



Marco Casaroli, membro del Consiglio di Amministrazione.

(((editoriale)))

In veste di rappresentante di FEGIME Italia e quindi di padrone di casa del Congresso 2009, desidero ringraziare tutti gli amici e i partner che sono venuti a trovarci in Italia!

Nella fase di pianificazione e organizzazione del congresso, la crisi e i suoi effetti erano ancora lontani,

non potevamo immaginare quanti e quali interventi avremmo messo in campo per affrontare l'emergenza. Nella bellissima atmosfera in cui ci siamo ritrovati abbiamo dimenticato, anche se per un breve tempo, questa difficile situazione; quando si hanno sulle spalle le responsabilità di un'azienda, è necessario prendersi delle piccole pause. Di tanto in tanto bisogna respirare una boccata d'aria fresca per recuperare le forze e pensare a nuove idee per la nostra vita quotidiana.

La fase più dura sembra essere superata. In alcuni Paesi i tempi di consegna si stanno allungando e i magazzini si stanno riempiendo. Siamo consapevoli che la crisi non ha segnato la "fine del mondo", come alcuni avevano profetizzato. Nelle nostre agende adesso sono prioritarie le questioni che hanno realmente a che fare con il nostro futuro di lungo termine. Dovremo puntare sull'efficienza energetica: i cambiamenti climatici e il costante aumento dei prezzi dell'energia ci pongono di fronte al dovere di introdurre tecnologie moderne che ci consentano di risparmiare risorse. Si tratta di questioni che interessano in ugual misura sia le famiglie che le aziende. Ad esempio, un metodo semplice per avviare efficacemente questo processo consiste nell'impiego di lampade più moderne, un tema che viene trattato in vari testi.

Chi legge con attenzione l'elenco dei nostri partner industriali e dei rispettivi prodotti, individuerà subito altri ambiti che ci consentono di aiutare i nostri clienti con le nuove tecnologie e, contemporaneamente, aumentare i nostri profitti. In questo senso c'è ancora tantissimo da fare e questo è il nostro mercato. Azzardo una previsione: tra due anni, al congresso di Barcellona, torneremo a parlare di crescita!

Marco Casaroli

(((congresso)))

Una rete robusta

Circa 300 grossisti di materiale elettrico e partner industriali partecipano all'11° Congresso Internazionale di FEGIME, un'occasione di analisi e di importanti scambi di informazioni.

»Growing together« recitava il titolo dell'11° Congresso FEGIME, che è stato organizzato da FEGIME Europa e FEGIME Italia. Lo slogan contiene un doppio significato: crescere insieme e crescere uniti. L'attuale situazione del mercato ci ha portato a parlare sempre più di crescita unitaria, di collaborazione sempre più intensa.



FEGIME: attivo in 20 paesi

Il congresso ha mostrato con quanta forza FEGIME abbia iniziato il 2009: con FEGIME Russia, FEGIME Ucraina e FEGIME Finlandia & Paesi Baltici, il gruppo è ora attivo in 20 paesi d'Europa. »La nostra è una rete unica nel suo genere, formata da più di 170 grossisti di materiale elettrico che gestiscono centinaia di filiali«, sottolinea Ronald Übelmesser, Managing Director di FEGIME Europe». Si resta uniti soprattutto nei tempi più difficili. Stiamo quindi lavorando sempre più intensamente per riempire i buchi presenti sulla mappa e poter essere rappresentati in ogni parte d'Europa.«

[pagina successiva >>>](#)

(((contenuti)))

Una rete robusta

Il Congresso FEGIME 2009 1

Aumentare il fatturato con l'illuminazione a risparmio energetico!

Osram ha ciò di cui abbiamo bisogno 3

Una partenza in bellezza

Programma di marketing di FEGIME España 4

Cambiare è semplice

Elektrokern Schuurmann e Philips puntano al risparmio energetico 5

Nuovo Internet Shop

Berggård Amundsen & Co vogliono conquistare nuove porzioni di mercato ... 6

Informazioni del Consel 7-10

Agenda 2009 - 2010 10



Willem Schuurman al suo primo discorso in veste di nuovo Presidente di FEGIME (a sinistra) – seguito da vari altri interventi molto animati...



>>> da pagina 1

Ad esempio, Ismael Gómez, Direttore di FEGIME España, ci ha illustrato nel suo discorso cosa si intende con l'espressione «tempi difficili», descrivendo con quanta rapidità la crisi abbia cambiato la vita quotidiana degli spagnoli. Ha inoltre descritto in che modo FEGIME España stia lavorando puntando su intense campagne di marketing per uscire dalla crisi ancora più forte.

Si sta lavorando alacremente anche in altre direzioni. Gerry Kelly, Presidente di FEGIME Ireland, ha esortato i partner industriali ad armonizzare i propri processi internazionali. «Abbastanza spesso abbiamo constatato che i manager a livello nazionale ignorano gli accordi con FEGIME a livello internazionale.»

