



**Willem Schuurman,**  
Presidente di FEGIME.

### ((( editoriale )))

Siamo giunti al termine di un anno molto difficile. Ovviamente non siamo riusciti a raggiungere tutti gli obiettivi che ci eravamo prefissati, ma non siamo certo gli unici. Tuttavia, sono soddisfatto e anche un po' orgoglioso perché siamo riusciti a superare quest'anno insieme.

Il concetto di "unità" è per me molto importante perché se FEGIME non fosse stato unito avremmo passato tempi molto peggiori. Insieme abbiamo costruito una struttura solida, che ci sostiene quando ne abbiamo bisogno. La condivisione delle idee e il lavoro quotidiano svolto senza limiti di frontiere diventa sempre più intenso e aiuta ciascuno di noi a migliorare. Questo dimostra che la stretta collaborazione fra di noi e con i nostri fornitori non è utile soltanto in tempi di vacche grasse!

Anche questa newsletter serve per tenerci in contatto. «FEGIME Voice» mostra con quali strumenti affrontare il mercato odierno. Per questioni di spazio non è possibile farlo spesso ma come sarebbe bello poter chiedere ai colleghi di altri paesi come vanno le cose e cosa si può migliorare? Un consiglio: vale la pena chiamare i colleghi irlandesi e chiedere loro come si fa a risvegliare l'interesse di importanti uomini politici verso il settore della vendita all'ingrosso di materiale elettrico!

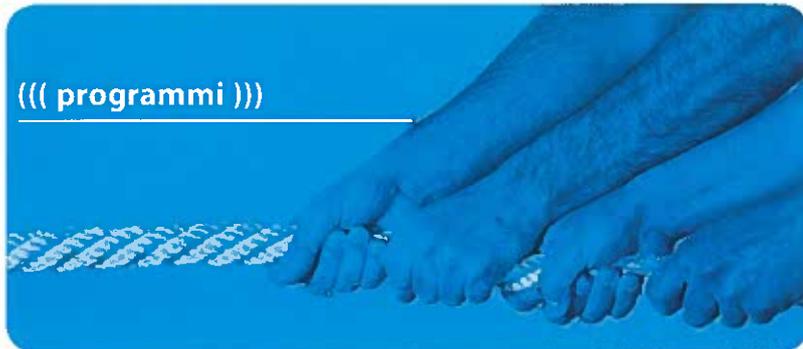
Imparando gli uni dagli altri si diventa più forti: FEGIME future ne è un ottimo esempio: il nostro programma non è soltanto unico nel settore ma è una chiara affermazione del futuro del settore della vendita all'ingrosso di materiale elettrico in Europa! Come mostrato da un rapporto proveniente dall'Italia, questa iniziativa offre inoltre un contributo molto utile quando si deve affrontare il cambio generazionale all'interno dell'azienda.

Il prossimo anno percorreremo insieme questa strada. E continueremo a crescere, sia come uomini che come azienda.

Nel frattempo vi auguro di trascorrere delle buone festività natalizie (come sempre dobbiamo festeggiare) e di iniziare nel migliore dei modi un proficuo e positivo 2010!

Willem Schuurman

### ((( programmi )))



## Insieme siamo più forti

**Quest'anno anche il settore della vendita all'ingrosso di materiale elettrico ha dovuto superare delle prove molto dure. Cosa possiamo fare? Ecco alcune risposte che provengono dalla Germania e dalla Spagna.**

Il mercato tedesco della vendita all'ingrosso di materiale elettrico quest'anno se l'è cavata a buon mercato.

Lo stesso dicasi per **FEGIME Deutschland**. I colleghi hanno infatti un vantaggio: già durante l'ultima ripresa economica avevano avviato delle iniziative che ora tornano loro utili. Stiamo parlando ad esempio delle "Giornate di acquisto e di vendita".

