

BEST 2007: un successo oltre le previsioni

La quarta edizione italiana della manifestazione biennale creata da Arrow Silverstar ha confermato le aspettative

DI ANDREA CATTANIA

Come è ormai tradizione negli anni dispari dall'inizio del millennio, l'iniziativa biennale di Silverstar è stata una delle principali occasioni di incontro tra fornitori e utilizzatori di prodotti elettronici e di riflessione sugli scenari di mercato attuali e futuri. Come le precedenti edizioni italiane, anche questa si è svolta all'Hotel Crowne Plaza di San Donato Milanese, alle porte del capoluogo lombardo. Le prossime edizioni di BEST sono previste in giugno a Parigi e in novembre a Madrid.

LE AREE ESPOSITIVE E I SEMINARI TECNICI

Una novità di BEST 2007 è sta-

ta la presentazione delle applicazioni raggruppate in aree tematiche: Lighting, Trattamento immagine, Domotica, Energie alternative, Wireless, Integrazione di sistemi. Questa suddivisione si è rispecchiata nell'articolazione dei seminari tecnici, svolti dai FAE Silverstar e dagli specialisti di Università, Istituti di Ricerca italiani e progettisti. Sia i seminari tecnici che la conferenza commerciale sono stati ripetuti nelle due giornate (9 e 10 maggio) in cui si è svolto BEST 2007. Quest'ultima ha visto la presentazione dello scenario di mercato italiano dei componenti elettronici e dei semiconduttori da parte di ANIE, dei risultati e dei trend di mercato a livello nazionale e internazionale da parte di ASSODEL, oltre all'analisi

BEST 2007 in cifre

Definito da molti fornitori e clienti "il miglior BEST in assoluto", l'evento - concepito da Silverstar e realizzato per la prima volta nel 2001 - ha fatto registrare quest'anno la presenza di 900 visitatori e di 150 esponenti dei fornitori con 80 stand, oltre a duecento specialisti tecnici e commerciali di Silverstar.

La manifestazione si è svolta su un'area di 1.500 metri quadrati e dodici sale congressuali. Al di là degli aspetti quantitativi e di contenuto, sia dei seminari tecnici che della conferenza commerciale, l'edizione 2007 di BEST è stata particolarmente apprezzata anche per altri aspetti, dall'ambientazione di grande impatto all'articolazione per argomenti tematici dei seminari tecnici, dall'esposizione delle applicazioni realizzate da clienti e fornitori e raggruppate per aree correlate ai temi dei seminari alla perfetta organizzazione e alla ricchezza dei premi estratti. L'organizzazione di un evento di grande rilievo internazionale è stata resa possibile dalla stretta collaborazione tra le varie strutture di Silverstar, a partire dal MarCom (Marketing Communication) e dal Marketing, dai FAE (Field Application Engineer) alle Vendite, con il supporto di tutti i reparti dell'azienda, che ha confermato ancora una volta il suo ruolo fondamentale nello scenario della distribuzione di prodotti elettronici.

della gestione della supply chain, con un'interessante relazione dell'ing. Giovanni Leonida, docente ai Master di logistica presso l'Università Bicconi e il Politecnico di Milano. Infine Flaviano Tagliaferri, della Direzione Silverstar, si è soffermato sul tema "Dinamiche di mercato, prospettive, opportunità" per arrivare alle sfide da vincere oggi e domani.

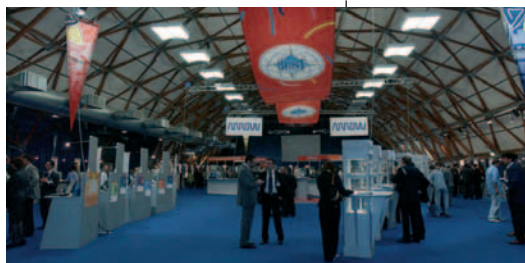
LE DINAMICHE DI MERCATO

Quando si parla dell'industria dei semiconduttori non si dovrebbe mai dimenticare che, anche se questa contribuisce solo per una quota limitata al prodotto lordo di ogni singolo Stato, pesa però per il 25% sullo sviluppo dell'economia mondiale. Di qui la grande importanza strategica di questo settore, che non sfugge a nessuno dei principali Paesi industrializzati. Per quanto riguarda il mercato di questo comparto, si prevede nell'anno in corso una crescita del 6,8%, anche se questo dato è ottenuto come il valore medio tra previsioni differenti. Inoltre il dato è mediato tra i differenti tassi di sviluppo dei vari comparti, variabile tra il 5% e il 10%. Di questi il maggiore è quello del PC/computer (43,7%), seguito dal consumer e dalla telefonia mobile, rispettivamente con il 17,2% e il 17,0%, dall'automotive (7,8%), dall'industriale/militare (7,3%) e dalle comunicazioni wired (7,0%).

