

GLOBAL CIRCUIT

ИЗДАНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ IMELCO

ПОСВЯЩАЕТСЯ МУЖЧИНАМ И ЖЕНЩИНАМ, РАБОТАЮЩИМ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ СФЕРЫ ПО ВСЕМУ МИРУ

2021 ВЫПУСК 14



**СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК,
ПОСВЯЩЕННЫЙ 30-ЛЕТИЮ IMELCO
К СЛЕДУЮЩИМ
ДЕСЯТИЛЕТИЯМ
ГОТОВЫ**

3 IMELCO / «Опыт, который нас формирует», *Елена Ренья, управляющий директор*

ПОСТАВЩИКИ

4 ABB / «Переход к 30-летию сотрудничества», *команда ABB*

6 CIMCO / «Что нас связывает», *команда CIMCO*

6 Hager / «Вместе с IMELCO: причины быть уверенным в будущем», *Питер Колдуэлл*

7 HAUPA / «IMELCO 30 лет!», *Керстин Уэбберт*

8 Ledvance / «Все началось с освещения», *Бернд Кобуш*

8 Nexans / «Электрификация будущего с IMELCO», *Джон Сейп*

9 OBO Bettermann / «Интернационализм, независимость и дух новаторства»

10 Prysmian group / «Поздравления от Prysmian», *Роб ван Вин и Франческа Новелли*

11 Schneider Electric / «Празднование 30-летия партнерства», *Томас Пето Летанг*

12 SIEMENS / «Поздравляем!», *А. Фриш, В. Динкельбах, С. Кристини, Д. Декорте и О. Баге*

13 Signify / «30 лет IMELCO», *Фрэнк Сантингер*

14 Steinel / «Дорогая семья IMELCO, ...», *Мартин Фрехен*

15 Weidmüller / «Работа в тесном партнерстве является основой долгосрочного успеха», *Роджер Крун*

ОТЦЫ-ОСНОВАТЕЛИ и СЛОВА ОТ ПРЕДСЕДАТЕЛЕЙ IMELCO РАЗНЫХ ЛЕТ

17 Зарождение IMELCO / Личные воспоминания Раймонда Салентея и Фридриха-Вильгельма Хёрра

19 Саймон Баркс

19 Гюнтер Пернтхалер

20 Жоан Гарсия / «Когда к поставщикам относятся, как к клиентам»

21 Роберт П. Смит / «Кто контролирует мощность огня?»

ПАРТНЕРЫ

23 Elex Italia / «Мой опыт работы с IMELCO», *Эмануэла Магги*

23 GIBED / «Обмен знаниями является бесценным», *Нико Ванхове*

24 IMELCO / «За следующие 30 лет и далее!», *Ко Брабер, президент IMELCO*

24 Grudilec / «Рецепт успеха IMELCO: сотрудничество между странами»

25 IMARK / «30-летие IMELCO», *Джерри Найт*

26 Inter-Elektro / «Обмен опытом как вдохновение для нас», *Дариуш Шидловски*

27 Inter-Elektro / «Больше, чем просто партнеры», *Паулина Пиларзчик-Вцислек*

28 PAЭК / «Думая об IMELCO...», *интервью с Антоном Борком, Игорем Шадриным и Виктором Свинцовым*

30 AUNA / «30-летие IMELCO», *Мариана Баррадо*

Редакция Global Circuit будет рада **представить Вашу организацию в следующем выпуске.**

Если Вы заинтересованы или желаете внести свой вклад в следующий выпуск, пожалуйста, свяжитесь с нами по адресу электронной почты marketing@IMELCO-solutions.com

ОПЫТ, КОТОРЫЙ НАС ФОРМИРУЕТ

В сентябре 2021 года IMELCO должна была отпраздновать свое 30-летие в Дубровнике. К сожалению, нам пришлось отложить мероприятие до конца сентября 2022 года, даты, которую мы с нетерпением ждем. В расслабляющей атмосфере изумительного по расположению на берегу Адриатического моря места мы будем размышлять о том, что мы совместно достигли за последние 30 лет, обсуждать последние события на рынке и вместе готовиться к будущему.

Я работаю в IMELCO почти 20 лет, десять из которых – управляющим директором. Могу сказать, что все мои карьерные успехи были сформированы на основе моего профессионального опыта работы с IMELCO.

Мне приносит радость мысль о том, что я всегда принимала активное участие в том, что достигла IMELCO: путем увеличения масштаба нашей деятельности, расширения географического присутствия или определения ценности для решения конкретных рабочих вопросов на уровне IMELCO, ранее рассматривавшихся только на локальном уровне.

Что меня больше всего радует, так это не только возможность

усовершенствовать свои навыки в различных областях, что является абсолютной необходимостью, учитывая рационально разработанную структуру IMELCO, но и разнообразный человеческий опыт, что приносит мне удовольствие в течение всего этого времени. Кое-что из этого опыта было очень жестким и мне пришлось бороться, кое-что научило меня внимательно слушать изначально.

Смотря на то, что представляет собой IMELCO сегодня, я испытываю радость и глубокую благодарность за все извлеченные уроки, приобретенные дружеские отношения и профессиональный опыт, а также созданные новые союзы.

Наши члены и партнеры-поставщики разделяют общее мнение о том, что IMELCO – сообщество людей, имеющих общие взгляды и ценности.

Мы все счастливы быть активными участниками этого непрекращающегося путешествия, что бы ни принесло нам будущее!

E. Renje



Елена Ренье,
управляющий директор, IMELCO

ПЕРЕХОД К 30-ЛЕТНЕМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ

Чтобы отпраздновать этот знаменательный год, Елена Ренье из IMELCO и команда ABB размышляют над ключевыми моментами этого успешного партнерства и будущими стремлениями.

Основы сотрудничества

Отношения ABB и IMELCO начались в 1996 году и превратились в прочное и мощное мировое сотрудничество, которое теперь предоставляет услуги участникам во всех странах. Как Торстен Нолтинг, занимавший должность менеджера по работе с клиентами IMELCO компании ABB до конца 2014 года, поясняет: «Общее чувство направления и профессионализм всегда были основой сотрудничества ABB с IMELCO, в сочетании глобального подхода и потребностей каждого локального рынка в отдельности».

С самого начала Торстен и его команда установили прочные отношения с Еленой, которая сыграла важную роль в формировании стратегии и управлении отношениями. «ABB предоставила

нашим членам доступ к широчайшему спектру инновационных и устойчивых продуктов и решений. В основе нашего успеха лежат личные отношения и эмоциональные связи, которые мы выстраивали на протяжении многих лет, которые имеют огромное значение для наших дистрибьюторов, семейных предприятий, на локальном уровне», – добавляет Елена.

Винсент Хюрел, глава отдела сбыта ABB, подчеркивает тот факт, как IMELCO превратилась из трех групп независимых семейных оптовых предприятий в крупнейшую международную маркетинговую группу независимых дистрибьюторов электротехники. «Изначально IMELCO была ориентирована на Европу, не имея доступа к ключевым локациям. Теперь IMELCO работает в 22 странах и укрепляет свое влияние,

позволяя всем членам извлекать пользу из силы сообщества. Таким образом, IMELCO поддерживает доступ ABB к гораздо более широко представленному глобальному присутствию».

Мыслить глобально, действовать локально

Когда Массимо Латтуада перевел отношения на себя, ABB еще больше подняла планку, переместив IMELCO из управления ключевыми клиентами на новый уровень управления групповыми счетами. С тех пор стоимость бизнеса ABB выросла в семь раз.

«С точки зрения ABB IMELCO дает компании единую возможность для связи с независимыми оптовиками по всему миру и возможность постоянно передавать им одну основную мысль. Это развивающиеся отношения, при которых ABB прислушивается к тому, что необходимо участникам, и реагирует на ситуацию, будь то разработка вспомогательных маркетинговых материалов или создание инновационных технических и цифровых решений для удовлетворения основных потребностей клиентов», – комментирует Массимо.





Это мнение разделяет Елена: «В конечном итоге главным в наших отношениях является то, что мы оба разделяем одну общую цель:

повысить уровень удовлетворенности ABB как нашим ключевым стратегическим поставщиком за счет связей, которые мы создаем вместе на двусторонней основе. Мы думаем глобально, но действуем локально».

За прошедшие годы ABB расширила свой товарный ассортимент, сделав в США главные приобретения, включая Thomas & Betts в 2012 году и General Electric (GE) в 2018 году, что дало IMELCO доступ к гораздо более широкому спектру товаров и решений. «Этот сдвиг превратил наши отношения в гораздо более глубокие в стратегическом плане, благодаря которым теперь мы можем

охватить большую часть мира и предоставить доступ к тысячам товаров», - добавляет Массимо.

Достижения в сотрудничестве

За последние три десятилетия ABB и IMELCO отметили множество ярких событий, включая празднование 125-летия ABB и запуск программы награждения поставщиков IMELCO.

Совсем недавно команде удалось трансформировать методы работы во время пандемии COVID-19, создав новые инновационные способы для поддержания линий связи открытыми, в том числе форумы управляющих директоров в глобальной сети IMELCO и переговоры с экспертами по тематике дополнительных

преимуществ, таким как электротранспорт (Electric Vehicle Charging Infrastructure, EVCI) и ABB Ability™.

Будущее

Конечно, все было не так просто, и на этом пути возникали некоторые проблемы, но образ мышления, основанный на сотрудничестве, и общее чувство направления всегда вели к конструктивному обсуждению и решению.

Наличие более централизованной поддержки с выделенной структурой для быстрорастущих вертикальных секторов, таких как электротранспорт и IoT – это возможность, которая должна помочь увеличить продажи на этих ключевых растущих рынках. «Было бы здорово в будущем создать глобальный центр для распространения стратегии и знаний по этим ключевым темам среди всех членов», - добавляет Массимо.

