



Gerry Kelly, Presidente di FEGIME Irlanda.

(((editoriale)))

Il 2008 è stato un anno ricco di successi per la nostra FEGIME: abbiamo posto le basi per una collaborazione con ben 15 organizzazioni nazionali e grazie ai prossimi ingressi di FEGIME Russia, FEGIME Ucraina e FEGIME Finlandia abbiamo di fatto trovato

nuovi partner e amici anche nell'Europa dell'Est.

Ci piace chiamare i nostri associati, «partner» e «amici» perché dietro a questo duplice concetto si nascondono i criteri di scelta e selezione di Fegime che ha sempre voluto mettere in risalto la condivisione, da parte di tutti i nuovi candidati, dei suoi stessi obiettivi mettendo in secondo piano il volume d'affari e il territorio coperto. Ed è sempre stato così per tutti i nostri associati. Ai nuovi ingressi quindi un caloroso benvenuto nel nostro gruppo!

Sono convinto che in questo 2009 ci sentiremo tutti fortunati di far parte di un gruppo forte. Non dovremo certo ignorare i rischi e le difficoltà a cui andremo incontro, soprattutto in un periodo così critico per l'economia mondiale: i nostri partner del settore stanno portando avanti progetti molto cauti e già oggi si sente un forte vento contrario proveniente da molti mercati tra cui Spagna e Irlanda. Non vorrei mai essere al posto di quelle aziende che si trovano prive di un gruppo forte alle spalle o che sono alla mercè dei vari istituti di credito e delle banche di investimento. La crisi dei mercati finanziari offrirà sicuramente anche delle opportunità alle nostre già forti e agili imprese familiari. E noi le sfrutteremo e il nostro FEGIME continuerà a crescere. Una convinzione e promessa che diventeranno il cuore e il fulcro del prossimo Congresso 2009, nel cui titolo «Crescere insieme» abbiamo riassunto il nostro obiettivo comune. Senza esagerazione posso promettervi che questo sarà il più grande Congresso organizzato da FEGIME Europa, e in quell'occasione avremo tante cose da dirvi. Fin d'ora mi auguro di potervi incontrare in tanti, sia vecchi che nuovi amici!

Gerry Kelly

(((crescita)))

Obiettivo Siberia

Nel 2009 FEGIME sarà rappresentata in 15 paesi. I tre nuovi partner vengono dalla Russia, dall'Ucraina e dalla Finlandia.

Surgut è stata fondata nel 1594 ed è una delle più antiche città della Siberia. Surgut ospita ora la filiale più orientale di FEGIME. Il 26 settembre, grazie a Ruskiy Svet, sono infatti state poste le basi della futura FEGIME Russia.

Ruskiy Svet è la più grande azienda di commercio all'ingrosso di prodotti elettrici in Russia. La sede centrale si trova a Tver, a circa 200 chilometri a nord-ovest di Mosca. L'azienda è partita puntando al settore delle lampade e



dell'illuminazione, come ricorda il nome stesso: «Svet» significa infatti «luce». In seguito è diventata un'azienda di fornitura più vasta, che offre

una gamma completa di materiale elettrico.

[pagina successiva >>>](#)

(((indice)))

Obiettivo Siberia

I nuovi partner di FEGIME 1

Lo sguardo rivolto al terzo millennio

L'azienda di elettroforniture del futuro 3

Due anniversari

Si festeggia in Polonia e in Germania 4

Marketing

Concetti di successo in Spagna, Portogallo, Italia e Regno Unito 5 - 6

Avvio di successo a Roma

FEGIME FUTURE sta viaggiando 6

La nuova frontiera del fotovoltaico

Un mercato in continua crescita in Italia 7

Tre nuovi ingressi per Consel

Il Consorzio amplia il proprio raggio d'azione 8

Un portale a prova di «chiave»

Il nuovo sistema informatico di FEGIME Italia 9

Invito in Sardegna

L'11° Congresso FEGIME è alle porte 10

La famiglia FEGIME in Andorra...

...e un sincero ringraziamento a Josep Cairo e Joao Bencatel 10



I contratti sono stati firmati. A sinistra: Vyacheslav Bondar (SOFIT) e Oleg Iakovlyev, uno dei tre titolari di SOFIT, Ucraina. A destra: Valentin Yuzepchouk e Alexander Strashnov, due dei quattro titolari di Russkiy Svet con la loro interprete.



>>> da pagina 1

Russkiy Svet è rappresentata da 64 filiali sparse in tutta la Federazione Russa, lo stato più grande del mondo. In Ucraina poi sono presenti altre sette filiali.

L'approvvigionamento dei prodotti sulle lunghe distanze dipende essenzialmente dalla professionalità delle strutture logistiche. Russkiy Svet dispone di un'organizzazione adeguata grazie alla presenza di quattro centri logistici nella Federazione Russa e uno in Ucraina.

Già da anni l'azienda cresce di più rispetto alla media del mercato russo. Con un giro d'affari previsto per il 2008 di oltre 600 milioni di euro, copre una porzione di mercato pari all'11%.

