



Josep Cairó i Llaudet,
Presidente della FEGIME.

(((editoriale)))

Il nostro FEGIME è arrivato davvero molto lontano. Dalla nostra sede più occidentale infatti mancano solo 3600 km per arrivare fino all'America. Dobbiamo questo ai colleghi del Portogallo, che sono riusciti a conquistare un socio persino sulle Isole Azzorre. Ciò significa che FEGIME

oggi si estende da Ponta Delgado, nelle Azzorre fino a Costanza sul Mar Nero, da Narvik in Norvegia fino a Ragusa in Sicilia. Nel senso verticale poi, con il nuovo FEGIME Andorra possiamo ora costituire un piccolo e raffinato vertice.

Ciascuno di noi ha contribuito a questo successo. Ogni nuovo socio, sia grande che piccolo, fornisce un prezioso contributo all'evoluzione della nostra società.

Ma come si spiega questa nostra evoluzione positiva? Ogni giorno leggiamo di gruppi industriali operanti a livello globale, di fusioni e di somme di denaro oltre ogni capacità di comprendere. Io penso però che il nostro successo sia fondato su motivi molto semplici. Vogliamo essere indipendenti e liberi, per i nostri clienti vogliamo essere partner veri e non esecutori di ordini, intendiamo curare antiche tradizioni famigliari, vogliamo essere imprenditori. A tal fine lavoriamo pesantemente - e questo porta quasi sempre alla meta.

Curiamo la collaborazione all'interno di FEGIME perché condividiamo questi obiettivi comuni. Posso dire che sono veramente fiero e felice di essere il Presidente di questa comunità, in periodo così ricco di successi. Ma la nostra crescita ci richiederà ancora più lavoro. Una attività molto importante in questo senso sarà la comunicazione. A ciò dovrà contribuire questa newsletter. Sarà pubblicata tre volte all'anno e presenterà le notizie più importanti. Sono convinto: saranno notizie buone.

Josep Cairó i Llaudet

(((fatti)))

Sull'onda del successo

L'evoluzione di FEGIME è facile da descrivere: FEGIME cresce e cresce. Non è verosimile una fine di questa evoluzione positiva

di Ronald Übelmesser

Josep Cairó illustra nel suo editoriale l'impressionante crescita geografica della nostra comunità. E' questo che vorrei ulteriormente spiegare con alcuni dati importanti: Nell'anno 2002 all'interno del gruppo FEGIME erano presenti gruppi organizzati provenienti da sei diverse nazioni - attualmente essi sono dodici. Il fatturato nel 2002 fece registrare circa 1,45 miliardi di Euro - mentre nel 2007 con 171 aziende di commercianti all'ingrosso e le loro 660 filiali abbiamo raggiunto un fatturato di 2,9 miliardi di Euro. In questo periodo abbiamo dunque raddoppiato il nostro fatturato! In questo modo incrementiamo anche la nostra forza di attrazione nei confronti delle industrie.

Infatti, anche a seguito dell'importante ristrutturazione del mercato operata da Sonepar e Rexel, i nostri partner industriali stanno cercando ulteriori possibilità per organizzare una specie di contrappeso nell'ambito del potere d'acquisto dei gruppi. Inoltre, tali produttori hanno dovuto prendere atto che sono proprio le aziende di medie dimensioni per il commercio di articoli elettrici all'ingrosso che rappresentano il partner più attraente per i propri clienti finali, grazie alla loro vicinanza ed alla loro efficienza nell'organizzare in maniera attiva il lavoro.

Dobbiamo soprattutto alla concordia, la nostra crescita così forte e persistente. Quasi tutte le nostre organizzazioni portano il



Ronald Übelmesser,
amministratore della FEGIME.

nome FEGIME. Questa è una grande espressione dell'elevato grado di identificazione in tutti i paesi con le nostre idee europee.