Елена хотела бы еще добавить о важной роли ABB и IMELCO. «Поскольку наши отношения строятся на прочном фундаменте доверия и понимания, я уверена, что мы продолжим наш конструктивный диалог для формирования яркой перспективы для всех нас».

Команда ABB, как прошлая, так и настоящая, хотела бы пожелать успеха всей команде IMELCO в достижении этой вехи.

ЗА ЕЩЕ ОДНО 30-ЛЕТИЕ ВМЕСТЕ!

ЧТО НАС СВЯЗЫВАЕТ

Труд и профессиональное мастерство формировали и вдохновляли нас, людей, на протяжении сотен лет. Они наполняют нас счастьем, гордостью, формируют наш характер и делают команду семьей. Профессия объединяет и становится традицией для многих людей. Это дает нам ощущение, что мы делаем верное дело.

Мы думаем: Только вместе мы сильны. Мы поздравляем нашего партнера IMELCO с 30-летием! Союз IMELCO и его команда всегда поддерживают нас как надежного международного партнера по всем вопросам и зачастую личное общение дает нам стимул и вдохновение для дальнейшего развития.

Надеемся на дальнейшие годы плодотворного сотрудничества.

Спасибо, IMELCO!
The CIMCO Werkzeugfabrik

**30-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ
IMELCO!**

**В ЭТОТ ОСОБЕННЫЙ ДЕНЬ
ЖЕЛАЕМ ВАМ
ВСЕГО НАИЛУЧШЕГО**



ВМЕСТЕ С IMELCO ПРИЧИНЫ БЫТЬ УВЕРЕННЫМ В БУДУЩЕМ

Hager продолжит полагаться на профессиональных дистрибьюторов электротехники как на основной способ работы с рынком: это закреплено в нашем стратегическом плане «Проект 2030».

Независимые дистрибьюторы и, в особенности, IMELCO особенно важны для нас как семейного предприятия. Это подтверждается ростом продаж в рамках нашего партнерства. Мы знаем, что ваши участники близки к рынку и имеют сильные стороны. И мы точно уверены в будущем, которое мы видим как «электрическое», за счет:

- **Среднесрочной перспективы.** Новый электротехнический мир больше не является чем-то фантастическим, он становится

реальным: электромобили, солнечные батареи, тепловые насосы, управление энергией. Перспективы определенно говорят о возможностях и росте.

- **Краткосрочной перспективы.** Реновация как движущая сила продаж – отличная возможность в течение следующих 1-3 лет (после смещения акцента с путешествий на домоседство) для наших основных клиентов-установщиков, имеющих основательную базу клиентов.
- **Цифровизация.** Мы идем по правильному пути – вместе с IMELCO мы видим, как дистрибьюторы электротехники идут вперед и добиваются хороших результатов, чтобы привлечь новых, молодых специалистов монтажа из цифрового поколения.

Я хотел бы поблагодарить всех в IMELCO за вашу поддержку и стремление идти вперед на протяжении многих лет, поскольку я передаю свои полномочия Роджеру Клаессену для дальнейшего развития нашего партнерства.

Питер Колдуэлл



IMELCO 30 ЛЕТ!

**ВСЯ КОМАНДА НАУРА ГОВОРИТ:
ПОЗДРАВЛЯЕМ! ВАУ! ВОТ ЭТО ДОСТИЖЕНИЕ!**

За 60-летнюю историю НАУРА мы достигли осязаемого присутствия на экспортном рынке.

Именно поэтому мы, конечно же, были заинтересованы в развитии IMELCO с начала 2000-х годов. Успех стремительно развивающейся IMELCO не остался незамеченным нами: вот почему наши филиалы и партнеры заранее начали устанавливать контакты и формировать индивидуальные партнерские отношения с локальными представителями членом IMELCO. Результаты продаж были очень хорошими и были важны для НАУРА еще до подписания официального контракта.

Однако вход бренда НАУРА на рынок получился намного успешнее и эффективнее благодаря контракту о предпочтительном партнерстве, заключенному в январе прошлого года!

Эта привилегия, и именно так мы ее понимаем, дает нам дальнейший доступ ко многим странам и континентам, к

группам/членам IMELCO, с которыми НАУРА еще не сотрудничает. Мы особенно благодарим Ко Брабера, который в составе соответствующих комитетов приблизил бренд НАУРА к партнерам!

Исчисляющийся десятками процентов рост, достигнутый нами за короткий период времени, подтверждает эффективность нашего сотрудничества.

Нетривиальное противостояние пандемии и проведение сессий speed-dating с членами IMELCO оказались очень полезными для нас. Для НАУРА уже открылись совершенно новые и интересные направления бизнеса, не в последнюю очередь благодаря поглощению давно зарекомендовавшего себя бренда систем отопления и водоснабжения BRINKO, также базирующегося в Ремшайде (Северный Рейн-Вестфалия).



Помимо Ко и Елены, мы также выражаем особую благодарность Эн и Аньей, которые обеспечивают оптимальное и успешное взаимодействие.

Большое спасибо – также от наших сотрудников со всего мира!

Мы уверены, что будем расти вместе, и очень надеемся в ближайшее время познакомиться со всей семьей IMELCO напрямую и лично.

С наилучшими пожеланиями и поздравлениями от всей команды НАУРА

Ваша
Керстин Увберт
Руководитель отдела международных продаж
Наура



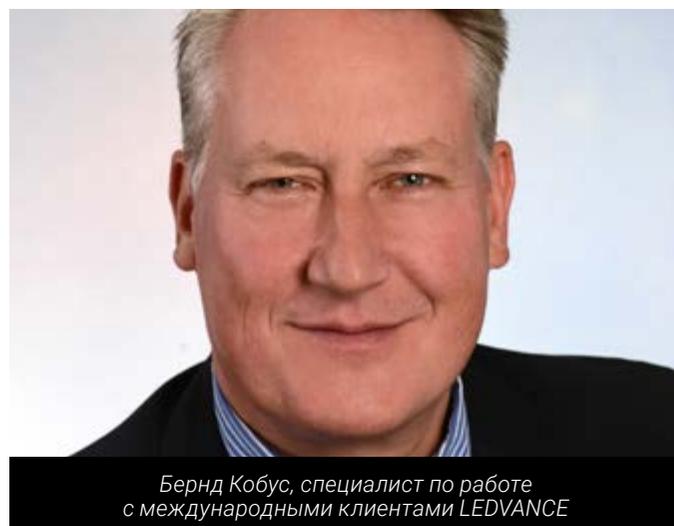
Наура: Йенс-Оле Паас, CEO, Керстин Уэбберт, IMELCO: Ко Брабер

ВСЕ НАЧАЛОСЬ С ОСВЕЩЕНИЯ

Оглядываясь на 30 лет назад, можно сказать, что мы были одним из первых предпочтительных поставщиков, подписавших международное соглашение с IMELCO.

Начиная с Osram и сегодня как LEDVANCE мы гордимся нашими надежными отношениями и тесным сотрудничеством со всеми партнерами по всему миру.

LEDVANCE - ваш лучший выбор в освещении.



Бернд Кобус, специалист по работе с международными клиентами LEDVANCE

ЭЛЕКТРИФИКАЦИЯ БУДУЩЕГО С IMELCO

Дорогие друзья! Для нас, жителей скандинавских стран, огромное удовольствие тесно сотрудничать с известным членом IMELCO Ahlsell.

В Норвегии дистрибьюторский бизнес Nexans был приобретен Ahlsell вскоре после того, как Nexans была выделена из Alcatel чуть менее 20 лет назад. Таким образом, с момента создания Nexans Ahlsell был стратегическим партнером. Поскольку Ahlsell был очень важным участником IMELCO, Nexans в Северной Европе с удовольствием следила за реализацией нашего

соглашения с помощью программы управления ключевыми клиентами. Структура IMELCO всегда была прозрачна, с ними легко общаться, они вежливы и гостеприимны. С большим удовольствием вспоминаем встречи в Ганновере и Амстердаме. Единственным нашим желанием, которое, к сожалению, не может быть осуществлено – это совместное

празднование 30-летия IMELCO и 20-летие Nexans, блестящей комбинации 50 лет с большим количеством прекрасного шампанского. Наилучшие пожелания IMELCO от вашего кабельного партнера Nexans! Мы электрифицируем будущее вместе с IMELCO!

Искренне Ваш,

Джон Сейп
Директор по продажам
и заместитель члена
правления,
Бывший КАМ IMELCO
Nexans Norway AS



ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗМ, НЕЗАВИСИМОСТЬ И ДУХ НОВАТОРСТВА

OVO Bettermann вспоминает десятилетия успешного сотрудничества с IMELCO

IMELCO выступает за ценности, которые мы также поддерживаем в OVO: независимость и интернационализм. Как независимая семейная компания с 40 дочерними предприятиями в 60 странах, OVO олицетворяет в себе то, что можно назвать «международным». Но есть еще одна красная нить, проходящая через историю компании: дух новаторства. Что же касается IMELCO? Такая широкая рыночная перспектива, как у них, действительно может быть описана только как инновационная.

Дух новаторства как правило

Вплоть до 1952 года у любого, кто хотел установить крепление в стене, не было другого выбора: они должны были просверлить отверстие. Инженеры OVO были этому не рады и поэтому разработали металлическое крепление, которое можно было просто вбить в стену. С этого момента дух новаторства стал не только неотъемлемой частью нашей компании, но и частью нашего имени: OVO – ohne bohren (без сверления). За этим последовало бесчисленное множество дальнейших инноваций, причем не только в виде товаров, но и в виде сервисных инструментов и цифровых программ, таких как онлайн-семинары. Они также предлагаются в рамках электронной академии Mitegro.