Partenza trionfale in Ucraina

SOFIT è un'azienda che si è affermata in Ucraina come leader nel settore illuminazione.

La sua sede centrale si trova nella capitale Kiev. L'azienda è stata fondata nel 1998 ed è in continua crescita. Sofit, con le sue 23 sedi, è presente in maniera capillare in Ucraina e nel 2007 ha raggiunto un giro d'affari di circa 52 milioni di euro.

Occupava una porzione di mercato superiore al 30% per il settore lampade e superiore al 20% nel settore illuminazione. In entrambi i settori SOFIT registra per l'anno in corso una crescita che supera il 20%. Dal 2003, con la divisione »Svitlofor«, l'azienda è attiva e registra un grande successo anche nel settore del commercio al dettaglio con prodotti di illuminazione decorativa.



Con questi nuovi membri FEGIME 2009 si avvicina a un fatturato di 4 miliardi di Euro. »Siamo in contatto con altre comunità di mercato in Europa«, rivela Ronald Übelmeyer, Direttore di FEGIME. »Continueremo a crescere.«

Anche il settore dei materiali elettrici è in crescita ed anche qui SOFIT lavora con i più grandi produttori d'Europa, tra cui molti dei partner di FEGIME.

Elektrokomplekt, la filiale ucraina di Russkiy Svet, diventerà uno dei partner della nuova FEGIME Ucraina. Il terzo partner sarà **Galant Pol** che rafforzerà ulteriormente il gruppo. Questa azienda è stata fondata nel 1993 ed è presente in sette città. Il punto di forza è il settore del materiale elettrico classico.

La Finlandia inaugura nuovi mercati

Del tutto diversa è la storia di **Klinkmann**. Questa azienda familiare con sede a Helsinki è presente sul mercato dal 1926 e sarà lei a fondare FEGIME Finlandia. Klinkmann è specializzata nel settore industriale. Conta su un organico di 180 dipendenti attivi nei settori »automazione« e »componenti«, altri 60 si dedicano al settore IT, logistica, ecc.

Nel 2007 il fatturato ha superato i 100 milioni di euro, un terzo dei quali sono stati registrati in Finlandia, un altro terzo in Russia e l'ultimo terzo in altri paesi vicini. Klinkmann ha quindi un orientamento molto internazionale: delle 12 filiali esistenti, 10 sono in Estonia, Lettonia, Lituania, Bielorussia, Ucraina e Federazione Russa. Ciò significa che, grazie alle nuove organizzazioni FEGIME Russia, FEGIME Ucraina e FEGIME Finlandia, FEGIME è operativa non soltanto in 15 ma in almeno 19 differenti stati europei.

Le sedi centrali dei nuovi grandi partner (da sinistra): Russkiy Svet a Tver, SOFIT a Kiev e Klinkmann a Helsinki.





(((tecnologia ed estetica)))

Assieme agli architetti «Bekkering Adams» di Rotterdam, Willem Schuurman ha creato un'azienda di elettroforniture di ultima generazione.

Come sarà l'azienda di elettroforniture del futuro? Ecco la risposta da Willem Schuurman da Alkmaar.

Lo sguardo rivolto al terzo millennio

L'assemblea generale annuale FEGIME, tenutasi dal 24 al 26 settembre ad Alkmaar, è stata importante per due ragioni: se da una parte è stato dato il via all'ingresso dei colleghi russi e ucraini dall'altra il contesto e il luogo hanno offerto un concreto esempio della forza innovativa del nostro settore.

Ad Alkmaar infatti si trova anche la nuova sede centrale di Schuurman Group e di FEGIME Olanda. Willem Schuurman, da molti anni Presidente di FEGIME, ha fatto progettare per la sua azienda un nuovo edificio che potrebbe essere definito esemplare.

Per quanto riguarda la funzionalità, la struttura di base dell'edificio, con i suoi 12 metri di altezza, è semplice e appare leggera e trasparente grazie ai forti accenti diagonali e alle ampie superfici vetrate. È stata posta una particolare attenzione al fatto che tutti gli spazi ricevessero una sufficiente illuminazione. Un'area originale è il patio presente al secondo piano, si tratta di un cortile interno aperto che collega gli uffici al magazzino e alla mensa e favorisce la comunicazione.



Willem Schuurman sottolinea il fatto che la struttura architettonica non è fine a se stessa: «la trasparenza è un valore centrale della nostra cultura aziendale. L'uomo è l'elemento centrale di Schuurman Group e questo concetto deve essere espresso anche dall'edificio.»

La natura e la dimensione di sostenibilità è affidata all'uomo, per questo il nuovo edificio è stato costruito per essere completamente ecosostenibile. Il riscaldamento e la climatizzazione vengono gestite da innovative pompe di calore.

Anche il controllo di accesso e il sistema di controllo dell'illuminazione sono esemplari: sono infatti il risultato della collaborazione di Elektrokern Solutions (una filiale di FEGIME Olanda che offre soluzioni per l'automazione degli edifici), Philips Lighting e Schneider Electric.

