

voice

**NEWSLETTER
02.2012**

Editoriale

Vorrei ripetere la prima frase del mio articolo di fondo di un anno fa: «Negli affari è la riga finale del bilancio quella che conta alla fine dell'anno».

Ripeto questa frase perché non sono d'accordo! La riga finale del bilancio, infatti, appartiene al passato – e ora vorrei parlare soltanto del futuro. Perché? Perché voi, i membri di FEGIME, con le vostre decisioni avete reso possibile la crescita e molte opportunità. Avete approvato l'entrata della Grecia. Con la grandissima azienda KAFKAS di Atene, il nostro gruppo sta crescendo e andrà ora a inglobare la culla dell'Europa.

E le buone notizie non finiscono qui: i nostri colleghi irlandesi hanno aperto una nuova filiale e sono quindi diventati il gruppo più grande del paese – e la nostra organizzazione finlandese è riuscita a ottenere cinque nuovi membri. FEGIME è in via di espansione.

L'opportunità più grande nasce dalla vostra decisione di realizzare il Progetto di Database Europeo e raccogliere i dati principali a livello europeo per FEGIME. In futuro, ogni membro potrà accedere a informazioni molto più aggiornate sui vari prodotti.

Questo sarà un parametro di riferimento per i grossisti indipendenti di materiale elettrico in tutta Europa. I vantaggi per l'e-commerce e gli altri servizi sono troppi per poterli citare in questa sede. E' comunque importante evidenziare che la spinta per questo progetto, comunque, è arrivata da FEGIME Future – quindi dai figli dei nostri associati.

E con FEGIME Future torniamo alla questione del futuro. Come potete vedere, c'è molto da fare. Attendo con ansia l'anno prossimo e in particolare il nostro congresso di Budapest.

Faccio a tutti voi i miei più cari auguri per un 2013 di successo!



David Garratt

FEGIME

Nella culla dell'Europa

Da gennaio 2013, FEGIME sarà rappresentata anche in Grecia. Vorremmo presentare un paese che ha da offrire ben più della crisi.

Vendita all'ingrosso indipendente di materiale elettrico in rapido avanzamento: a partire dal 1 gennaio 2013, FEGIME avrà sedici membri e sarà presente in un totale di 24 paesi europei.

È avvenuto tutto molto rapidamente: a luglio, V. KAFKAS S.A. di Atene ha fatto pervenire all'ufficio centrale di Norimberga la sua candidatura per entrare in FEGIME. Ad agosto, l'Amministratore Delegato David Garratt e il Presidente Bjørn Amundsen si sono recati in Grecia. Soltanto un mese dopo, a settembre, i membri hanno votato all'unanimità in favore dell'entrata nel gruppo dell'azienda. Adesso verrà fondata FEGIME Hellas. «La rapidità di questo sviluppo è stata... >>

Contenuti

Nella culla dell'Europa – Da gennaio 2013, FEGIME sarà rappresentata anche in Grecia	1
Un buon collegamento – A ottobre, FEGIME Future ha visitato Weidmüller	3
Potente Tecnologia Integrata – Con le nuove CPU, Siemens rende i regolatori compatti ancora più potenti	4
Il Magazzino Automatico – Berggård Amundsen ha aperto un magazzino automatico per le piccole parti	5
Scalando Nuove Cime – FEGIME Irlanda ha festeggiato il suo decimo anniversario	6
Grossista dell'Anno – Un membro di FEGIME UK viene eletto «Grossista dell'Anno» anche nel 2012	6
A breve: Negozio Online – FEGIME España lancerà presto il suo nuovo negozio online	7
Nuovi Membri – FEGIME Finland & Baltics: cinque nuovi grossisti entrano nel gruppo	7
Nuova campagna LED – Philips e FEGIME lanciano la seconda campagna di marketing internazionale «ottimizza e risparmia»	8



>> ...incredibile», ha affermato David Garratt. «Ma le persone, i dati, addirittura le strutture – ogni singolo dettaglio era giusto.»

Le immagini di un punto vendita (a sinistra) e della sede centrale (a destra) dimostrano che anche i colori dell'azienda stanno bene con l'Identità Aziendale di FEGIME. Al centro: l'amministratore delegato Nikos Kafkas.

in maniera prudente e ora possiamo sfruttare al meglio le opportunità che la difficile situazione economica presenta», ha spiegato Kafkas.