Recentissima prova di questo è che anche i nostri amici norvegesi della "Elgros" hanno deciso di

[prossima pagina >>>](#)

(((sommario)))

Sull'onda del successo	
Informazioni sulla crescita di FEGIME	1
Ecco come funziona la democrazia	
Informazioni sulle commissioni di FEGIME	3
FEGIME future & Philips Wholesale Academy	
Due programmi per la prossima generazione	4
Molte domande, molte opportunità	
Un'analisi di Wolfgang Jauch	5

>>> di pagina 1

adottare il nome FEGIME a partire dal gennaio 2009.

Considerando l'elevato dispendio legato a questa iniziativa, c'è da dire che questa decisione merita il massimo rispetto. La nostra Corporate Identity è unica nel settore dei distributori medi ed indubbiamente straordinaria.

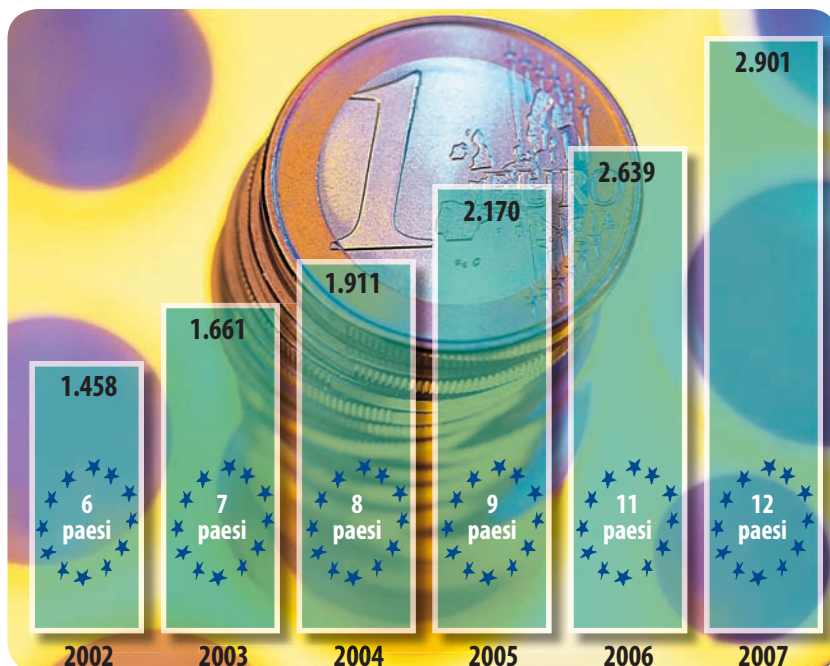
Anche la decisione presa alcuni anni, di rinunciare agli interpreti ed adottare la lingua inglese come unico linguaggio di lavoro in occasione dei nostri incontri interni ha favorito una nuova qualità di comunicazione.

Questa decisione ha portato al risultato di una maggiore vicinanza tra di noi che non ci collega soltanto commercialmente, ma anche umanamente. L'importanza di questa vicinanza e anche il significato commerciale si manifesta nei nostri programmi di successo, quali ad esempio il **FEGIME future** ed il **Philips Wholesale Academy**.

