FPM, asigură un grad de protecție IP67, ceea ce asigură protecția climatică indiferent de locul în care este amplasat servomotorul (IP68 pentru varianta LS1).



Pentru gama EPIC POWER LS1 numărul de cicluri mecanice garantat este de 500 iar pentru gamele LS 1.5 și LS 3 sunt garantate 50 de cicluri de închidere-deschidere.

Pentru a veni în sprijinul utilizatorilor, LAPP recomandă inclusiv sculele necesare sertizării contactelor și oferă un motor de căutare pentru configurarea corectă a necesarului de componente destinat unei aplicații. Toate informațiile sunt disponibile on-line pe site-ul LAPP, în secțiunea Configurator de Conectori:

lappromania.lappgroup.com/nc/connectorselector.html

Informațiile care sunt disponibile în mediul virtual conțin Fișa Tehnică, Manualul de utilizare, Foaia de Catalog și desene 2D sau 3D.

Pentru cei care sunt la prima aplicație, specialiștii LAPP Romania se pot deplasa la sediul clientului pentru a rezolva punctual toate detaliile.

Expertiza noastră vă scutește de greșeli și vă scapă de stres.



Experimentați evoluția

Dați la schimb imprimanta dumneavoastră portabilă de etichete pentru cel mai recent model de la Brady și testați evoluția în identificare. Obțineți acces la o serie largă și profesionistă de etichete de identificare industriale, care rămân fixate și lizibile, chiar și în condiții extreme.

O experiență excelentă de imprimare a etichetelor

Imprimantele de etichete Brady sunt ușor de utilizat și vă ajută să creați etichete optime pentru cerințele dumneavoastră. În funcție de model, imprimarea rapidă, afișajele clare, conexiunea Wi-Fi, porturile USB, schimbarea simplă a materialelor de etichete și calibrarea automată, toate contribuie la o experiență excelentă de imprimare a etichetelor și de identificare profesionistă a cablurilor, componentelor, produselor și instalațiilor.

Faceți schimb acum!

Până la 31.01.2019, vă puteți da la schimb imprimanta portabilă de etichete actuală pentru cea mai recentă imprimantă de etichete profesională de la Brady, gratuit sau la -50%, când achiziționați consumabile profesionale pentru etichete pentru noua dumneavoastră imprimantă. Verificați ce imprimantă Brady puteți primi pentru imprimanta dumneavoastră portabilă de etichete actuală, obțineți mostre de etichete și un material demonstrativ și încercați evoluția în identificare.

Dați la schimb imprimanta dvs. portabilă de etichete actuală pentru cel mai recent model de la Brady și încercați evoluția în identificare.

Clauze și condiții

Programul Brady Swap for More este valabil în Benelux, Bulgaria, Cehia, Ungaria, Polonia, România, Slovenia, Slovacia până la 31/01/2019 pentru imprimantele eligibile, așa cum sunt definite de Brady Identification Solutions EMEA. Trebuie să fie achiziționate 6, 8, 9, 12 sau 16 de cartușe de consumabile portabile Brady pentru fiecare imprimantă calificată pentru care s-a realizat schimbul. Nu toate imprimantele de etichete se califică pentru acest program, este obligatorie o achiziție de consumabile pentru etichete și se aplică alte limitări.

Imprimantele trebuie predate la schimb printr-un distribuitor Brady și trebuie să aibă marca și modelul calificate și să fie funcționale. Brady își rezervă dreptul de a factura întreaga sumă în cazul în care imprimantele predate la schimb nu sunt trimise la Brady. Brady își rezervă dreptul de a modifica sau de a anula această ofertă.

Etichete care rămân fixate și lizibile

Etichetele noastre industriale rămân fixate și lizibile când sunt imprimate folosind imprimantele de etichete Brady. Echipa de experți în știința materialelor de la Brady au creat modele de etichete cu materiale durabile, care rămân fixate ferm pe suprafețe sferice sau plate și pot rezista la temperaturi ridicate și scăzute extreme, ulei, substanțe chimice, abraziune, expunere la radiații UV și alte condiții dificile. Etichetele Brady sunt testate în conformitate cu metode de testare internaționale, așadar oriunde aplicați o etichetă, aceasta rămâne fixată.



www.bradyeurope.com/swapformore

Certificat de Securitate IEC 62443 pentru COPA-DATA

Echipa Kreatron Automation

TÜV SÜD (care face parte din Asociația Germană pentru Inspecție Tehnică) ne-a acordat un certificat de conformitate pentru noul standard de securitate ISA/IEC 62443-4-1:2018. Acest fapt confirmă că dezvoltarea software-ului, garanția calității și procesele de suport au un design sigur, care este în concordanță cu ghidurile curente de securitate în IT industrial.



Seriile internaționale de standarde ISA/IEC 62443 oferă un cadru pentru închiderea și reducerea breșelor de securitate în automatizare industrială și sisteme de control, permițând utilizatorilor să adopte o abordare preventivă sistematică. Noul standard, ISA/IEC 62443-4-1:2018, dorește să facă întregul ciclu de viață al produselor mult mai sigur.

Baza certificării noastre

Standardul influențează anumite cerințe pentru salvagardarea vieții produselor precum **zenon**: definirea cerințelor de securitate, design și implementare sigure (incluzând ghidurile de codare), verificarea și validarea, managementul defecțiunilor, patch management și sfârșitul vieții produsului.

În plus, echipa proiectului, condusă de Reinhard Mayr, Director Securitatea informației & Cercetare la COPA-DATA, a trebuit să dezvolte un scenariu de utilizare realist într-un mediu industrial. *"Obiectivul nostru a fost să definim un scenariu de utilizare care să reflecte nu numai o situație de utilizare reală a softului nostru într-un mediu de producție (conectat la o rețea) și să ia în considerare investițiile noastre în elemente de securitate din ultimii ani, dar și să fie în concordanță cu cerințele standardului."*

Securitate construită etapă cu etapă

În cazul folosit pentru certificare, o gamă de sisteme diferite din seria celor ce se regăsesc într-o unitate de producție de ultimă generație, sunt asamblate etapă cu etapă pentru a forma un sistem complet și sigur. La baza procesului de producție, o unitate de producție necesită protecție maximă împotriva influențelor externe nocive și a vulnerabilităților celorlalte componente de care este legată.

Instrumentul principal folosit în acest scop este un DMZ (zonă demilitarizată) care este în conformitate cu conceptele generale de securitate IT delimitate în standardul IEC 27001. Reinhard Mayr explică: *"DMZ-ul nostru, care este bazat pe tehnologia zenon, ține influențele externe departe de zona operațională și întărește securitatea IT. Strategiile și conceptele pe care le-am urmat deja de ani de zile în dezvoltarea zenon, precum **security by design** și **defense in depth**, ajută, de asemenea, în obținerea acestui lucru. Datorită multiplelor protocoale zenon proprii, suntem capabili să îngreunăm considerabil posibilitatea hackerilor/atacatorilor de a cauza daune majore."*

Securitatea: un efort în echipă complex

Cu scopul de a face securitatea IT industrială o parte și mai însemnată în procesul de dezvoltare a software-ului, am extins echipa de management al securității și i-am oferit mai multă putere. Acum că noua certificare a fost obținută și recertificarea va avea loc anual, întregul ciclu de viață al securității COPA-DATA va fi constant sub o examinare minuțioasă.

Securitatea rămâne o problemă pe care toate departamentele unei companii, precum și toți producătorii de componente de sistem trebuie să o ia serios în calcul. Orice și oricine este conectat la o rețea IT – oameni, companii, echipamente, cât și software – are obligația de a menține standarde fundamentale de securitate.

Reinhard Mayr: *"Facem tot ce ne stă în putință pentru a susține strategiile de securitate ale clienților noștri și pentru a-i proteja împotriva atacurilor cibernetice oricând putem."*



Mark Clemens (stânga) și Reinhard Mayr – Echipa de Management al Securității © COPA-DATA



Marele Premiu al Cursei Campionilor Legrand a fost câștigat de către REAL AUTOMATIC, companie de instalații electrice și automatizări din Brașov.

Legrand a anunțat câștigătorul mașinii Ford Tourneo Courier, Marele Premiu al campaniei Cursa Campionilor

Real Automatic este o companie atestată ANRE, specializată în proiectare instalații electrice, automatizări industriale, sisteme de securitate și cablare telefonie/interfonie, cu o cifră de afaceri anuală în creștere, datorită profesionalismului dar și a soluțiilor de înaltă calitate pe care compania Legrand le furnizează.