Десятилетия партнерства

В нашей совместной истории, естественно, остаются в памяти и награды, полученные OVO в рамках «Программы награждения поставщиков IMELCO» (Supplier Award Program, SAP). Для нас эта награда стала не только большой честью, но и послужила толчком к дальнейшему расширению нашего успешного партнерства с IMELCO. Это также применимо и в будущем: мы с нетерпением ждем следующих 30 лет сотрудничества и сердечно поздравляем IMELCO с юбилеем!



ПОЗДРАВЛЕНИЯ ОТ PRYSMIAN

«Поздравляем с 30-летием! Мы гордимся нашим успешным и приятным сотрудничеством и хотим поблагодарить вас за доверие. Сегодня мы сталкиваемся с тремя серьезными испытаниями, каждое из которых имеет серьезные последствия для строительного сектора: энергетический переход, глобальная цифровизация и электрификация. В этом блестящем будущем мы уверены, что сможем продолжить наше тесное сотрудничество».



To: **IMELCO**

From: **Роб ван Вин**

Старший Вице-президент
по энергетике и инфраструктуре,
Prysmian Group

НАР
Birthday:



«IMELCO Group является для нас ключевым партнером во многих регионах, и путь, который мы начали много лет назад, включает дальнейшие шаги в области цифровых технологий и инноваций. Наше партнерство было укреплено во время Covid-19, когда IMELCO зарекомендовала себя как надежный и устойчивый партнер. Большое спасибо Елене, компании и всем директорам и партнерам IMELCO за постоянную поддержку и доверие. Поздравляем семью IMELCO с 30-летием!!!»



To: **IMELCO**

From: **Франческа Новелли**

Главный менеджер
по клиентоориентированности
и ключевым международным
клиентам,
Prysmian Group

ПРАЗДНОВАНИЕ 30 ЛЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА



На протяжении многих лет Schneider Electric поддерживает прекрасное и высокоценное партнерство с IMELCO, одним из самых важных игроков в сфере электротехнической дистрибуции.

По случаю 30-летнего юбилея IMELCO мы хотим поблагодарить всех в компании за доверие, которое они проявляют к бренду Schneider Electric. Наше профессиональное сотрудничество привело наши компании в разные страны и регионы, к взаимной выгоде.

Когда IMELCO была основана, Schneider Electric переориентировала свой бизнес на электротехническую промышленность, продав нестратегические активы и осуществив серию стратегических приобретений. К ним относятся Télémécanique в 1988 году, Square D в 1991 году и Merlin Gerin в 1992 году. Наши шаги в этом направлении делались параллельно с ростом IMELCO на ранних этапах ее выхода на рынок электротехники.

Сегодня IMELCO является для нас жизненно важным партнером во многих компаниях,

охватывающих различные регионы. Мы особенно ценим признание, которое мы получили в программах награждения поставщиков. IMELCO не только освещает то хорошее, что мы делаем в качестве партнера, но и является постоянным источником жизненно важной обратной связи, которая помогает нам постоянно совершенствоваться, укрепляя наше партнерство в будущем.

Тысячи электриков, OEM-производителей и подрядчиков ежедневно полагаются на альянс и партнерство IMELCO-Schneider Electric при выполнении работ для своих клиентов. Доступность и заметность, которые IMELCO обеспечивает нашим предложениям, неоценимы и мы искренне благодарны.

В Schneider Electric мы уверены, что совместная работа с такими партнерами, как IMELCO, позволит

всем нам внести свой вклад в осуществление изменений, необходимых для реализации смелых решений, связанных с климатом. Решающее значение для этих усилий имеют более интеллектуальные и эффективные энергетические инфраструктуры. Поскольку переход к полностью электрической и полностью цифровой энергии ускоряется во всем мире, мы выдвигаем инициативы, позволяющие нашим партнерам стать более цифровыми, более специализированными, более эффективными и более ориентированными на клиента. Это ценности, которые мы считаем критически важными для прорыва в нашей отрасли.

Электрификация, цифровизация и декарбонизация являются ключевыми стратегическими задачами для достижения более устойчивого мира. Мы полны решимости продолжать сотрудничество с IMELCO, чтобы сделать наш мир таким.

Поздравляем сообщество IMELCO с 30-летием. Мы с нетерпением ждем продолжения нашего совместного пути на следующие 30 лет!

Томас Петуод Летанг
Старший вице-президент по коммерческим вопросам,
Home&Distribution




Мы отмечаем 30-летие отличного сотрудничества между Siemens и дистрибьюторами IMELCO.

От имени Siemens я выражаю особую благодарность всем членам IMELCO Group за открытое и доверительное партнерство в сочетании с инновационной и деловой средой.

Каждая отдельная семейная компания с ее уникальной ценностью вносит свой вклад в успех внутри IMELCO Group.

Как никогда важно предугадывать рыночные тенденции на ранней стадии и преобразовывать их в новые инновационные бизнес-модели. Решающую роль в этом играет взаимодействие электрификации, автоматизации и цифровизации по всей цепочке формирования ценности на соответствующем рынке.

Для достижения наибольшей эффективности и производственного потенциала цифровые двойники, как, например, в строительстве или на производстве, будут играть решающую роль в будущем. В то же время мы все призваны внести важный вклад в обеспечение устойчивости нашего общества и окружающей среды.

Я абсолютно уверен в том, что эти требования осуществимы только путем объединения сильных сторон рыночных сообществ, таких как IMELCO Group, для поддержания или повышения конкурентоспособности. Работать с IMELCO Group - настоящая честь, и мы ценим каждый день нашего длительного сотрудничества.

Мы хотели бы еще раз поблагодарить IMELCO за 30 лет взаимного роста и пожелать IMELCO, ее сотрудникам и участникам успехов и захватывающего будущего на ближайшие 3 и более десятилетия!

Alexander Frisch

Siemens AG - Старший Вице-президент
Global Head of Siemens Partner Management



С 30-летием!

Успех в течение 30 лет в очень конкурентной среде доказывает, что IMELCO может обеспечить добавленную ценность для всех заинтересованных сторон по всему миру.

Когда в 1991 году была основана компания IMELCO, деятельность дистрибьюторов в основном велась за счет традиционных электромонтажных изделий. В настоящее время клиенты ожидают гораздо больше, чем просто надежную техническую инфраструктуру для своих зданий и производственных процессов.

Оптовые продавцы электрооборудования играют важную роль в этом развитии, сочетая близость к потребителю и знание доступных на рынке решений. Это открывает большие возможности для новых бизнес-моделей, основанных на данных, которые сближают оптовых продавцов с подрядчиками по электротехнике и конечными потребителями.

IMELCO хорошо подготовлена к тому, чтобы поддерживать своих партнеров, используя открывающиеся возможности и справляясь с новыми вызовами.

Желаю вам всего наилучшего в будущем.

Валентин Динкельбах

Менеджер по работе
с корпоративными клиентами



Поздравляю!

Отношения между Siemens и группой IMELCO большей частью поддерживаются коммерческими отношениями с компанией Govaerts, расположенной в Антверпене.

Мы особенно хотели бы поблагодарить Govaerts за проделанную работу в бельгийском филиале Gibed и мы надеемся, что эти отношения распространятся на другие подразделения Siemens.

Мы поздравляем группу IMELCO с 30-летней деятельностью в области, где успех основан на постоянных инновациях и устойчивом партнерстве с мировыми лидерами, предоставляющими передовые технологии и продукты.

Денни Декорте

Siemens Бельгия, Digital
Industry Software
Работа с партнерами

Оливье Баге

Менеджер по работе
с клиентами
Gibed в Бельгии



Поздравляю с большими достижениями и совместным плодотворным сотрудничеством!

Савина Кристини

Сименс Италия, глава подразделения
Национальная дистрибуция
и партнёрский менеджмент,
Digital Industry Software

30 ЛЕТ IMELCO

1. Краткая биография от Фрэнка

48 лет, женат, двое детей, две собаки, счастливая семья.

21 год вдохновляется Philips и Signify. Счастливый IKAM для IMELCO.

2. Развитие торгового бизнеса в последние годы

Индустрия освещения быстро и сильно трансформируется одновременно в нескольких (революционных) направлениях:

1. От обычного к светодиодному
2. К интегрированным системам освещения
3. От простого включения/ выключения к бизнесу, основанному на данных
4. От абсолютного оффлайна (через филиалы) до омниканальных или исключительно онлайн-покупок
5. Переход к бесконтактным операциям

3. Видение развития бизнеса

Я считаю, что торговый бизнес останется важным в своих основных сферах деятельности: управление запасами и владение статусом важной входной точки для монтажников/ подрядчиков (доставка и консультирование). Учитывая цифровую смекалку нового поколения установщиков/ подрядчиков и меняющейся ландшафт отрасли цифровизация будет ключевой инвестицией в двух направлениях:

6. Оцифровка коммерческих операций (экономия и эффективность) и
7. Оцифровка процесса покупок с помощью лучших в своем классе интернет-магазинов и digital-маркетинга.

4. Сотрудничество с IMELCO:

воспоминания, яркие моменты и др.

Лучшие воспоминания всегда связаны с людьми. Я хорошо помню первую встречу с Еленой и ваш теплый прием в Ганновере, поскольку в то время меня назначили в новый IMELCO IKAM. Регулярные встречи с семьей IMELCO по разным поводам – это то, что связывает нас не только с чисто деловой точки зрения, но и с точки зрения человеческого фактора и совместного времяпровождения. Я в основном вспоминаю встречи с поставщиками перед EUEW или замечательные поездки в Сидней и Вашингтон. Что мне нравится, так это общение со всеми вами, независимо от того, откуда вы – из международного/ национального головного офиса или из компаний участников IMELCO. Мир красочен и полон вдохновения, как и мои друзья из IMELCO.