È possibile? I titoli dei giornali sulla Grecia solitamente sono negativi. Ciò nonostante, vi sono anche molti fatti positivi. Il paese ha ridotto notevolmente il suo nuovo debito, la produzione industriale e le esportazioni sono in aumento – anche se leggermente. E che cos'altro ha da offrire la Grecia? Incredibili vini rossi, un fantastico olio d'oliva, stupende isole – e almeno un grossista di materiale elettrico eccezionale.

Su questo non vi è alcun dubbio: V. KAFKAS S.A. è un'azienda esemplare anche da un punto di vista europeo. Quest'azienda di vendita di materiale elettrico all'ingrosso fu fondata ad Atene nel 1975, dove ancora oggi si trova la sede centrale. Dopo molti anni di solida crescita, all'inizio del nuovo millennio ha cominciato a investire sistematicamente in infrastrutture e marketing. «È dal 2004 che siamo leader nel mercato greco» ha detto l'amministratore delegato Nikos Kafkas. Nel 2011 avevano una quota di mercato pari al 19%. KAFKAS ha 32 punti vendita situati principalmente sulla terraferma ma anche sulle isole.

Nel 2012 la loro quota di mercato dovrebbe crescere fino a superare il 23%. KAFKAS ha una posizione molto forte. «Abbiamo sempre investito



«Abbiamo sempre investito prudentemente e ora possiamo sfruttare al meglio le opportunità che offre la difficile situazione economica».

Nikos Kafkas, amministratore delegato

Al momento, il nuovo membro di FEGIME è una delle poche aziende in Grecia che sta assumendo personale. Questo non è soltanto un risultato delle opportunità appena citate ma è dovuto anche alla percezione estremamente chiara dell'azienda del ruolo dei suoi dipendenti. «Investiamo nelle persone» ha affermato il direttore delle Risorse Umane, Antonis Zontos. «Cerchiamo le persone col miglior talento, diamo loro la giusta posizione e forniamo loro il miglior ambiente possibile per il loro sviluppo».

Se si visita KAFKAS, nell'azienda si respira un'aria piacevole e di ordine. E anche nel «KAFKAS Institute of Training & Development». KAFKAS si concentra sulle nuove tecnologie e sulla formazione, come fanno i suoi clienti imprenditori. A questo proposito, KAFKAS coopera con le migliori istituzioni e i migliori fornitori europei.

Con questi nuovi colleghi, ora FEGIME può vantare la sua presenza anche nella culla dell'Europa. David Garratt: «È un simbolo fantastico ma ha anche senso a livello economico, poiché sul mercato greco il nostro partner viene ritenuto un pioniere e innovatore. È una combinazione perfetta».

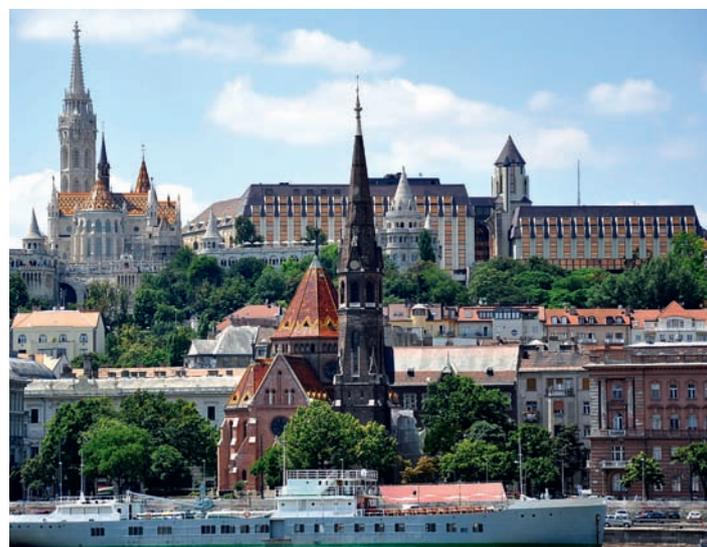
Congresso 2013

Non dimenticate di iscrivervi!

Il prossimo Congresso, dal 2 al 4 maggio 2013, sarà ospitato da FEGIME Hungary, a Budapest.