Câștigătorul a fost desemnat prin tragere la sorți, participând la tombola organizată de Legrand România, în cadrul căreia au mai fost acordate alte 30 de premii importante, constând în produse de înaltă tehnologie, precum soluțiile ELIOT.

Programul ELIOT susține dezvoltarea accelerată a Internet of Things, inovația ELIOT dezvoltând soluții conectate direct de pe smartphone, cu beneficii pe termen lung pentru utilizatorii finali, precum și pentru profesioniști.

Pentru mai multe informații despre programul Eliot puteți accesa link-ul:

www.legrand.com/EN/eliot-program_13238.html

Campania s-a derulat în perioada 21 mai – 14 septembrie 2018, timp în care aproximativ 1000 de participanți s-au înscris pe site-ul www.castigculegrand.ro, o platforma Legrand România pe care se desfășoară toate campaniile companiei.

“Constatăm că interesul colaboratorilor noștri pentru campaniile Legrand este semnificativ, produsele și soluțiile Legrand fiind distribuite de peste 20 ani pe piața

românească și apreciate pentru calitatea, designul, confortul și tehnologia avansată pe care le oferă. Ne place să investim în relația de afaceri cu partenerii noștri, înțelegând nevoile lor și adaptându-ne continuu la cererile pieței. Transmit mulțumiri tuturor participanților pentru că ne aleg soluțiile și felicitări atât marelui premiant cât și celorlalți câștigători ai campaniei Cursa Campionilor”, a declarat Călin Pașcalău, Country Manager.

Legrand este specialistul global în infrastructuri electrice și digitale. Soluțiile sale complete pentru clădiri rezidențiale, comerciale, de birouri, învățământ, data-center, spitale și alte centre de sănătate, hoteluri și construcții industriale îl fac un etalon în domeniu pentru utilizatorii din întreaga lume.

În România, Grupul Legrand este prezent de peste 20 ani și comercializează, prin intermediul distribuitorilor săi, cele mai variate și inovatoare produse din domeniul electric, sub umbrela a 15 mărci de top, dintre care cele mai reprezentative sunt: Legrand, BTicino, Zucchini, Cablofil.

Bazându-se pe un program de CSR în care sunt implicați toți angajații și partenerii cheie, strategia Legrand pentru o creștere sustenabilă include lansarea constantă de produse și servicii de înaltă tehnologie, adaptate la cererea pieței.

www.legrand.ro



APSNE SUNE: Program AFM de finanțare Instalații 3kW PV

Joi 11 octombrie a.c. în cadrul unei conferințe organizate de AREL (Asociația Română a Electricienilor) la Romexpo, doamna Manuela Drăghicescu, director executiv APSNE SUNE (Asociația Patronală Surse Noi și Regenerabile) a prezentat propunerile făcute de patronatul industriei de energie din surse regenerabile, pe care îl reprezintă, pentru un nou program de sprijinire a producătorilor de energie din surse regenerabile ce va fi derulat de AFM. Programul este în faza finală de aprobare la AFM și doamna Drăghicescu a prezentat ideile conținute în ghidul de aplicare și forma sa, la care s-a ajuns după mai multe ședințe cu cei implicați în viitorul program. Puterea maximă instalată a unui sistem este de 3 kW iar suma maximă alocată pe sistem este de 20000 lei. Pagina de internet a AFM unde poate fi găsit textul Ghidului anexă a programului propus inițial în august a.c. spre dezbateră publică este:

https://www.afm.ro/sisteme_fotovoltaiice_legislatie.php
 lată conținutul integral al prezentării doamnei Drăghicescu, care a participat la mai multe întâlniri organizate

de AFM în scopul îmbunătățirii formei inițiale a Ghidului publicat spre dezbateră.

Programul va fi derulat de AFM și va fi intitulat:

"Instalarea sistemelor de panouri fotovoltaice pentru producerea de energie electrică, în vederea acoperirii necesarului de consum și livrării surplusului în rețeaua națională".

Scopul programului:

- îmbunătățirea calității aerului
- reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, prin utilizarea sistemelor de panouri fotovoltaice pentru producerea de energie electrică necesară consumului propriu și livrarea surplusului în sistemul energetic național.

Obiectivul programului: producerea de energie electrică din surse regenerabile.

Obiectul programului: achiziționarea și instalarea sistemelor care folosesc sursele de energie regenerabilă, nepoluante, prin finanțarea nerambursabilă acordată de Autoritate (AFM n.r.).

Indicatorul de performanță al programului: cantitatea totală de gaze cu efect de seră (kg CO₂) redusă, prin instalarea sistemelor de panouri fotovoltaice

Sursa de finanțare:

- Pentru București–Ilfov: Ministerul de Finanțe – vânzare la licitație certificate de gaze de emisii și efect de seră;
- Pentru restul țării: Ministerul Dezvoltării-POR.

Administrator Program și Autoritate de Management:

Ministerul Mediului - Agenția Fondului de Mediu - AFM.

Finanțarea:

- Valoare totală: 119 Milioane euro;
- Cuanum: max 90% din valoarea cheltuielilor eligibile dar nu mai mult de 20 000 lei.
- Alocarea: pe regiuni urmează a fi aprobată de Președintele AFM.





Cheltuieli eligibile:

- Cheltuielile cu achiziția sistemului de panouri fotovoltaice cu putere minimă instalată de 3kWp: panouri fotovoltaice, invertor, materiale conexiuni, structura de montaj a sistemului; modul de comunicație; contor inteligent; tablou electric;

- Cheltuieli cu montajul și punerea în funcțiune a sistemului reprezentând maximum 15% din costurile echipamentelor și instalațiilor electrice;

- TVA aferentă cheltuielilor eligibile.

Notă: Sunt considerate eligibile numai cheltuielile efectuate după semnarea contractului de finanțare nerambursabilă.

Părțile;

- Solicitanții: beneficiarii, persoane fizice;
- Instalatorii: societăți comerciale;
- AFM: Autoritatea contractantă.

Instalatorii: Încheie cu AFM un Contract de participare în vederea decontării valorii finanțate din proiect.

Solicitanții: Încheie cu AFM un Contract de finanțare nerambursabilă.

Etapele programului:

a) publicarea pe pagina de internet a AFM a informațiilor necesare demarării programului;

b) validarea, încheierea contractelor cu instalatorii și publicarea listei proiectelor depuse;

c) înscrierea solicitanților, rezervarea sumelor aferente finanțării și aprobarea solicitanților;

d) încheierea contractului de finanțare nerambursabilă;

e) implementarea proiectului;

f) decontarea sumelor către instalatorii validați;

g) monitorizarea beneficiarilor finali.

Criterii eligibilitate instalatori:

- Operator economic, persoană juridică, desfășoară activitatea pe teritoriul României;

- Cod CAEN 4321 –instalații electrice;

- Obligații de plată îndeplinite, nu este în insolvență;

- Cont la Trezorerie;

- Angajamente;

- Nu are condamnări la mediu;

- Atestat ANRE tip B;

- Experiență;

- Personal: cod COR 741103.

Criterii eligibilitate solicitant:

- Domiciliat în România;

- Proprietar al imobilului cu extras din cartea funciară;

- Imobilul să nu fie sub litigiu;

- Nu are obligații restante la bugetele locale și de stat.

Oferte APSNE SUNE:

- Organizare traininguri de formare în parteneriat cu AREL;

- Asigurare finanțări "tip credit punte" pentru Societățile atestate ANRE pentru valori între 100 000 și 1000000 EURO;

P.S. Vom încerca să ținem la curent pe cei interesați cu informații despre apariția reglementării, care va include o anexă și un Ghid cu normele de aplicare.

Toate informațiile vor fi postate pe site-ul nostru www.electricianul.ro.

EPLAN
efficient engineering.

ePLAN[®]
pro panel

„E-Efectul meu: Ingineria completă a dulapurilor de comandă inclusiv integrarea producției“

EPLAN Pro Panel este soluția EPLAN pentru planificarea eficientă în 3D a aplicațiilor cu dulapuri de comandă și distribuitorilor flexibili de putere. **EPLAN Pro Panel** este compatibil cu toate procesele din proiectarea modernă a dulapurilor de comandă inclusiv vederi de ansamblu virtuale în 3D, cablarea automată și generarea de documentații de fabricație și programe de control al mașinilor.