Questi eventi sono partiti tre anni fa come occasione di incontro per gli operatori del settore. Grazie al numero crescente di grossi clienti attivi in tutto il paese si era venuto a creare un intenso scambio tra i dipendenti delle nostre 60 aziende. "Da un lato volevamo che il pensiero FEGIME prendesse vita in tutte le nostre aziende", spiega Arnold Rauf, Direttore di FEGIME Deutschland. "Dall'altro volevamo che ogni singolo dipendente imparasse che tipi di prodotti hanno in magazzino i colleghi delle altre aziende, quali servizi offrono, e volevamo che imparasse a collaborare in modo più serrato con i clienti."

[pagina successiva >>>](#)

### ((( contenuti )))

#### **Insieme siamo più forti**

Le ricette contro la crisi vengono dalla Germania e dalla Spagna..... 1

#### **La rivoluzione luminosa**

Soluzioni LED speciali di Osram .....3

#### **Ottimi risultati**

In Irlanda e in Spagna si investe nel marketing .....4

Nuove aziende socie..... 4

#### **Il risparmio energetico ora è più semplice**

Come convincere facilmente i clienti: strategie studiate nei Paesi Bassi..5

#### **Il nuovo Presidente e Direttore Generale di FEGIME UK..5**

#### **Le generazioni future**

In Italia è in atto un cambio generazionale .....6

Agenda ..... 7



La chiave per superare le sfide attuali: formazione e un'intensa condivisione delle idee. Come si sta facendo in Spagna e anche in Germania.



>>> da pagina 1

Il successo di questi incontri è stata l'occasione per invitare anche i colleghi del settore acquisti.

Il primo convegno di ottobre, della durata di 2 giorni, ha visto la partecipazione di 150 acquirenti e venditori con le loro diverse consuetudini e i loro molteplici punti di vista. "In questo momento è importante fare in modo che il settore acquisti e il settore vendite possano collaborare positivamente", commenta Rino Hoch, Direttore Vendite e Acquisti di FEGIME Deutschland.

Nei dibattiti e nei workshop non si è parlato soltanto di potenziali di profitto o della concentrazione dei fornitori selezionati ma anche dell'organizzazione sul posto di lavoro.

La valutazione finale fatta dai partecipanti ha evidenziato che questa strategia dell'apprendere e del lavorare insieme garantisce dei buoni risultati. Anche Schneider Electric si è mostrata entusiasta: l'azienda aveva infatti sostenuto il convegno e, con le informazioni da essa offerte ha colpito nel segno.



essere affrontate a livello locale qui in Spagna, ma sono stati anche individuati degli aspetti per i quali eventualmente collaboreremo con la sede centrale di Norimberga." Il successo ha generato un grosso entusiasmo e l'intenzione di istituzionalizzare questa collaborazione: i partecipanti vogliono rivedersi con cadenza almeno annuale.

FEGIME España offre occasioni di formazione anche per il settore delle vendite. I colleghi spagnoli puntano soprattutto sul tema dell'"efficienza energetica". In primavera si è tenuto un evento di formazione sul tema "Energy Efficiency Consulting", assieme a Philips, Temper, Circutor e Schneider, seguito da un altro a settembre sul tema "Regolazione dell'Efficienza Energetica nella Illuminazione Esterna (REIAE). L'incontro è stato organizzato in collaborazione con il produttore LAMP per gli esperti in illuminazione operanti presso i grossisti spagnoli.

In queste occasioni si è parlato più volte dell'iniziativa "FEGIME formación". Questo programma di formazione è stato accolto molto favorevolmente dal gruppo destinatario principale, i giovani installatori elettricisti. Il secondo incontro si è svolto a novembre e la sua durata è stata prolungata da 2 a 3 giorni. Gli argomenti hanno spaziato dal management ai nuovi prodotti e sistemi.

## FEGIME España all'attacco

La crisi mondiale ha colpito pesantemente i colleghi spagnoli. "Gli anni dell'incredibile e dannoso boom hanno però avuto anche un'altra conseguenza", spiega Antón Suárez, Dirigente Marketing e Formazione di FEGIME España. "Negli anni della crescita, in tutto il settore spagnolo si è pensato troppo poco al futuro e allo sviluppo sostenibile. Ed è proprio a questo che puntiamo con i nostri nuovi programmi."