È ora di pianificare il viaggio. I moduli per l'iscrizione verranno inviati dalle organizzazioni nazionali a gennaio. Il termine per l'iscrizione è il 22 febbraio 2013!

Consigliamo di iscriversi puntualmente poiché il Congresso sarà sicuramente pieno.



Una veduta della chiesa di San Matteo, del Bastione dei Pescatori e dell'Hotel Hilton (in alto a destra).

FEGIME Future

Un Buon Collegamento



A ottobre, FEGIME Future ha visitato Weidmüller, il Fornitore Europeo Preferito. Tempo fantastico, temi interessanti – lo slogan «Let's connect» di Weidmüller è stato messo in pratica.

Buongiorno FEGIME Future! Prima dell'incontro con Weidmüller, sapevate dov'era Detmold?

Certo: Detmold non sarà mai tanto famosa quanto Berlino o Monaco. Ma Detmold e le città come lei fanno parte della spiegazione della forza dell'economia tedesca. Questa forza si basa sull'industria e in particolare sui campioni tra le piccole e medie imprese. Queste aziende non hanno sempre sede nelle grandi città ma preferiscono essere vicine alle grandi foreste tedesche. Hager, Mennekes, Obo, Phoenix Contact, Theben...

E Weidmüller ha mostrato come si può utilizzare la foresta. Alla fine del primo giorno, il gruppo è andato nella Foresta di Teutoburgo per un'arrampicata al chiaro di luna sulle cime degli alberi. Assicurati con imbracature e corde come scalatori, i membri del gruppo hanno scoperto perché è necessario il coraggio e una squadra per risolvere compiti speciali – e tutto questo è avvenuto a 10 - 15 m da terra. È stato divertente, come anche la grigliata seguente e il piacevole clima autunnale.

Per Thomas Müller del grossista tedesco Bublitz & Profe, si è trattato del primo incontro con il gruppo. Ne è rimasto proprio entusiasta: «È fantastico conoscere colleghi di altri paesi e lavorare con loro. Sono rimasto anche molto colpito da quanto sia diventata importante FEGIME Future per i nostri fornitori partner».

Thomas Müller ha ragione: addirittura Volpert Briel, Membro del Comitato Esecutivo e Direttore del Marketing e delle Vendite si è preso il tempo per dare il benvenuto al gruppo e presentare l'azienda.

Weidmüller è un'azienda a conduzione familiare fondata nel 1850, che ora vanta la sua presenza in più di 80 paesi e ha 4,400 dipendenti in tutto il mondo. Nel 2011, Weidmüller ha registrato il fatturato più alto nella storia dell'azienda con ben più di 600 milioni di euro.

Oliver Schreckling, Direttore della Gestione della Distribuzione Mondiale, ha dato a FEGIME Future un'idea della sua visione del mercato di distribuzione e della cooperazione futura tra FEGIME e Weidmüller. Una visita agli impianti di produzione e al nuovissimo centro di logistica ha consentito al gruppo di comprendere meglio questo fornitore partner.

L'Accademia Weidmüller si è rivelata particolarmente interessante. Dalla sua fondazione nel 2003 – dal 2011 anche a Shanghai – l'Accademia è responsabile della formazione e dello sviluppo dei dipendenti Weidmüller. Inoltre, il programma di tirocinio che l'azienda offre ai giovani contribuisce a sviluppare la rete tra azienda, formazione post-

universitaria e società. Nel 2011, per esempio, ci sono stati 500 corsi di formazione su prodotti e tecnologia per più di 5000 partecipanti in 30 paesi. In questo modo, Weidmüller si assicura la prossima generazione di talenti per l'azienda e allo stesso tempo un tasso molto basso di variazione del personale – fattori molto importanti se consideriamo i cambiamenti tecnici e demografici odierni.

Al dr. Eberhard Niggemann, Direttore dell'Accademia, sono state poste numerose domande riguardanti la sua esperienza di istituzione e gestione di questa organizzazione. C'era una buona ragione alla base di questa curiosità: FEGIME Future sta lavorando a un progetto simile. La «FEGIME Academy» dovrà essere lo sviluppo logico di FEGIME Future – internazionale e progressivamente anche per i dipendenti delle aziende membro oltre che i loro clienti. Al momento non si può rivelare altro poiché FEGIME Future vuole presentare l'argomento al Congresso di Budapest.

