

# Distribuzione da catalogo: bilancio di 15 anni

In occasione dei festeggiamenti per il quindicesimo anno di presenza in Italia, RS Components annuncia una serie di importanti novità, fra cui l'offerta di nuove soluzioni wireless basate sulle più recenti tecnologie



**Ermanno Maffè,**  
Amministratore  
Delegato  
di RS Italia

DI ANDREA CATTANIA

**O**biiettivo: assicurare che il prodotto giusto arrivi nelle mani giuste al momento giusto. Detto così sembra facile, ma di fatto è il sogno di ogni distributore. RS Components lo ha adottato come slogan aziendale, tanto da inserirlo in apertura della brochure di presentazione del Gruppo, dove si afferma: "Grazie alla nostra esperienza di oltre 65 anni siamo diventati leader mondiali nella logistica."

## ESPERTI NELLA DISTRIBUZIONE MONDIALE

RS Components, leader nella distribuzione da catalogo di prodotti industriali per ogni settore applicazione, è presente in Italia da quindici anni, avendo aperto la propria sede nel 1992, quando il mercato nazionale non aveva ancora familiarità con la "nuova" modalità di distribuzione. Ma, evidentemente, anche se non c'erano ancora distributori da catalogo, ci doveva già essere una certa aspettativa, se è vero - come è vero - che la nuova società riuscì a costruire rapidamente una solida realtà e a diventare in pochi anni un protagonista in ambito industriale. Oggi, oltre alla sede centrale di Cinisello Balsamo (MI), RS Italia dispone di un importante Centro Logistico a Vimodrone (MI), che occupa un'area di circa 9.000 metri quadrati, e i due punti vendita di Vimodrone e



**Il Centro Logistico RS Italia di Vimodrone, alle porte di Milano**

Torino. La sua organizzazione logistica consente di offrire ai clienti la massima affidabilità, rapidità nelle consegne e flessibilità. Partendo da un piccolo numero di dipendenti (non più di una quindicina), RS Italia è passata rapidamente agli attuali 240. Nello stesso periodo il numero di prodotti a catalogo è aumentato da sedicimila a oltre centomila e quello dei cataloghi spediti ogni anno da ventimila a più di centomila. In questi quindici anni il fatturato è stato sempre in crescita. Il business model di RS, importato dal Regno Unito (dove RS è nata nel 1937), si è sempre più andato allineando alle esigenze dei clienti. La strategia di RS Italia si focalizza in particolare sulle aree elettronica, elettromeccanica e automazione. Oltre al catalogo (disponibile in versione cartacea, su CD e online), che costituisce la base del business di RS, i punti di forza del Gruppo sono il sito web, lo strumento di e-procurement RS PurchasingManager, il siste-

ma di fatturazione elettronica (che permette di effettuare acquisti e pagamenti in formato elettronico) e l'Enterprise Business System, che offre i vantaggi di un unico sistema informativo a livello europeo. L'EBS è stato introdotto nel Regno Unito nel gennaio 2006 e successivamente esteso alla filiale francese nel settembre 2006, a quella italiana, tedesca e austriaca nel gennaio scorso e quindi a quella spagnola, dove è previsto per il prossimo maggio. Oggi RS è parte del gruppo multinazionale Electrocomponents, presente in tutto il mondo con circa seimila dipendenti e sedi operative in venticinque Paesi. Il gruppo serve oltre un milione e mezzo di clienti con più di 350.000 prodotti, non solo per i settori elettronico, elettrotecnico e dell'automazione, ma anche della meccanica, idraulica, oleodinamica, strumentazione, telecomunicazioni, informatica, sicurezza, impiantistica e molti altri.

## LA STRATEGIA RS

Nel settore delle applicazioni wireless l'offerta RS si è estesa con l'introduzione di tre nuovi fornitori: EnOcean (trasmettitori e ricevitori che non richiedono manutenzione), EZURIO (moduli e accessori Bluetooth) e QinetiQ (ricevitori GPS ad alta sensibilità). Due altri recenti annunci riguardano l'estensione a livello europeo della partnership con Omron (gennaio 2007) e l'iniziativa Internet Light Shop, che renderà disponibile da RS l'intera gamma di prodotti Osram Opto Semiconductors, società specializzata nelle soluzioni di illuminazione a semiconduttori.

Nel settore della distribuzione da catalogo dei prodotti elettronici, elettromeccanici e per automazione si assiste oggi a una considerevole crescita dell'offerta. L'obiettivo dei principali distributori è quello di soddisfare pienamente le esigenze dei clienti. In linea con questo trend, l'offerta di prodotti a stock di RS verrà ulteriormente aumentata, dagli attuali centomila a 250.000, provenienti da oltre duemila fornitori, cui si abbina l'offerta on-demand di prodotti non a stock o a stock del fornitore. In questo settore è in atto una profonda trasformazione. Finora il canale della distribuzione da catalogo veniva utilizzato solo in caso di piccole o piccolissime quantità e i mondi della distribuzione tradizionale e da catalogo erano completamente separati. Oggi invece l'area di sovrapposizione tra i due si sta rapidamente estendendo. L'evoluzione della rete distributiva è conseguenza di un mercato in rapida trasformazione verso una maggiore competitività tra i canali di approvvigionamento, determinata da un'esigenza di razionalizzazione e semplificazione, con un aumento della copertura al di là delle principali aree industrializzate. ■