A questo risultato però le varie aree del mondo contribuiscono in misura differente. È in forte crescita il peso relativo della regione A&P, che nel decennio 1997 - 2007 è passato dal 22% al 47%, mentre è diminuito nello stesso periodo quello dell'Europa (dal 21% al 16%), del Giappone (dal 24% al 19%) e delle Americhe (dal 33% al 18%). Ma forse l'affermazione più importante espressa dalla conferenza commerciale di BEST 2007 rela-

tivamente al settore dei semiconduttori riguarda il fatto che questo si sta avviando verso la maturità. Senza dubbio non vedremo più i tassi di crescita del 20% degli anni '80. Anche un importante indicatore, come il B/B - che solo nel 2000 si aggirava su 1,4 o 1,5 - oggi supera di poco l'unità.

Si riconfermano in ogni caso le principali variabili che influenzano il mercato, come la necessità da parte di ogni produttore - se vuole sopravvivere - di investire almeno un terzo del fatturato e l'estrema pervasività dei semiconduttori, descritta in ter-



mini quantitativi dalla legge di Moore e dalle sue estensioni. L'analisi sviluppata dal management Silverstar (un distributore che ha raddoppiato, dal 2000 a oggi, il numero di line item gestiti a magazzino) ha prodotto una serie di importanti suggerimenti per l'industria dei semiconduttori e in particolare per i distributori. Il mondo cresce con velocità diverse: la supply chain deve essere gestita sempre meglio e le dinamiche di mercato sono sempre più complesse. In questo scenario il compito della distribuzione è soprattutto quello di aggiungere valore. Un distributore di grandi dimensioni deve intervenire sull'intera supply chain per vincere le sfide di questi anni: scelte di mercato, capacità di dare continuità e di seguire il mercato locale con un'organizzazione globale, pressione sui costi, innovazione continua di servizi e soluzioni, capacità di anticipare e gestire i cambiamenti. E, soprattutto, di creare partnership. ■

➡ segue da pagina 3

su progetti, che hanno coinvolto 22.000 dipendenti e nel 2006 la cifra è stata all'incirca confermata. Un tema critico segnalato dalle persone intervistate nelle pubbliche amministrazioni (PA) riguarda la mancanza di incontri in presenza e la scarsità di lavoro collaborativo, aspetti che pregiudicano i buoni risultati che si potrebbero ottenere attraverso le tecnologie ICT, purché venga per l'appunto assicurata una buona interazione fra discente ed istruttore. Nelle PA i ricercatori hanno rilevato una comune volontà di potenziare l'attività formativa in e-learning. Sotto il profilo tecnologico, fra l'altro, la pubblica amministrazione è prossima a garantire la disponibilità di un PC per ciascun addetto, un requisito minimo per qualsiasi progetto di e-learning.

Per quanto riguarda il mondo

dell'istruzione, è stata analizzata la situazione nelle università e nelle scuole. Nelle università l'e-learning è in netto aumento e nel 2006 il 68,8% degli atenei utilizzava questa modalità formativa, contro il 32% nel 2004; l'89% degli atenei include nella propria offerta proposte di formazione a distanza. L'indagine realizzata nelle scuole, dalle primarie alle superiori, ha un carattere prettamente qualitativo e ha coinvolto un campione di insegnanti non omogeneo rispetto a ricerche precedenti. Sostanzialmente sembra di cogliere che resta piuttosto ampio il divario tra le aspettative degli studenti circa l'uso degli strumenti informatici e la fiducia degli insegnanti sull'efficacia di questi mezzi. Del resto, in Italia la formazione del corpo insegnante all'uso degli strumenti informatici è ancora nelle fasi iniziali. ■

Integrated Heat Management for Power Electronics

Cooling Plate

Thermally Conductive Silicone Foil
HEATPAD®

Transistor Clip
POWERCLIP®

Keep cool
with Kunze



The Heatmanagement
Company

Kunze Folien GmbH

Postfach 1562 | D-82036 Oberhaching | sales@heatmanagement.com | www.heatmanagement.com

Organizzazione Vendite in Italia:
Rep. Enrico Falloni Electronics
Via Vincenzo Monti 8
I-20123 Milano
info@enricofalloni.it | www.enricofalloni.it
readerservice.it n.18401

www.heatmanagement.com