«Let's connect»: con un incontro piacevole e stimolante, Weidmüller ha mostrato che cosa si nasconde dietro lo slogan dell'azienda. La cooperazione sicuramente migliorerà ancora.

E lo stesso vale per la cooperazione con Phoenix Contact, che FEGIME Future ha visitato a dicembre. Phoenix Contact ha sede a Blomberg. Dove si trova Blomberg? 20 km a est di Detmold.



Volpert Briel, Membro del Comitato Esecutivo e Direttore del Marketing e delle Vendite, ha dato il benvenuto a FEGIME Future.

www.weidmuller.it

Prodotti

Potente tecnica integrata



Con la nuova CPU per il micro-PLC S7-1200, Siemens rende questi controllori compatti ancora più potenti.

SIEMENS

Con la nuova CPU SIMATIC S7-1215C ora disponibile, Siemens perfeziona la sua serie di controllori SIMATIC S7-1200. Ora, con quattro tipi di CPU, il campo d'impiego della famiglia di CPU compatte risulta notevolmente ampliato ed offre l'intera gamma di prestazioni della precedente famiglia SIMATIC S7-200.

Come i tipi di CPU già esistenti della serie 1200 anche la CPU 1215C può essere ampliata a destra con moduli I/O (ingressi e uscite digitali/analogici) e a sinistra con moduli di comunicazione. Ciò garantisce l'adattamento flessibile a diversi compiti di automazione.

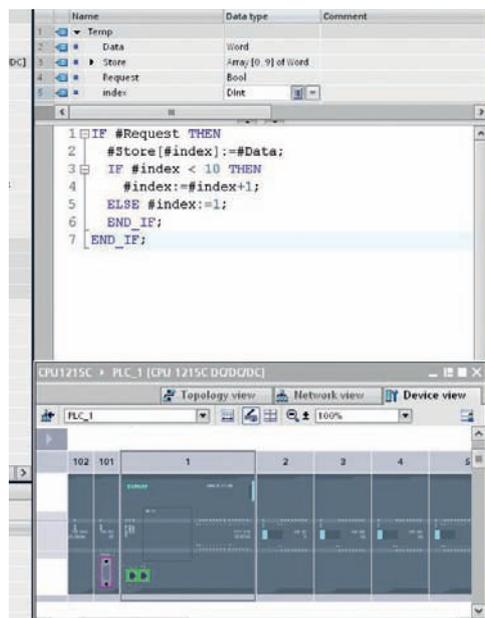
Una seconda porta PROFINET sulla CPU offre adesso più possibilità di comunicazione. Ad esempio, è possibile realizzare una comunicazione con un HMI-Panel SIMATIC e contemporaneamente un accoppiamento CPU-CPU. Sono pure integrate due uscite analogiche e quattro uscite PTO (Pulse Train Output) per il comando di motori passo-passo.

La nuova CPU è equipaggiata con un processore nuovissimo. Questo assicura fino al 25% in più di velocità di elaborazione rispetto alle CPU S7-1200 finora disponibili. La memoria inoltre ha una capacità maggiore per programmi e dati ritenitivi. Anche la riserva di carica dell'orologio in tempo reale è stata raddoppiata a 20 giorni. Ciò è di essenziale importanza specialmente per applicazioni dove può mancare a lungo l'alimentazione di tensione, ma che richiedono il mantenimento dell'ora, come ad es. nel caso dei container frigoriferi. Anche la potenza di

comunicazione è stata raddoppiata con fino a 16 device PROFINET e fino a 32 slave PROFIBUS collegabili. La CPU 1215C è pertanto integrabile come master anche in concetti di macchine decentrate e più complesse.

Software comprovato

Il SIMATIC S7-1200 viene programmato con l'Engineering-System STEP 7 Basic. Grazie all'ampliamento dei linguaggi di programmazione



Oltre ai linguaggi di programmazione FUP e KOP finora disponibili si può utilizzare adesso anche lo Structured Control Language SCL.

con SCL è per la prima volta possibile scambiare il codice di programma tra S7-1200 e S7-300/400; un grande vantaggio specialmente in caso di strutture decentrate. Ulteriori semplificazioni si hanno con la funzione Download in RUN. Questa consente di scaricare blocchi di programma o di modificare nomi di variabili e indirizzi I/O in modo semplice e rapido durante l'esercizio.