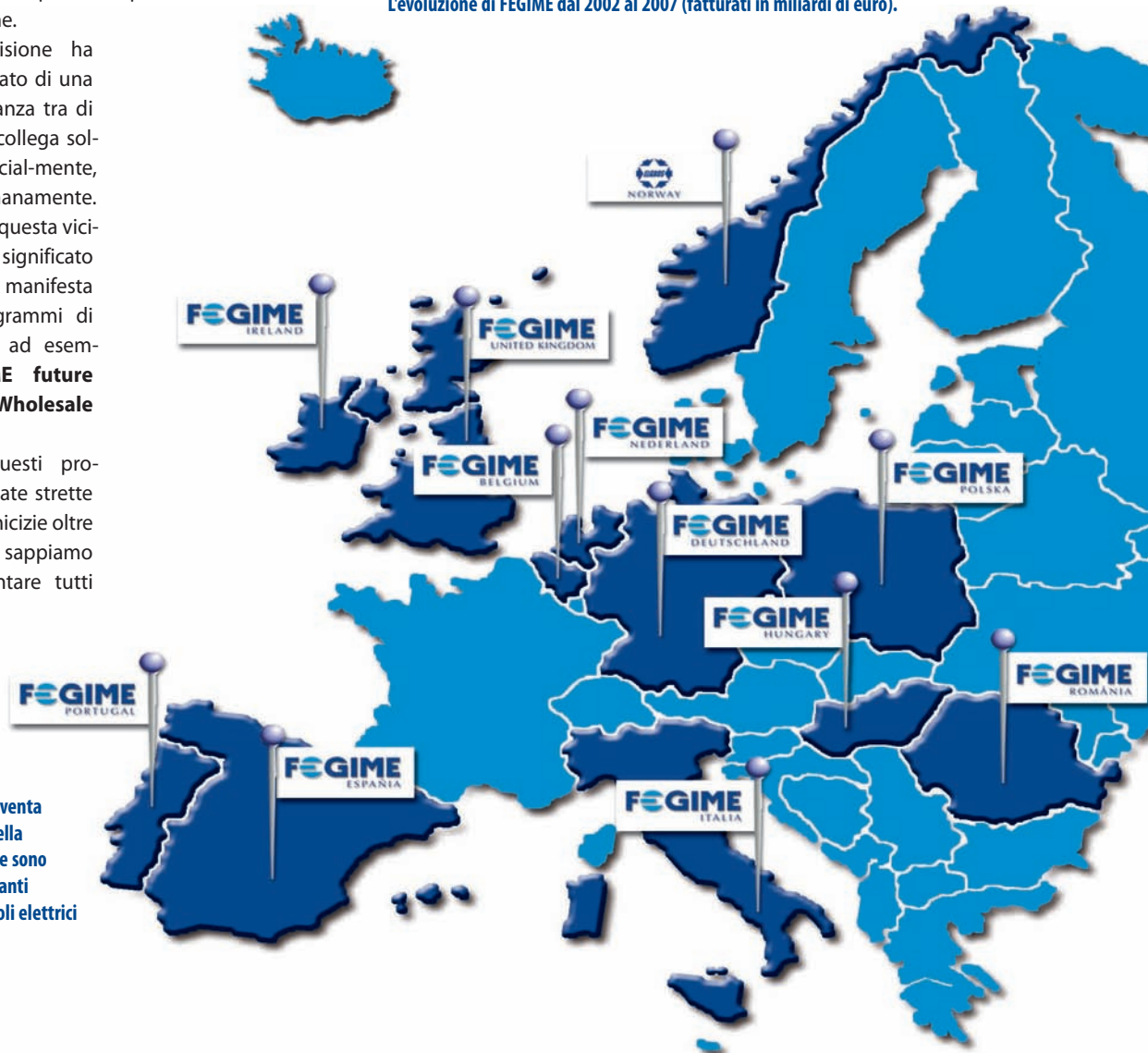
Grazie a questi programmi sono state strette velocemente amicizie oltre i confini. Ora sappiamo di dover affrontare tutti

quanti gli stessi compiti. Grazie al lavoro in comune cresce una generazione internazionale, esperta di commercio all'ingrosso di articoli elettrici, che accompagneranno con successo nel futuro le imprese della nostra comunità.

Parliamo adesso del futuro. Come si va avanti? Naturalmente con la crescita! Attualmente stiamo sviluppando intensi contatti soprattutto con le comunità di mercato, nell'Europa dell'est. Il nostro obiettivo è chiaro: Vogliamo essere rappresentati in tutti i paesi europei. Sono convinto, che raggiungeremo questo obiettivo.



L'evoluzione di FEGIME dal 2002 al 2007 (fatturati in miliardi di euro).