Un vecchio proverbio recita: il vero guadagno viene dagli acquisti! E' per questo che a settembre si sono incontrati per la prima volta 16 Responsabili acquisti di aziende socie di FEGIME España. L'incontro aveva due obiettivi: in primo luogo gettare le basi per una più stretta collaborazione, in secondo luogo è servito per individuare i problemi e le sfide comuni per poi individuare le soluzioni.

"I due giorni di lavoro congiunto hanno avuto un enorme successo", commenta Antón Suárez. "I partecipanti hanno individuato molti elementi in comune e hanno condiviso molte idee. Molte sfide dovranno

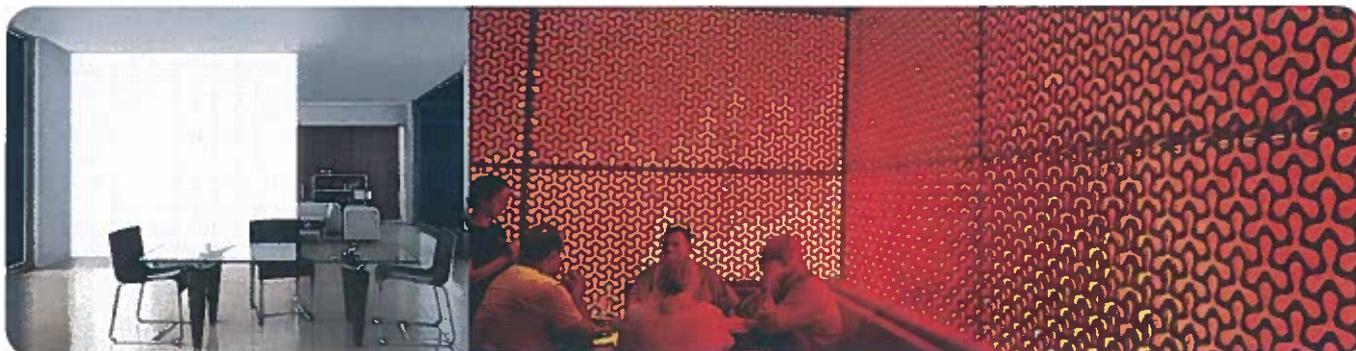
## ((( note di pubblicazione )))

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

FEGIME

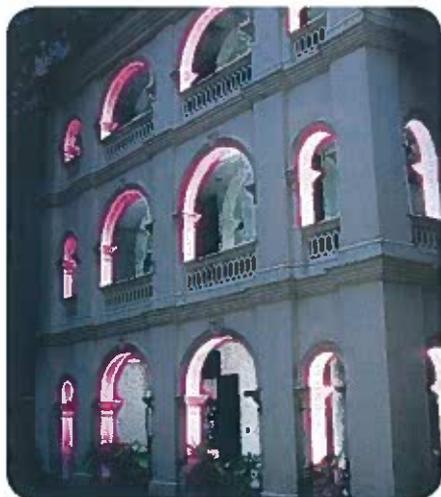


((( tecnologie )))

## La rivoluzione luminosa

In occasione dell'ultima assemblea plenaria di FEGIME a Cracovia, OSRAM aveva presentato le nuove soluzioni LED, realizzate grazie alla joint venture con "Traxon Technologies". Vi presentiamo ora tutti i dettagli di questo importante traguardo.

Per accelerare al massimo l'evoluzione dell'illuminazione, dal 2009 OSRAM detiene una quota di maggioranza nell'ambito della joint venture con "Traxon Technologies Ltd.". Grazie a questa joint venture OSRAM è in grado di offrire, con i marchi "Traxon" ed "e:cue", una gamma completa di prodotti LED, dal LED singolo fino alle soluzioni LED programmabili e controllate da server per creare scenari di illuminazione personalizzati.



Le facciate e le pareti si illuminano con Traxon XB Wall Washer e Liner XB. Luci ad altissima intensità danno vita agli edifici illuminando in modo mirato o su ampie superfici.

Le prospettive sono davvero affascinanti: pareti illuminanti, facciate esterne animate e cambio dell'atmosfera con la semplice pressione di un interruttore. Ciò che oggi appare come un lontano futuro diventerà presto lo standard.