I resoconti delle nuove aziende consociate sono stati molto interessanti e hanno fornito informazioni dettagliate sui vari Paesi e mercati. Levente Mezei di FEGIME Romania ha presentato per la prima volta il suo Paese – ai congressi di Londra e Lisbona i colleghi rumeni erano ancora sol ospiti. Seppo Vähimaa (FEGIME Finlandia & Paesi Baltici) e Vyacheslav Bondar (FEGIME Ucraina) hanno illustrato le peculiarità dei mercati baltici e dell'est Europa.

È stata interessante, e a tratti impressionante, la presentazione di FEGIME Russia fatta dal suo Presidente Valentin Yuzepchouk. Le dimensioni del Paese (e dell'area di vendita) fanno viaggiare l'immaginazione; solo grazie alle efficaci strategie logistiche adottate dal partner russo è possibile ridurre i tempi di consegna a pochi giorni.

Programmi per il futuro

C'è stato anche un «seguito»: come avevano già fatto a Lisbona, Karin Nowak dalla Polonia e Carlos Requetim dal Portogallo, hanno illustrato i progressi di «FEGIME FUTURE». «FEGIME FUTURE» diventerà la «fucina delle innovazioni»: formulare idee, realizzarle e farle crescere nell'ambito di progetti a livello europeo. A questo scopo è stata formata una «rete di giovani leve» che si incontrano regolarmente. Grazie alla condivisione delle conoscenze al proprio interno e con i produttori, questo gruppo di giovani dirigenti impara ad abbattere i limiti nazionali e a formulare soluzioni comuni.



Daniel Hager, Presidente del Consiglio di Amministrazione del Gruppo Hager, conosce questa «giovane truppa». «L'iniziativa FEGIME FUTURE – ha commentato Hager – è unica e di valore incalcolabile per tutto il nostro settore industriale.»

Ma tutto ciò è sufficiente oggi? Cosa ci riserva il futuro? Wolfgang Jauch, curatore della newsletter internazionale «Electrical Business News», «non vede nessuna ragione per cui dubitare del futuro successo di FEGIME. La sua unità è «un enorme vantaggio». «Con il suo dinamismo, in questo momento FEGIME è il numero uno.»



Il passaggio di presidenza all'interno di FEGIME avviene sempre in modo molto amichevole. Ed il congresso del 2009 non ha fatto eccezione. Come previsto dalla turnazione, Josep Cairo ha consegnato il suo incarico a Willem Schuurman. Tuttavia, questo passaggio è stato speciale, perché ha segnato la fine di una presidenza ricchissima di successi. Con un accorato ringraziamento di Ronald Übelmesser (nella foto a destra) e un caloroso applauso di soci e partner, Josep Cairo (a sinistra) è stato congedato.

L'imprenditore di Andorra ha lavorato attivamente per FEGIME per sette anni, inizialmente nell'assemblea dei soci e in seguito coprendo l'incarico di Presidente per quattro anni. In questo periodo Josep Cairo ha accompagnato e guidato FEGIME Europa. Molte innovazioni portano la sua firma, contribuendo enormemente alla crescita del Gruppo, ma non soltanto. Josep Cairo ha infatti promosso la crescita unitaria a livello personale: ha viaggiato molto e ha curato contatti vecchi e nuovi. In questo modo ha favorito la creazione di nuovi soci e ha promosso la comprensione degli obiettivi di FEGIME. Allo stesso tempo Josep Cairo ha cercato il dialogo con i partner del settore per creare una forte rete europea. Durante la sua presidenza, Josep Cairo ha assunto il ruolo di padre della famiglia FEGIME. È bello sapere che continuerà a essere nostro amico collaborando come socio!

(((risparmio energetico)))

Aumentare il fatturato con l'illuminazione a risparmio energetico

Una maggiore coscienza del consumatore e le leggi dell'Unione Europea sempre più severe ci offrono nuove opportunità. Gli innovativi prodotti di OSRAM ce le mostrano.

La nuova Direttiva UE (Eco-Design Requirements for Energy-Using Products, 2005/32/CE) punta all'utilizzo di fonti di illuminazioni moderne e a risparmio energetico: dal 1 settembre 2009 infatti non è più consentita la produzione o l'importazione nella Comunità Europea di molte lampade smerigliate e lampade a incandescenza a luce chiara di potenza pari o superiore a 80 W.

Con le innovative ed economiche lampade alogene, fluorescenti e a LED i consumatori possono risparmiare molta energia e denaro, contribuendo inoltre a proteggere l'ambiente. Ma le nuove lampade non servono soltanto a risparmiare energia: hanno molto da offrire anche per quanto riguarda le caratteristiche illuminotecniche e ottiche. La luce prodotta è gradevole e intensa come quella delle vecchie lampadine; ora sono disponibili anche lampade a luci «calde» prodotte in molte forme classiche e moderne. I seguenti esempi di OSRAM mostrano anche le nuove soluzioni a LED.