Il magazzino è caratterizzato da tecnologie all'avanguardia, con i suoi 10.000 metri quadri di capacità di immagazzinamento. I prodotti sono provvisti di codici a barre e vengono trasportati al luogo di immagazzinaggio o al punto di distribuzione quasi del tutto in automatico. Il «Warehouse Management System» ideato da KARDEX consente di seguire le spedizioni con precisione («tracking and tracing») ed è studiato per portare a termine più di due milioni di ordini l'anno.



La luce solare crea ovunque una piacevole atmosfera oltre a offrire un importante contributo all'efficienza energetica. Moderni sistemi di logistica consentono di seguire le spedizioni ininterrottamente e sono studiati per portare a termine più di due milioni di ordini l'anno.



((annversario 1))

5 anni di FEGIME Polonia

A settembre 2008 FEGIME Polska ha festeggiato, con 120 ospiti, i suoi primi 5 anni di attività. L'azienda ha festeggiato con partner di settore e ospiti nello storico Palazzo Poznanski di Lodz, la città che ospita la sede centrale.

Marian Nowak, Presidente del Consiglio di Amministrazione, ha raccontato la storia di successo della giovane comunità di mercato che è riuscita a conquistare in soli cinque anni una porzione di mercato



Anniversario di FEGIME Polonia: gli otto partner di successo di FEGIME Polonia e ospiti provenienti da tutta Europa nella cornice del Palazzo Poznanski di Lodz.

pari al 14%. La comunità di mercato è stata fondata nel 2003 con il nome di »Polskie Hurtownie Elektryczne« (PHE). I soci, con la loro esperienza, hanno fatto da contrappeso in un contesto di crescente concentrazione del mercato.

Per accelerare lo sviluppo dinamico e per sfruttare

le chance internazionali, nel 2005 PHE è entrata a far parte di FEGIME e poco dopo ha modificato il proprio nome in FEGIME Polska.

A gennaio 2008 FEGIME Polska ha incluso tra i suoi partner l'azienda »Ampli«, allargando la propria presenza a 96 sedi.

Per la Polonia sono in programma una serie di importanti progetti, da realizzare nel prossimo futuro: la centralizzazione degli acquisti, la creazione di una banca dati generale e l'ottimizzazione dei processi grazie a »Electronic Data Interchange« (EDI).



Marian Nowak

A settembre 2008 FEGIME Polska ha scelto un nuovo Consiglio di Amministrazione. Il nuovo Presidente è Marian Nowak. Gli altri membri sono:



Waldemar Madura



Stanisław Zaliwski



Zbigniew Srokowski

((annversario 2))

50 anni di FEGIME Deutschland

Il 2008 ha segnato per FEGIME Deutschland il cinquantesimo anniversario dalla fondazione.

La ricorrenza è stata festeggiata nel mese di maggio a Köln alla presenza di 350 partner di settore e amici. La sede centrale di FEGIME Deutschland si trova a Norimberga, perché allora è stata scelta Köln per

festeggiare? L'azienda ha avuto origine dalla comunità di mercato Elektro-Zentral-Einkauf

Durante i festeggiamenti di primavera è stato rappresentato uno spettacolo (a sinistra) che ha descritto FEGIME Germania attraverso canto e danza. In autunno i clienti hanno dimostrato che è possibile descriverla anche in molti altri modi.

(EZE), fondata nel 1958 da un gruppo di commercianti di materiale elettrico. Nel corso del successivo decennio e in seguito a varie fusioni è nata FEGIME Deutschland, che oggi è presente in 130 sedi con 60 partner.

Nel 2007 il volume d'affari si aggirava attorno a un miliardo di euro, la quota di mercato attorno

al 13%. Nel mercato tedesco dei grossisti di Materiale Elettrico di classe media, FEGIME Germania rappresenta un punto di riferimento in molti settori, ad esempio per quanto riguarda i cataloghi prodotto, la vendita centralizzata a grandi clienti attivi in più regioni (Key Account Management) e nel settore IT.

Ma quest'anno si è contraddistinto soprattutto per tutti i momenti e le occasioni di incontro i clienti. In autunno sono stati organizzati eventi, in tre weekend e in tre luoghi diversi, per i clienti e le loro famiglie, con sport, divertimento e intrattenimento.



(((marketing 1)))

Perfezionamento per tecnici del settore elettrico

Arriva direttamente da **FEGIME España** il nuovo progetto »FEGIME formación«, per fidelizzare i clienti.

Il target a cui si rivolge l'iniziativa è formato da giovani installatori ai quali, dal 4 al 6 febbraio 2009, verrà offerto a Madrid un programma di formazione e perfezionamento orientato a rispondere ai loro interessi e bisogni e alle attuali richieste del settore. Il programma sarà allietato dalla migliore cucina spagnola e da varie sorprese.

Il programma toccherà tematiche inerenti le nuove possibilità di mercato nell'ambito delle tecnologie e gli aspetti relativi alla gestione aziendale. Per quanto concerne le possibilità di mercato, verranno presentati due argomenti:

- metodi di illuminazione efficienti dal punto di vista energetico
- automazione degli edifici (domotica).