### Nuove prospettive

La versatilità di queste lampade e luci offre possibilità insospettite: è ad esempio possibile installare facilmente **piastrelle LED** pronte al montaggio sopra o all'interno di superfici piane, pareti e pavimenti come sorgenti di illuminazione diretta o indiretta. Utilizzate come divisori negli ambienti, catturano lo sguardo e illuminano allo stesso tempo. I **pannelli LED** e le varianti RGB delle piastrelle LED consentono di generare più di 16 milioni di colori e sono inoltre adatte per visualizzare immagini o filmati.

Facciate e pareti si illuminano di luce propria con l'**XB Wall Washer** e il **Liner XB** della Traxon: 18 o 36 LED ad alto rendimento installati l'uno accanto all'altro, nelle Wall Washer e nella versione a colori (RGB) e Dynamic White, creano sfumature di toni bianchi ed emozionanti variazioni di colore.

Per animare pareti e soffitti sono disponibili le luci lineari, grandi, uniformi e intense. Per l'allestimento di facciate multimediali, con la serie **Mesh & Dot**, Traxon offre la gamma più vasta in assoluto nell'industria

La rivoluzione dell'illuminazione per il settore privato e industriale passa attraverso l'impiego di "diodi che emettono luce", più semplicemente LED. Nel prossimo futuro si assisterà a una rivoluzione del concetto di luce artificiale e dei suoi ambiti d'impiego. Presto sarà normale il concetto della luce artificiale che si adatta automaticamente al livello di luminosità esterno e poter cambiare il colore della luce semplicemente premendo un interruttore.

dell'illuminazione che, grazie a sistemi di illuminazione intelligenti, consente di dare vita agli edifici trasformandoli in opere d'arte di luce o in superfici di dimensioni eccezionali su cui presentare filmati o pubblicità.

Anche per quanto riguarda i sistemi di controllo dell'illuminazione, Traxon offre, con il marchio "e:cue", prospettive del tutto nuove nel campo dell'illuminazione dinamica. La serie **Light-Drive**, fornita già pronta per l'uso, consente ad esempio di controllare direttamente e facilmente le luci LED, senza nessun software aggiuntivo.

In futuro, i limiti nella formulazione di nuove idee nel campo del design dell'illuminazione saranno esclusivamente quelli della vostra immaginazione.

Tutti i prodotti citati sono disponibili alla consegna. Per eventuali domande rivolgetevi alle filiali OSRAM in Europa. Per chiarimenti e maggiori informazioni visitate:

- [www.osram.com](http://www.osram.com)
- [www.traxontechnologies.com/europe/en/index.php](http://www.traxontechnologies.com/europe/en/index.php)
- [www.ecue.de](http://www.ecue.de) (informazioni anche in lingua inglese e francese)



(( marketing ))

## Ottimi risultati

**“Online” e “offline”: in Spagna e in Irlanda si investe nel marketing, con ottimi risultati.**

Il 18 Novembre scorso Mary Coughlan (foto in alto), Vice Primo Ministro e Ministro delle Imprese irlandese, ha presentato insieme a **FEGIME Ireland** ed a molti colleghi FEGIME di tutta Europa, le nuove linee guida per il risparmio energetico. “Nell’attuale situazione economica, sia a livello domestico che industriale si presta molta attenzione ai consumi e ai costi energetici e si cercano possibilità di risparmio”, ha dichiarato il Vice Primo Ministro.

Il testo di 84 pagine dal titolo “Quality Energy Saving Solution” presenta soluzioni per i privati e le aziende. Gli argomenti spaziano dalle lampade a risparmio energetico ai rilevatori di presenza, dagli edifici intelligenti alla tecnologia solare.

“La nostra pubblicazione descrive numerosi sistemi prodotti da partner di FEGIME, ad esempio ABB, Hager, Schneider Electric, Osram, Philips, Theben e MK”, commenta Gerry Kelly, Presidente di FEGIME Ireland.

Molte altre informazioni consentono di spiegare nei dettagli queste tecnologie e i suoi vantaggi. Sono anche presenti informazioni sul programma di incentivazione del governo irlandese. Gerry Kelly commenta soddisfatto: “Il nostro opuscolo è un vero successo”.