5. То, как Франк видит ведущее партнерства с IMELCO

И IMELCO, и Signify заинтересованы в том, чтобы управлять трансформацией освещения, задавать темп и предлагать лучшие по качеству услуги в меняющемся отраслевом ландшафте. Для нашего партнерства это означает инвестирование в e-sop и новые инструменты цифрового маркетинга. Кроме того, нам необходимо расширить возможности проекта, чтобы продавать больше интегрированных систем освещения, особенно малым и средним предприятиям. Особое внимание здесь уделяется системе Interact Pro System, которая является правильным решением для дальнейшего внедрения.

«Дорогие друзья, С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ. Всем вам. Всем вам в разных странах, в филиалах, в проектных командах, в штаб-квартире. Вы – IMELCO, и вы – объединение всех культур и всех цветов. Вы все очень важны: в Америке, Европе, России и далеко в Австралии и Новой Зеландии. Я в восторге от того, что являюсь частью команды. Наслаждайтесь ярким днем рождения и получайте удовольствие».

Франк Сантингер



ДОРОГАЯ СЕМЬЯ IMELCO, ...

... Сердечно поздравляем вас с 30-летием. Вот уже 30 лет вы являетесь ведущей мировой группой независимых электротехнических компаний в сфере оптовой торговли.

Вы представляете предпринимателей со всего мира, которые занимают важнейшее место в технологическом развитии в мире профессиональных электротехнических решений. Вы, как никакая другая наднациональная организация в отрасли, показали, как объединять силы и людей для достижения

масштабных и лучших идей и результатов.

Мы очень признательны за ваши советы, ваш теплый и направленный на достижение цели способ общения, ваш прагматизм и многие двери, которые вы открыли. Для нас в STEINEL большая честь быть частью IMELCO в качестве предпочтительного поставщика, и мы с нетерпением ждем следующих лет непрерывного успешного сотрудничества.

С лучшими пожеланиями,

Мартин Фрехен

от лица всей команды Steinel со всего мира



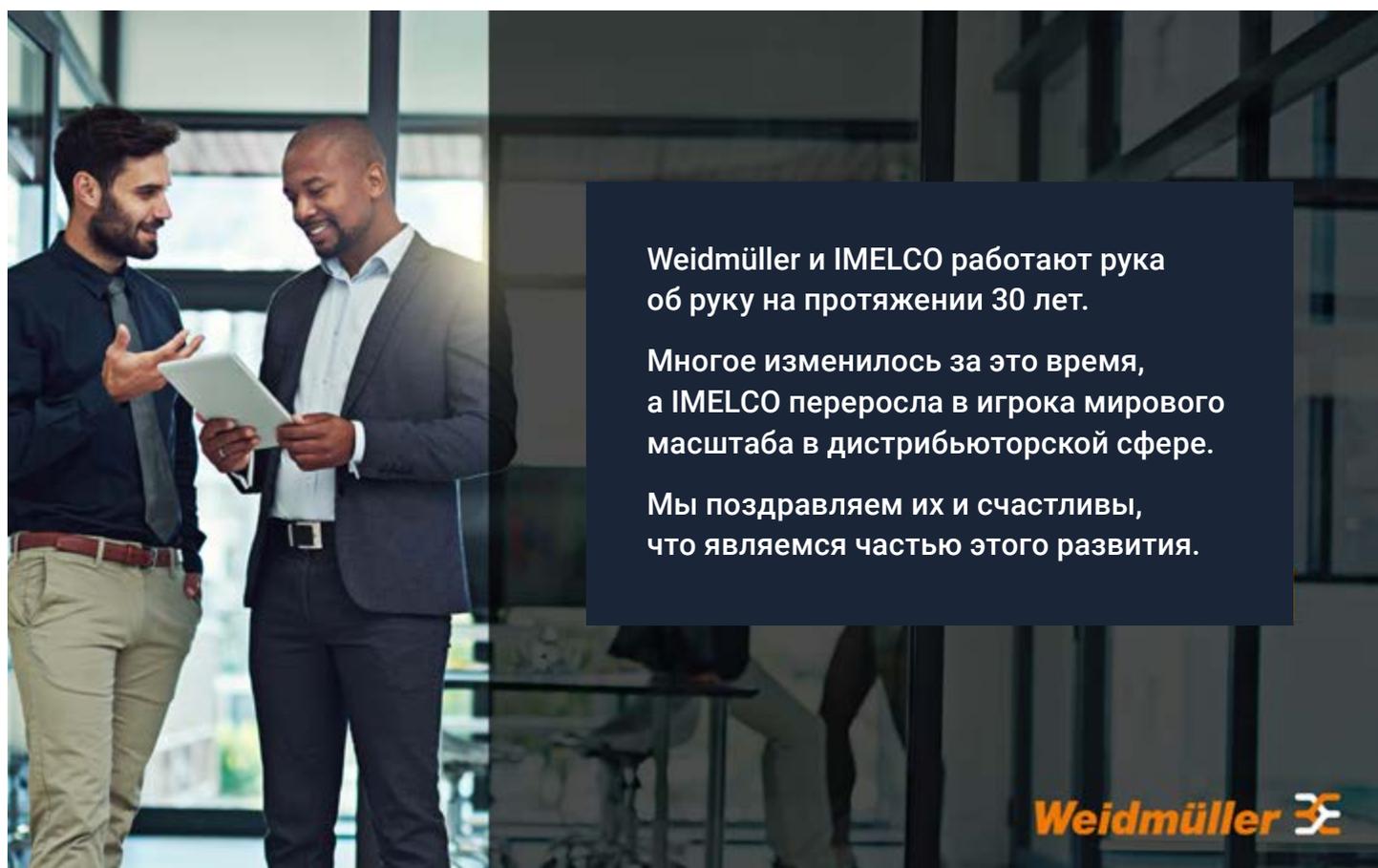
РАБОТА В ТЕСНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВОЙ ДОЛГОВРЕМЕННОГО УСПЕХА

По мере того как развивалась IMELCO, Weidmüller рука об руку работали вместе с IMELCO, поддерживая наших общих клиентов в области транспортировки, обработки, производства или в сфере возобновляемых источников энергии: мы помогаем нашим клиентам решать их задачи наилучшим образом с помощью инновационных продуктов и ориентированных на будущее решений, конечно, всегда в тесном сотрудничестве с такими партнерами, как IMELCO, и их превосходными по качеству услугами.

От изобретателя клеммного ящика к легендарному Stripax (изобретенному Weidmüller 30 лет назад) до глобального игрока в цифровизации с такими продуктами, как u-remote (модульная система ввода-вывода) или max-Guard и top-Guard (системы мониторинга нагрузки) и PROtop (источники питания для Интернета вещей). У нас есть подходящее решение для задач ваших клиентов.

Роджер Крун

Вице-президент по глобальной дистрибуции – Weidmüller



Weidmüller и IMELCO работают рука об руку на протяжении 30 лет.

Многое изменилось за это время, а IMELCO переросла в игрока мирового масштаба в дистрибьюторской сфере.

Мы поздравляем их и счастливы, что являемся частью этого развития.

УВАЖАЕМЫЕ ПОСТАВЩИКИ!

От лица наших участников мы в IMELCO благодарим наших поставщиков-партнеров за вклад, который они внесли в наш рост и успех за последние три десятилетия.

В истинном духе партнерства мы нашли способы расти вместе и предлагать рынку решения, отвечающие потребностям наших клиентов в постоянно меняющейся отрасли.

И мы благодарим наших поставщиков за человеческий фактор - дружбу, основанную на нашем желании видеть успех друг друга.

И что самое лучшее, мы не только можем, но и будем делать вместе гораздо больше.

Пусть это будет только начало!

Штаб-квартира IMELCO

РОЖДЕНИЕ IMELCO

Личные воспоминания Раймонда Салентея и Фридриха-Вильгельма Хёрра



Раймонд Салентей,
Управляющий директор IMELCO
в момент основания

Раймонд Салентей:

«История началась очень давно, и вы меня простите, потому что, учитывая мой возраст, память иногда меня подводит.

Благодаря проекту наших немецких друзей, входивших в ELTKONTOR Group, первые шаги были сделаны господином Мюллером и господином Дю Тейе. Родилась идея создания изначально европейской структуры».

Фридрих-Вильгельм Хёрр:

«Да, мой брат Вильдери Хёрр учился в то время в EAP (Ecole des Affaires de Paris). По моей инициативе он подготовил доклад для семинара по дистрибуции электротехники в Европе.

Эта тема была очень актуальной еще в 1991 году, когда ожидалось



Фридрих-Вильгельм Хёрр,
Председатель 1991 - 2008 гг.

открытие единого европейского рынка.

Для выполнения этой задачи мой брат связался с английскими и французскими электротехническими компаниями в сфере оптовой торговли. Наше немецкое объединение ELTKONTOR уже взаимодействовало с ними.

После того, как он закончил эту работу, я показал ее господину Мюллеру, управляющему директору ELTKONTOR, который нашел ее очень интересной и предложил продолжить исследование темы.

Итак, он связался с руководством EMMA и SOCODA, и они вместе обсудили, не пришло ли время наладить международную закупочную деятельность. Когда открытие единого европейского рынка было не за горами, мы решили продолжать».

Раймонд Салентей:

«Почему Франция с самого начала оказала такое влияние на принятие этих решений?

Потому что по сравнению с другими странами наш рынок дистрибуции электротехники был довольно уникальным: два гиганта уже представляли 70 процентов французского рынка (REXEL и SONEPAR).

С другой стороны, во Франции также сильно доминировали два производителя, SCHNEIDER и LEGRAND, которые занимали примерно 80 процентов рынка сопоставимой продукции.