In entrambi i settori FEGIME España prevede notevoli margini di crescita, che verranno resi accessibili ai clienti.

Per quanto concerne la gestione aziendale, saranno mostrati ai clienti dei percorsi che consentiranno di dirigere con successo le loro imprese anche in periodi economicamente difficili.

La conferenza prevista offrirà altre utilissime informazioni e vedrà la presenza del Presidente dell'Associazione Spagnola degli Elettroinstallatori e di un importante rappresentante del settore.



Antón Suarez Rivera MBA è il futuro responsabile marketing e formazione di FEGIME España. Questo potenziamento ha lo scopo di diffondere e di curare ulteriormente l'immagine e gli eccellenti contatti di FEGIME España con i suoi clienti e fornitori.

(((marketing 2)))

Un'immagine molto attraente

Il 1 gennaio 2009 sarà diffusa sul mercato portoghese la terza edizione del catalogo »FEGIME Plus«: la pubblicazione è

un elemento di marketing essenziale per **FEGIME Portugal**. Il catalogo offre un'impaginazione e immagini molto ben fatte; viene pubblicato due volte all'anno in una tiratura di 14.000 esemplari.

L'opera, concepita presso la sede centrale di FEGIME Portugal, non serve soltanto a diffondere il Corporate Design di FEGIME ma è già diventato un importante strumento di formazione per i clienti e un supporto agli acquisti.

Anche i fornitori ne riconoscono l'utilità: le 52 pagine del prossimo numero mostrano prodotti di 49 fornitori di FEGIME Portugal.

Dal 15 giugno 2008 Nuno Requetim (35 anni) è Direttore di FEGIME Portugal. Nuno Requetim vanta titoli di studio in economia aziendale e marketing, negli ultimi otto anni ha maturato esperienze professionali nel settore del commercio e dell'industria di produzione di materiale elettrico e infine ha fondato una sede di distribuzione in Portogallo per il leader spagnolo nel settore delle telecomunicazioni.



(((marketing 3)))

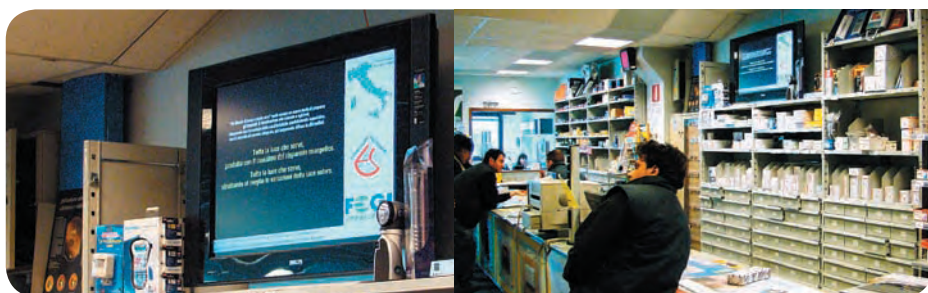
FegiMedia è in onda

FEGIME Italia ha introdotto uno dei metodi più innovativi per informare i propri clienti su prodotti, iniziative, servizi e tanto altro all'interno del punto vendita. Nei 90 punti vendita dei 25 partner sono stati infatti installati degli schermi da 42" per mostrare audio visivamente le ultime novità.

«FegiMedia» è il nome di questo nuovo sistema. I contenuti provengono da un server centrale che si trova a Milano e vengono diffusi via Internet. Questo principio delle

informazioni audiovisive in rete si chiama «Digital Signage». I contenuti vengono confezionati dai produttori, da FEGIME Italia e, cosa molto importante, anche dai singoli partner.

Attraverso un'interfaccia web il partner può inserire direttamente nel sistema i contenuti semplici mentre quelli più complessi vengono inviati alla centrale ed elaborati per renderli attraenti. Inoltre, grazie alla collaborazione con l'agenzia ANSA, «FegiMedia» offre anche le ultime notizie di attualità.



(((successo)))

Il grossista dell'anno

Buone notizie per il **FEGIME United Kingdom**: da ottobre infatti sono entrate a far parte della comunità di mercato due nuovi partner. I nuovi membri sono «KNK Electrical» di Hayes e «Celebration Lighting» di Warrington, ai quali appartengono due filiali a Mold e a Chorley. FEGIME United Kingdom conta ora 28 partner.

Il partner **Gil-lec Ltd** ha inoltre registrato un ulteriore successo. L'azienda ha vinto ad ottobre un «Electrical Industry Award» (chiamato Elie) come «Grossisti dell'anno in elettroforniture». «Elie» è la più importante onorificenza per il settore elettrico nel Regno Unito e viene assegnata dalla rivista di settore «Electrical Times».

Gil-lec ha conquistato il premio per i suoi ottimi servizi. «Diamo molta importanza alla formazione dei dipendenti, a una politica di assortimento orientata al cliente e a buoni contatti con i fornitori», dichiara il Direttore **Brendon Gilbert**.