La rete in Europa diventa sempre più fitta: Nella FEGIME attualmente sono uniti 171 commercianti all'ingrosso di articoli elettrici con 660 succursali.

(((organizzazione)))

Ecco come funziona la democrazia

Informazioni sull'assemblea dei soci e il "Board of Directors" – le commissioni centrali di FEGIME EUROPA

FEGIME Europe in fin dei conti, è organizzata come le sue dodici singole comunità di mercato. Ciò significa: L'**assemblea dei soci** è il "Parlamento". Ogni nazione è rappresentata in questa commissione attraverso due persone, generalmente sono il Direttore dell' Organizzazione Nazionale e del suo Presidente. L'assemblea dei soci decide su tutte le questioni più importanti a livello europeo: nuovi soci (cioè nuovi paesi), nuovi fornitori, ecc.

Questa commissione si incontra quattro volte all'anno alternativamente sempre in uno dei paesi della comunità FEGIME. In occasione di questi incontri si confronta attraverso uno scambio di opinioni relative alla situazione

di mercato, alle strategie ed ai progetti che ognuno sta sviluppando. Con l'andar del tempo si è creata un'atmosfera cordiale e sincera, che favorisce un intenso scambio di opinioni. Imparare l'uno dall'altro è un obiettivo molto importante. Anche la decisione presa sette anni fa di introdurre la lingua inglese come linguaggio di lavoro ha contribuito a ciò.

In occasione di ogni incontro vengono invitati anche uno o due fornitori di FEGIME. Con loro si discutono quindi le relazioni nei singoli paesi o anche le azioni da sviluppare in comune.

La seconda importante commissione di FEGIME è il **Board of Directors (BOD)**. Questo Comitato e



Gli amministratori di tutta Europa si incontrano nel mese di marzo a Norimberga. Essi hanno colto l'occasione per visitare la loro nuova centrale.

composto da tre persone che vengono elette nell'ambito dell'assemblea dei soci. Attualmente il BOD è formato da Josep Cairó, Gerry Kelly e Willem Schuurman.

Il compito originario del BOD consisteva nel controllo della direzione commerciale di FEGIME. Negli ultimi anni però, questo comitato ha assunto ulteriori funzioni a seguito della forte crescita registrata dal gruppo. In questa piccola cerchia

si preparano tutti i temi da discutere in occasione delle assemblee dei soci e vengono predisposti i lavori di questa commissione. Proprio per questo il BOD si incontra sempre quattro o sei settimane prima di ogni assemblea, cioè di regola, ulteriori quattro volte all'anno.

L'attuale Board of Directors è stato eletto per il periodo dal 2007 al 2009. Al congresso 2009 Josep Cairó cederà la sua carica

di presidente FEGIME ad un successore. Secondo il turno stabilito lascerà quindi il BOD, affinché possa entrarvi un altro paese.

Dal 2009 questa rotazione avverrà annualmente, affinché un numero sempre maggiore di nazioni abbia la l'opportunità di operare attivamente in questa commissione per gestire FEGIME in maniera ottimale.



Il "Board of Directors" durante il lavoro (da sinistra): Ismael Gomez (FEGIME Espana), Josep Cairó (presidente della FEGIME, FEGIME Espana), Gerry Kelly (FEGIME Ireland), Ronald Übelmesser (amministratore di FEGIME Europe) e Willem Schuurman (FEGIME Nederland).



4. FEGIME Golf Meeting, Scozia

Dal 17 al 20 luglio ci incontreremo nel "Marriot Dalmahoy Hotel and Country Club". Le partite avranno nuove sul famoso Dalmahoy Golf Courses, "disegnato dal leggendario James Braid". Il meeting è organizzato da Jane Gower, FEGIME United Kingdom. Info e iscrizioni da Yvonne Fuerst, +49 911 6418990, y.fuerst@fegime.com

(((la prossima generazione 1)))

Creare reti

A giugno 2008 inizia il futuro – o meglio: i **FEGIME future**. Di cosa si tratta? Il modello è un progetto, che viene attuato con successo da alcuni anni in Italia. L'assemblea dei soci FEGIME ha deciso di rendere utilizzabile il concetto in tutta Europa.