Chi desidera scaricare le linee guida da Internet (28 MB) le può trovare sul sito

■ [www.fegime.ie](http://www.fegime.ie)

Il “duro lavoro” dei grossisti di materiale elettrico può essere emozionante? Si può amare il mondo della vendita all’ingrosso di

materiale elettrico? Per chi ha visitato il nuovo sito web di **FEGIME España** la risposta è chiara: sì!

Il sito web stesso ha una struttura semplice e moderna. E’ stata posta particolare attenzione al miglioramento della navigazione per l’utente, vi è una chiara suddivisione dei contenuti e un migliore servizio di assistenza per i membri di FEGIME España, i fornitori e i clienti.



Grazie a un efficiente Content Management System (CMS) i dati possono essere consultati rapidamente e semplicemente. Viene utilizzato Google Analytics per analizzare il comportamento del visitatore e consentire in tal modo un costante miglioramento del sito web.

E le emozioni? E’ ovvio, l’emozione e il divertimento sono garantiti dal filmato che è possibile visualizzare nella prima pagina del sito (e anche su Youtube). In particolare, il sound rock che si sente in sottofondo è davvero “da urlare”!

■ [www.fegime.es](http://www.fegime.es)

## Nuove aziende socie

Nell’ultimo numero abbiamo parlato della positiva crescita di FEGIME Italia e di FEGIME Deutschland. Questa crescita sta continuando...

“Apex Electrical Solutions Ltd.” si unisce a FEGIME United Kingdom nella regione nord-orientale dell’Inghilterra.

L’azienda è stata fondata nel 1980. Il settore dell’illuminazione è tradizionalmente molto forte e viene seguito con particolare attenzione. Negli ultimi anni sono inoltre aumentate le competenze aziendali nel settore dei materiali elettrici. L’adesione a FEGIME UK rappresenta un ulteriore passo in avanti per l’azienda che le consente di crescere ulteriormente in questo settore.



## **ELECTRICAL FACTORS LTD.**

Electrical Factors è un’impresa a conduzione familiare di grande successo fondata nel 1974. Con la sua sede a Limerick, Electrical Factors rafforza la presenza di FEGIME Ireland nel sud dell’“isola verde”. FEGIME Ireland è molto soddisfatta di questa adesione che, in questo difficile periodo, contribuisce alla crescita della quota di mercato in Irlanda.

## rosenberger

ELRO

Quest’anno, assieme a “ELRO J. Rosenberger Elektro-fachgroßhandels-GmbH”, anche un terzo grossista di materiale elettrico ha deciso di diventare socio di FEGIME Deutschland. L’adesione sarà ufficializzata il 1 gennaio 2010.

La sede centrale della nuova azienda socia si trova a Passau, mentre una delle filiali a sede a Eggenfelden. Questa azienda a conduzione familiare è stata fondata nel 1952 ed offre una gamma completa di prodotti. Jürgen Rosenberger, Direttore Generale dell’azienda, commenta: “FEGIME gode di un’ottima fama. Da quando la nostra decisione è stata resa nota, abbiamo ricevuto moltissimi complimenti”.



((( energia )))

I moderni sistemi di illuminazione possono generare disturbi nella qualità dell'alimentazione elettrica. I dispositivi di misurazione possono individuare questi disturbi e risolvere i problemi.

## Il risparmio energetico ora è più semplice

**Elektrokern Schuurman punta verso un'intensa formazione dei clienti, per contrastare il mutamento climatico e per vendere prodotti ad alta tecnologia.**

Circa un terzo della superficie dei Paesi Bassi si trova sotto il livello del mare. Quando il mutamento climatico provocherà un forte aumento del livello del mare, i Paesi Bassi correranno gli stessi pericoli delle Maldive. Non stupisce quindi che **FEGIME Nederland** ed **Elektrokern Schuurman** stiano puntando con forza verso il risparmio energetico e la riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub>.