Таким образом, родилась идея создать группу, которая будет выступать в качестве противовеса им на европейском рынке в надежде, что другие производители признают возможность расширения своего бизнеса, в частности, с помощью ELTKONTOR и SOCODA. Для полного успеха этого проекта было решено, что каждая присоединившаяся страна должна иметь право голоса, независимо от ее значения, и все коммуникации будут проводиться на трех языках: английском, французском и немецком».

Фридрих-Вильгельм Хёрр:

«В течение как минимум 1,5 лет основные принципы нашей совместной работы обсуждались так, чтобы каждый имел четкое

представление о них до начала переговоров с поставщиками.

Было решено, что каждый должен иметь право голоса, независимо от величины, и что организация должна состоять из объединённой группы компаний. По этой причине после первичных переговоров мы не приняли компанию Spanworld (из Северной Америки), которой управлял только один владелец».

Раймонд Салентей:

Благодаря движущей силе, которой стал господин Мюллер, управляющего директора ELTKONTOR, был основан союз IMELCO. И то, чем стал союз сейчас, превзошло все наши ожидания!

Я признаю, что у нас были горячие дискуссии с г-ном Мюллером, но, в конечном итоге, его действия за 15 лет, в течение которых он нас сопровождал, имели положительный эффект. Благодаря ему IMELCO марширует, как армия-победительница!»

Фридрих-Вильгельм Хёрр:

«Поскольку Брюссель должен был стать столицей Европы, мы переместили наш головной офис туда, для того, чтобы четко обозначить наши устремления на уровне всей Европы. Структура была определена Наблюдательным советом и Правлением.

Управляющими директорами IMELCO были: г-н Бернд Мюллер (ELTKONTOR, DE), г-н Дю Тейле (SOCODA, Франция) и г-н Клайв Книббс (EMMA, Великобритания).

Со стороны учредителей это были Раймонд Салентей от Франции, г-н Дженнер от Великобритании и я от Германии.

Г-н Дженнер также стал первым председателем IMELCO. Поскольку ему было уже под шестьдесят, он относительно скоро ушёл, и тогда было решено, что президентство

должна принять одна страна. Единогласным решением была выбрана Германия, и повседневная работа организации была отдана под энергичное руководство г-на Мюллера.

Таким образом, я занял пост председателя и занимал эту должность в течение следующих 15 лет или около того, пока не было введено постановление, согласно которому президентствующая страна должна меняться каждые 2 года».

Раймонд Салентей:

«Первые объявления и переговоры с поставщиками состоялись на Ганноверской ярмарке в 1993 году. Некоторые поставщики, такие как OSRAM и THEBEN, быстро доверились нам, другие последовали за ними, и они остаются с нами по сей день. Естественно, что в последующие годы присоединились и другие страны, например, Швеция с SKOOGS, затем Испания и Италия.

Первая конвенция IMELCO состоялась в Брюгге с участием 6 стран. Я хорошо помню тот день, потому что мне пришлось выступить с речью перед аудиторией, которую я не знал и на языке, который уместнее всего было бы охарактеризовать как «школьный английский»!!! Не думаю, что когда-либо за всю свою жизнь потел больше!!!»

Фридрих-Вильгельм Хёрр:

«Одна из главных трудностей во время встреч заключалась в том, что большинство участников могли общаться только через переводчиков. Для каждого языка был предоставлен свой переводчик, и иногда это было очень проблематично с учётом специализированного перевода и часто приводило к недопониманию. Кроме того, это было довольно дорого. Сегодня язык IMELCO английский, так как почти каждый может понимать и говорить на нем

достаточно хорошо. В то время я был единственным, кто говорил на немецком, английском и французском языках. В результате у меня всегда был личный доступ ко всем участникам».

Раймонд Салентей:

«Сильной стороной IMELCO является сочетание нескольких коммерческих культур, а также совершенно разных поставщиков в разных странах, что позволило нам добиться прогресса как со стороны поставщиков, так и со стороны партнеров.

IMELCO может гордиться тем, что смогла объединить такое количество стран, о котором даже и не представлялось в начале этого приключения.

Я глубоко сожалею, что COVID-19 мешает нам встречаться сейчас, даже раз в год, потому что такая разнообразная коммуникация приносила очень многое.

К сожалению, я понимаю, что являюсь одним из последних членов команды основателей. Так что я чувствую себя динозавром, участвующим в гонке, которая, как многие знают, скоро закончится».

Фридрих-Вильгельм Хёрр:

«Время еще не пришло, Раймонд, top am! Поэтому, гонка все еще продолжается!»

САЙМОН БАРКЕС

Я стал председателем IMELCO в 2008 году, будучи представителем Великобритании в Совете директоров в течение шести лет. У меня появилось чувство, что IMELCO должна создать для себя более международный имидж. Мне это казалось трудным, так как председатель, офис и руководство, все были из Германии или работали в Германии. Я также знал, что в то время слово «интернациональный» в IMELCO было действительно «европейским». Страны за пределами Европы выражали заинтересованность в присоединении и поощрялись к этому со стороны международных поставщиков.

Эта мягкая перезагрузка имиджа IMELCO была согласована после долгих обсуждений, и я вызвался стать первым из председателей, сменяющихся каждые 2 года. Излишне говорить, что мне потребовались уговоры, чтобы найти

замену, но, к счастью, после моего четырехлетнего пребывания на посту Италия вышла на сцену, и с этого момента мы неуклонно продвигались вперед. Австралия стала нашим первым неевропейским членом, за которым последовали США и Российская Федерация. То, что наши управляющие директора были теперь были как в Германии, так и в Голландии, тоже стало некой интернационализацией офиса.

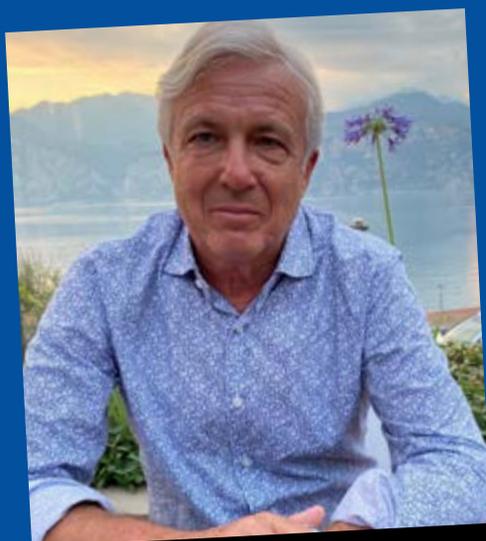
Мы живем в необычные времена и знаем, что нас ждут большие перемены. IMELCO продолжает оказывать помощь и давать рекомендации своим участникам и является важным элементом в наших усилиях по сохранению конкурентоспособности.

Поздравляю с успехами первых тридцати лет и желаю удачи в следующие тридцать!



Саймон Баркес,
Председатель 2008 - 2012

ГЮНТЕР ПЕРНТАЛЕР



Гюнтер Пернталер,
Председатель 2012-2014

Я был членом наблюдательного совета IMELCO от Elex Italia более десяти лет до 2017 года, а также его председателем в период с 2012 по 2014 год. Мне было интересно работать в этой растущей в мировом масштабе организации, встречаться и общаться с людьми, которые, с одной стороны, были активны в одном техническом секторе, а с другой стороны, были выходцами из разных стран со своими культурами и языками, которые иногда

были для меня в новинку. В этом драгоценном разнообразии я узнал, насколько важно сохранять фокус на общих целях, продолжая все больше и больше узнавать различные культурные особенности и проявлять терпимость к национальным потребностям и ограничениям. Этот опыт расширил мои личные горизонты: спасибо за это, IMELCO.

Ad multos annos!
(лат., на многие годы)

ЖОАН ГАРСИЯ

КОГДА К ПОСТАВЩИКАМ ОТНОСЯТСЯ КАК К КЛИЕНТАМ

IMELCO — САМАЯ БОЛЬШАЯ и ЛУЧШАЯ всемирная организация независимых электротехнических компаний, и это определенно не произошло случайно.

Наш успех основан на объединении усилий каждого отдельного участника при соблюдении ключевого принципа ведения бизнеса: понимания потребностей и обеспечения результатов для наших ключевых деловых партнеров, наших предпочтительных стратегических поставщиков.

Главным в нашей стратегии сотрудничества с нашими предпочтительными стратегическими поставщиками является то, как наша пирамидальная структура позволяет выгодам и бонусам международной группы переходить и на локальный уровень. Национальные организации IMELCO состоят из местных дистрибьюторов, которые являются лидерами продаж в своих регионах.

Наша структура позволяет распространять условия соглашений, достигнутых IMELCO и лучшими мировыми производителями электротехники, и на отдельных членов группы. Тем самым мы быстро и эффективно движемся к фокусу на успешные продажи.

Таким образом, ключевые производители (и в то же время поставщики членов IMELCO) сами заинтересованы стать клиентами IMELCO. Но почему?

IMELCO способствует появлению в ассортименте и продаже продуктов наших предпочтительных стратегических поставщиков в разных компаниях нашей международной сети.

Поставщики приветствуют это сотрудничество с IMELCO, учитывая нашу доказанную на протяжении многих лет способность демонстрировать наше понимание ключевых рынков и способность влиять на них. И правда, что IMELCO работает на разных рынках под разными названиями. Но это часть нашего рецепта успеха!

Эта способность к адаптированному присутствию с учётом потребностей конкретного региона является залогом всеобщего успеха. IMELCO объединяет мировые бренды с местными дистрибьюторами, которые хорошо знают территорию, на которой они работают.