La nuova generazione di lampade a risparmio energetico OSRAM offre facili opportunità per avere successo con i nostri clienti e per aumentare i nostri fatturati.

Lampade a LED

La prima vera alternativa alle lampade a incandescenza: PARATHOM® Classic A 40

- Sostituisce le lampade a incandescenza da 40W
- Consumi energetici molto ridotti: circa 8 W
- Classe di efficienza energetica: A
- Flusso luminoso molto potente: > 350 lm
- Vita di esercizio molto lunga: 25.000 ore
- Luce bianca calda uguale a quella delle lampade a incandescenza: 3.000K
- Accensione immediata
- Forma classica (Classic A)



La seconda importante alternativa alle lampade a incandescenza: PARATHOM® Classic B 25

- Sostituisce le lampade a incandescenza da 25W
- Consumi energetici molto ridotti: circa 4 W
- Classe di efficienza energetica: A
- Flusso luminoso molto potente: > 200 lm
- Vita di esercizio molto lunga: 25.000 ore
- Luce bianca calda uguale a quella delle lampade a incandescenza: 3.000K
- Accensione immediata
- Forma classica (Classic b)



L'innovazione dell'illuminazione: PARATHOM® MR16

- Sostituisce le lampade alogene a basso voltaggio da 20W
- Consumi energetici molto ridotti: 4,5 W
- Classe di efficienza energetica: A
- Flusso luminoso molto potente: ca. 400 cd
- Vita di esercizio molto lunga: 25.000 h
- Assenza di emissioni UV/IR



Lampade a fluorescenza compatte a risparmio energetico

- Consumi energetici ed emissioni di CO₂ ridotti fino all'80%, durata fino a 20 volte superiore rispetto alle normali lampade a fluorescenza
- Vasta scelta di tonalità; anche „Warm Comfort Light“: la prima vera tonalità simile a quella delle lampade a incandescenza in una lampada a fluorescenza
- Flusso luminoso molto potente
- Tecnologia „Quick Light“ per un'accensione rapida
- Classe di efficienza energetica A per il 90% delle lampade, presto per il 100% delle lampade
- Resistenza illimitata alle accensioni



Lampade alogene a risparmio energetico

HALOGEN ENERGY SAVER ad alto e basso voltaggio.

- BRiduzione fino al 30% dei consumi energetici e delle emissioni di CO₂ rispetto alle normali lampade a incandescenza e alle lampade alogene standard
- Vita di esercizio fino a 5.000 ore
- Ridotta produzione di calore





(((marketing)))

Conferenze e workshop: al primo incontro di FEGIME formación si è lavorato sodo.

Una partenza in bellezza

FEGIME formación è un programma studiato da FEGIME España per la formazione dei clienti molto giovani. Il primo incontro a Madrid è stato un ottimo inizio.

Il programma FEGIME formación è stato avviato per legare i clienti più giovani a **FEGIME España**. Nei corsi si parla di management, nuovi prodotti e opportunità di mercato del futuro e verranno fornite le competenze necessarie per operare efficacemente sul mercato.

Il primo incontro a Madrid ha visto la partecipazione di circa 80 elettricisti provenienti da tutto il Paese e di importanti protagonisti del settore elettrico spagnolo. Oltre a Ronald Übelmesser, Direttore di FEGIME Norimberga, ha dato il benvenuto ai partecipanti insieme al collega tedesco Ismael Gómez, Direttore di FEGIME España. L'agenda prevedeva due giornate di intensi dibattiti, conferenze e workshop.

Nel corso della prima conferenza si è parlato dell'attuale situazione economica della Spagna. L'argomento era «Soluzioni per tempi difficili», vale a dire strategie per fare superare alla propria azienda con successo questa fase burrascosa. Nessun aspetto è stato trascurato, dalla gestione dei rapporti con i clienti e fornitori alle partnership strategiche e all'equilibrio tra obiettivi a breve e lungo termine.

Le opportunità offerte dalle tecnologie e dalle nuove tendenze

Il secondo tema affrontato nella prima giornata è stato quello delle opportunità offerte dalle nuove tecnologie e tendenze. A livello internazionale, la questione del risparmio energetico è sempre più importante, soprattutto nell'ottica del cambiamento climatico e del costante aumento dei costi energetici. In questo contesto FEGIME España intravede un'opportunità nell'automatizzazione dei nostri edifici. Infatti, grazie alle nuove tecnologie intelligenti, comfort e risparmio energetico vanno a braccetto.