I grossisti in elettroforniture dell'anno festeggiano la vittoria del premio (da sinistra): Brendon Gilbert (Direttore), Andy Hutchinson (Direttore Vendite), Darren Gilbert (Direttore) e Nick Brazil (Gerente di filiale).

Un avvio di successo a Roma



La prima manifestazione del **FEGIME future** di Roma è stata un vero successo. Lo dimostra l'entusiasmo dei 40 partecipanti che hanno manifestato, per il futuro, la volontà di partecipare ai tre incontri previsti ogni anno. L'evento ha rappresentato una fondamentale premessa per il successo di questo programma, perché solo attraverso la costanza sarà possibile creare una forte rete internazionale.

L'organizzazione da parte di **ABB** è stata perfetta e ha lasciato un ricordo molto positivo. È da notare che **Adalbert Neumann** (responsabile del canale di distribuzione ai grossisti in tutto il mondo), **Ursula Kurer** (Sede Centrale di Zurigo) e **Antonino Sala** (Key Account Manager FEGIME Europe) hanno trascorso tutto il tempo insieme al gruppo.

La prima giornata è stata dedicata al cosiddetto «Teambuildings». All'inizio della seconda giornata si è presentato il nostro ospite **ABB**. La presentazione è stata la base di workshop nei quali sono stati analizzati i rapporti tra FEGIME e **ABB**.

I partecipanti a FEGIME-Grossisti hanno ricevuto numerosi stimoli di formazione, nel gruppo erano presenti tutte le competenze possibili, dal settore giuridico a quello economico. Ne sono emersi punti di vista e pensieri molto diversificati che hanno arricchito le discussioni.

Anche gli altri partner del settore trarranno sicuro vantaggio dalla qualità dei lavori svolti e con loro nasceranno collaborazioni nell'ambito di FEGIME.

(((fotovoltaico)))

La nuova frontiera del fotovoltaico

L'azienda Dme Srl di Milano ha creato nel 2007 una divisione ad hoc per il fotovoltaico, un mercato in continua crescita in Italia.



Realizzazioni DME SOLAR.

Il fotovoltaico italiano è cresciuto nel 2008 a ritmi molto sostenuti. Secondo il rapporto rilasciato dal Gestore dei servizi elettrici (Gse), in appena un anno lo sviluppo è stato superiore al 250%. Per fine 2009 si prevede una potenza in esercizio di 550 Mw (ad oggi sono 262 Mw), di cui 215 appannaggio del vecchio Conto energia e 335 con il nuovo meccanismo di incentivazione. Tra i consociati **Fegime Italia**, la DME Srl a partire dal febbraio 2007 ha deciso di creare una divisione dedicata proprio al fotovoltaico. Abbiamo chiesto a **Renato Tagliamento di DME Solar** i motivi e i vantaggi di una scelta che richiede investimenti importanti e allo stesso ritorni nel lungo periodo.

FEGIME Italia: Partiamo con l'inquadrare l'attività di DME Solar. Quando e perché nasce?

Renato Tagliamento: Nasce a Febbraio 2007 nella realtà D.M.E. srl, in occasione dell'INTEL2007 grazie alla stretta collaborazione con uno specialista in materia di energie rinnovabili. La nuova legge all'epoca attesa e poi concretizzatasi nel D.M. del 19-02-07 (2' Conto Energia) dà il via libera al nuovo meccanismo d'incentivazione del fotovoltaico senza le "anomalie" del precedente D.M. del 26/07/05 (1' Conto Energia) che avevano comportato la paralisi dello stesso dopo pochi mesi dall'avvio.

Come vi siete organizzati dal punto di vista aziendale?

È stata creata una divisione specialistica dedicata: DME Solar. Sono presenti figure commerciali preparate a questo nuovo mercato oltre tecnici in grado di analizzare le fattibilità concrete di realizzo di impianti solari FV e T oltre le normali forniture di materiali.

Che tipo di vantaggi vi ha portato questa nuova attività?

Una presenza in un settore in forte espansione,

soprattutto in prospettiva dei prossimi anni che si aggiunge alle figure specialistiche già presenti in D.M.E. srl come videocitofonia, sicurezza e TV satellitare.

Come e quanto sta crescendo il mercato del fotovoltaico?

Il mercato del fotovoltaico è cresciuto nel 2008 di oltre 3 volte il 2007 in termini di potenza installata in MW grazie sia al primo conto energia che al secondo conto energia. La previsione è di un ulteriore raddoppio nel 2009.

Da parte di un privato o di un'impresa quali sono i fattori di convenienza nell'affrontare un progetto fotovoltaico?

La convenienza per un'utenza privata o aziendale a realizzare un impianto fotovoltaico è decisamente interessante. I vantaggi sono sicuramente: riduzione di emissioni di Co2 (es. 1kwh produce circa 0,5kg di Co2 immessa in atmosfera); produzione del proprio fabbisogno con azzeramento totale/parziale dell'acquisto dal gestore di zona; possibilità di cessione dell'eccedenza al gestore con remunerazione della stessa; blocco del prezzo d'acquisto per 20 anni; un'interessante remunerazione (incentivo) per ogni kwh prodotto indipendentemente dai propri consumi ma semplicemente per il fatto di produrre energia da fonte rinnovabile che ripaga totalmente l'impianto con gli interessi.

