

Rutronik apre in Italia

Logistica su misura
e un portafoglio bilanciato

ANGELA ROSSONI

Pino Cosenza,
Country
Manager
di Rutronik
Italia



Da Giugno di quest'anno sarà operativa la sede italiana di Rutronik, distributore di componenti attivi, passivi ed elettromeccanici per il mercato industriale fondato nel 1973 in Germania, con uffici nei principali paesi europei. La rappresentanza nel nostro Paese potrà contare sin dall'inizio su un organico di ben 50 persone, delle quali 36 dedicate alla vendita e 10 persone per il marketing, dislocate in 8 uffici: a Milano, dove ha sede il quartier generale per l'Italia, a Torino, Padova, Bologna, Firenze, Roma, Ancona e Napoli. In questo modo il distributore intende partire immediatamente a pieno regime con una gamma completa di prodotti e servizi e una presenza capillare sul territorio, potendo contare su una solida struttura di logistica, marketing e franchise (ovvero di rapporti con i più importanti fornitori sul mercato). Pur avvalendosi delle strutture e dell'esperienza della casa madre tedesca, la sede locale seguirà una strategia finalizzata a rispondere in modo efficace alle peculiari esigenze nel nostro Paese. La scelta, decisamente ambiziosa, di aprire fin da subito una struttura di grandi dimensioni è legata al peso crescente che l'Italia sta assumendo nel mercato elettronico ed elettromeccanico, e consentirà tra l'altro di attivare fin da subito una forte relazione con le franchises che Rutronik rappresenta. Punto di forza dell'azienda è senza dubbio la logistica, organizzata in modo efficiente ed innovativo ed in grado di garantire la gestione degli ordini secondo qualsiasi modalità

presente sul mercato, da EDI, al Kanban, al kitting, al consignment stock, con la massima flessibilità, tempestività delle consegne e adattabilità alle esigenze del cliente. I dati relativi agli ordini vengono gestiti automaticamente riducendo le fonti di errore e i costi di comunicazione ed ottimizzando l'integrazione della logistica con l'intero flusso produttivo. Altri aspetti che rendono competitivo il distributore pan-europeo con sede centrale ad Ispringen, nei pressi di Stoccarda, sono da un lato, l'attenta gestione degli acquisti e del magazzino, che assicura la costante reperibilità dei prodotti a prescindere dalle fluttuazioni del mercato; dall'altro un portafoglio completo e bilanciato di componenti di attivi, passivi ed elettromeccanici. A differenza della quasi totalità dei grandi distributori, che puntano in larga misura su prodotti ad elevato valore aggiunto, come i dispositivi attivi, Rutronik è fortemente orientata alla distribuzione dei componenti passivi ed elettromeccanici, così come anche quelli attivi, che rappresentano circa il 40% del suo fatturato. La distribuzione dei passivi richiede una gestione particolarmente efficiente della logistica, dato che spesso il costo per l'approvvigionamento supera il loro valore intrinseco. Grande attenzione è posta anche verso gli aspetti ambientali: l'azienda è certificata ISO 14001 ed ha introdotto un sistema di packaging che ne assicura il completo riciclaggio. L'obiettivo nel nostro Paese, come dichiara Pino Cosenza, Country Manager di Rutronik Italia, è di ottenere il 10% della quota di mercato nel giro dei prossimi 5 anni. ■