Questo argomento è stato approfondito in un workshop tra i dirigenti. «Possiamo fare davvero tantissimo», commenta Ismael Gómez. «E' importante trovare la nostra nicchia all'interno del mercato, curare il rapporto di vicinanza con i clienti e comprendere che la capacità di cambiare è la chiave del successo. Son sicuro che i nostri clienti sono usciti da qui con tantissime nuove idee e progetti in testa.»

La seconda giornata è iniziata affrontando di nuovo il tema dell'efficienza energetica, in particolare quello delle «lampade». Le nuove direttive in vigore nell'Unione Europea (2005/32/CE) e le importanti innovazioni tecnologiche offrono grandi opportunità per il nostro settore.

L'incontro si è concluso con un intervento della Federazione Nazionale degli Imprenditori di Impianti Elettrici e di Telecomunicazioni della Spagna (FENIE). Anche in questa occasione si è compreso chiaramente quali siano le strade del successo: specializzazione e differenziazione dalla concorrenza con l'utilizzo di tecniche di marketing e di vendita, ricerca di sinergie, internazionalizzazione e diversificazione.

Il prossimo incontro di FEGIME formación si terrà nel mese di novembre a Madrid – FEGIME España e prevede una partecipazione ancora più numerosa.



(((tecnologie)))

Cambiare è semplice

Philips ed Elektrokern Schuurman uniti nella ricerca di soluzioni di illuminazione nel rispetto dell'ambiente.

Quando la Philips ha annunciato l'interruzione della vendita delle lampade TL-D con accenditore convenzionale e delle tradizionali lampade fluorescenti TL-D con tonalità 33/54, Elektrokern Schuurman ha capito di trovarsi davanti a una grande opportunità. «Questo passo in avanti ha aperto la strada verso una più stretta collaborazione, con l'obiettivo congiunto di convincere i clienti a passare alle soluzioni a risparmio energetico», commenta Willem Schuurman, Direttore di Elektrokern Schuurman e Presidente di FEGIME. «Tutto questo è ancora più importante se si pensa che, in base alle nuove Direttive dell'Unione Europea, dal 1 settembre 2009 le vecchie lampade a incandescenza saranno progressivamente abolite», sottolinea Frank van der Vloed, Direttore Generale di «Philips Lighting Benelux».

Il Ministero per l'Edilizia Residenziale, la Pianificazione del Territorio e l'Ambiente olandese ha calcolato che grazie all'impiego di fonti di illuminazione a risparmio energetico sarà possibile ridurre le emissioni di CO₂ di due megatonnellate. Frank van der Vloed prevede una riduzione di 112 milioni di chilogrammi di CO₂ grazie al solo impiego di prodotti Philips negli Stati del Benelux. Un valore che corrisponde al fabbisogno energetico annuo di più di 50.000 abitazioni.

I conti tornano

«Noi siamo la dimostrazione che i conti tornano», dichiara Willem Schuurman. «Nel nuovo stabilimento di Alkmaar registriamo i costi energetici più bassi di tutte le aziende di quella regione. Grazie all'impiego di prodotti Philips consumiamo dal 50% al 70% di energia in meno di quanta ne avremmo consumata utilizzando le vecchie tecnologie».

Da buon commerciante Willem Schuurman sa che l'efficienza energetica non è l'unico vantaggio. Anche la

lunga durata delle nuove lampade è importante: «Questo fattore è determinante e centrale proprio nei nostri depositi con i loro soffitti molto alti. È indispensabile inoltre tener conto del costo di sostituzione delle lampade!»

Lo sviluppo prosegue

Per rendere la conversione alle lampade a risparmio energetico più semplice possibile per i clienti, i partner investono in tutti i settori. «Anche la capacità produttiva è stata incrementata per poter garantire la disponibilità», spiega Jeroen Jansen, Responsabile vendite di Philips Lighting nei Paesi Bassi.

Philips ed Elektrokern Schuurman si pongono come obiettivo quello di diffondere queste moderne tecnologie in modo sempre più intenso. Le lampade a risparmio energetico fanno bene all'ambiente, fanno risparmiare e sono una grossa opportunità per il nostro settore. E lo sviluppo tecnologico sta proseguendo, come dimostrato dai grandi passi in avanti compiuti nel settore delle lampade a LED. Frank van der Vloed cita «Master LED»: «Master LED offre il massimo dell'efficienza, è dimmerabile e può sostituire agevolmente le lampade tradizionali. Consente di risparmiare fino all'80% di elettricità e offre una durata di circa 45.000 ore».



Nelle applicazioni industriali i moderni sistemi di illuminazione consentono un notevole risparmio energetico e un abbattimento dei costi di sostituzione grazie alla lunga durata dei prodotti.

Sul divano verde (da sinistra):
Frank Van der Vloed, Willem
Schuurman in uno dei suoi uffici
e Jeroen Jansen.

(((it & marketing)))

Nuovo Internet-Shop

Rende facile ordinare e offre molte pratiche funzioni: i colleghi norvegesi di Berggård Amundsen & Co AS vogliono conquistare nuove porzioni di mercato con il loro nuovo online shop.