Il SIMATIC S7-1200 sostituisce relè e contattori e si presta all'impiego nella tecnica dei trasporti industriali, nella gestione dell'energia nonché in compiti decentrati di una struttura di automazione complessa. I controllori provvedono ad es. ad assicurare durante l'inverno neve sufficiente sulle piste in impianti di innevamento o il dosaggio preciso per il giusto colore dei jeans nell'industria dell'abbigliamento.

Facile approccio con il box per neo-utenti

Il box per neo-utenti SIMATIC S7-1200 contiene l'hardware necessario come CPU, CD di documentazione e simulatore nonché l'Engineering-Software STEP 7 Basic per un semplice approccio al mondo di questa famiglia di CPU compatte oppure per il primo impiego in applicazioni finora realizzate con il SIMATIC S7-200.

Logistica

Il Magazzino Automatico



I nostri colleghi di Berggård Amundsen, Norvegia, hanno aperto un magazzino automatico per piccole parti che funziona secondo un concetto completamente innovativo.

Berggård Amundsen, il nostro membro norvegese, è in crescita da anni, il che è un'ottima notizia, ma ha posto alla direzione un problema: il centro di logistica a sud di Oslo, che era stato ampliato l'ultima volta nel 2008, stava traboccando. Come si poteva risolvere questo problema? Le possibilità erano due. O un nuovo edificio da un'altra parte, o un nuovo modo di stoccaggio.

Bjørn Amundsen e il suo team hanno scelto la soluzione dell'azienda norvegese Hatteland. Hatteland che è un fornitore di software e soluzioni di logistica. Uno dei prodotti della sua gamma è «AutoStore», un concetto completamente nuovo per immagazzinare le piccole parti. AutoStore ormai viene utilizzato da molti mesi e ha consentito di ampliare la capacità di stoccaggio senza dover spostare la sede.

Con AutoStore non ci sono corridoi tra le file di scaffali e così si risparmia molto spazio. Il sistema immagazzina le merci in speciali contenitori di plastica impilati uno sopra l'altro e uno accanto all'altro in una solida «rete» cubica di alluminio. I montanti in alluminio della rete funzionano anche come binari e i contenitori di plastica scorrono su e giù lungo i binari verticali. In cima alla rete, robot telecomandati e alimentati a pile si muovono avanti e indietro lungo le sezioni orizzontali. Con le loro gru integrate, tirano fuori i contenitori di plastica dalla rete e ve li ripongono.

Ovviamente, per far funzionare questo sistema è necessario un software molto speciale, che garantisca automaticamente che i prodotti a bassa

Il principio alla base di tutto questo è «le merci vanno all'uomo»: non sono più i dipendenti che devono andare a cercare le merci, sono queste ultime che vengono portate loro.



Quando vengono consegnate al magazzino, le merci vengono messe nei contenitori di plastica del sistema e portate nella «rete». Le foto qui sopra mostrano una «stazione di scelta», la rete coi robot e la cerimonia d'inaugurazione all'avviamento del nuovo sistema – da sinistra a destra: Jan-Egil Bogwald (Direttore di Filiale), Bjørn Amundsen (CEO) e Terje Østrem Karlsen (Direttore della Logistica).

rotazione scendano in fondo alla rete, mentre che quelli a elevata rotazione salgano in cima. Anche il caricamento dei robot è completamente automatico.

A Berggård Amundsen, la rete è alta 16 contenitori e comprende in totale più di 10 000 pezzi. Il cubo completo ha un'area di soli 250 m² e sostituisce 1,250 m² di scaffalatura portapallet.

Ogni dei 10 robot è in grado di eseguire 25 «scelte» all'ora, alimentando così i nastri trasportatori che portano le merci alle «stazioni di scelta». Qui, gli ordini vengono imballati dai dipendenti prima di essere consegnati ai clienti. Ciascun ordine ovviamente può contenere elementi provenienti da diversi contenitori. Il principio alla base di tutto questo si chiama «le merci vanno all'uomo», poiché non sono più i dipendenti che devono camminare nel magazzino per trovare i prodotti, ma sono i prodotti che vengono portati loro. Ora il 60% di tutte le «scelte» vengono eseguite da AutoStore e il trasporto interno delle merci è stato ridotto del 50%.