Doriți să beneficiați de efectul „e”? Utilizați EPLAN Experience – un concept demonstrat pentru eficiența sporită în inginerie. Mai multe informații la +40 264 438 723.



www.eplan.ro

CONSULTANȚĂ DE PROCES

SOFTWARE DE INGINERIE

IMPLEMENTARE

SUPORT GLOBAL

FRIEDHELM LOH GROUP



Cu toată puterea înainte: o nouă înfățișare pentru ISH 2019

În 2019, ISH trebuie să se reinventeze atât în ceea ce privește aspectul, cât și în termeni de impact vizual și, prin urmare, va stabili noi standarde pentru viitor. Includerea Halei 12, nou construită, necesită o regândirea fundamentală a aspectului tuturor hălelor. Noua grupare pentru diferitele grupuri de produse și teme creează o mai clară prezentare generală și o mai mare transparență pentru vizitatori și realizează tipuri de sinergii pentru expozanți. Alături de noul concept pentru aspectul expoziției, ISH schimbă, de asemenea, programul zilelor de desfășurare. Pentru prima dată, târgul va începe luni și se va termina vineri. Aceasta decizie este luată pentru a se potrivi dorințelor expozanților și oferă posibilitatea unei zile suplimentare de lucru în care vizitatorii pot să participe. În același timp, noul program de 5 zile face mai ușor vizitatorilor străini să călătorească la și de la eveniment.

Peste 2.400 de expozanți, inclusiv toți liderii de piață și pionierii tehnologici din Germania și din străinătate, își vor prezenta produsele, multe dintre ele pentru prima dată în lume, între 11 și 15 martie 2019.

Târgul de comerț reprezintă prin excelență locul de întâlnire internațional al sectorului – în 2017, circa 64% dintre toți expozanții și 40% din totalul expozanților

vizitatorii au venit din afara Germaniei. Și tendința este ascendentă.

La ISH 2019, țara parteneră va fi Franța. Acest fapt va continua să promoveze un schimb de idei și experiențe la nivel internațional în timpul târgului. Franța era deja cea de-a treia națiune cea mai mare care a fost reprezentată printre vizitatorii internaționali din 2017.

În același timp, ISH este o expoziție care demonstrează realizările din industria germană. Cu gama sa largă de produse și servicii pentru ingineria serviciilor de instalații din construcții, industria germană prezintă la târgul lider în comerțul mondial din domeniul instalațiilor, oferă un număr mare de soluții practice și abordează în mod special aspecte politice și economice și probleme ale zilei. Creșterea continuă a nivelului internațional al târgului permite participarea globală a sectorului instalațiilor din clădiri și discutarea multor dintre probleme și soluțiile lor în contexte din ce în ce mai interdisciplinare.

Noua Hală 12 a contribuit la un concept unificator pentru aspectul expoziției la ISH.

În cursul schimbărilor tehnologice actuale, digitalizarea mai mult decât orice, a afectat semnificativ toate zonele de la ISH. În secțiunea pentru energie, care a crescut



semnificativ în ultimul timp, totul se axează pe tehnologia inteligentă și eficientă a serviciilor de construcții. Subiectele cheie includ, printre altele, interconectarea unor sectoare diferite până în prezent, fuziunea puternică a încălzirii și a energiei electrice regenerabile, încălzirea digitală și includerea tot mai accentuată a tehnologiei informației în tehnologii inovatoare de încălzire care se potrivesc cu acesta. Subiecte cum ar fi Sistemele de management al energiei casnice (HEMS) și Sistemele de încălzire hibride sunt, în plus, important pentru acest segment.

Domenii cum ar fi tehnologiile de răcire, aer condiționat și ventilație par să aibă tot mai multe fațete și sunt și mai importante în 2019. Aici, sub titlul „Calitatea aerului interior” (IAQ), accentul este pus, printre altele, pe sistemele de ventilație moderne, precum și pe soluții centralizate și descentralizate atât pentru clădirile noi, cât și pentru cele renovate. Eficiența energetică și un confort sporit în atmosfera din cameră, eliminarea treptată a gazelor F și rezultatul: reducerea disponibilității agenților frigorifici adecvați, precum și dezvoltarea alternativelor, toate trebuie discutate, împreună cu numeroasele provocări tehnice cu care se confruntă sectorul. Prezentarea la ISH a aptitudinilor și competențelor care traversează liniile de demarcație între meserii, strâns legate de automatizarea inovatoare a clădirilor, este o importantă contribuție la procesele de planificare și execuție. În final, digitalizarea omniprezentă, Internetul obiectelor (IoT), împreună cu Tehnologia de modelare a clădirilor (BIM), reprezintă, de asemenea, în mod constant un factor de creștere și un bloc major în construirea de clădiri inteligente.

Secțiunea Apă a ISH se concentrează, în primul rând, asupra durabilității soluțiilor sanitare și asupra designului ultra-modern de baie. Aceasta zonă se referă, printre altele, la sistemele inteligente de gestionare a apei și la modul cel mai bun de a vă asigura că soluțiile sunt sigure și cât de bine sunt reglementate și monitorizate. Și apa curată, de asemenea, este extrem de importantă, în special în contextul creșterii urbanizării.

În același timp, nu trebuie să uităm considerațiile de proiectare în baie. Provocările pentru planificarea băii în

viitor continuă să reflecte nevoia de a reuni diferitele aspecte rezultate din schimbările demografice, împreună cu aspecte precum sănătatea, confortul, fără a uita de utilizarea sporită a resurselor. Și aici vor fi numeroși expozanți care vor prezenta soluții de rezolvare a problemelor fundamentale pentru baie.

În afară de prezentările extinse oferite de producători, programul complementar oferă încă o dată o gamă largă de demonstrații și prezentări. Pentru a le face mai clare și mai accesibile vizitatorilor, evenimentele sunt grupate în trei „clustere”: „Selecția @ ISH”,

„Competențe @ ISH” și „Career @ ISH”. Secțiunea „Selecție” include prezentarea de premii, forumul Trend Forum „Pop up my Bathroom” și o serie de excursii ghidate. Sub titlul „Competenței” au fost grupate toate forumurile de specialitate și tehnice privind aspectele relevante din acest sector. Clusterul „Career” este dedicat în întregime încurajării și promovării carierei membrilor noi și mai tineri ai profesiei.

ISH este extinsă și în afara Germaniei:

- ISH India, Mumbai: 28 februarie – 02 martie 2021
- ISH China & CIHE, Beijing: 06 – 08 mai 2019
- ISH Shanghai & CIHE, Shanghai: 03 – 05 Septembrie 2019

Informații detaliate despre noul aspect expozițional veți găsi la:

www.ish.messefrankfurt.com/umstrukturierungFurther

Pentru prima dată, ISH va începe luni 11 martie și se va încheia vineri, 15 martie 2019. În ultima zi, spectacolul va fi deschis atât publicului larg, cât și comercianților.

Informații de bază: Messe Frankfurt este cel mai mare organizator de târguri și expoziții din lume, organizator de congrese și evenimente, cu temele sale de negociere. Cu peste 2.400 de angajați în 30 de locații, compania generează anual aproximativ 669 milioane euro. Datorită legăturilor sale de anvergură cu sectoarele relevante și cu rețeaua internațională de vânzări, Grupul se ocupă de interesele clienților săi în mod eficient. O gamă largă de servicii – atât la fața locului cât și online – asigură clienților din întreaga lume că se bucură de înaltă calitate și flexibilitate în mod constant în planificarea, organizarea și derularea evenimentelor. Gama largă de servicii include închirierea de terenuri de expoziție, construcții comerciale și de comercializare, servicii de personal și servicii alimentare. Cu sediul central în Frankfurt am Main, compania este deținută de orașul Frankfurt (60%) și de statul Hesse (40%). Pentru mai multe informații, vizitați site-urile web:

www.messefrankfurt.com
www.congressfrankfurt.de
www.festhalle.de

Interviu cu domnul Liviu Mateescu, președinte ARTS, despre Romanian Security Fair 2018

Interviu realizat de Ovidiu Constantinescu -
Managing Partner FacePR News

Noile formate ale târgurilor pleacă de la premisa că cel ce vine la târg este deja informat cu privire la produsele pe care le caută iar standul este amenajat mai degrabă ca loc de discuție între parteneri decât ca unul pentru expunerea de produse.