И, конечно, ключевой фактор: отношение к поставщикам IMELCO как к клиентам, потому что это реальная и ценная часть взаимоотношений! Через головной офис IMELCO поставщики могут

постоянно получать доступ к рыночным данным и аналитике на национальном и местном уровнях в самых разных регионах.

Получая своевременную и объективную информацию с конкретных рынков, наши поставщики остаются впереди всех. Реализуя эту услугу, мы еще больше углубляем наши отношения, поскольку они также становятся нашими клиентами. И если есть одна вещь, в которой IMELCO действительно являются экспертами (наряду с электротехническими материалами!), так это знание того, как удовлетворить наших клиентов. Независимо от того, являются ли они установщиками или производителями электрооборудования.

И мы ЛУЧШИЕ в этом.

Цепь замкнута!



Жоан Гарсия, председатель 2014-2016 гг.

«КТО КОНТРОЛИРУЕТ МОЩНОСТЬ ОГНЯ?»

История гласит, что, если вы уроните лягушку в кастрюлю с кипящей водой, она тут же выпрыгнет, но если вы бросите лягушку в прохладную кастрюлю с водой, она останется, и если вы постепенно увеличите температуру, лягушка погибнет. Вопрос, который следует задать себе в дистрибьюции, заключается в следующем: являемся ли мы лягушкой, которая, не чувствуя постепенного увеличения температуры, варится до смерти?

Сначала посмотрите на объединение и на те компании, которые ушли от нас. Сколько тех дистрибьюторов, которые продали бизнес или прекратили свое существование из-за того, что ситуация только ухудшилась, грань стала тоньше, и у них не было плана по развитию бизнеса? Сколько компаний пострадало от мегамаркетов, таких как Walmart, IKEA и др. (категории «big-box retailers»)? Технологическое отставание? Клиент и подрядчики, чей уровень экспертизы превзошел их? Спросите себя: говорят ли мне клиенты раз за разом, что делать, чтобы лучше обслуживать их? ИЛИ. Знаете ли их потребности и создаете ли задел идей и решений, которые облегчат им жизнь? Если первое, то вы медленно доходите до уровня сваренной, мёртвой лягушки.

Во-вторых, те дистрибьюторы, которые остались стоять на ногах, крупные, средние и малые, должны формировать свое будущее за счет развития многостороннего подхода. Но сначала им нужно определить, хотят ли они оставаться в бизнесе на долгие годы. Если нет, им необходимо провести инвентаризацию, убрать каталоги поставщиков, проверить свои финансовые показатели и выплатить долги, обезопасить свою существующую клиентскую базу и сотрудников (которые будут активом при продаже бизнеса) и, наконец, провести оценку стоимости компании. После этого вы можете искать покупателя



Гюнтер Пернталер, председатель 2012–2014 гг.,
и Боб Смит, председатель в настоящее время

(надеюсь, в рамках вашей маркетинговой группы) и получить максимальный доход от продажи и дом для ваших сотрудников.

Если вы решите, что будете продолжать свой бизнес для будущих поколений или через сотрудников-владельцев, тогда в игру вступает многосторонний подход.

А. Развивайте своих будущих лидеров, возвращайте их и прислушивайтесь к ним (как и к своим сотрудникам) в поисках новых мыслей и идей.

Б. Постоянно оценивайте общий кадровый резерв сотрудников и повышайте квалификацию там, где

это необходимо.

С. Оцените свои инвестиционные потребности, недостающие средства, заполните самые критические зоны теми ресурсами, которые у вас есть: программное обеспечение, складские системы, сотрудники с новой экспертизой, обучение, встречи с конечными клиентами/подрядчиками, на которых вы узнаете о любых пробелах или тенденциях, информацию, которой вам может не хватать.

Например, ищут ли ваши клиенты интегрированное решение по поставке продукции, в рамках которого вы работаете вместе с дистри-

бьюторами из смежных отраслей? Хотят ли они, чтобы вы отправляли несколько специализированных продуктов на одном грузовике и выставляли им один счет? Что насчет отечественных конечных клиентов, получивших указание сверху о поддержке поставщика из своей страны? У Вас есть решение?

Оцените свои помещения и все, что есть в этом пространстве, а также возможности вашего e-com (вебсайт и прочее). Но не взваливайте на себя непосильную ношу и не старайтесь больше, чем можете.

Здесь в игру вступают IMELCO,

NAED, Electro Federation Canada, EUEW, ETIM, IDEA и ваша маркетинговая группа внутри страны.

И наконец, в-третьих, как и в случае с большинством дистрибьюторов, вы не можете завоевать мир в одиночку. Ведь если ваша компания хочет выжить в долгосрочной перспективе, вам понадобится вся доступная помощь!

В качестве примера: IMELCO предоставляет дистрибьюторам в США информацию о мировых тенденциях и о том, какие технологии мы должны рассматривать в качестве инвестиции, являющихся частью крупнейшей сети глобальной дистрибуции. Таким образом, мы можем эффективно, используя глобальный опыт предоставлять нашим национальным (локальным) и международным конечным потребителям лучший сервис и услуги.

Наши маркетинговые группы внутри страны (IMARK Electrical и наше мультивертикальная организация IMARK Group) помогают нам учиться друг у друга и побуждают нас инвестировать в мультивертикальный маркетплейс для обслуживания существующих клиентов/подрядчиков. И вместе с тем подготавливают нас к растущим потребностям модели мультивертикального сервиса, требующей больших затрат.

Мы обязаны в наших странах, а также на международном уровне продолжать реализовывать и инициировать инвестиции в будущее. Это нужно, чтобы обеспечить нашим клиентам лучший сервис и дать исполниться чаяниям наших международных и локальных поставщиков по максимальному освоению рынка!

Наши поставщики ищут лидеров рынка. Мы достигаем это за счет продуманных инвестиций из мотивации, которую они нам любезно предоставляют! Наконец, у нас есть глобальные дистрибьюторы в качестве конкурентов, не говоря уже об online-площадках, которые отрезают доли от нашего бизнеса и используют ИИ (искусственный интеллект), чтобы проникнуть в нашу базу конечных клиентов.

Наконец, мы должны не только ограничиваться продуктами, но и объединять продукты с сервисами. Программное обеспечение и поддержка принятия решений – это всего лишь два примера из возможного. Инвестиции в омниканальные механизмы для существующих продуктов являются ожидаемой ценой. Наши поставщики и клиенты нуждаются в повышении эффективности, а эффективность зависит от наличия дополнительных возможностей в ресурсном инструментарии дистрибьютора. Появляются

новые конкуренты, которые являются интеграторами, выполняющими интеллектуальную работу, и также могут продавать продукты, которые они интегрируют, в отличие от дистрибьюторов, которые могут продать только продукт, но не полное работающее решение.

Именно поэтому частные инвестиционные компании вкладывают деньги в интеграторов прямо сейчас! Они верят в их ценность, что подтверждается такими цифрами, как 15-кратный показатель EBITDA!

Итак, у нас есть понятные вызовы и возможности! Нам, дистрибьюторам, необходимо делать инвестиции, которые мы, возможно, не сможем позволить себе. Но благодаря силе и ресурсам IMELCO и нашей собственной Группы мы можем добиться этого вместе!

Мы можем сами управлять силой огня и держать наших конкурентов под контролем!!

Роберт П. Смит
IMARK Group



Боб Смит, председатель в настоящее время,
и Жолт Ментес (следующий председатель IMELCO)

МОЙ ОПЫТ РАБОТЫ С IMELCO

Я начала работать с IMELCO более десяти лет назад. И это сотрудничество, даже с течением времени, только наполняет и наполняет. Я могла бы назвать это положительным виражом, который продолжает набирать высоту.

Встречи с людьми из разных стран дали мне очень много! Не только в профессиональном или деловом смысле, но и лично для меня. Прошло много лет, в течение которых у меня была возможность расти как на личном, так и на профессиональном уровне. Я также хотела бы поблагодарить IMELCO за открытые беседы, которые стали для меня важными импульсами для работы, и за

время, которое команда IMELCO посвятила мне. У меня есть множество воспоминаний, которые со мной все эти годы, и они, несомненно, будут определять мои будущие начинания. От Амстердама до Вашингтона: все места были источником незабываемых впечатлений. К сожалению, в прошлом году пандемия кардинально изменила нашу жизнь.

Социальное дистанцирование практически сводило на нет любую возможность встречаться. Однако технологии позволили нам оставаться на связи и видеть друг друга, пусть даже и через экран.

Эмануэла Магги



ОБМЕН ЗНАНИЯМИ ИМЕЕТ НЕОЦЕНИМОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Я присоединился к Gibed, а значит, и к IMELCO, 3,5 года назад. Gibed был основан в 2007 году, а уже в 2008-м присоединился к IMELCO.

Самая большая ценность – это, безусловно, возможность поделиться опытом с нашими коллегами из других стран. У нас не только одни и те же поставщики, но и клиенты схожего типа, и мы сталкиваемся с одними и теми же проблемами. Открытые обсуждения и обмен знаниями очень важны и просто бесценны. Быть в составе IMELCO и получать поддержку, когда это необходимо, является огромным преимуществом, особенно для такой небольшой страны, как Бельгия. Каждой проблемой или каждым вопросом можно поделиться с единомышленниками. И можете быть уверены, что получите ответ: либо от наших коллег по IMELCO из других стран, либо от коллег из нашей национальной организации! Команда IMELCO (Эн, Анья, Елена

и Ко) очень важны для каждой из стран-участниц и всегда приходят на помощь. IMELCO удалось стать международной группой с семейным духом. Между странами очень много взаимодействия, дискуссий, помощи, доверительных профессиональных

отношений и во многих случаях – дружба.