«Questa tecnologia innovativa migliora l'efficienza e la qualità del servizio» afferma Terje Østrem Karlsen, Direttore della Logistica a Berggård Amundsen. «Questo investimento ci consente anche di rimanere nel posto vecchio. Inoltre, AutoStore è un sistema flessibile che può essere facilmente ampliato se dovesse essere necessario – aggiungendo robot o stazioni di scelta o addirittura ampliando la rete».

www.fegime.no

FEGIME Ireland

Scalando Nuove Cime

Il 2012 è stato un anno parecchio occupato per FEGIME Ireland, con numerose ragioni per essere ottimisti.

FEGIME Ireland è pronta per raggiungere un buon risultato nel 2012 nonostante il mercato difficile. Questa è una buona notizia che si adatta bene all'umore generale del gruppo, poiché ottobre ha visto FEGIME Ireland celebrare il decimo anniversario da quando i sette grossisti originari formarono l'azienda nel 2002.

La «famiglia FEGIME» allargata si è recata nella contea di Sligo con i suoi partner per festeggiare l'anniversario con una fantastica notte fuori ospitata da John e Pat Clifford di Clifford Electrical Wholesalers. Peadar Conlon, Presidente e Amministratore Delegato di FEGIME Ireland, ha parlato di dieci splendidi anni di appartenenza a un gruppo fantastico e di come l'appartenenza a FEGIME abbia aiutato tutti i membri in particolare negli ultimi anni. Ha anche espresso il desiderio che il gruppo continui ad avere successo e



Il logo di FEGIME (a sinistra) sul Kilimangiaro e (a destra) su un veicolo per le consegne.



diventare ancora più forte nei prossimi dieci anni. E il suo ottimismo era ben fondato, perché ottobre ha visto anche l'apertura di un nuovo punto vendita per Mullingar Electrical Wholesale a Dundalk, nella contea di Louth. Ciò ha fatto salire a 25 il numero di punti vendita gestiti dai membri FEGIME in Irlanda rendendo FEGIME Ireland il gruppo di grossisti di materiale elettrico più grande del mercato irlandese.

L'anno ha segnato anche una serie di altri anniversari. Wesco Electrical, Euro Sales e Clifford Electrical hanno tutti celebrato 40 anni di attività mentre Enniscorthy Electrical Wholesale e Mullingar Electrical Wholesale hanno celebrato il loro 25° anniversario.

Pat Clifford, Direttore di Clifford Electrical Wholesalers, ha festeggiato l'anniversario dell'azienda

scalando il Kilimangiaro per raccogliere fondi per un ospedale pediatrico. Pat ha portato a termine con successo la scalata, ha sventolato la bandiera di FEGIME sulla montagna più alta del monte africano e ha raccolto più di €9,000 per Our Lady's Children's Hospital, a Crumlin.

Il membro di FEGIME Ireland Euro Sales di Dublino di recente è diventato la prima azienda in Europa ad applicare non soltanto il nuovo logo FEGIME, ma anche l'intero marchio aziendale al suo parco di veicoli per le consegne. Lavorando strettamente con la Sede Centrale di FEGIME, FEGIME Future e l'agenzia Ogilvy, che ha creato il design, il risultato colpisce e contribuirà ad aumentare la consapevolezza del marchio sia per Euro Sales sia per FEGIME per le strade della capitale.

www.fegime.ie

FEGIME United Kingdom

Grossista dell'Anno

I nostri colleghi di FEGIME UK solitamente sono tra i vincitori alla Cerimonia di Premiazione di Grossista dell'Anno.

Elie – abbreviazione di «Electrical Industry Award» (premio del settore elettrico) – è il nome del premio più prestigioso nel nostro settore nel Regno Unito ed è organizzato dalla rivista «Electrical Times». I nostri colleghi di FEGIME United Kingdom solitamente sono tra i vincitori.