Cea de a V-a ediție a Romanian Security Fair 2018, cea mai importantă expoziție de tehnică de securitate din zona Est și Sud-Est Europeană, organizată de Asociația Română pentru Tehnică de Securitate – ARTS în parteneriat cu ROMEXPO SA, și-a închis porțile, la capătul a trei zile dinamice, în care expozanții au avut ocazia să-și prezinte produsele atât specialiștilor din domeniu cât și publicului larg. În cele trei zile cât a durat evenimentul, între 18 - 20 Octombrie 2018, mii de specialiști din domeniu au vizitat standurile celor 63 de companii din România și din străinătate, care au expus la Romanian Security Fair 2018, pentru a lua contact cu cele mai noi realizări în domeniu. La două săptămâni după încheierea evenimentului, l-am întrebat pe domnul Liviu Mateescu, președintele Asociației Române pentru Tehnică de Securitate, cum s-a văzut expoziția din perspectiva organizatorilor.

Liviu Mateescu: Din punct de vedere al organizatorilor, RSF 2018 a fost un târg bun, un eveniment serios, un târg valoros, atât pentru expozanți cât și pentru cei care l-au vizitat. A fost un târg organizat profesional pentru profesioniști. Prin noul sistem de înregistrare prealabilă online, pe care l-am folosit în premieră la această ediție a

RSF, ne-am asigurat că cei care vin la Pavilionul Central de la ROMEXPO sunt oameni din industrie, oameni interesați direct de ce se află expus la standuri. Poate că astfel am pierdut din cantitate, căci numărul de vizitatori de anul acesta a fost mai mic decât cel de la edițiile precedente, dar, cu siguranță, am câștigat în calitate. Spre deosebire de alte ediții, anul acesta am văzut mai puțini oameni trecând rapid prin fața standurilor, umplându-și plase cu pliante și mai mulți oameni în standuri, discutând direct despre soluții tehnice la probleme de securitate.

Ovidiu Constantinescu: *Dar în privința expozanților?*

Liviu Mateescu: Suprafața de expunere a fost aceeași ca în ediția trecută, dar numărul de companii care au expus a fost mai mic, cred că și datorită costurilor relativ mari pe care participarea la un asemenea eveniment le incumbă. De asemenea, am remarcat și faptul că firmele foarte mari din domeniu nu au mai venit individual, ci prin intermediul partenerilor sau resellerilor locali. Pe de altă parte, a fost îmbucurător să vedem la târg firme în faza de start-up, firme care au realizat că este foarte important să fii văzut alături de jucătorii importanți din industrie.

Ovidiu Constantinescu: *Există o explicație?*

Liviu Mateescu: Întotdeauna există și o cauză și o explicație. Cauza este mutarea strategică a bugetelor de marketing pe online. Explicația este că din ce în ce mai mulți decidenți din departamentele de marketing ale multinaționalelor consideră că din punct de vedere al raportului costuri – eficiență măsurabilă, online-ul este mai atractiv decât prezența fizică la unele târguri. Internetul a luat foarte mult din ceea ce însemna marketingul tradițional: e la îndemână, e ușor de folosit, oferă date tehnice complete iar metodele de comunicare online, inclusiv cele video, fac ca impedimentul numit distanță să dispară. Nu există astăzi companie care să nu aibă un site unde să-și prezinte produsele la nivel de detalii pe care nu le-ar putea prezenta la un târg sau la o expoziție. De partea sa, vizitatorul virtual poate sta în fața monitorului, pe scaunul de la birou, unde are tot timpul din lume să vadă, să analizeze, să compare detalii și prețuri de la un număr practic nelimitat de producători din întreaga lume. Când se duce la un târg real, vizitatorul este nevoit ca într-un timp relativ limitat să viziteze zeci de standuri, să înmagazineze și să proceseze cantități enorme de date și de informații, să pună întrebări, să primească răspunsuri, să stabilească contacte noi cu potențiali furnizori sau potențiali clienți.

Ovidiu Constantinescu: *E o schimbare de paradigmă majoră...*

Liviu Mateescu: Da, într-adevăr, și deja am început să discutăm dacă să păstrăm acest format clasic și pentru ediția următoare sau dacă o să încercăm și alte formate, formate pe care am început să le vedem în Europa. Aceste formate noi pleacă de la premisa că cel ce vine la târg este deja informat cu privire la produsele pe care le caută și standul este amenajat mai degrabă ca un loc de întâlnire și de discuție între parteneri decât ca unul pentru expunerea de obiecte sau de produse. Mă refer strict la târgurile și expozițiile din domeniul nostru, al tehnicii de securitate. Am văzut târguri unde toți expozanții aveau standuri egale ca dimensiuni, de 6 metri pătrați, și care erau amenajate ca locuri de întâlnire, unde oamenii să poată discuta face-to-face. Adiacent, târgurile aveau amenajate săli de conferințe - mari și mici - unde expozanții aveau alocate anumite intervale de timp pentru prezentări tehnice de produse și soluții, unde aveau loc conferințe și seminarii în marja târgului. Oamenii veneau la târg nu să-și prezinte produsele și să vândă direct ci, mai degrabă, să prezinte și să discute probleme și soluții, să exploreze direcții strategice de dezvoltare a industriei etc. Fiecare târg - eveniment avea dezvoltată o aplicație telefonică unde cei interesați puteau explora târgul, puteau vedea dispunerea expozanților la standuri, puteau vedea programarea la sălile de prezentare, tematica seminariilor și work-shopurilor, speakerii la conferințele generale, și evident, puteau să aleagă la care dintre ele să participe și să-și rezerve locul. Aceasta înseamnă că cei interesați - vizitatori sau alți expozanți - se duc ținând la acei producători sau la acele conferințe la care doresc să participe. Ne-am gândit și noi să facem o aplicație similară, adaptată la ce vom face.

Ovidiu Constantinescu: Da, într-adevăr, este o abordare inovatoare.

Liviu Mateescu: Trăim într-o lume în care diferența dintre real și virtual devine din ce în ce mai estompată și trebuie să ținem seama de acest fapt. Dar cred că internetul este doar jumătate din poveste. Am observat - și nu numai eu - că în ultimii ani, toate târgurile s-au transformat într-un loc de întâlnire unde cei mai mari jucători din piață, competitori, furnizori, parteneri, clienți, oameni interesați de zona tehnologiilor de securitate vin pur și simplu să socializeze. Nu mai vin să vândă, propriu-zis, produse ci vin să se întâlnească și să discute despre chestiuni care-i interesează în mod particular. Am văzut acest lucru și în Germania, la Essen, am văzut și în Marea Britanie, unde firme uriașe, cu bugete de marketing de milioane de euro, amenajează standul de expoziție ca și o incintă de discuții. Nu vezi produse, vezi însă că firma vine la Essen, vine la Londra, vine la Paris, la expoziții de amploare, iar semnalul pe care-l dă firma este că "suntem mari, suntem în piață, ne bucurăm că suntem aici să împărtășim cu toată lumea

TME — DISTRIBUTOR GLOBAL DE COMPONENTE ELECTRONICE



PESTE **950** DE PRODUCĂTORI
ÎNTR-UN SINGUR LOC

PESTE **250 000**
DE PRODUSE

OFERTA CONȚINE

SEMICONDUCTORI
47 000
PRODUSE

PASIVE
37 000
PRODUSE

CONECTORI
30 000
PRODUSE

ȘI MULTE ALTELE



NUMAI ACUM,
FOLOSIND CODUL DE REDUCERE,
PRIMIȚI UN **DISCOUNT DE PÂNĂ LA 15 %**
LA COPONENTELE ELECTRONICE
DIN OFERTA TME!

CODUL DE DISCOUNT:

2018R015

CODUL DE DISCOUNT ESTE VALABIL PÂNĂ LA 31.10.2018.
OFERTA SPECIALĂ NU POATE FI COMBINATĂ CU ALTE
REDUCERI ȘI NU SE APLICĂ COSTURILE DE TRANSPORT.
PENTRU A UTILIZA OFERTA, INTRODUCETI CODUL
DE DISCOUNT ÎN TIMPUL COMENZII ÎN CASETA
DE PE WWW.TME.EU

TRANSFER MULTISORT ELEKTRONIK



Electronic Components

tme.eu

**B-DUL REGELE CAROL I, NR 36
300180 TIMIȘOARA, ROMÂNIA
TEL. +40 35 646 74 01, TME@TME.RO**

experiența pe care o avem și bucuria de a ne revedea". Marketingul se duce spre PR.