Всегда приятно, когда представители разных стран собираются вместе. Насколько мы ценим возможность встречаться и общаться онлайн, настолько же я уверен, что почти каждому участнику не хватало взаимодействия и реального человеческого общения со своими коллегами IMELCO во времена Covid, и мы, безусловно, надеемся увидеть друг друга очень скоро.

Нико Ванхове,
Управляющий директор Gibed



БИЗНЕС-КОЛОНКА

ЗА СЛЕДУЮЩИЕ 30 ЛЕТ И ДАЛЕЕ!

1991 год стал годом, который изменил мир. Нет, я говорю не только о том, что в этом году я начал работать в качестве руководителя службы поддержки клиентов в Sylvania и вместе с этим вошел в бизнес, который я люблю. Это был год, когда карта Европы была перерисована, был сделан первый звонок GSM, появилась всемирная паутина, и, конечно же, этот год – год основания IMELCO Фридрихом Вильгельмом Хёрром, Раймондом Салентеем и Клайвом Книббсом.

Недавнее исследование McKinsey показало, что средняя продолжительность жизни компаний сегодня составляет менее 18 лет. Мы давно прошли эту отметку. Итак, в чем наша сила? Я считаю, что дело в том, что мы семья предпринимателей. Известно, что этот особый тип людей обладает сильным инстинктом выживания и способностью замечать возможности и быстро действовать, используя эти возможности. Предприниматели также упрямы, решительны, настойчивы и являются индивидуалистами. Именно в этом наша сила. В нашей способности объединить все эти предпринимательские навыки и умы, заряжая их на взаимодействие и сотрудничество. Это позволило нам быть на шаг впереди в выводе на рынок новых инноваций, адаптироваться в трудные времена и работать в синергии, чтобы быть более эффективными.

В нашем бизнесе это крайне необходимо. За последние десятилетия произошли огромные изменения в автоматизации, потребностях в энергии, устойчивости, удобстве, робототехнике и многом другом. Мы стали свидетелями того, как светотехническая отрасль полностью перешла на светодиоды, более того, мы стали свидетелями быстрого развития альтернативных источников энергии, таких как солнечная и ветровая.

Сегодня мы находимся только в начале эры автоматизации и цифровой трансформации.

Умные датчики, Интернет вещей и искусственный интеллект стали частью повседневной жизни и не могли бы работать без нашего бизнеса. Все эти инновации заставляют с ещё большим нетерпением ждать то, что придёт к нам дальше.

Я восхищён нашим путешествием, которое, верю, только началось. Большое спасибо всем членам и поставщикам семьи IMELCO. Вперед в следующие 30 лет и даже более!

Co Braber
Президент IMELCO



РЕЦЕПТ УСПЕХА IMELCO: СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ СТРАНАМИ

Нам в Grudilec очень нравится путешествие, в которое мы отправились, когда стали членами IMELCO в 2007 году.

Обмен информацией и опытом было очень обогащающим и полезным на разных уровнях: на личном уровне, благодаря отношениям с другими членами, и на профессиональном, поскольку каждый день я узнавал, как решаются различные вопросы в разных уголках мира.



В IMELCO мы пережили политические и экономические изменения в разных странах, даже глобальную пандемию, и мы стали свидетелями эффекта глобализации (который проявляется в нашем секторе). Прямо сейчас мы переживаем сырьевой и транспортный кризис.

Каждый день мы многому учимся у других национальных организаций группы, и для IMELCO было очень важным решением включить Америку, Австралию, Новую Зеландию и Россию в число своих членов.

IMELCO – очень профессиональная организация, от работы которой мы получаем невероятные преимущества. Сотрудничество между странами и взаимопонимание между членами бесценны. В этом и заключается секрет правильного функционирования организации.

Мы в Grudilec стараемся внести как можно больший вклад в дело IMELCO, и мы надеемся, что организация, поставщики и другие члены, как и мы, наслаждаются этим опытом.

30-ЛЕТИЕ IMELCO

Я до сих пор помню момент, когда Боб Смит рассказал мне о бизнес-модели IMELCO. Это был 2012 год, и он только что начал переговоры о присоединении IMARK к IMELCO. Организация восхищала, и мне было очень интересно узнать о ней побольше.

Как только мы начали взаимодействовать с поставщиками и другими участниками, я смог увидеть ценность этих отношений. Со временем я узнал, что у оптовых продавцов электротехники по всему миру одни и те же проблемы и возможности при ведении своего бизнеса. Я считал, что европейские, австралийские и российские дистрибьюторы работают совершенно по-другому и с другой экспертизой, чем те же компании в США. Я ошибался! Вызовы, с которыми сталкиваются при ведении успешного бизнеса, одинаковы по всему миру.

Управляющие директором с удовольствием встречались

и обсуждали, что мы можем сделать вместе, чтобы помочь независимым дистрибьюторам быть успешными. У меня яркие воспоминания о международных поездках. До того, как IMARK присоединился к IMELCO, мой опыт международных путешествий ограничивался несколькими отпусками в Италии. Когда мы присоединились к IMELCO и начали путешествовать по Европе, я довольно хорошо научился спать в самолете, перехватывать несколько часов сна на следующее утро после прилёта, и поглощать эспрессо литрами. Кофеин стал моим лучшим другом во время моих путешествий в Европу на наши встречи. Которые

проходили дважды в год. Без обид, Боб. Я до сих пор удивляюсь, когда коллега пьет двойной эспрессо в 10 вечера!

У нас сложились очень хорошие отношения с европейскими поставщиками. Зачастую они очень помогали в решении различных вопросов на международном уровне. У них есть глобальное видение и вызовы, которые уникальны для Европы, России и Австралии. Я до сих пор восхищаюсь идеей создания документов и маркетинговых материалов на более чем десяти языках. Прочные рабочие отношения между поставщиками и членами являются тем клеем, который укрепляет и делает IMELCO эффективным. Мы создаем возможности и решаем проблемы, что было бы невозможно без IMELCO, объединившей лучших дистрибьюторов и поставщиков со всего мира.

Все это становится возможным благодаря сотрудничеству и готовности работать вместе.

Джерри Найт
IMARK Electrical



ОБМЕН ОПЫТОМ КАК ВДОХНОВЕНИЕ ДЛЯ НАС

РАЗГОВОРЫ О НАШЕМ ВСТУПЛЕНИИ ПРОДОЛЖАЛИСЬ ДВА ГОДА

Первая встреча, на которой присутствовали мы с Эмилем Патереком, произошла в Ганновере. Один из друзей помог нам построить коммуникацию. Из последующей встречи я помню очень вкусные сэндвичи, которыми нас угощала Елена.

Дорога от нашей базы в Польше до Ганновера заняла 11 часов, так как мы ехали поездом. В то время не было рейсов, связывающих города. Прямо с поезда мы поехали в офис IMELCO. И эти два года нам потребовались для консолидации и усиления группы Inter-Elektro (тогда было 11 участников) и выработки правил финансирования, позволяющих нам покрыть расходы, связанные с присоединением к IMELCO.

Мы официально присоединились к IMELCO на общем собрании в 2004 году в Лозанне (Швейцария) вместе с Imagro Group из Нидерландов.

После встречи произошла забавная история: выяснилось, что обратные билеты у нас были в вагоне, которого нет в поезде. Однако нам удалось вернуться в Польшу.

IMELCO вдохновила нас на структурные изменения в группе. Опыт группы позволил нам задать правильное направление для будущего развития нашей компании. Это, как следствие, привело к нашему нынешнему положению на рынке – мы являемся одной из крупнейших закупочных групп в Польше.

Дариуш Шидловски
Inter-Elektro



БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО УЧАСТНИКИ СПАСИБО ВСЕМ ЧЛЕНАМ IMELCO ЗА ТО, ЧТО ОНИ ЕСТЬ В МОЕЙ ЖИЗНИ

Аплодисменты Дариушу и Эмилю за ваши решения и преданность делу! Вступление в этот выдающийся интернациональный коллектив было настоящим шагом в будущее, невероятно смелым! Поздравляю! Мне повезло, что у меня есть возможность каждый день быть окруженной людьми, увлеченными и с точным видением работы! Пусть этот источник вдохновения никогда не иссякнет!

Конференция IMELCO в Риме (2008 г.) была моей первой встречей с IMELCO. Я приехала туда с делегацией, состоящей из нескольких представителей Inter-Elektro. В аэропорту Дариуш в шутку раздавал листовки с информацией о нашей группе и сказал, что я должна показать ее на встрече. Я, конечно же, с радостью согласилась, и была действительно взволнована возможностью внести свой вклад в это мероприятие. Я была рада представить участникам Inter-Elektro Group.

Это был особенный момент в моей жизни – я много думала и спрашивала себя, действительно ли я хочу работать в моей собственной компании и развиваться на международном уровне, если такие возможности открываются для меня. Работая рядом с такими невероятными людьми, я могла только удостовериться в том, что мое решение было правильным.

После моего выступления в Риме, Inter-Elektro решила назначить меня управляющим директором от нашей организации в IMELCO. Это был большой сюрприз. Я с

радостью приняла предложение! Моя первая встреча управляющих директоров прошла в Амстердаме, в аэропорту Схипхол. В самом начале встречи Оливер Шреклинг попросил меня провести презентацию первой: большой сюрприз и снова ощущение прыжка в глубину!

Я очень нервничала, но в то же время это был невероятный опыт, как несколько семестров обучения, но все на одной международной встрече. Каждая встреча IMELCO для меня – это приобретение личного и профессионального опыта. Сидней, Вашингтон, Нью-Йорк с Еленой,

Анникой и Ко, Барселона, Мадрид, Рим, Милан, Амстердам, Лондон, Брюссель, Стокгольм, Париж, Лиссабон, Будапешт... Елена и ее сотрудники всегда организовывали наши встречи исключительно профессионально, во всех этих замечательных местах. Планка встреч каждый раз поднимается. Мы учимся на примере железной дисциплины Елены и ее приверженности своей работе.

