



mercato italia

30 OTTOBRE
2 0 1 0

Metel 2010: sempre più su!

È andato ai... piani alti l'evento organizzato lo scorso 20 ottobre a Milano da **Metel**, la società di servizi informatici: al 31mo piano del grattacielo Pirelli, che ospita la Regione Lombardia. Il presidente **Carlo Carrara** ha aperto i lavori dell'edizione di quest'anno, ed ha illustrato quanto fatto in "un triennio di entusiasmo", sottolineando il successo della nuova piattaforma Metel Web EDI, lanciata lo scorso maggio e nella quale sono già confluite oltre 300 aziende associate. Ancora una volta Metel ha visto la presenza di un pubblico di addetti ai lavori di assoluto livello, ai quali è andato il saluto degli azionisti: **Maria Antonietta Portaluri** - direttore generale di federazione ANIE, **Antonio Franceschi** - presidente dell'associazione nazionale degli agenti Arame e **Giampaolo Ferrari** - presidente della federazione dei distributori di materiale elettrico FME. Il giornalista economico **Gianfranco Fabi** ha quindi trattato il tema della dematerializzazione come fenomeno globale. **Alessandro Perego**, docente della School of Management del Politecnico di Milano, ha illustrato i benefici dell'impiego della fattura elettronica e della dematerializzazione. Ha chiuso i lavori il direttore commerciale **Giorgio Casanova**, che rimane, con il suo presidente, il "motore centrale" di Metel e che cerca, con tenacia, di far capire in ogni grado della filiera elettrica, che lo standard Metel "eleva l'efficienza per tutti e facilita il raggiungimento dell'eccellenza". Un valido (e gustoso) supporto è arrivato in tal senso dal *cartoon*, che anche quest'anno ha visto Casanova e **Sergio Bevilacqua**, product manager di Metel, protagonisti delle... avventure aziendali senza lo standard! Se il "guru" del marketing **Philip Kotler** afferma che "oggi le imprese devono muoversi per conservare la loro posizione; alcuni sostengono che se un'impresa fa sempre gli stessi affari, presto non ne farà più nessuno", Metel si sta impegnando per introdurre questa filosofia anche nella filiera elettrica nostrana! **18**

Nuovo direttore vendite per Darty Italia

Darty Italia, realtà italiana dell'omonima catena francese di distribuzione di apparecchi elettronici ed elettrodomestici, ha creato al proprio interno la nuova funzione di direttore vendite, e l'ha affidata dallo scorso 10 settembre a **Cédric Stassi**, 37 anni. Stassi, diplomato all'INSEEC di Bordeaux e con studi presso l'Università di San José in California, vanta 15 anni d'esperienza nella distribuzione, prima in **Decathlon** a Parigi, poi in **Kesa Electricals** (capogruppo dell'insegna Darty) e dovrà contribuire allo sviluppo della rete italiana, che attualmente conta 15 punti vendita in Nord Italia e punta nei prossimi anni a rafforzare la propria posizione sul mercato. **19**

Nuovi marchi in casa Siel

Novità per **Siel Group**, la holding industriale con sede a Trezzano Rosa (Mi) - fondata e guidata da **Enrico Pansini** - che fornisce soluzioni di potenza a corrente continua e alternata per applicazioni civili, militari ed industriali e per le energie rinnovabili: è stata infatti perfezionata la fusione delle controllate **Siac**, produttrice di inverter per il setto-

re delle energie rinnovabili, e **Siel spa**, da 30 anni attiva nella produzione di sistemi di alimentazione di emergenza per utenti pubblici a privati. A seguito dell'operazione sono stati costituiti i marchi **SIAC Soleil** e **SIAC Windenergy**, per i prodotti certificati destinati al settore fotovoltaico ed eolico. "Obiettivo dell'operazione", spiega Pansini, "sono la maggiore identificazione a livello aziendale e la centralizzazione per la gestione più fluida di attività diversificate, ma all'interno di un'unica realtà aziendale." In questa ottica è stata ampliata la sede di Trezzano Rosa, con un nuovo edificio di 1.300 mq che ospita uffici e laboratori di ricerca e sviluppo. **20**

Gli Elettrici: trasloco in corso!

Dalla fine di ottobre cambia l'indirizzo de **Gli Elettrici spa**, il consorzio di distributori guidato da **Arturo Jossa Fasano**: la compagine ha lasciato infatti la sede storica di Via dei Missaglia a Milano per la nuova destinazione di Rozzano (Mi), in Via Stroboli 30, alle porte del capoluogo lombardo. I nuovi uffici si sviluppano su una superficie di 1.600 mq e sono dotati altresì di show-room per i prodotti delle Case costruttrici e di un'area dedicata ai corsi di formazione. **21**

Anie/Arame/FME: accordo trilaterale

Lo scorso 21 ottobre, in occasione dell'assemblea generale degli associati **FME**, la federazione che raggruppa i distributori di materiale elettrico, è stato siglato un accordo con **ANIE**, la federazione delle imprese elettrotecniche ed elettroniche, ed **ARAME**, l'associazione degli agenti e rappresentanti di materiale elettrico. L'intesa, siglata "in diretta" da **Domenico Bosatelli** (vice presidente Anie), **Giampaolo Ferrari** (presidente FME) e **Antonio Franceschi** (presidente Arame), disciplina i rapporti tra agenzie di rappresentanza, produttori e distributori grossisti. In particolare verranno regolamentati i conteggi delle provvigioni spettanti alle agenzie di rappresentanza ed elaborati, da parte dei distributori, i dati di vendita su base trimestrale, con possibilità di variane la cadenza dopo il primo anno di valutazione. **22**

MEB: nuova filiale a Brunico

Dal mese di settembre è operativo il nuovo punto vendita di Brunico (Bz) di **MEB srl**, il gruppo di distribuzione veneto con sede a Schio (Vi). MEB srl, nata dalla fusione dei distributori vicentini **MEIS srl** e **MEB spa** di Bassano, porta così a 11 il numero di punti vendita nel Triveneto, con 220 collaboratori, una superficie totale di 25mila mq di magazzini coperti e 30mila mq scoperti. **23**

Switch Made: definiti gli obiettivi 2011

A poca distanza dall'inizio delle sue attività "sul campo" (vedi EuroElectric News nr. 13 del 30 settembre 2010), la filiale italiana di **Switch Made**, società francese che propone soluzioni di illuminazione funzionale LED ad alta potenza per interni ed esterni, ha fissato gli obiettivi per il 2011. Con il coordinamento del direttore generale **Maurizio Rizzati** e del national key account manager **Matteo Leonetti Luparini**, la società intende raggiungere un fatturato di 4,3 milioni di euro sul mercato di riferimento dei distributori di materiale elettrico e dei loro clienti (installatori, impiantisti, imprese). In Italia sono già stati completati alcuni progetti utilizzano i prodotti proposti da Switch Made, tra cui l'illuminazione degli asili nido della società di assicurazione **Generali** a Trieste e gli uffici amministrativi di **Autostrade del Brennero** (A22) a Trento. **24**