Decisamente una nuova forma d'investimento oltre una rivalutazione dell'immobile che acquisisce ancor più importanza nel caso di certificazione energetica (oggi obbligatorio).

Quali programmi di incentivazione e finanziamento esistono in Italia per il fotovoltaico?

Finalmente anche in Italia, grazie al *Conto Energia*, si può scambiare o vendere energia elettrica, prodotta da sistemi fotovoltaici, alla rete elettrica locale, come avviene ormai da anni in altri paesi d'Europa, *Germania* e *Spagna* in testa. Dal 23 Febbraio 2007, con il nuovo decreto n. 45-2007, si può realizzare l'impianto voluto con acquisizione automatica del diritto alle tariffe incentivanti. Tutta l'energia elettrica prodotta dai sistemi fotovoltaici, misurata tramite un contatore apposito, indipendentemente se consumata o ceduta alla rete, sarà pagata per 20 anni con una tariffa molto interessante variabile secondo l'integrazione architettonica e stabilita in:

Integrazione architettonica dell'impianto			
Potenza nominale dell'impianto (kW)	Non integrati (art. 2, comma 1, lettera b1)	Parzialmente integrati (art. 2, comma 1, lettera b2)	Integrati (art. 2, comma 1, lettera b3)
da 1 a 3	0,392	0,431	0,480
da 3 a 20	0,372	0,412	0,450
da > 20	0,353	0,392	0,431

Pertanto, prendendo in considerazione il caso più comune, il parzialmente integrato abbiamo: -0,431€/kWh x impianti da 1 a 3 kwp + scambio sul posto (conguaglio dei propri consumi); -0,412€/kWh x impianti da 3 a 20kwp + scambio sul posto (conguaglio dei propri consumi); -0,392€/kWh x impianti da 20 kwp a x kwp + risparmio dal consumo diretto dell'energia auto-prodotta e vendita delle eccedenze alla rete locale attraverso il GSE da 01-01-2009.

>>> da pagina 7



Realizzazioni DME SOLAR

La stessa energia elettrica da fonte fotovoltaica potrà essere usata per alimentare le utenze e quando l'impianto produrrà più energia di quella che serve in quel momento, l'energia elettrica solare sarà immessa nella rete locale, in modo che il GSE potrà scontare l'energia elettrica ricevuta nella propria rete. In pratica, sarà sommato all'incentivo definito dalle tariffe sopra eposte il risparmio reso possibile dall'utilizzo della stessa energia elettrica solare (che equivale ad energia non prelevata dalla rete).

Come cambia la gestione degli stock con il fotovoltaico e il tipo di pianificazione?

È necessario avere il materiale in casa per poter garantire la taglia d'impianto prescelta. Ciò impone una pianificazione continua.



Aldo Brigliano, Titolare DME - Milano.

(((ingressi)))

Tre nuovi ingressi per Consel

Il Consorzio amplia il proprio raggio d'azione nel Veneto con il Gruppo San Marco S.C.arl di Loreggia e Moretti Spa di Vicenza. Tra le novità anche Co.Ime Srl di Modena.

Consel cresce e lo fa allargando i confini verso est, territorio rimasto fino ad oggi inesplorato. Il 2009 è iniziato infatti sotto i migliori auspici con l'ingresso nel Consorzio di tre nuove aziende, due delle quali provenienti dal Veneto, la terza dall'Emilia Romagna, per un fatturato complessivo di oltre 60 milioni.

Si tratta del **Gruppo San Marco S.Cons.a r.l.** di Loreggia (Padova), **Moretti Spa** di Vicenza e **CO.IME Srl** di Formigine (Modena).

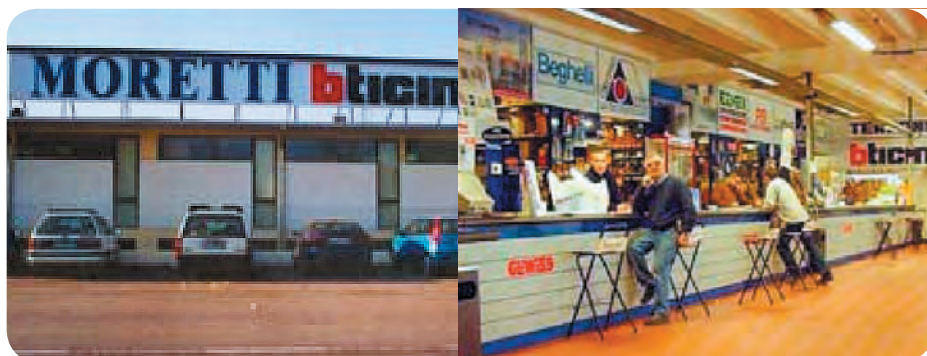
Partiamo dal Gruppo San Marco, realtà composta da sei aziende che, insieme, rappresentano un fatturato di circa 30 milioni di euro: Battaglia Srl di Villorba (Treviso), Dimensione Luce Sas di Sedico (Belluno), Elettropadova Srl di Limena (Padova), Icel Srl di Loreggia (Padova), Zampieri Elettroforniture Snc di Camponogara (Venezia) e Zurlo Srl di Cittadella (Padova).