I paesi scandinavi, tra cui anche la Norvegia, sono molto avanti con i tempi per quanto riguarda l'e-commerce. Già nel 2004, il 79% della popolazione aveva un PC, il 66% disponeva di connessione a Internet!

Gli acquisti on-line in Norvegia sono quindi già molto diffusi. Eppure, i colleghi norvegesi di **Berggård Amundsen** sono convinti del fatto che il nuovo online shop sia «una pietra miliare nella storia dell'azienda». Perché? Il merito va sicuramente alle numerose e utilissime funzioni e alla struttura strategica offerte dal nuovo sistema di vendita online.

L'importanza strategica

Grazie allo shop i clienti possono acquistare autonomamente grazie alle «ordinazioni facilitate» alleggerendo il carico di lavoro di Berggård Amundsen. L'obiettivo dello shop è proprio questo: alleggerire il lavoro per i dipendenti e recuperare del tempo utile da utilizzare per le attività di assistenza, consulenza e acquisizione di nuovi clienti. È così possibile aumentare il fatturato e le porzioni di mercato.

»Quando vuoi tu« è la parola d'ordine del nuovo Online Shop norvegese. I clienti possono ordinare quando e dove desiderano. E tutti sanno che i norvegesi amano stare in mezzo alla natura.



Funzioni pratiche

La vastità di scelta è fondamentale: è possibile ordinare 125.000 articoli. Il nuovo shop online offre molte nuove funzioni, tra cui:

- Informazioni sui prodotti molto esaurienti
- Panoramica su prodotti alternativi, accessori, ecc.
- E' possibile utilizzare la funzione carrello della spesa
- Statistiche degli ordini (anche per i vecchi ordini inoltrati telefonicamente o via fax)
- Disponibilità degli articoli
- Rapide e comode funzioni di ricerca

Una funzione particolarmente interessante è quella che consente ai clienti di generare delle proprie offerte all'interno dello Shop: è possibile inserire il proprio logo aziendale, aggiungere i propri prodotti e modificare i singoli prezzi. Se l'offerta viene accettata dal cliente finale, può essere inviata come ordine a Berggård Amundsen premendo un semplice pulsante.

L'attuale soluzione è considerata da Berggård Amundsen come una «soluzione di base». Si sta già pensando a nuove funzioni e ottimizzazioni ed è già in fase di realizzazione una funzione di tracciamento della spedizione.

Nuovi soci

Ottimi risultati in Germania e in Italia. In entrambi i Paesi sono stati registrati ingressi di nuovi soci.

FEGIME Deutschland ha guadagnato due nuovi iscritti, entrambi nella regione della Baviera, dove FEGIME Deutschland non era finora molto rappresentata. »E' un' eccellente dimostrazione dell'attrattiva esercitata dalla nostra azienda«, commenta Arnold Rauf, Direttore di FEGIME Deutschland. Nella porzione sveva della Baviera troviamo »Bihler GmbH & Co. KG«. La sede centrale di »Martin Hartl Elektrofachgrosshandel GmbH« si trova a Freising, nell'Alta Baviera. Due filiali hanno sede a Kolbermoor e a Regensburg. I due nuovi soci rappresentano volume di affari aggiuntivo di circa 85 milioni di euro.

FEGIME Italia ha ottenuto risultati persino migliori, registrando ben cinque nuovi soci. All'inizio dell'anno FEGIME Italia ha accresciuto la propria presenza soprattutto nel Veneto e in Emilia Romagna grazie alle aziende »CO.IME Srl«, »Moretti Spa« e »San Marco S.Cons.a r.l.«. Poco dopo, anche le aziende »Elfi Spa« e »Finpolo Spa« si sono associate a FEGIME Italia.

Se contiamo le filiali di queste aziende, FEGIME Italia è rappresentata ora in altri 30 nuovi siti. Anche la crescita di fatturato è molto positiva: FEGIME Italia è salita grazie a questi nuovi soci da 420 a 570 milioni di euro di fatturato annuo.

(((nuovi soci)))

Due nuovi ingressi per Consel

Con Elfi Spa e Finpolo Spa, il Consorzio arriva a quota 29 consociati per un fatturato complessivo di 580 milioni di euro

Due nuovi ingressi per Consel. Due ingressi che parlano emiliano-romagnolo e permettono al Consorzio di ampliare il proprio perimetro su un territorio che era rimasto parzialmente scoperto, l'Emilia Romagna fino ad arrivare alla Toscana. Dal primo aprile 2009 infatti, ai 27 consociati Fegime si sono aggiunte le aziende Elfi Spa di Forlì e Finpolo di Reggio Emilia, per un fatturato complessivo di poco più di 135 milioni di euro. Entrambe le imprese facevano parte del Consorzio Anse 2000.