Con **FEGIME future** vogliamo creare una forte rete internazionale di giovani imprenditori. A tale scopo sono previsti tre incontri periodici ogni anno. L'obiettivo è quello di creare una

forte relazione interpersonale tra i partecipanti. Nel futuro, uno di questi incontri annuali si svolgerà sempre in occasione di una assemblea dei soci FEGIME.

I destinatari di questa iniziativa sono le figlie e i figli dei titolari delle imprese associate a FEGIME, giovani che hanno già assunto un ruolo nella propria impresa o che lo vorranno fare in futuro. L'età dovrebbe essere compresa tra 23 e 35 anni e dovrebbero

aver già maturato qualche esperienza pratica in 'azienda. Gli interessati dovranno impegnarsi a partecipare con regolarità

ABB

Il 1° incontro di "FEGIME future" avrà luogo dall'11 al 13. giugno 2008. Ospitante è il nostro fornitore ABB, che ci accoglierà nel proprio stabilimento di Santa Palomba a Roma.

alle riunioni periodiche, ed essere propensi ad assumersi responsabilità nell'ambito del gruppo.

A tale proposito sono già stati pianificati alcuni incontri di due giorni più uno per l'arrivo. Poiché i nostri Partner europei sono molto interessati a contattare i giovani imprenditori FEGIME, accetteremo gli inviti dei nostri principali fornitori contrattualizzati e li visiteremo. Una parte del meeting sarà finalizzata a realizzare uno scambio di

informazioni e a discutere temi in comune oltre che elaborare altri argomenti importanti.

Per **FEGIME future** si tratterà in elevata misura di uno scambio strutturato di informazioni sui diversi mercati, ad esempio chi ne sono i protagonisti, le loro quote, ecc. questi sono solo degli esempi, tutti gli argomenti di lavoro ed il loro svolgimento in termini di contenuti potranno essere determinati dal gruppo stesso.

FEGIME
future

(((la prossima generazione 2)))

Addestramento per la gestione internazionale

In breve tempo la **Philips Wholesale Academy** ha conquistato molti nuovi amici. L'accademia è principalmente concepita per le figlie e i figli dei titolari delle imprese di commercio all'ingrosso. Tuttavia, al centro dell'attenzione si trova l'aggiornamento professionale specialistico.

Le manifestazioni sono organizzate in collabora-

zione con l'Università di Rotterdam RSM Erasmus. Tutti i relatori sono docenti ed esperti di fama internazionale provenienti da diverse nazioni europee,

PHILIPS

I partecipanti della Philips Wholesale Academy sono diventati presto amici, come mostrano le foto qui di seguito riportate.

il livello loro lezioni è normalmente molto elevato.

La **Philips Wholesale Academy** è stata ideata da Jan Poelman (Senior Vice President di Philips) e da Ronald Übelmesser. Willem Schuurman ha collaborato in maniera determinante alla realizzazione della prima edizione.

Nel passato si sono già svolte due edizioni di questo

evento durante le quali fu subito percettibile la presenza di persone con idee affini per quel che concerne l'entusiasmo e lo slancio. La stretta collaborazione personale ha saldato insieme il gruppo. Adesso ognuno si avvale di almeno 20 nuovi amici di 11 diverse nazioni in più.

Dal 20 al 24 ottobre 2008 è in programma un nuovo corso per un massi-

mo di 20 – 25 partecipanti. I documenti di iscrizione alla **Philips Wholesale Academy** saranno distribuiti da maggio attraverso le varie organizzazioni nazionali.

In caso di interesse, i candidati potranno rivolgersi anche alla centrale FEGIME di Norimberga per l'iscrizione preliminare, anche perché i posti sono molto limitati!