"E' necessario una netta inversione di marcia", spiega **Willem Schuurman**, Direttore di **Elektrokern Schuurman** e Presidente di **FEGIME**. "I nostri fornitori hanno a disposizione i sistemi in grado di ridurre del 60% all'anno il fabbisogno energetico." La sfida consiste quindi nel convincere i clienti a utilizzare queste nuove tecnologie!

A questo scopo è stato organizzato il seminario "Power Quality". "Questo seminario ci consente di mostrare quanto sia semplice il risparmio energetico", spiega **Robert den Broeder**, l'organizzatore della manifestazione. "Inoltre, si tratta di un mercato in crescita che offre grosse opportunità a noi e ai nostri clienti."

Per comunicare i vantaggi di queste tecnologie è stato formulato un programma chiaro e ben comprensibile. Ecco i punti:

### ■ I fatti

1. Analisi della situazione del cliente
2. Qual è il consumo energetico?
3. Cosa vuole il cliente?

### ■ Il risparmio

1. Elettricità, motori, sistemi di trasmissione, illuminazione
2. Calcolo del potenziale di risparmio energetico
3. Calcolo del "Ritorno dell'Investimento"

### ■ Il finanziamento

1. Disponibilità liquide o Finanziamenti
2. Leasing



### ■ I prodotti

1. la scelta dei prodotti giusti
2. L'assistenza adatta

### ■ La conversione

1. Proposte chiare e concrete
2. Conversione delle disposizioni
3. Assistenza post vendita

In un secondo seminario si è affrontato il problema generato dal fatto che molti sistemi – tra cui anche sistemi di illuminazione a risparmio energetico – possono avere ripercussioni negative sulla qualità dell'alimentazione elettrica. Stiamo parlando in particolare delle "frequenze armoniche". **Elektrokern Schuurman** ha fornito informazioni a vari produttori, a un'azienda energetica e a circa 60 professionisti su questo problema e ha presentato possibili soluzioni. L'evento è stato un successo: anche gli strumenti di misurazione più costosi hanno destato molto interesse.

**Geoff Kerly**, Direttore di "Kew Electrical", dal 10 novembre è Presidente del Consiglio di Vigilanza di **FEGIME United Kingdom**. Quando era ancora studente, **Geoff Kerly** lavorava già nel settore della vendita all'ingrosso di prodotti elettrici, prima di fondare la propria azienda **Kew Electrical** nel 1996. **Kew Electrical** si è affermata ben presto come una delle più importanti aziende indipendenti di vendita all'ingrosso di materiale elettrico a Londra e nel sud-est dell'Inghilterra e oggi conta 12 filiali. La filosofia di **Geoff Kerly** è semplice: Assistenza eccellente e prodotti di qualità a prezzi competitivi. In questo senso rappresenterà anche gli interessi di **FEGIME United Kingdom** e delle sue aziende.





Antonio Cereda

Chiara Cereda

Giacomo Cereda

Andrea Cacciavillani

Carlo Cacciavillani

((( persone e generazioni )))

## Le generazioni future

**In molte aziende di FEGIME Italia è in corso un cambio generazionale. FEGIME future è fondamentale per superarlo.**

Innovazione, tecnologia e formazione. Tre importanti argomenti che interessano soprattutto le nuove generazioni, la nuova classe imprenditoriale delle aziende che fanno parte del gruppo **FEGIME Italia** e non solo.

In molte delle imprese consorziate è in corso un interessante passaggio generazionale, o meglio la co-presenza di padri e figli nella gestione delle diverse attività, dal commerciale, alla logistica, dalla gestione al marketing.

Il risultato? Idee nuove che soprattutto in una fase critica come quella attuale, possono creare un reale valore aggiunto per queste aziende.

Alla EmaCereda Srl, i figli del titolare Antonio Cereda, Chiara e Giacomo, sono entrati nella gestione aziendale, come parte attiva e con responsabilità ben definite. Giacomo si occupa delle vendite, con particolare attenzione agli sviluppi tecnologici mentre Chiara si occupa del marketing, a stretto contatto con il titolare, e dello sviluppo dei sistemi informativi aziendali.

“Entrambi – spiega il titolare, Antonio Cereda – partecipano con entusiasmo al progetto di Fegime Future, reputato una validissima opportunità per contatti di accrescimento sia culturale che interpersonale.