«Si tratta di due ingressi importanti – spiega Claudio Albertini, direttore generale di Consel – che permettono al Consorzio di coprire l'area da Reggio Emilia in giù. In Emilia Romagna eravamo già presenti con la Fratelli Cacciavillani srl e la Coime srl, e oggi possiamo dire di aver incrementato e fortificato la nostra realtà nella regione».

Una buona base di lancio

L'azienda Elfi Spa, forte di un fatturato di 74 milioni per il 2008, è presente sul territorio con una decina di sedi: Forlì, Cesena, Bologna, Ravenna Centro e Zona Basette, Faenza, Rimini, Cervia, Cattolica, Fano. Inoltre, in collaborazione con altre aziende e artigiani locali, ha costituito una società di commercializzazione



di materiale elettrico in Sardegna. L'ingresso in Consel, e quindi in Fegime Italia, a detta di Sergio Lorenzi, Amministratore Delegato dell'azienda, può essere una buona base di lancio per crescere ulteriormente: «Negli ultimi anni abbiamo raggiunto risultati importanti

che ci hanno spinto a guardarci intorno, uscire dal Consorzio dove eravamo ed entrare in Fegime Italia, una realtà sicuramente più ampia, più consona alla nostra struttura e in linea con i nostri obiettivi».

Guardando al futuro Lorenzi punta su una collaborazione che possa dare frutti positivi sia in campo commerciale che della comunicazione e promozione: «Stando a quanto abbiamo visto in questi mesi ci aspettiamo di migliorare la nostra redditività, grazie alla politica dei premi e collaborare su alcuni progetti che Fegime ha già avviato con successo. Siamo convinti che unendo l'esperienza del Consorzio alla nostra ci possano essere ottimi margini di crescita. Un esempio per tutti, il sistema Fegimedia; avevamo creato una base per collocare un sistema simile nelle nostre filiali e oggi possiamo allacciarci a Fegimedia, arricchendo e implementando il servizio di comunicazione e promozione».

Il programma di sviluppo

L'azienda Finpolo, di Reggio Emilia, ha toccato nel 2008 un fatturato di 62 milioni di euro.

Attualmente opera con sette punti vendita prevalentemente nel settore delle forniture all'ingrosso e con alcune sedi fortemente specializzate: - sull'illuminotecnica e domotica «luce città» di Reggio Emilia; sull'automazione industriale la sede di Cella, Reggio Emilia.

L'azienda è presente con filiali a Cremona, Modena, Parma, Lucca e Prato. La decisione di aderire a Consel e quindi a Fegime Italia nasce dall'idea di Finpolo di attivare in autonomia un proprio programma di sviluppo: «Circa tre anni fa – spiega Giorgio Artusi, amministratore delegato del Gruppo – elaborai un piano di ristrutturazione che prevedeva tra l'altro la fusione con un altro consorzio.



In quell'occasione ho avuto i primi contatti con Consel. Esaurito il tentativo di aggregazione interno ad Anse abbiamo intrapreso quest'altra strada, abbiamo ripreso i contatti avviati a suo tempo e così ci siamo associati a Consel. Cercavamo un'organizzazione ben strutturata, con un buon peso e ritorno con i fornitori ma soprattutto oggi, in un mercato che non è più semplicemente difficile, ma che pone seri dubbi alla sopravvivenza di molte aziende, abbiamo il desiderio e la volontà di confrontarci con altre imprese, di cogliere e dare contributi al rinnovamento, alla ricerca di soluzioni, che ridiano fiato a una distribuzione estremamente debole, che richiede cambiamenti che forse la singola impresa non è in grado di attivare».

Finpolo ed Elfi sono entrambi società per azioni e proprio per questo si presentano all'interno di Fegime, come aziende abbastanza atipiche, come spiega il direttore Claudio Albertini: «Il resto delle aziende Fegime sono società di capitale che fanno capo a uno o più imprenditori che ne detengono la maggioranza. I due nuovi ingressi invece sono delle Spa con un azionariato molto diffuso, proprio per questo motivo devono avere un sistema di management totalmente differente, rigorosamente indipendente dall'azionariato stesso, animato unicamente da una logica di mission di grossista ed uno sviluppo costante ma profittevole».

Anche se l'approccio sul mercato è differente, sottolinea Albertini, sono molti i punti in comune e gli obiettivi da condividere all'interno di Fegime: «Il mestiere svolto da entrambi è quello del puro grossista di materiale elettrico, stessi prodotti, stesse problematiche – prosegue il direttore generale di Fegime Italia – sono convinto che entrambe queste tipologie di organizzazione possano avere dei punti di forza specifici, reciprocamente interessanti.

Il banco del consorzio rappresenta il luogo ideale per trovare spunti di operatività ed iniziative imprenditoriali che inevitabilmente andranno a favore di tutto il Gruppo».