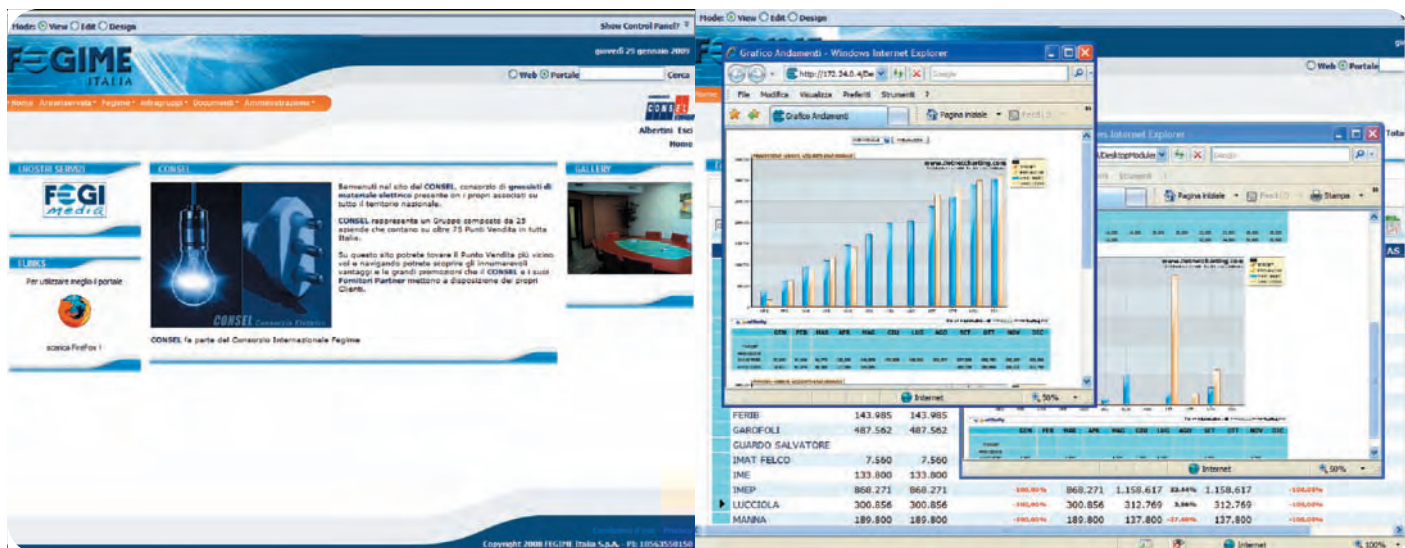
Restando in territorio veneto il secondo nuovo ingresso è Moretti, realtà da 25 milioni di fatturato, presente dal 1917. L'azienda si rivolge agli operatori del settore, dell'industria e privati, offrendo servizi interni di consulenza

e preventivi, nonché progettazioni con l'ausilio di tecnici esterni. La ditta dispone, anche, di uno show room illuminotecnico di ben 600 metri quadrati, con le marche più prestigiose, nazionali ed estere.

Il terzo ingresso abbraccia il territorio dell' Emilia Romagna e precisamente Formigine, nel modenese. Si tratta di Co.Ime Srl con il suo fatturato medio di circa 7 milioni di euro.

L'azienda, inizialmente specializzata in prodotti per l'automazione e l'industria, ha successivamente ampliato il proprio ambito anche all'impiantistica terziaria, civile ed industriale. La Co.ime conta un organico di 12 persone e un magazzino di 1.200 metri quadrati.





((sistema informatico))

Un portale a prova di »chiave«

Il nuovo sistema informatico di Fegime Italia garantisce a ciascun consociato sicurezza, risparmio e tempi ridotti nelle comunicazioni con il Consorzio.

Una semplice chiavetta USB per accedere a qualsiasi tipo di informazione relativa alla propria azienda e per interagire direttamente con del Consorzio Fegime Italia senza sprechi di carta e di tempo. Il nuovo sistema informatico consortile Fegime Italia, creato per svecchiare e velocizzare il trasferimento di dati e garantire il massimo della trasparenza a ciascun consociato, si serve di una semplice chiave hardware, una per ogni utente che, associata ad un codice PIN, permette di consultare tutto quanto viene pubblicato nel portale, contratti, premi, estratti conto e promozioni. Ogni consociato non può naturalmente avere accesso alle informazioni degli altri grossisti.