### L'Europa sarà il teatro

Va inteso che nel prossimo futuro sarà l'Europa, nell'accezione più piena, il teatro ove si svilupperanno le idee e le opportunità sia culturali che commerciali. I giovani nell'azienda sono, come affermava il saggio, il lievito della crescita.

Le aspettative, tante volte, si scontrano con la realtà, ovvero con una visione prudente di gestione, ma il fatto di operare nella stessa direzione, crescita nei valori che costituiscono il fondamento dell'azienda, porta ad una

sinergia per cui tutto si appiana e poi si sviluppa, magari ad un velocità diversa da quanto attesa, ma ci si muove...”.

Secondo Cereda resta molto positivo l'apporto che i giovani stanno dando all'azienda: “La nostra azienda comunque trae molto giovamento dagli input di sviluppo, sia tecnologico che gestionale, generati dal confronto con altre realtà del nostro comparto e poi verificati nei vari incontri di Fegime Future.

Il cambiamento “epocale” di ragione sociale avvenuta nel 2009 da SNC a SRL è un chiaro segnale per muoversi verso una condivisione della gestione aziendale.

I ragazzi sono entrati nel consiglio d'amministrazione della società con deleghe ben precise per l'operatività”. Come sarà il futuro? “Noi ci prepariamo stando attenti a tutto quanto succede fuori dalla nostra azienda, osservando ed agendo con prudenza ma anche intervenendo sulle risorse umane – conclude Cereda - pronti ad affrontare tutte le sfide future anche con il prezioso supporto del nostro consorzio, cui partecipiamo con entusiasmo”.

### Il mercato sta cambiando

Nell'azienda Cacciavillani Srl, la responsabilità dell'azienda sta passando dai fratelli Aldo e Giuseppe a Carlo e Andrea. “Il mercato sta cambiando – spiega Carlo Cacciavillani –, il futuro è incerto, non si riesce a capire bene a capire quale direzione prenderà. Noi fortunatamente da tempo lavoriamo per un mercato di nicchia, sviluppando soprattutto il tema dell'illuminazione”.

Le giovani Chiara Cacciavillani e Alessandra Sforza si stanno occupando della parte amministrativa. “Gli incontri organizzati dal Fegime Future erano stati per loro occasioni di crescita, stimoli soprattutto sul fronte del lavoro di gestione per capire l'andamento dell'azienda. È stata sicuramente un'occasione per creare nuove idee e offrire proposte nuove rispetto al mercato di oggi. La speranza è che iniziative come Fegime Future possano andare avanti”.



>>> da pagina 6

Un'altra esperienza positiva arriva da Riccardo, figlio di Stefano Simonetti, titolare di ElettrosisteDueSRL. "Sono in azienda da tre anni. Essendo l'azienda il mio primo lavoro e non avendo ancora una vera e propria competenza, me la sto conquistando sul campo. Mi occupo della parte commerciale e gestione logistica, cercando di portare un valore

aggiunto dal punto di vista delle idee.

Credo molto nelle nuove tecnologie e nel lavoro di squadra e sto cercando di portare questi due valori all'interno dell'azienda. È difficile dirsi ottimisti in questo periodo; i margini di miglioramento ci sono soprattutto se si punterà su altre tipologie merceologiche come già facciamo con i gruppo elettrogeni, il noleggio e la sicurezza. Il Fegime Future ha sicuramente offerto stimoli importanti".

La seconda generazione della Z.T.C Srl, Antonino, figlio del titolare Salvatore, si sta occupando della gestione delle filiali dell'azienda in provincia Messina. "Sicuramente il periodo non è dei migliori - spiega il titolare -. Per quanto ci riguarda è importante mantenerci costanti su un certo livello, senza cadere. Mio figlio sta lavorando in azienda, spero sicuramente che per lui il futuro sia più roseo di quello che stiamo vivendo ora".

