

ELEX
Italia

nasce dalla integrazione dei due gruppi di acquisto **GGA e SOGEME**, raggruppamenti storici della distribuzione di materiale elettrico italiana. Il nuovo consorzio, con **1000 milioni di euro** di cifra d'affari nel 2001, detiene il **24%** della quota di mercato italiana e rappresenta il più grande gruppo del settore. Elex Italia è partner di **Imelco**, il primo gruppo europeo di grossisti indipendenti presente nei più importanti paesi dell'UE.

UN PROGETTO DI "INSIEME"

Incontro Vincenzo Accetta, presidente di ELEX Italia per parlare di una delle realtà più interessanti del mercato della distribuzione di materiale elettrico. È molto preciso quando illustra i progetti in corso e piuttosto progoglioso quando presenta lo staff che, dalla sede di Milanofiori, coordina le attività comuni degli associati.

Più opportunità per gli associati

Lavorare insieme è più facile ed entusiasmante. Elex Italia è una società consortile per azioni, ma al di là di questa ragione sociale si caratterizza per il dinamismo e la determinazione con cui persegue i principali obiettivi: la massima efficienza della copertura del territorio, una efficace azione di interfaccia fra il mercato e i maggiori costruttori del settore, l'evoluzione dei servizi abbinati ai prodotti e ai sistemi commercializzati, l'impiego modulato delle nuove tecnologie in funzione degli obiettivi da raggiungere.

Esserci, dovunque, da sicurezza.

Sul territorio nuove filiali e nuove acquisizioni rendono la rete sempre più capillare, integrazioni e fusioni sviluppano nuove potenzialità e sinergie. I rapporti di partnership con i costruttori sono il risultato di una accurata selezione da entrambe le parti: realizziamo l'80% della nostra cifra d'affari con 22 case, in uno stretto rapporto di collaborazione che incrementa le nostre performance attraverso un costante monitoraggio degli acquisti e delle situazioni di magazzino, nonché delle vendite di tutti gli associati, trasferendo un significativo vantaggio ai clienti.

Un vero network.

Gli associati utilizzano costantemente una serie di servizi fondamentali per la gestione dell'impresa forniti dalla struttura centrale con il supporto di specialisti. Lo standard delle prestazioni è omogeneo dovunque.

Per i clienti, ogni giorno, un vantaggio reale

Le attività di marketing e di promozione che caratterizzano il gruppo, si sviluppano su una solida base costituita dalla disponibilità di magazzino e dai servizi che rendono più rapida la scelta e la fornitura dei materiali. In ognuno dei 220 punti vendita, installatori, quadristi, uffici tecnici, ad ogni contatto possono apprezzare l'attenzione specifica alle problematiche quotidiane e la competenza nel proporre soluzioni differenziate. Non perdiamo tempo. Il "trovi tutto" non sembra una semplificazione quando si percorrono le show room che normalmente presentano apparecchi e progetti innovativi. E in più c'è il magazzino virtuale... Per non parlare del supporto tecnico e progettuale o degli incontri periodici con i maggiori specialisti delle leggi e normative nazionali ed europee. Ci piace in modo particolare, lavorare bene con i nostri clienti. Spesso, insieme, ci divertiamo.

500.000
articoli a
magazzino

Apparecchiature per l'impiantistica elettrica nell'industria, nel terziario, nel settore residenziale, cavi e soluzioni di cablaggio, componenti e sistemi per l'automazione.

Illuminazione pubblica e industriale, condizionamento, climatizzazione.

Illuminazione di interni, antenistica, telefonia, domotica.

Sicurezza, controllo accessi, building automation, networking.

Utensileria.



**I DUE GRUPPI SI SONO INCONTRATI
ED E' SCOPPIATA SUBITO LA SCINTILLA**



elex
ITALIA



PACE MAKERS: IL RITMO DELLA CRESCITA

29 associati

**ACMEI SUD
BARCELLA
BELLENTANI
CET
CIME
CISA
COMOLI FERRARI
D&V
DI PIETRO
DME
ELETTRICA CERIANI
ELETTROLUCE MORETTO
ELETTROSì
FERRI
GDT
MAJORANO
MEB
MEGAWATT
PANDOLFI
PEDRON
POLVERINI
RAMONDO
SANDRO TOSO
SCARNATI
SELECTRA
SIME
SPELUX
STRANO
ZANI RANZENIGO**

Il centro servizi

Siamo ad Assago, nel complesso normalmente un po' caotico del centro Direzionale di Milanofiori. Nella sede di Elex Italia, quello che ci stupisce di più è la tranquillità, con un piacevole rumore di fondo dovuto alle voci che si intrecciano operose.

Non ci vengo spesso ma sovente mi è capitato di incontrare personaggi che hanno fatto la storia dell'elettromeccanica italiana della seconda metà del secolo scorso e che attualmente ne sono i protagonisti di spicco.

Qui si discute di forniture, di lotti, di consegne, si sviluppano gli accordi con le principali case produttrici; qui si costruisce quell'immenso catalogo che transita nei magazzini del gruppo.

Il sistema informativo che collega gli associati Elex Italia sta crescendo con regolare continuità e presto si aprirà ai clienti con formule di e-business.

In questa sede nascono le offerte di prodotti e servizi più interessanti per i clienti, le campagne promozionali a breve e lungo termine, le iniziative a premio.

Il centro motore del maggiore raggruppamento di imprese di distribuzione del settore è in continuo movimento per creare tutte quelle opportunità per gli associati e per il mercato che ne hanno decretato il successo.

Maurizio AUDONE