Ovidiu Constantinescu: *Ce înseamnă, practic, acest lucru?*

Liviu Mateescu: Înseamnă că firmele mari încep să aibă din ce în ce mai mare grijă de "imaginea", de "poveștea" lor, iar vânzarea propriu-zisă de produse trece în plan secund. Astfel, mediul online devine vector de marketing și de vânzări, iar târgul se transformă în vector de PR și customer-engagement. Târgurile nu vor muri, dar se vor adapta noilor realități. Desigur că, atunci când o companie mare își lansează un produs revoluționar, o gamă nouă, ceva cu totul deosebit, va veni la târg cu acel produs și nu va face niciun fel de economie pentru ca noul produs să fie remarcat. Pe de altă parte, cel puțin în domeniul nostru, dinamica inovației este atât de puternică iar rata de apariție a noutăților este exponențială, încât sunt cazuri în care, la momentul târgului "noutatea" este deja cunoscută în piață. Târgurile în acest format sunt benefice și start-up-urilor sau noilor firme care vor să-și prezinte realizările la costuri rezonabile, pe care le pot duce, să arate că sunt acolo.

Ovidiu Constantinescu: *Se transformă târgul din "piață" în "agora"?*

Liviu Mateescu: Exact asta se întâmplă.

Ovidiu Constantinescu: *Veți continua parteneriatele cu alte evenimente similare, precum SICUREZZA, Fiera di Milano, cel de al treilea târg ca mărime din Europa în domeniul tehnicii de securitate și ADRIA Security Fair?*

Liviu Mateescu: Da, cu siguranță. Trebuie să învățăm din experiența celor care sunt cu câțiva pași înaintea noastră. S-ar putea ca cei mai mulți expozanți să prefere acest format, în care târgul propriu-zis să fie transformat într-o agora și eveniment de socializare, "împachetat" în conferințe, în seminarii. Desigur că una este să amenajezi 6 metri pătrați și să beneficiezi de facilitățile de prezentare și de promovare puse la dispoziție de organizatori și alta este să amenajezi 150 de metri pătrați de unul singur. Și participarea la târguri se supune constrângerilor de "return on investment" și s-ar putea ca mulți decidenți din departamentele de marketing și vânzări să dorească să cheltuiască mai mult pe fidelizarea clienților existenți decât pe atragerea unora noi, la târguri și expoziții.

Ovidiu Constantinescu: *Există vreo dezamăgire cu privire la RSF 2018?*

Liviu Mateescu: Dezamăgire e prea mult spus, dar m-aș fi așteptat ca mai mulți decidenți din zona administrației publice să vină la expoziție. Până la urmă, asigurarea securității, că este vorba de paza contra incendiilor, apărarea bunurilor și proprietății sau combaterea furtului din magazine nu este numai grija sectorului privat, ar trebui să fie și o preocupare – dacă nu o prioritate! – și a autorităților. M-aș fi așteptat ca ele să fie mult mai prezente, mai implicate, căci ar fi avut o bună ocazie să dea un semnal că asigurarea securității cetățeanului este importantă. IGSU și-a

trimis specialiștii și a onorat evenimentul, dar din cadrul IGPR au venit, în nume personal, aceiași oameni pe care-i știm și-i apreciem de ani de zile, dar nu la nivel instituțional. Speram ca factorii decidenți sau măcar specialiștii marilor proiecte de investiții să fi avut curiozitatea să vadă la ce nivel tehnologic s-a ajuns și cu ce soluții vine breasla noastră pentru a asigura paza și protecția oamenilor și a bunurilor precum și cum se pot transforma orașele României în orașe "smart".

Ovidiu Constantinescu: *Poate că Romanian Security Fair ar trebui să-și asume și un rol educațional, în care atât utilizatorii cât și beneficiarii noilor tehnologii ar fi învățați să folosească toate aceste tehnologii pentru a-și îmbunătăți stilul de viață, în orașe "smart".*

Liviu Mateescu: RSF poate face, după părerea mea, doar un pas în această direcție, în sensul în care ar putea sensibiliza opinia publică cu privire la problemele și soluțiile de care dispunem pentru a crea o societate "smart". Pentru a asigura prevenție la nivel de masă într-un oraș "smart" e nevoie de viziune, de strategie, de implicare și continuitate decizională și, nu în cele din urmă, de investiții publice în această direcție. Ori dacă noi schimbăm TOTUL, de la oameni la strategii odată la fiecare ciclu electoral, este puțin probabil să putem ajunge la implementarea cu succes și până la final a unei soluții.

Ovidiu Constantinescu: *În fine, planuri pentru 2020?*

Liviu Mateescu: Pornim de la experiența celor 10 ani de Romanian Security Fair, timp în care ne-am sudat o echipă solidă și care a dovedit că poate organiza aproape de perfecțiune o expoziție de o asemenea magnitudine. Practic, acum știm că putem organiza orice. În săptămânile care urmează, o să vedem dacă există interes în piață pentru noi formate pentru RSF 2020 și dacă și companiile care activează pe piața românească a tehnologiilor de securitate consideră că este momentul de a valida acest nou trend. Așteptăm să ne vină toate chestionarele de satisfacție de la expozanți și vizitatori pentru RSF 2018 și, pornind de aici, putem vedea ce dorește piața și ce model ni s-ar potrivi cel mai bine, astfel încât în 2020 să creștem gradul de satisfacție al tuturor participanților. Până la urmă, acesta este misiunea noastră.



Honeywell și Universitatea Tehnică de Construcții din București lansează un laborator tehnologic de ultimă generație

- 1.000 de studenți de la Facultatea de Inginerie a Instalațiilor vor folosi noul laborator Honeywell de ultimă generație;
- Investiția oferă studenților șansa de a dobândi competențele necesare Industriei 4.0 și de a putea răspunde cerințelor de pe piața muncii.

Construcțiile din ziua de azi reprezintă mai mult decât patru pereți și un acoperiș. Internet of Things (IoT) – termenul folosit pentru a descrie conectarea prin internet a unor dispozitive offline pentru a le crește productivitatea – revoluționează modul în care funcționează clădirile.

Construcțiile de astăzi includ infrastructuri complexe, conectate și inteligente, capabile să gestioneze în mod proactiv totul, de la consumul de energie până la confortul și securitatea locatarilor.

Odată cu noul parteneriat între Universitatea Tehnică de Construcții București și Honeywell, un dezvoltator global al tehnologiilor de inginerie industrială, România face un pas înainte în a deveni unul dintre cele mai importante hub-uri de tehnologie pentru clădirile inteligente din Europa.

Cele două instituții au inaugurat împreună un nou laborator tehnologic universitar, care va fi folosit de aproximativ 1.000 de studenți din cadrul Facultății de Inginerie a Instalațiilor. Investiția în acest laborator va permite studenților să testeze, să simuleze și să pună în practică diferite tehnologii și sisteme necesare funcționării eficiente a noilor clădiri interconectate.

Prin intermediul acestui laborator de ultimă generație, studenții vor avea acces deplin la cele mai recente tehnologii specifice industriei conectate IoT, ajutându-i să se pregătească pentru o carieră în inginerie, în linie cu cerințele Industriei 4.0.

„Studenții își pot exersa cunoștințele dobândite în școală pe o suită de echipamente, de la cele de siguranță la incendiu, sisteme de management al clădirilor, sisteme de eficiență energetică și servicii bazate pe rezultate (outcome based services), îmbinând astfel pregătirea academică cu exercițiul practic”, a declarat prof. inginer Sorin Burchiu, decan al Facultății de Servicii de Construcții.

Noua facilitate este al treilea laborator universitar pus în funcțiune de Honeywell în acest an, compania inaugurând astfel de facilități educaționale în parteneriat cu Facultatea de Electrotehnică și Electroenergetică și cu Facultatea de Automatică și Calculatoare din cadrul Universității Politehnice Timișoara.