Спасибо всем участникам IMELCO за то, что вы есть в моей жизни! Мы больше, чем просто члены группы, мы – хорошие друзья с крепкими узлами. Ваши знания и готовность помочь в трудные времена позволяют мне чувствовать себя уверенно в трудные моменты бизнеса, каждый день.

**Благодарю вас!
Мне повезло с вами!**

**Паулина
Пиларзчик-Вцислек
Inter-Elektro**



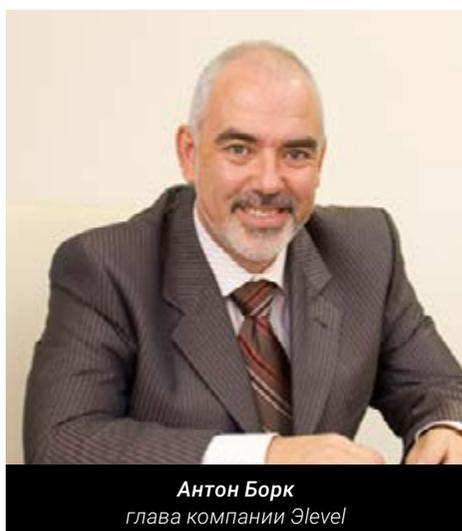
КАКИЕ АССОЦИАЦИИ ВОЗНИКАЮТ, КОГДА ДУМАЕШЬ ОБ IMELCO? РОСТ, УСПЕХ, ПРОЦВЕТАНИЕ, РАВЕНСТВО, ОТКРЫТОСТЬ И ДИНАМИЧНОСТЬ.

РАЗК является членом IMELCO с декабря 2013-го года. Будучи молодой и амбициозной ассоциацией, основанной в феврале 2012-го года, РАЗК имела твёрдое намерение стать масштабной, авторитетной и иметь международный статус. «Уралэнерго» и Эlevel были в составе компаний-участников РАЗК, решившем вступить в IMELCO.

КАК БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ ВСТУПИТЬ В IMELCO?

Антон Борк (глава компании Эlevel):

Мы хотели получить международный статус. На тот момент мы знали о существовании 2-х международных объединений: FEGIME и IMELCO. Участники РАЗК отправились в Германию и ABL Sursum организовали встречу и знакомство с представителями организаций. После ряда встреч выбор был сделан в пользу IMELCO.



В самом начале при создании РАЗК нас на рынке многие не признавали. Сомнения были как у поставщиков, так и у конкурентов. Со стороны конкурентов было мощное противодействие. И только вступление в IMELCO окончательно поставило точку в этом вопросе. Работать стало намного легче, мы стали легитимны. Не получая понимания у некоторых поставщиков в России, появилась возможность влиять через IMELCO, через Европу. Были получены конкретные улучшенные условия и решены необходимые нам вопросы.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЧЛЕНСТВА В IMELCO

Антон Борк:

Самым ценным является обмен опытом: можно задать вопросы и получить достаточно открытые ответы.

Мы видим представителей электротехнического рынка со всего мира. Мы можем сравнить наши показатели и направления работы. Рынок развивается и на международном уровне мы видим, что мы не в хвосте.

Игорь Шадрин:

Я общаюсь с коллегами из Европы и даже (когда была такая возможность) приезжал к некоторым из них. Мы можем обмениваться опытом: это очень ценно.

Тенденции рынка приходят из Европы через 3-5 лет, а сейчас и еще быстрее. Мы будем иметь то, что сейчас имеют коллеги Европе. Это можно прогнозировать и можно отслеживать тенденции рынка, готовиться к этому и даже самим формировать рынок далее.

О РОЛИ IMELCO: В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ И В БУДУЩЕМ

Антон Борк:

Текущая ситуация на рынке формирует для нас определенные вызовы, связанные с есот и отношениями уровня поставщик-дистрибьютор.

Я считаю очень важной роль IMELCO в повышении качественного уровня есот, что во многом достигается в том числе и благодаря DIGILAB.

Не менее важным моментом является защита интересов дистрибьюторов. Производители идут в прямую коммуникацию с клиентами и диктуют правила работы дистрибьюторов.

Игорь Шадрин:

Рынок становится очень конкурентный, мы сейчас испытываем давление от маркетплейсов.

Они занимаются всем, масштабы, но при этом



Виктор Свинцов
Исполнительный директор РАЭК

менее профессиональны и не обеспечивают индивидуальный подход.

ПОЗДРАВЛЯЕМ IMELCO С ЮБИЛЕЕМ!

Виктор Свинцов:

IMELCO – бесценный международный опыт взаимодействия дистрибьюторов с производителями.

5 лет назад мой первый рабочий день в РАЭК начался с визита в офисы IMELCO

и Mitegro в Ганновере.

За 3 дня общения я приобрёл огромный опыт в организации работы национальной ассоциации. Это ускорило развитие РАЭК на 2-3 года.

В мире постоянных изменений важно перенимать опыт ассоциаций и дистрибьюторов из других стран.

РАЭК продолжит прилагать усилия, чтобы IMELCO становилось сильнее на российском рынке.



30-ЛЕТИЕ IMELCO

IMELCO была основана в 1991 году с основной целью: защитить интересы независимых дистрибьюторов и сохранить их присутствие на рынке. Electroclub (ныне AUNA) вошел в состав IMELCO в 1994 году.

Сегодня IMELCO представлена в 22 странах на 3 континентах. Она стала крупнейшей независимой дистрибьюторской группой в мире.

Большинство компаний, из которых она состоит сегодня, являются семейными компаниями, которые в последние годы продемонстрировали огромную способность адаптироваться к локальным рынкам благодаря руководящим принципам действий и взаимоотношений, определенным IMELCO и связанными с ней национальными организациями.

IMELCO осознает особенности отдельных рынков, на которых работают ее участники (различие цен, разные темпы роста, разные потребности, ...), и, следовательно, предоставляет необходимые механизмы для развития каждого из них, всегда основываясь на двух важных корпоративных принципах:

- 1. Концентрация поставщиков, а также инициатив на всех уровнях** (коммерческий, маркетинг, коммуникации, ...)
- 2. Независимость от партнёров.** Можно сказать, что это прекрасный пример концепции «мысли глобально, действуй локально».

Одной из причин, по которой был основан Electroclub (AUNA), была необходимость создать пространство, где мы могли бы делиться опытом и находить совместные решения общих проблем.

Та же мотивация и вера в возможность внести свой вклад в национальный рынок с помощью позитивных инициатив привели AUNA к решению стать частью IMELCO.



Мы сделали правильный выбор, о чем свидетельствует история развития IMELCO: она стала самой важной независимой дистрибьюторской группой в Европе с долей рынка 15%.

IMELCO является важным определяющим фактором для дальнейшего развития входящих в нее организаций и стала лучшей площадкой, где мы решаем проблемы и находим решения, которые очень полезны для нас и даже во многих случаях являются новшеством для AUNA.

IMELCO представляет для AUNA открытое окно в Европу, через которое мы можем продолжать

вносить свой вклад в развитие как отрасли в целом, так и национального рынка.

Мы испытываем огромную гордость и удовлетворение от причастности к IMELCO.

Мы уверены, нас ждёт еще много лет совместной работы. Вместе мы лучше, вместе мы сильнее.

Мариана Баррадо,

Менеджер по маркетингу и коммуникациям, дивизион «Электротехника» AUNA



УВАЖАЕМЫЕ УЧАСТНИКИ!

Оглядываясь назад на 30 лет, прошедшие с момента основания IMELCO в 1991 году, мы размышляем о пройденном нами пути. И на этом пути у нас были постоянные спутники - наши участники, для которых Группа и существует. Мы можем быть благодарны дальновидности наших основателей, которые создали IMELCO для достижения общих целей и общего процветания. Мы также благодарны нашим участникам, которые присоединились к нам по мере того, как семья IMELCO росла и развивалась. И какого роста мы достигли! Теперь мы действительно интернациональны, представляя интересы членов из разных частей земного шара. Мы менялись и продолжаем меняться, чтобы вместе справляться с вызовами рыночной среды.

Всем членам IMELCO мы говорим большое «спасибо» за вашу приверженность и вклад, будучи частью семьи IMELCO. Мы бы хотели отметить наш юбилей вместе с вами лично. И мы это сделаем! Только перенесём на 1 год. Дувровник, сентябрь 2022-го года. До встречи!

Штаб-квартира IMELCO

#ПОБЕДИТЕЛИЗАВТРАШНЕГОДНЯ

ahlsell

www.ahlsell.com

ANEW

ASSOCIATED NATIONAL
ELECTRICAL WHOLESALERS

www.anew.co.uk



AUNA
distribución

www.aunadistribucion.com

CHORUS

ELECTRIC x ECHIPAMENTE SI SOLUTII

www.chorus.ro

elex
ITALIA

www.elexitalia.it



Gemcell
ELECTRICAL GROUP

www.gemcell.com.au

GIBED

www.gibed.be

GRUDILEC
Distribución Material Eléctrico

www.grudilec.com



imagro

www.imagrogroep.nl

**IMARK
CANADA**

www.imarkcanada.com

**IMARK
GROUP**
Member Owned, Member Governed

www.imarkgroup.com

**INTER
ELEKTRO**

www.iesa.pl

MENTAVILL

www.mentavill.hu

MITEGRO

www.mitegro.de

РАЭК

www.raec.su

KONINKLIJKE
OOSTERBERG

www.oosterberg.nl

SOCODA

www.socoda.fr



Будьте в курсе
IMELCO.com и **LinkedIn**