Il viaggio attraverso la propria area riservata parte dal sito internet del Fegime (www.fegime.it), quale estensione delle funzionalità dell'attuale sito Consel. Una volta collegata la chiave di protezione e inserita la password, ogni associato può entrare nel proprio universo di dati, percentuali e andamenti e può in tempo reale, attraverso il sistema di dichiarazioni, fornire al Consorzio, e alla relativa piattaforma web, le risposte ai vari questionari di indagine di volta in volta

richiesti, evitando quindi i »vecchi« fax e gli invii cartacei. Il premio trasparenza rimane perché il sistema tiene conto delle date di scadenza richieste e delle relative date di compilazione.

Grazie ad una registrazione ordinata, razionale e tempistica il Consorzio assembla i dati inseriti per creare tutta una serie di report disponibili nella sezione ad hoc creata nel portale. Qui ogni azienda può eseguire e stampare i rapporti preimpostati (dettagli fatturato, estratto conto cliente, riepilogo fatture emesse, piano impegni fornitori centralizzati e non centralizzati) fornendo semplicemente alcuni parametri di selezione. Non solo, direttamente dal nuovo portale è possibile scaricare gli andamenti del mercato e, in generale, del Consorzio. Il portale può cambiare veste e passare dall'essere una finestra su dati e percentuali a un »telecomando virtuale« per gestire i filmati del FegiMedia e selezionare quali promozioni o messaggi inviare nei 90 monitor dei consociati, interagendo così con un altro importante strumento introdotto da Fegime Italia.

Una tra le novità principali del sistema

informatico è rappresentata dalla possibilità di consultare l'andamento dei fatturati mensili, fornitore per fornitore o in forma di dettaglio per linee di prodotto. Lo stesso copione è stato applicato sul fronte dei contratti per cui nell'apposita area si possono trovare informazioni aggiornate e dettagliate sia sui contratti in vigore, sulle clausole specifiche, sul conseguimento dei risultati e sulla maturazione dei premi consortili e promozionali. Si può dire che a un anno dal suo ingresso nelle aziende dei consociati, il portale sta raccogliendo consensi e risultati concreti.

(((Congresso 2009)))
28 – 30 maggio 2009



(((Note di pubblicazione)))

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

Gli hotel e il centro congressi sono inseriti in un bellissimo contesto. I nostri amici italiani, in particolare Susanna Micconi, Marco Casaroli e Claudio Albertini, si sono dedicati al massimo delle forze per reperire un luogo idoneo e per organizzare il congresso. Il Forte Village Resort vicino a Cagliari sarà un incantevole luogo d'incontro.

Info:
www.fortevillageresort.com

Invito in Sardegna

Il nostro 10° congresso a Lisbona è stato un importante punto di incontro, un momento per dialogare e far conoscere la nostra comunità. L'11° congresso del 2009 proseguirà in questa direzione: dal 28 al 30 maggio ci incontreremo in Italia, per la precisione in Sardegna, a Forte Village Resort vicino a Cagliari.

L'incontro è intitolato »Growing together«, un titolo dal duplice significato: da un lato indica che FEGIME sta crescendo, dall'altro ricorda il forte bisogno di collaborazione.

Per agevolare questo compito sono previsti diversi interventi da parte degli stati membri. Tutti i partner avranno la possibilità di essere informati nei dettagli sullo sviluppo in altri paesi.

Molto utili saranno senz'altro le presentazioni delle nuove organizzazioni nazionali, tra cui Russia, Finlandia, Ucraina e Romania. I colleghi rumeni erano infatti già presenti a Lisbona come ospiti, ora prenderanno parte al congresso come veri e propri partner.

Gli inviti saranno spediti dalle sedi centrali dei nostri Paesi. Il numero di invitati è limitato anche quest'anno a 350 persone. La richiesta sarà massiccia, quindi si consiglia di prenotare in anticipo!

Saremo lieti di farvi apprezzare l'accoglienza da parte di FEGIME Italia!

www.fegime.com



(((scadenze 2009)))

- 18 – 20 febbraio .. Assemblée dei soci,
Bucarest – Romania
- 11 – 13 marzo Meeting FEGIME future
- 28 – 29 aprile Seduta del Consiglio di Amministrazione
- 28 – 30 maggio Congresso, Italia
- 2 – 5 luglio 5° Golf Meeting FEGIME,
Amburgo – Germania
- 14 – 15 luglio Board of Directors

La famiglia FEGIME in Andorra

Al Congresso 2009 Josep Cairo consegnerà l'incarico di Presidente al suo successore. Dopo l'assemblea dei soci di Barcellona, Joseph ha invitato in Andorra i presidenti e i direttori delle organizzazioni locali insieme ai propri partner, per ringraziarli dell'ottima collaborazione portata avanti (foto a sinistra: il gruppo di fronte ad una delle aziende di Josep Cairo). È stato un bellissimo incontro con un ospite d'eccezione. FEGIME ringrazia il suo Presidente e tutti gli amici. Il fine settimana in Andorra ha offerto anche l'occasione per congedarsi da Joao Bencatel (foto a destra) nel suo ruolo di Direttore di FEGIME Portogallo. Il successo di FEGIME Europa è dovuto anche al suo operato: per 12 anni ha lavorato intensamente a questa iniziativa. Saremo lieti di averlo di nuovo ospite al nostro congresso.