Quest'anno sono stati nominati cinque membri di FEGIME UK (i loghi sono qui sotto). E ancora



BEW Electrical Distributors Ltd: foto di gruppo dei felici «Grossisti dell'Anno».

una volta tra loro c'è stato un vincitore: all'evento di Londra alla fine di ottobre, BEW Electrical Distributors Ltd. è stato nominato «Grossista dell'Anno» nella categoria «Fatturato in Eccesso di 20 Milioni di Sterline».

I giudici hanno elogiato l'investimento di BEW nel personale e l'eccellente servizio che offre ai clienti. Per l'azienda sicuramente è una conquista importante aver vinto, poiché l'anno precedente era stata molto occupata: BEW aveva aperto due nuove filiali, trasferito una terza e aumentato il volume degli affari del 30%. «Nel nostro 30° anno di attività, è stata veramente la ciliegina sulla torta», ha affermato il Presidente di BEW, Phil Webb.

www.fegime.co.uk





FEGIME España

Servizio 24 ore su 24: FEGIME España lancerà presto il suo nuovo negozio online.

Abreve: Negozio Online

Un bel regalo di Natale: FEGIME España lancerà presto il suo nuovo negozio online.

«Così i terzisti spagnoli potranno ordinare anche via Internet dal più forte gruppo di grossisti di materiale elettrico indipendenti del paese», afferma Jorge Ruiz-Olivares, Amministratore Delegato di FEGIME España.

«Con il negozio online possiamo offrire un servizio migliore a quei clienti che hanno bisogno di piccole quantità di merce rapidamente ma non necessitano di un'offerta individuale», afferma Olivares. Un sistema di codifica a 128-bit consente

un pagamento sicuro e semplice tramite carta di credito o bonifico bancario. Non è necessaria una quantità minima per ordine. All'inizio il tempo normale di consegna sarà due giorni. È stato istituito un servizio di informazione clienti per rispondere alle domande.

Il negozio online offre l'intera gamma di merci da cavi e fili, a salvavita e telecomunicazioni a prodotti industriali. I colleghi spagnoli hanno il supporto garantito da fornitori strategici per il loro progetto.

www.fegime.es

FEGIME Finland & Baltics

Nuovi Membri

All'ultimo incontro di FEGIME Finland & Baltics, il fondatore e Amministratore Delegato Seppo Vähimaa ha presentato una storia di successo: altri cinque grossisti di materiale elettrico si uniranno al gruppo. Si tratta di EL-Parts di Vantaa, Finnparttia di Perniö, PKST di Kouvola oltre a Tampereen Sähköpalvelu e KAUPPAHUONE HARJU di Tampere.

Vähimaa, il quarto da sinistra nella foto, ha dato il benvenuto ai nuovi membri. «È un grande passo in avanti per FEGIME Finland & Baltics». Durante l'incontro, i nuovi membri hanno partecipato

alle discussioni su come intensificare in futuro la cooperazione con i Fornitori Europei Preferiti di FEGIME.

David Garratt, Amministratore Delegato di FEGIME, ha dato informazioni ai nuovi membri su FEGIME e sui suoi progetti attuali. Molti di loro sono particolarmente interessati a FEGIME Future. «Verrò sicuramente al prossimo incontro per conoscere i colleghi degli altri paesi FEGIME» ha detto Markus Eronen, CEO di EL-Parts.

www.klinkmann.com



Nuovo Indirizzo

FEGIME España si è trasferita. E ora sui muri di vetro della sede moderna c'è spazio per il logo di FEGIME – come mostrato nella foto qui sotto. I numeri di telefono non sono cambiati:

FEGIME España
c / Agustín de Betancourt, 21. 8° piano
28003 Madrid



FEGIME in Baviera

Durante il loro incontro all'aeroporto di Monaco, i membri di FEGIME hanno colto l'opportunità per visitare il nuovo centro logistico del grossista tedesco di FEGIME Hartl nella città vicina di Freising. Il centro logistico è stato aperto in primavera. È uno dei più moderni in Europa. Vengono immagazzinati più di 40 000 articoli in una superficie di base di circa 10,000 m² con una superficie di racking di 55,000 m².

«Il nostro obiettivo era di fare in modo che le merci fossero pronte per essere ritirate dai clienti da 3 a 5 minuti dopo aver ricevuto l'ordine» ha affermato l'Amministratore Delegato Martin Hartl. «Siamo molto orgogliosi che ciò funzioni ogni volta». Il sistema ritira automaticamente le merci dagli scaffali e le porta ai dipendenti che imballano l'ordine.