## Sulla strada dell'innovazione e del marketing

**Nuovo ingresso di famiglia per l'Elettrica Cordani di Bergamo che sta puntando molto su formazione e prodotti innovativi.**

**P**rodotti innovativi, formazione, marketing e un'attenzione sempre alta al cliente. Questa la strada su cui sta camminando e crescendo l'Elettrica Cordani, azienda bergamasca, presente sul territorio dal 1991. L'azienda sta affrontando proprio in questi mesi le prime fasi del passaggio generazionale con l'ingresso della seconda generazione. "Mio figlio Marco, 29 anni, dopo una pluriennale esperienza maturata in qualità di dottore commercialista, da inizio novembre ha deciso di intraprendere a tempo pieno la vita aziendale affiancandomi direttamente nella gestione operativa e rivestendo in particolare il ruolo di responsabile per le risorse umane e per le strategie di marketing e commerciali - spiega il titolare Mauro Villa. Con lui stiamo lavorando per portare alcuni elementi innovativi all'interno dell'azienda, vedi alcune ridefinizioni di procedure interne, oltre a cercare di focalizzarci su prodotti innovativi sufficientemente maturi per essere proposti sul mercato, come led, domotica e videosorveglianza" e sulla crescita in quei settori in cui magari siamo stati poco concreti e efficaci nel passato.

L'Elettrica Cordani nasce come nuovo progetto imprenditoriale nel settore del materiale elettrico destinato poi a continuare la tradizione iniziata negli anni '60 dai fratelli Cordani. Attualmente conta un organico di 18 dipendenti, oltre ai due titolari: Mauro Villa, responsabile commerciale e operativo ed Elena Cordani, responsabile Amministrativa e finanziaria. "Negli ultimi anni - spiega il titolare - siamo cresciuti tanto ma gradualmente, evitando passi sconsiderati nell'apertura di nuove filiali per concentrarci invece su un

livello di crescita sostenibile legato alle effettive potenzialità aziendali".

Nel corso di questi 18 anni l'azienda si è differenziata dalla concorrenza lavorando su più fronti: "Cerchiamo sempre di essere flessibili nell'adattarci alle esigenze del cliente, offrendo un servizio rapido e puntuale, risolvendo velocemente i problemi e fornendo un servizio di assistenza tecnica e di progettazione preciso ed immediato". Punti forti che restano ancorati alla filosofia aziendale anche in tempi di crisi: "In questo periodo delicato - prosegue Villa - stiamo lavorando mantenendo alta l'attenzione al servizio dato al cliente, alla gestione delle offerte, al miglioramento delle procedure interne per la riduzione e ottimizzazione dei costi di esercizi, salvaguardando, dove possibile, i margini anche tramite una maggiore collaborazione diretta con i fornitori. Non



Mauro Villa

solo, stiamo puntando molto alla formazione tecnica e commerciale del personale di vendita".

Le aspettative per il futuro restano ottimiste, nonostante i venti di crisi. Un ottimismo che arriva dal passaggio generazionale in corso e da un'analisi dettagliata del mercato. "Quelli che stiamo vedendo - conclude Mauro Villa - sono i veri valori di mercato e con questi dobbiamo fare i conti. Possiamo scordarci i tassi di crescita inflazionati come quelli degli anni passati. Dobbiamo quindi impostare le nostre attività con l'obiettivo di sostenere tali valori. Chi in passato ha fatto passi "spregiudicati" impostando la propria sopravvivenza su tassi di crescita non reali adesso paga dazio ed è costretto a rivedere la propria struttura chiudendo filiali, razionalizzando il personale, scaricando i magazzini ecc.. Queste manovre creano inefficienze e disservizi nei confronti del cliente e da qui dobbiamo partire noi per trarne vantaggi, acquisendo nuove quote di mercato e clienti in esubero dalla concorrenza. Per fare questo è indispensabile lo sviluppo di una concreta ed organica strategia di marketing".

### ((( agenda 2010 )))

- 10 - 12 febbraio .....FEGIME Future, Vienna
- 2 - 3 marzo .....Board of Directors
- 17 - 19 marzo .....Conferenza dei soci, Londra
- 5 - 7 maggio .....FEGIME future
- 18 - 19 maggio .....Board of Directors
- 3 - 5 giugno .....EUEW, Porto
- 23 - 25 giugno .....Conferenza dei soci, Lisbona