Gianni Ziglioli
(Presidente)



Mareno Bencini
(Vicepresidente)



Massimo Federici



Giancarlo Mantelli



Antonio Cereda

Nuovo CDA per il Consel

Un Consiglio di Amministrazione più snello e operativo per il Consorzio Consel. Non cambia la presidenza, diminuiscono i consiglieri ma crescono i numeri e i consociati. I nuovi amministratori, passati da sette a cinque, resteranno in carica per altri tre anni

Alla presidenza è stato confermato Gianni Ziglioli dell'azienda DEI Piacenza; il vicepresidente è Mareno Bencini della IMEP di Prato; gli altri consiglieri sono: Antonio Cereda della Ema Cereda di Milano, Giancarlo

Mantelli della Imat Felco di Como e Massimo Federici della Ime di Ancona.

Con il precedente Consiglio di Amministrazione il perimetro del Consorzio Consel si era allargato a nuovi territori toccando il Triveneto e l'Emilia e i soci erano saliti da 24 a 29, con un ulteriore incremento del fatturato passato dai 410 milioni di euro nel 2008 a circa 570 previsti nel 2009.

((marketing & management))

Certificazione di qualità, promossi tutti gli associati Consel

Tutti gli associati Consel hanno passato l'esame della Certificazione di qualità per il biennio 2009-2010, un passaggio fondamentale e indispensabile per valutare e verificare gli standard strutturali e formali di ciascuna azienda consociata, all'interno delle logiche e dei gli obiettivi del Consorzio. Il via libera è arrivato nel mese di luglio accompagnato dalla positiva notizia che tutti gli associati hanno raggiunto il valore minimo di soglia pari 70 punti; di questi dodici aziende hanno addirittura superato gli 80 punti. I diplomi di certificazione sono stati consegnati nel corso dell'assemblea dello scorso 23 luglio.

«La certificazione di Qualità CONSEL – spiega Claudio Albertini, direttore generale di Consel –, riveste un aspetto molto importante nei confronti dei fornitori, dei clienti, e più in generale di tutti i soggetti economici che entrano in relazione con le aziende CONSEL.

È innegabile che ciascuno di essi potrà trovare nella Certificazione un sicuro riferimento per impostare rapporti importanti alla massima trasparenza ed alla piena volontà di collaborazione su progetti di crescita comune».

L'analisi riguarda sia i nuovi iscritti che gli Associati «storici» i quali, una volta superato l'esame, possono fregiarsi del titolo di Associato Certificato CONSEL.

Il processo di certificazione quindi, più che un sistema di valutazione, rappresenta per i soci un modo per identificare le proprie aree di miglioramento, uno stimolo per raggiungere un linguaggio comune e quindi arrivare, insieme, a rendere più efficiente ed efficace la cultura gestionale.

Per arrivare a calcolare il punteggio di ciascuna azienda, viene preso in esame un ampio spettro di caratteristiche strategiche ed operative dell'impresa commerciale, dal bilancio all'organizzazione, dai fattori commerciali all'immagine.





(((progetti)))

Migliorano i profitti con l'ottimizzazione delle scorte

Con il nuovo progetto di Gestione Strategica delle scorte, diminuzione stock del 30%. Investimento coperto da 3 a 8 mesi .

Una gestione strategica delle scorte per aumentare il profitto della propria azienda. Il tutto attraverso un investimento che verrebbe ricoperto nell'arco di 3-8 mesi.

Il Progetto di Gestione Strategica delle Scorte, implementato dalla società Inventory Management di Treviso, prevede l'impiego del Sistema software verticale E3TRIM - AWR che applica le più avanzate tecniche per l'ottimizzazione delle scorte, attualmente in uso da due associati Fegime Italia: Ferib 3000 e Imep S.p.A..

«Il Sistema – spiega l'Ing. Mauro Saggiorato, consulente per la Gestione delle Scorte presso la sede della multinazionale E3 Corporation Atlanta GA - USA, fino al 2001 e quindi impegnato in Italia nel settore della Distribuzione Intermedia, Retail e Demand Planning con Inventory Management S.r.l. di Treviso - , ha al suo interno oltre un milione di istruzioni logiche ed è in grado di concorrere alla riduzione delle scorte dal 20 al 35%, al miglioramento del livello di servizio, alla riduzione delle vendite perse, all'aumento della liquidità (Cash Flow), al miglioramento delle rotazioni di magazzino, alla diminuzione dell'obsolescenza e al miglioramento della vita professionale dell'Ufficio Acquisti. Tutto ciò comporta un aumento del profitto societario in quanto tutto è orientato alla diminuzione dei costi logistici inerenti alla gestione e movimentazione della merce in magazzino, inclusa la diminuzione dei costi di trasporto».