Honeywell este unul dintre angajatorii de top din tehnologie din România, 26% dintre angajații săi provenind din cadrul Universității Politehnice din București și din



cadrul Universității Tehnice de Construcții București. Compania intenționează să crească acest procent în următorii ani și să ofere mai multor absolvenți oportunitatea de a lucra în cadrul uneia dintre cele mai diverse companii de tehnologie bazată pe software din lume.

„Inginerul viitorului are nevoie de o varietate de aptitudini, care să-i permită să vizualizeze și apoi să dezvolte tehnologii care combină hardware, software și analiza de date pentru a face lumea mai sigură, inteligentă, productivă și durabilă”, a spus Ronald Binkofski, Președintele Honeywell pentru Europa Centrală și de Est. „Prin intermediul acestui nou parteneriat, ne asigurăm că România va continua să pregătească experți în tehnologie, capabili să susțină atât piața internă, cât și alte sectoare industriale din întreaga lume”.

Activitatea desfășurată pe mai mulți ani face parte din angajamentul continuu al Honeywell pentru consolidarea educației STEM (știință, tehnologie, inginerie și matematica) din România și pentru oferirea resurselor și cadrului practic de care profesorii și studenții au nevoie în procesul de educație, studiu, practică și pentru îmbunătățirea abilităților tehnice.

În cadrul ceremoniei de deschidere, care a avut loc pe 7 noiembrie 2018, au luat parte Profesor Doctor Inginer Sorin Burchiu, decan al Facultății de Inginerie a Instalațiilor, Profesor Doctor Inginer George Darie, decan al Universității Politehnice București, Ronald Binkofski, Președintele Honeywell pentru Europa Centrală și de Est, Mihai Brana, Director General Honeywell România, Kerry Kennedy, Director al Honeywell Hometown Solutions și numeroși studenți și membri ai facultății.

Laboratul de Tehnologie Honeywell este sponsorizat de Honeywell Hometown Solutions (HHS), programul de responsabilitate socială al companiei, care are drept obiectiv impactul durabil asupra comunităților în cinci domenii cheie: știință și matematică, siguranța și securitatea familiei, conservarea și ajutor umanitar.

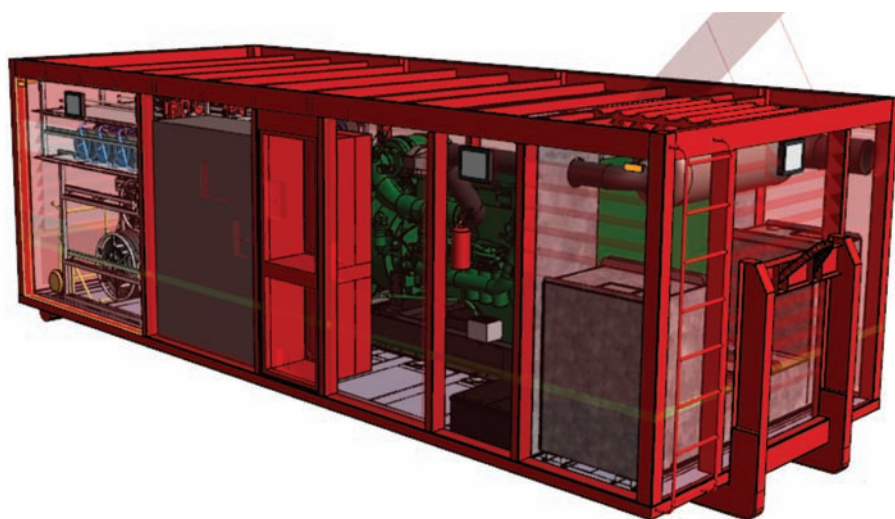
Interviu cu Domnul Petre Rădoescu, director General Zyraxes srl

Electricianul: Cum s-a născut acest proiect major ce oferă un suport major autorităților de la noi în cazuri de necesitate? Există proiecte majore similare derulate în alte țări? Dați-ne detalii despre dimensiunea acestui proiect, finanțare, derularea pe faze, etapa în care sunteți acum etc.

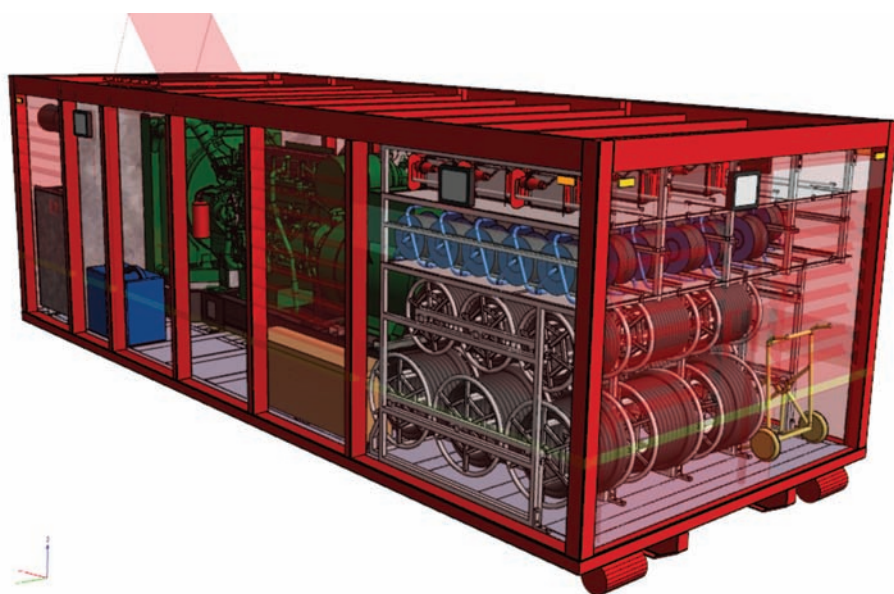
Petre Rădoescu: Este o întrebare care ar fi trebuit adresată IGSU, dar suntem convinși că autoritatea contractantă, pe baza alinierii la normele europene transpuse în legislația națională, are un program de dezvoltare și investiții care să acopere aceste necesități în cazuri de calamități – scopul achiziției a fost implementarea PROIECTULUI: MULTIRISC, din cadrul „Programului Operațional Infrastructura Mare 2014-2020”, axa prioritară 5 – „Promovarea adaptării la schimbările climatice, prevenirea și gestionarea riscurilor”, obiectiv specific 5.2 – „Creșterea nivelului de pregătire pentru o reacție rapidă și eficientă la dezastre a echipajelor de intervenție”. În fapt, produsul nostru face parte dintr-un program de înzestrare a unităților subordonate IGSU, în scopul alimentării cu energie electrică a unor tabere mobile (iluminat și agregate electrice). De asemenea, produsul va putea fi utilizat și pentru alimentarea unor alți consumatori de energie electrică (gospodării, spitale, etc.) în cazul producerii unor situații de urgență care determină întreruperea alimentării cu energie electrică de la rețeaua națională. Este foarte probabil că țările Uniunii Europene, dezvoltate din punct de vedere economic, au deja implementat acest tip de proiect. Dimensiunea financiară a acestui proiect a fost de ~4.000.000 EURO, iar principalele moduri de finanțare și plată au fost: Fonduri europene nerambursabile și fonduri bugetare – „Programul Operațional Infrastructura Mare 2014 – 2020”. În momentul actual, producția și livrarea efectivă a echipamentelor este de peste 75%, urmând să închidem proiectul până la sfârșitul anului 2018, cu cel puțin 1 an înainte de termenul limită acordat.

Electricianul: Care au fost marile provocări ale acestui proiect pentru cei implicați? Colaborarea a fost cu siguranță un aspect important pentru că au fost implicate mai multe firme și complexitatea proiectului a necesitat rezolvarea a numeroase probleme. Din cine a fost format colectivul de elaborare a proiectului?