Tutti i membri sono rimasti molto colpiti. Nikos Kafkas, Grecia: «Ciò che vediamo qui è una tecnologia all'avanguardia, che è sicuramente sorprendente».



Marketing



Nuova Campagna LED

Philips e FEGIME lanciano la seconda campagna di marketing internazionale «ottimizza e risparmia».

Il messaggio centrale di «OPTIMIZE & SAVE» è che il passaggio ai LED dà come risultato una qualità migliore della luce e costi energetici minori. Trasferendo la conoscenza tramite formazione, corsi online, eventi per installatori, dimostrazioni dei prodotti, brochure localizzate complete e siti internet di campagne dedicati, la campagna punta a mettere gli installatori dei paesi in grado partecipanti di installare o aggiornarsi a un'illuminazione nuova per il mercato e a risparmio energetico.

Un sito web dedicato «pre-lancio» – www.optimizeandsave.com – sarà attivo a partire dal 1 di dicembre 2012, con anche "LED Passport", un corso online sui LED che spiega che cosa rende Philips il numero uno sul mercato della tecnologia LED. A ciò seguirà il sito web della campagna, che sarà attivo a partire dal 3 gennaio 2013, con i dettagli dei corsi di e-learning, il LED Passport, informazioni sui prodotti, video d'installazione, download e tanto altro ancora. La campagna andrà avanti fino alla fine di marzo 2013.

CoreLine – la gamma di LED scelta dagli installatori

Che sia per un nuovo edificio o un progetto di ristrutturazione, i clienti hanno bisogno

di un'illuminazione di buona qualità che offra notevoli risparmi in termini di energia e manutenzione. La gamma CoreLine (foto sotto) rende semplice passare da luci normali a LED offrendo una semplice scelta di sostituzioni dirette (producendo la stessa illuminazione).

Utilizzare la tecnologia LED nella gamma non significa soltanto una durata di vita più lunga e pertanto minore manutenzione e meno pezzi di ricambio, ma anche notevoli risparmi energetici – secondo Philips fino al 40% in confronto a impianti di illuminazione tradizionali – e pertanto soluzioni di illuminazione più sostenibili.

Le versioni CoreLine a Incasso, a Plafone e Downlight sono già disponibili per sostituire, per esempio, luci funzionali in applicazioni tipiche da ufficio. A breve verranno aggiunte ulteriori soluzioni, creando, così, una gamma completa e accessibile adatta alla maggior parte di applicazioni in ambienti esterni e interni (impermeabili, ponti luce, faretti, high-bay, canali).

www.optimizeandsave.com



Un Servizio per Imprenditori Elettrici

Nel 2010, FEGIME Deutschland ha lanciato il suo programma «effizienzprofis» («Professionisti dell'Efficienza»). L'obiettivo è di sostenere i clienti che sono particolarmente attivi nel campo dell'efficienza energetica. Il servizio comprende molti strumenti di marketing.

Ora, ai clienti viene offerto un nuovo servizio: l'accesso a servizi particolarmente economici e ad altri importanti vantaggi competitivi. Per esempio: gli imprenditori elettrici possono farsi creare il proprio logo in maniera molto economica, ottengono sconti speciali quando comprano dei veicoli oppure possono ricevere consulenza legale.

Per poter erogare alcuni di questi servizi, FEGIME Deutschland ha cominciato a collaborare con un gruppo di specialisti, per altri utilizza invece i suoi provider di servizi. L'immagine qui sotto mostra la copertina del catalogo contenente tutti i servizi offerti.



INCONTRI

- 19.02. – 21.02.13
Consigli d'Amministrazione e FEGIME Future, Milano
- 20.02. – 22.02.13
FEGIME Future, Milano
- 06.03. – 08.03.13
Incontro dei Membri, Monaco
- 10.04. – 12.04.13
FEGIME Future, Lisbona
- 15.04. – 16.04.13
Consiglio d'Amministrazione, Poznan
- 01.05. – 02.05.13
Incontro dei Membri, Budapest
- 02.05. – 04.05.13
13° Congresso di FEGIME, Budapest
- 06.06. – 08.06.13
EUEW, Sopot