

Il modello Delta

Locale e internazionale: l'altro aspetto della distribuzione

Nel mondo della distribuzione, si sente spesso parlare della necessità di dover far parte di una grossa struttura internazionale o di dover movimentare grossi volumi per sopravvivere ai costi di gestione e di logistica. In realtà, dopo la razionalizzazione e la semplificazione avvenuta negli ultimi anni ci si è accorti che la convivenza tra grandi distributori internazionali e distributori indipendenti locali è possibile. Per i secondi è però necessario garantire ai clienti servizi e professionalità di alto livello per potersi garantire la fiducia duratura del cliente. Un esem-

pio di come serietà, flessibilità, professionalità e profonda conoscenza del mercato possano portare ad ottenere successi nel settore è sicuramente Delta Elettronica. L'azienda fondata da Filippo La Braca, attuale amministratore delegato, inizia l'attività di distribuzione nel 1978. Nel corso di 26 anni acquisisce un know-how molto ampio, nei più importanti settori applicativi, che oggi gli permette di coprire con successo svariate aree di business: telecom, automotive, militare, automazione, robotica. Oggi Delta può contare su più di mille clienti e circa 700 fornitori selezionati, praticamente tutti i



Filippo La Braca, amministratore delegato
Alfredo Salvatore, responsabile acquisti e vendite internazionali

principali produttori di componentistica elettronica. La struttura consta di 12 collaboratori e ha totalizzato un fatturato di quasi 6 milioni di dollari (FY 2003). Il punto di forza di Delta è l'esperienza acquisita nel corso degli anni dalle persone che hanno operato direttamente nel campo dell'elettronica.

Per operare con successo in un mercato così dinamico e complesso come quello della distribuzione è però necessario possedere strumenti adeguati e al passo con le esigenze dei clienti. Per questo motivo Delta utilizza sistemi di vendita avanzati come Internet (www.delta-elettronica.it) che garantiscono funzionalità e opzioni di grande utilità come la possibilità di verificare in tempo reale la disponibilità dei prodotti di magazzino o la possibilità di acquistare on line. Pur mantenendosi indipendente dai grandi distributori internazionali Delta è riuscita a costruirsi una fitta rete di contatti che copre tutti i principali mercati: europeo, americano e asiatico, che è sicuramente il più interessante in

prospettiva futura ma anche il più critico per gli acquisti. Alla base del proprio network internazionale di fornitori, seguito da Alfredo Salvatore (responsabile acquisti e vendite internazionali), Delta pone una relazione basata sulla reciproca fiducia, in modo da garantire totale sicurezza ed affidabilità ai propri clienti. L'indipendenza e la flessibilità con cui Delta si propone al mercato garantiscono la libertà di movimento necessaria per poter trattare di volta in volta i prezzi dei prodotti. Un distributore locale ma con offerte e servizi da grande come il kitting, l'assemblaggio, la progettazione di schede, la gestione di over stock, slow-moving e la rivalutazione del magazzino. Un altro servizio importante, che non tutti sono in grado di assicurare, è legato alla capacità di reperire sul mercato internazionale prodotti diventati obsoleti o soggetti a shortage. L'affidabilità di Delta è confermata anche dalla certificazione UNI EN ISO 9001:2000 ottenuta quattro anni fa. Delta rappresenta quindi l'altro aspetto della distribuzione: quella indipendente e focalizzata sulla realtà italiana ma con forti connessioni internazionali. ■

flash

Pasquale Pistorio,

President & Chief Executive Officer, ha accettato la sfida di presiedere il gruppo Technology Platform di una nuova iniziativa europea chiamata ENIAC (European Nanoelectronics Initiative Advisory Council), che vedrà i principali attori europei della micro- e della nanoelettronica operare insieme per lo sviluppo e l'implementazione di una visione europea coerente per la nuova era della nanoelettronica

Seco, azienda con sede ad Arezzo

nata nel 1979, produce e distribuisce una vasta gamma di soluzioni per applicazioni OEM nei diversi settori industriali come automotive, militare, spaziale e delle telecomunicazioni. Fin dagli inizi l'azienda ha seguito l'obiettivo di espansione sia sul mercato italiano sia su quello europeo. A questo scopo SECO ha da poco siglato

un'importante partnership distributiva con DSP, azienda con sede a Chesterfield (Inghilterra), che progetta, produce e distribuisce componenti per sistemi embedded. I termini dell'accordo prevedono la distribuzione, su tutto il territorio del Regno Unito, delle schede basate sul processore via EDEN, in particolare: M570 per la famiglia dei moduli PC/104, la M623, e la M583 per la famiglia dei moduli ETX.