Petre Rădoescu: Cea mai mare provocare a sosit odată cu caietul de sarcini, pentru că și-au dorit un produs fiabil și competitiv financiar, factorii de evaluare în alegerea câștigătorului licitației fiind în proporție de 60% partea tehnică prin dimensionare, putere, autonomie și protecția exterioară. Deci putem spune că, încă din faza incipientă, a trebuit să punem în balanță toți acești factori care să ne conducă spre un produs final, care să se încadreze în cerințele autorității contractante. Pot spune că la acel moment am oscilat între două motorizări distincte, CUMMINS (450kVA) vs VOLVO PENTA (510kVA), opând în cele din urmă pentru VOLVO PENTA și din alte motive



Prototip inițial -vedere stânga față



Prototip inițial -vedere dreapta spate



tehnice și de infrastructură operațională existente realmente pe piața din România. Bineînțeles că un asemenea produs, cu complexitatea adecvată, a fost realizat cu colaborarea unor echipe de specialiști ai următoarelor companii: Asocierea ELECTRO-OPTIC COMPONENTS – CROS CONSTRUCT – antreprenor general; CROS CONSTRUCT – constructor de containere; ELECTRO-OPTIC COMPONENTS – proiectant general, furnizor de componente auxiliare; ICPE ACTEL – proiectant și executant al instalațiilor electrice de comandă, protecție, distribuție și control; ZYRAXES – proiectant și consultant general pentru instalația completă, furnizor grup electrogen și servicii de școlarizare, mentenanță a echipamentului în perioada de garanție.

Electricianul: Zyraxes a oferit soluția de grup electrogen și generator. Ce tip de motor și ce tip de generator folosiți?

Petre Rădoescu: În conformitate cu specificațiile tehnice oferite, am utilizat un motor de 16 litri de la VOLVO PENTA, cu cel mai scăzut nivel de emisii poluante pentru turajii fixe și anume stage III A. Aici pot adăuga sprijinul excelent al producătorului suedez, întrucât a văzut în acest proiect o oportunitate pentru accentuarea brand-ului pe piața din România. De asemenea, Marelli Motori, producătorul de alternatoare a vrut și el să-și stabilizeze numele pe piață și ne-a oferit un produs la un preț extrem de scăzut. Pot spune că experiența și colaborarea cu furnizorii europeni ai firmei noastre de peste 20 de ani a oferit încrederea necesară că proiectul va fi unul de succes.

Electricianul: Care este autonomia echipamentului centrală de generare?

Petre Rădoescu: Autonomia echipamentului este de 500 ore, în cazul în care rezervorul de 1000 litri al echi-

pamentului este reumplut periodic. Instalația poate lucra în regim de producție 24 de ore din 24 între 2 intervenții de întreținere.

Electricianul: Vedeți și alte dezvoltări pentru acest proiect? Ar putea fi preluat acest proiect și de alți beneficiari sau, reformulând, cum ați folosi pe viitor experiența dobândită cu acest proiect?

Petre Rădoescu: Faptul în sine că echipamentul poate fi echivalat cu o centrală energetică mobilă, fiind dotat și cu cabluri de distribuție, sunt convinși că poate fi utilizat și în industria de "rental" pentru evenimente, șantiere, etc. Este în fapt și zona de promovare pe care o încercăm în continuare!

Electricianul: Există și o parte de after-sales pentru aceste echipamente, adică ele vor fi întreținute și după expirarea garanției etc.?

Petre Rădoescu: ZYRAXES, încă de la înființare, nu a urmărit dezvoltarea serviciilor after-sales, deoarece proiectarea și execuția echipamentelor a fost realizată întotdeauna astfel încât, cu școlarizarea personalului, acestea pot fi întreținute fără intervenție specializată. Totuși, experiența noastră în domeniu poate satisface orice tip de diagnosticare, reparație a tuturor acestor tipuri de echipamente, indiferent de producător sau de subansamble.

Electricianul: Ce vă propuneți să faceți pe viitor ca integrator de genset-uri pe piața românească?

Petre Rădoescu: Din nefericire, piața din România este sufocată de produse ieftine, cu fiabilitate extrem de scăzută și, ca și până acum, ne vedem datori să educăm consumatorul din punct de vedere tehnic. Sloganul "suntem prea săraci să cumpărăm lucruri ieftine" se potrivește și în această zonă a pieței.

www.zyraxes.ro



Enel X România va construi circa 2.500 de puncte de încărcare electrică în următorii 5 ani

Enel X România, companie membră a Enel X, divizia de servicii avansate de energie a Grupului Enel, a lansat cel mai mare plan de dezvoltare de infrastructură pentru mobilitatea electrică din țară. Planul vizează instalarea a circa 2.500 de puncte de încărcare în toate regiunile României, în perioada 2019-2023, în urma unor investiții totale de 15 până la 20 de milioane de euro.

"Enel X România se angajează să ofere posesorilor și flotelor de vehicule electrice posibilitatea de a se deplasa în toată țara, de la nord la sud și de la est la vest, fără să se îngrijoreze unde vor găsi următorul punct de încărcare. Prin acest plan ambițios de dezvoltare a unei infrastructuri extinse de încărcare în următorii cinci ani, vom contribui la un transport mai curat și mai sustenabil în toată România", a declarat Marius Chiriac, Director al Enel X România. "Enel X România a fost creată pentru a oferi soluții inovatoare, cu valoare adăugată, adaptate nevoilor consumatorilor individuali, companiilor și municipalităților."

Primele puncte de încărcare vor fi instalate în 2019 în București, Timișoara și Constanța. Planul acoperă toate zonele României, astfel încât poziționarea și instalarea infrastructurii de încărcare să fie adaptată creșterii gradului de utilizare a vehiculelor electrice la nivelul gospodăriilor, al instituțiilor, precum și în rândul companiilor, ca urmare a cererii pentru flote. Circa 300 de puncte încărcare urmează să fie instalate în 2019.

Infrastructură gratuită pentru centre comerciale, supermarketuri, restaurante și hoteluri

Enel X România va oferi serviciul de instalare de infrastructură de încărcare către "Partenerii de Reîncărcare", cum ar fi centre comerciale, supermarketuri, restaurante și hoteluri care doresc să atragă utilizatorii de vehicule electrice. Instalarea și mentenanța infrastructurii de încărcare nu presupune costuri pentru Partenerii de Reîncărcare, în schimbul punerii la dispoziție a locurilor de parcare.

Punctele de încărcare prevăzute în planul de mobilitate electrică vor fi instalate, începând cu 2019, în toate regiunile României, pe principalele drumuri din țară, precum și în majoritatea marilor orașe, începând cu București, Timișoara și Constanța.

Compania oferă un serviciu similar municipalităților care sunt interesate de îmbunătățirea calității aerului prin încurajarea mobilității electrice. Enel X România va sprijini autoritățile locale să identifice cele mai bune soluții, iar apoi va instala infrastructura de încărcare și va asigura mentenanța acestora fără costuri pentru primării, pe locurile de parcare aflate pe domeniul public.



Infrastructura care va fi dezvoltată în România se bazează pe soluțiile de încărcare noi, inteligente, ale diviziei globale Enel X. Acestea sunt echipamente modulare, scalabile, livrabile "la cheie" către consumatorii individuali, companii și instituții. Este prevăzută instalarea de stații cu putere de 22 kW (Quick), 50 kW (Fast) și peste 150 kW (Ultrafast).

Juice Family

Noile produse fac parte din recent lansată gamă "Juice Family":

JuicePole: stație de încărcare ce va fi instalată în orașe, facilitând experiența de încărcare cu ajutorul noului ecran și integrării cu aplicația Enel X Recharge. Aceasta poate asigura încărcarea simultană a două vehicule, prin curent alternativ, și este echipată cu cele mai noi tehnologii de conectivitate. Juice Pole poate fi activat cu ajutorul Enel X Recharge App, care permite utilizatorilor să identifice o stație din apropiere, să rezerve un punct de încărcare, precum și să monitorizeze încărcarea bateriei în timp real, prin intermediul telefonului mobil.

JuiceBox: noua stație tip box care poate fi instalată la locuințe individuale, fiind disponibilă și în versiune comercială pentru încărcarea flotelor de vehicule.

JuiceLamp: soluția creată de Enel X care integrează infrastructura de iluminat public cu cea de încărcare. Aceasta este o "lampă LED inteligentă" care, pe lângă asigurarea unei eficiențe ridicate și a controlului de la distanță, oferă posibilitatea de a încărca două vehicule în același timp. JuiceLamp poate fi de asemenea configurată pentru supraveghere video, monitorizarea calității aerului, conectivitate prin fibră optică sau Wi-Fi urban.

Enel X este o nouă divizie globală a Enel, dedicată dezvoltării de produse și servicii digitale inovatoare în domeniile în care energia are cel mai mare potențial de transformare: orașe, locuințe, industrii și mobilitate electrică.