Wolfgang Jauch è stato uno dei Relatori durante il nostro congresso 2007 a Lisbona. Con la sua impresa **EMR Euro Marketing + Research** si concentra proprio sull'industria elettrotecnica internazionale.

Infatti, dal 1995 ha pubblicato lo studio "Strutture e concentrazioni del commercio all'ingrosso internazionale di materiale elettrico". Questa pubblicazione è soggetta ogni anno ad una revisione nonché aggiornamento.

Dal 1999 Wolfgang Jauch pubblica, inoltre, ogni tre settimane una sua lettera settoriale **electrical business news** in questa forma, sia in inglese che in tedesco

www.emr-online.de

(((analisi)))

Molte domande, molte opportunità

L'acquisizione di Hagemeyer da parte di Rexel e Sonepar ha posto una serie di punti di domanda nel commercio europeo di articoli elettrici. Come si va avanti in un settore che dopotutto ha realizzato nel 2007 un fatturato di 42 miliardi di Euro sul vecchio continente? L'acquisizione del terzo più potente distributore europeo – che adesso sta riprendendo e consolidando la propria posizione – da parte del numero 1 e 2 è un esempio di quelle che potrebbero essere le evoluzioni future?

Rexel e Sonepar sicuramente saranno occupate fino alla metà o anche alla fine del 2009 con i processi di integrazione

della Hagemeyer e delle sue imprese nelle proprie reti di distribuzione. Questo non è un processo facile – basti pensare alle ubicazioni che ora presentano un'occupazione doppia e talvolta perfino tripla. D'altra parte anche i finanziatori vogliono approfittare del loro investimento, la sfida per Rexel e Sonepar consiste in un chiaro incremento del fatturato.

A tal fine potrebbero essere proficui ulteriori acquisti. Il commercio all'ingrosso europeo è tuttora fortemente frammentato ed, ancora oggi ci troviamo davanti ad un mare di opportunità per le attività di shopping.

Per queste acquisizioni "supplementari" i gruppi industriali hanno sicuramente in tasca ancora qualche euro da spendere.

I Gruppi di d'acquisto internazionali cercheranno probabilmente di battersi nei confronti della concorrenza con i gruppi industriali. La strategia sarà su due binari: da una parte, si cercherà un consolidamento nei paesi in cui sono già attivi. Ma si tratterà soprattutto di conquistare nuove regioni. Qui si dovrebbe considerare in prima linea l'Europa dell'est, ed in particolare i lucrativi mercati russi e ucraini. Ma sicuramente anche la Grecia sarà al centro dell'attenzione.



Wolfgang Jauch, editore della "electrical business news".

Infine ancora una chiara raccomandazione "prudenza!" L'evoluzione economica in Europa è ancora molto positiva - i produttori ed i commercianti all'ingrosso parlano di incrementi di fatturato tra il 10 e il 20%. Ma c'è anche da considerare l'immenso aumento dei costi per le materie prime e per energia: Pertanto, lasciamo da parte l'euforia per ora!

(((sigla editoriale)))

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

E-mail: info@fegime.com
Tel: 0049 (0) 911 641 899 0
Fax: 0049 (0) 911 641 899 3

www.fegime.com

(((termini 2008)))

4. & 5. Maggio Assemblea dei soci, Bruxelles

5.- 7. Maggio Congresso EUEW, Bruxelles

11.-13. Giugno Lancio di FEGIME future, Roma

8. & 9. Luglio..... Seduta del consiglio di vigilanza, Norimberga

17. - 20. Luglio..... 4. FEGIME Golf Meeting, Edinburgh

24. - 26. Settembre Assemblea generale annuale, Alkmaar

20. - 24. Ottobre..... 3. Philips Academy, Sint-Michielsgestel (Olanda)

28. & 29. Ottobre Seduta del consiglio di vigilanza, Madrid

19. - 21. Novembre..... Assemblea dei soci, Barcellona