Il Sistema implementato da Inventory Management permette alle singole aziende di equilibrare le scorte in base alla reale richiesta del mercato, ottenendo il doppio vantaggio di aumentare il livello di servizio diminuendo contemporaneamente le scorte.

«Nella gestione tradizionale delle scorte – prosegue Saggiorato - i giorni di copertura sono spesso calcolati con formule molto semplici se non introdotti manualmente in base all'esperienza di chi approvvigiona. Questi coefficienti normalmente non vengono aggiornati se non quando si verificano evidenti problemi».

Nella Gestione Strategica delle Scorte l'approccio è completamente diverso. «Si punta al miglioramento del livello di servizio al massimo della profittabilità, questo grazie al Sistema che calcola automaticamente e mette a disposizione le informazioni sul livello di servizio ottenuto per ogni singolo articolo in ogni singola filiale/magazzino e quindi calcola automaticamente la profittabilità di ogni singolo articolo suggerendo l'assortimento ottimale che si dovrebbe adottare per soddisfare i clienti». Il secondo punto è la profittabilità, «un obiettivo reale perché - spiega Saggiorato - le scorte vengono gestite da un punto di vista finanziario, tenendo conto di tutte le variabili quali il costo immobilizzo del capitale in scorte, costo di mantenimento delle scorte, costo di invio dell'ordine ai fornitori e altri ancora». Utilizzando la «Business Intelligence», il sistema è in grado di tenere conto di ogni passaggio del processo di approvvigionamento: previsione della domanda; previsione dei termini di consegna; analisi del ciclo d'ordine al fornitore;

>>> da pagina 9

analisi del livello di servizio al cliente; approvvigionamento; analisi ordini speciali; convalida dell'ordine al fornitore. »Attraverso il Progetto Gestione Strategica Scorte – conclude Saggiorato – viene migliorata notevolmente l'attività professionale dei buyer/approvigionatori che possono così avere più tempo per dedicarsi alle negoziazioni e trattative con i clienti, fare acquisti speculativi in maniera oculata, gestire meglio gli articoli nuovi e quelli in sostituzione, gestire le promozioni valutando se queste sono state redditizie per la società e non creare obsolescenza. In un momento di crisi, dove vendere di più o aumentare i prezzi di vendita degli articoli è difficile se non impossibile, investire sull'ottimizzazione rapida delle proprie scorte è l'attività che offre agli imprenditori l'arma per



Luigi Biasini, Amministratore Delegato Ferib 3000.

recuperare efficienza e aumentare il profitto oggi indispensabile per curare il male della crisi«.

Magazzini più snelli e servizi più efficienti Le testimonianze di Ferib3000

L'azienda Ferib3000 Srl è partita con il progetto »TRIM« (Gestione Strategica delle Scorte) a febbraio dopo una prima planning-session e l'installazione del programma sul CED del Consel a Milano. A distanza di pochi mesi sono già evidenti i primi risultati, come spiega Roberto Biasini: »Il vantaggio più consistente è sicuramente la risposta giornaliera che il TRIM fornisce rispetto alle rotture di stock. Se prima infatti un fornitore veniva analizzato una o massimo due volte a settimana perché si seguiva un riordino a giorni stabiliti (ovviamente per problemi di tempo limitato), oggi potrei trovare quotidianamente ordini di quel determinato fornitore grazie a TRIM. In termini pratici questo significa dimezzare i tempi di approvvigionamento«.

Ergo, miglioramento del servizio al cliente (articoli quasi sempre disponibili), e soprattutto un magazzino che, grazie ad altri strumenti (sovrastock, overstock), »risulta essere più snello e meno soggetto a obsolescenza«.

È ancora presto per quantificare i vantaggi del nuovo sistema, ma a dopo pochi mesi la Ferib ha già sperimentato che »nel giro di 2/3 ore, tutti gli ordini del giorno vengono accettati su TRIM e poi inviati tramite il nostro gestionale, liberando tempo per altre attività«.

Roberto Biasini non nasconde però alcune difficoltà soprattutto per quanto riguarda la relazione tra TRIM e il gestionale, due software diversi: »Abbiamo avuto parecchie discordanze soprattutto di dati di storico e giacenza – spiega Biasini –, per non parlare dei trasferimenti alle filiali che influiscono sensibilmente se vengono considerati vendite oppure no. Però una volta risolti questi problemi 'tecnici' il sistema funziona molto bene!«



(((agenda 2009 – 2010)))

- 5 – 7 ottobre IV Philips Wholesale Academy, Rotterdam (NL)
- 20 – 21 ottobre Seduta del Consiglio di Amministrazione, Monaco (D)
- 18 – 20 novembre Assemblea dei Soci, Dublino (IRL)
- 2 – 4 dicembre FEGIME future
- 3 – 5 febbraio FEGIME future
- 2 – 3 marzo Seduta del Consiglio di Amministrazione

(((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

www.fegime.com