Sursa: www.enegnomics.ro



Primăriile Iași și Piatra-Neamț, campionii Galei Smart Cities of România Champions 2018

Strategia națională smart city intră în dezbateri publice

Primăriile Iași și Piatra Neamț au câștigat două dintre premiile Galei Smart Cities of România 2018 pentru categoriile "Mobilitate urbană" și "Strategie smart city". În cadrul concursului s-au înscris 22 de proiecte la patru categorii, ceea ce arată o creștere a investițiilor făcute de administrația publică locală din România în proiecte de tip smart.

Cea de a patra ediție a expo-conferinței naționale SMART CITIES OF ROMÂNIA a reunit peste 300 de participanți, care au asistat la prezentări de proiecte, studii de caz și soluții. Ediția 2018 s-a axat însă pe analiza rezultatelor obținute deja de către administrațiile publice locale și a inițiativelor lansate la nivel central în acest domeniu.

De asemenea, strategia națională „smart city”, care va intra în dezbateri publice din luna noiembrie, a fost unul dintre subiectele dezbătute intens. „Strategia Smart City are foarte multe componente și nu ne dorim ca, grăbindu-ne cu finalizarea, să facem din ea o «grea moștenire». Vrem ca rezultatul final, aprobat de către Guvern, să ofere un cadru larg care să asigure fiecărei municipalități libertatea de a construi și furniza servicii utile cetățenilor ei, dar să includă și elemente de finanțare, de interoperabilitate, securitate, reziliență etc.”, a declarat Maria-Manuela Catrina, secretar de stat în cadrul MCSI și coordonator al grupului de lucru pentru Strategiei Naționale Smart City, în cadrul discuțiilor.

Reprezentanții administrației publice prezenți la eveniment au declarat că în ultimii 30 de ani nu au existat nici proceduri și nici standarde clare pentru adoptarea tehnologiei informatice. Din acest motiv, foarte multe autorități locale au făcut investiții mari în infrastructura IT, au implementat proiecte, dar acestea nu sunt interoperabile.

Prin urmare, o strategie națională în domeniul «Smart City» va trasa și modul de integrare între aceste proiecte. Un alt aspect dezbătut în cadrul discuțiilor a fost nivelul redus de familiarizare a funcționarilor cu noțiunile din domeniul smart city, o necunoscută pentru 70% dintre aceștia, conform unui studiu realizat în 2017. Reacția la această stare de fapt este înființarea, în urma colaborării dintre Asociația Administratorilor Publici din România și Institutul Național de Administrație, a unui curs specializat pentru administratorii publici, una dintre cele cinci componente ale acestuia fiind dedicată studierii conceptului Smart City. Acest proiect a câștigat premiul la categoria „Educație în domeniul smart city”.

De-a lungul celor două sesiuni dedicate tehnologiilor au fost susținute 10 prezentări de proiecte, studii de caz și soluții inteligente, realizate de către reprezentanții companiilor Engie, Hikvision Europe, Telekom România, PTV Austria, Atelierele Pegas, Huawei România, Honeywell, Arxia Software, Life is Hard (companie din cadrul clusterului Cluj IT). SMART CITIES OF ROMÂNIA 2018 a reunit în cadrul celei de a patra ediții 12 parteneri tehnologici, precum și 10 asociații profesionale și instituții de învățământ cu rol activ în dezvoltarea orașelor inteligente în România.

Conferința Smart Cities of România este organizată de ITS Events Management, Asociația Română pentru Tehnica de Securitate (ARTS), Organizația Română pentru Implementarea Sistemelor Inteligente de Transport (ITS România) și Comitetul Național Român al Consiliului Mondial al Energiei (CNR-CME).

Romanian Security Fair 2018, cea mai mare expoziție tehnică de securitate din regiune, a fost un succes

ROMANIAN SECURITY FAIR 2016, cea de a cincea ediție a celui mai important eveniment al industriei de securitate din zona Est și Sud-Est Europeană, organizată la București, de Asociația Română pentru Tehnică de Securitate în parteneriat cu Romexpo, și-a închis porțile, la capătul a trei zile dinamice, în care expozanții au avut ocazia să-și prezinte produsele atât specialiștilor din domeniu cât și publicului larg.

“Putem afirma, fără urmă de tăgadă, că această ediție a RSF a fost un succes și nu mă refer doar la numărul de vizitatori ci, în special, la calitatea expozanților și la felul în care am remarcat că s-au pregătit companiile pentru acest eveniment. Standurile mari, luminoase, tehnicile de prezentare interactive au facilitat interacțiunea dintre vizitatori și expozanți și creșterea gradului de conștientizare a rolului pe care aparatura și aplicațiile pentru securitate îl joacă în viața de zi cu zi a unei comunități moderne”, spune Liviu Mateescu, Președintele Asociației Române pentru Tehnică de Securitate, organizatoarea evenimentului.

În cele trei zile cât a durat târgul de securitate, 18-20 Octombrie 2018, nu mai puțin de 3000 de vizitatori au trecut pe la standurile celor 62 de companii expozante.

Expozanții, din țări precum România, Bulgaria, Croația, Ungaria, Italia sau Polonia au prezentat aparatură și tehnologie de ultimă generație din cele mai diverse domenii ale tehnicii de securitate: supraveghere video; detecție, semnalizare și stingere incendiu; monitorizare și dispecerizare; securitate cibernetică; sisteme mecanice și electromecanice de securitate; sisteme anti-efracție; sisteme de control acces; sisteme de avertizare a pericolului dar și accesorii de securitate.

“După zece ani de muncă intensă, am reușit să consolidăm poziția Romanian Security Fair ca unul din cele

mai importante evenimente dedicate tehnicii de securitate din regiune. Ne propunem ca pe mai departe, pornind de la parteneriatele strategice stabilite cu SICUREZZA Fiera di Milano, cel de-al treilea târg ca mărime din Europa în domeniul tehnicii de securitate și ADRIA Security Summit, care se adresează companiilor din spațiul ex-yugoslav și țărilor din zona Mării Adriatice, să stabilim noi legături în Europa, astfel încât, peste doi ani, la ediția a VI-a a Romanian Security Fair, să aducem și mai mulți expozanți în România”, mai spune Liviu Mateescu, președinte al Asociației Române pentru Tehnică de Securitate.

Despre ARTS

ARTS este asociație de utilitate publică, apolitică, non-guvernamentală și non-profit fondată în anul 2003. ARTS reprezintă peste 140 de companii naționale, reprezentanțe ale unor companii străine în România din industria de securitate, industrie care generează, anual, cca 1 miliard de Euro. Membră EURALARM și co-fondator al Federației Serviciilor de Securitate, ARTS are un rol esențial în dezvoltarea serviciilor de securitate privată și maturizarea pieței de profil din România. ARTS deține propriul Centru de Formare Profesională, Corpul Experților Tehnici, Romanian Security Fair (expoziția internațională biennială dedicată sistemelor și serviciilor de securitate) și secretariatul Comitetului Tehnic 27 A.S.R.O. – Sisteme de Alarmă. Prin membrii săi, ARTS este garantul concurenței libere și loiale, al calității și fiabilității prestațiilor specialiștilor în domeniul securității și invită pe toți cei interesați în susținerea și dezvoltarea industriei de securitate din România, să concretizăm împreună sloganul nostru: Arta de a trăi în siguranță!



Solutii de streaming video complete pentru livrare pe orice tip de terminal (PC, Set Top Box, Smart TV, Telefon-Tableta)



Captura



Compresie



Impachetare



Distributie



Transmisii Video, Videoconferinte,
Cablu Digital si Analogic, IPTV, CDN
Solutii pentru Hoteluri, Supraveghere

Consultanta, Proiectare,
Instalare, Inchiriere
Elaborare software dedicat

NOILE NOASTRE DOZE DE PARDOSEALĂ

O gamă cu adevărat universală



INSTALARE **RAPIDĂ ȘI UȘOARĂ**

Instalare
cu un număr minim
de unelte!

Datorită instalării prin clipsare, dozele noastre de pardoseală sunt concepute pentru facilitarea instalării și cablării în orice situație și permit decuparea ușoară a finisajului final al pardoselii.

Toate dozele de pardoseală din noua gamă pot fi instalate în șape de beton sau pardoseli tehnice. Acestea permit dispunerea într-o varietate de finisaje de pardoseală, cu grosimi de până la 15 mm.



www.legrand.ro