

Una visione che va oltre quella standard

Il core business di Contradata non è solo la distribuzione di prodotti di automazione industriale PC Based, ma fornire al cliente il valore aggiunto di un'assistenza tecnica, che va oltre quella tradizionale. Ne parliamo con Gianni Damian

ALESSANDRO FERRARI

D: Quali sono i servizi a valore aggiunto, su cui i distributori stanno puntando per aumentare la propria market share?

R: Innanzitutto, la mission di Contradata consiste nel trovare, promuovere e assistere prodotti innovativi nel settore dell'automazione industriale PC based e da sempre ci distinguiamo per l'elevato livello di assistenza tecnica: sia nella fase pre-vendita, che in quella post-vendita. Oggi la varietà di soluzioni disponibili è talmente elevata, da porre alcuni problemi di complessità hardware per l'ottimizzazione delle risorse. Tutto ciò comporta un notevole problema di personalizzazione e di collaborazione con il nostro utente. Credo di non essere smentito affermando che Contradata sia l'unica società in Italia nel mantenere, oltre all'assistenza tecnica tradizionale, un supporto di assistenza al design, condotto da un direttore tecnico con elevate capacità progettuali hardware e software. Contradata non effettua quindi una semplice distribuzione di prodotti ma fornisce un vero e proprio valore aggiunto per il cliente. Chiunque conosca, anche superficialmente, sistemi operativi quali Windows CE, Xpe, Linux ecc. comprende come, uno stretto rapporto tra fornitore e cliente, sia indispensabile per sviluppare una valida piattaforma hardware e software. A mio parere, i distributori che trattano tale settore come com-

modity sono destinati a scomparire, a causa delle complessità crescenti create dalla varietà di processori, interfacce, add-on e sistemi operativi. I risultati del 2008 sono a confermare la bontà di tale politica con una crescita nel settore embedded, il più soggetto a una richiesta di assistenza, di oltre il 30%.

D: Cosa si può fare per migliorare ulteriormente la gestione del magazzino e della supply chain?

R: Abbiamo a catalogo oltre 1.500 voci che rendono la gestione complessa anche per la variabilità della domanda. Il nostro cliente agisce generalmente su base progetto, con tempi e quantità che non sono, sempre a noi noti. I clienti più qualificati agiscono su una base programmata consentendo un rapporto fluido. Ovviamente sorgono anche domande inaspettate e, in tal caso, è fondamentale la collaborazione con il produttore. Tutte le case da noi rappresentate hanno sofisticati sistemi di gestione e, guardando a un mercato mondiale anziché solo nazionale, sono in grado di uniformare e anticipare la domanda con abbreviazione dei tempi di consegna.

D: In un mercato che si sta stabilizzando e quindi risulta più prevedibile, quali sono le strategie per una migliore gestione del cliente?

R: Nel nostro settore il mercato non si sta stabilizzando per nulla. I nostri clienti più innovativi cercano nuovi mercati e nuove applicazioni per combattere la crisi. La risposta a tale esigenza risiede nel mantenere a stock, o approvvigionare in tempi brevi, qualsiasi prodotto per la fase di design-in. Successivamente la programmazione consente una fornitura senza intoppi. È tipico della nostra società anticipare a stock di almeno trenta giorni il lotto programmato per soddisfare eventuali esigenze impreviste del cliente. Ciò è possibile grazie alla solida struttura finanziaria della nostra società. Le maggiori agenzie di informazioni commerciali hanno assegnato il rating massimo alla nostra struttura finanziaria.



GIANNI DAMIAN,
titolare di Contradata



D: È prevedibile aspettarsi un ulteriore consolidamento del numero dei distributori o c'è spazio per l'ingresso di nuovi attori?

R: Ogni giorno vediamo nuove entrate anche se in diminuzione. Oggi le 'one man company' non riescono a incidere a causa degli elevati costi finanziari e di assistenza. La nostra società è in grado di spalmare il costo di assistenza su un elevato fatturato nel settore specifico. Confermo quanto espresso precedentemente che la distribuzione di prodotti 'PC based automation' con modalità commodity ha sempre meno senso. Fa fede a tutto ciò le difficoltà che i distributori classici di componenti hanno nel settore.

D: Quali sono le principali opportunità per il futuro?

R: Innovazione, innovazione e ancora innovazione in particolare nei nuovi standard: c'è una tale domanda di formati e approcci innovativi che ogni nuova valida idea ci permette di accrescere la nostra quota di mercato. Un esempio per tutti: a partire dai primi mesi del 2009 cominceremo a consegnare i moduli Q-Seven basati su processore Atom. Q-Seven è l'esempio di uno standard innovativo grazie al formato contenuto (7 x 7 cm) e al design avanzato che non trascura l'obiettivo del basso costo. Abbiamo trattative per molte migliaia di pezzi e l'interesse suscitato è clamoroso. Contradata è sempre stata capace di scovare prodotti e società con un elevato contenuto di innovazione. Basti pensare al recente passato (ma neanche tanto guardando alle date) di innovazione:

1991, introduzione in Italia dello standard PC/ 104, tuttora un

protagonista del mercato embedded, e delle memorie a stato solido flash di Sandisk e M-Systems. Per venire a tempi più recenti: chi conosceva alla fine del 2005 una società come Congatec appena formatasi? Contradata ha avuto la capacità di vederne l'elevata innovazione tecnica e la capacità imprenditoriale. Oggi Congatec domina il mercato dei ComputerOn Module in Italia e rappresenta una fetta consistente del fatturato Contradata con vertiginose previsioni di crescita nel corrente anno.

readerservice.it
Contradata n. 10

FUJITSU

THE POSSIBILITIES ARE INFINITE

Sapevate che...

Supera la concorrenza con 16FX!

...la MCU 16FX
offre ai progettisti
un'alternativa
conveniente dal
time-to-market
abbreviato?

La vita non potrebbe essere più semplice per i progettisti chiamati a consegnare rapidamente sul mercato i loro prodotti! Il microcontroller 16FX risponde all'esigenza delle applicazioni industriali.

La nuova famiglia di MCU Fujitsu 16FX è la sintesi perfetta tra la qualità giapponese e la progettazione europea. Bassi consumi, alte prestazioni e conservazione dei dati garantita per 20 anni! Debugging on-chip, Starter kit, note applicative e supporto applicativo disponibili.

FUJITSU MICROELECTRONICS EUROPE

Informazioni ed elenco distributori al sito: www.fme-info.com
o inviate una email a: info@fme.fujitsu.com

readerservice.it n.23056