Un nuovo modo di fare **distribuzione**

Nasce in Italia Arrow Advantage, la nuova organizzazione commerciale del gruppo Arrow. Ne abbiamo parlato con Andrea Flumiani, sales director Arrow Advantage

Lucrezia Campbell

D: Parliamo del progetto Arrow Advantage
R: Arrow Advantage è un progetto mondiale, che sta prendendo forma in diversi Paesi in cui Arrow opera. In Italia è l'evoluzione naturale di Elettronica Express, il team nato dieci anni fa per aiutare lo sviluppo delle piccole e medie imprese, che negli anni ha saputo conquistare la fiducia e l'attenzione di migliaia di aziende su tutto il territorio nazionale.
L'evoluzione del mercato ha indirizzato la soluzione organizzativa sotto forma di business unit, per rendere più semplice l'identificazione degli interlocutori, i valori alla base del suo operato e, non ultimo, i vantaggi concreti per tutti i clienti Arrow.

D: Come nasce Arrow Advantage?
R: Le aziende che scelgono di investire in soluzioni innovative e tecnologicamente evolute hanno bisogno di partner affidabili, efficienti, capaci di affiancarle e di garantire risposte puntuali e certe a numerose richieste di tipo tecnico, logistico, finanziario. Questo vale tanto per le aziende consolidate e leader nei rispettivi settori, quanto per le aziende emergenti che si affacciano per la prima volta sul mercato con un potenziale di crescita elevato. Spesso, però, le aziende nuove o con volumi di business limitati incontrano maggiori difficoltà nell'approccio con i fornitori, difficoltà dovute alla non conoscenza reciproca o a modelli di business non sempre compatibili.
Arrow Advantage quindi si pone l'obiettivo di affiancare e supportare lo sviluppo delle aziende attive nel tessuto imprenditoriale italiano e di proporre, con la massima flessibilità e competenza, prodotti in grado di coprire tutti i livelli di integrazione, offrendo non solo le soluzioni che utilizzano componenti discreti o integrati, ma anche quelle basate sugli embedded system.
Tutto questo si traduce in un aiuto concreto nella scelta delle migliori soluzioni tecnologiche, nell'offerta di servizi logistici qualificati, nella proposta di prodotti altamente competitivi.

D: Quali sono le novità di Arrow Advantage?
R: Un nuovo nome, un nuovo logo, un impegno che Arrow rinnova nei confronti dei propri interlocutori: la capacità di interpretare in maniera sempre innovativa il ruolo del distributore, facendo tesoro dell'esperienza e contemporaneamente interpretando i segnali di cambiamento che quotidianamente provengono dal mercato.

ANDREA FLUMIANI, sales director Arrow Advantage

D: Quali sono i rapporti di Arrow Advantage con le altre business unit di Silverstar?
R: Obiettivo di Arrow in Italia è essere presente su tutte le aree geografiche, con tutti i marchi più importanti del mercato elettronico, servendo con il migliore servizio possibile ogni tipologia di cliente indipendentemente dal settore industriale e dalle dimensioni dei clienti stessi. Per fare questo è stato definito un approccio divisionale, con tre divisioni di core business, fortemente focalizzate su segmenti specifici di clienti e specifici fornitori, una divisione Ems dedicata ai contract manufacturer e una divisione Arrow Advantage, che unisce all'offerta completa di tutti i prodotti a listino nelle diverse divisioni di core business, una focalizzazione sulle esigenze di business di aziende con elevato potenziale di sviluppo.
Arrow Advantage è la divisione di Arrow che guarda agli imprenditori e ai clienti che necessitano quantità limitate di componenti per la realizzazione di prototipi, piccole serie con tecnologie di avanguardia o di idee in via di sviluppo.
Arrow Advantage è una struttura esclusivamente di vendita commerciale e collabora con il marketing del core business per uno scambio continuo di informazioni atto a garantire il migliore servizio per il cliente.

D: In poche parole, qual è il valore aggiunto di Arrow Advantage? Come ne sintetizzerebbe le value proposition?
R: Sicuramente sostenere gli imprenditori di piccole e medie aziende e fornire un aiuto che altrimenti non possono avere. Per noi questo è importante, perché in tal modo possiamo stare vicino alle piccole realtà imprenditoriali, crescere insieme e allo stesso tempo avere un contatto con un numero sempre maggiore di clienti che idealmente non rimarranno piccoli per sempre e, quando cresceranno, si spera manterranno il loro rapporto con noi, proprio grazie all'aiuto ricevuto durante il loro cammino. In altri termini, ci proponiamo di creare solidi legami con aziende nuove ed emergenti per garantire velocità e semplicità nella relazione, risposte puntuali e professionali, un'offerta di prodotto ampia e qualificata, eccellenza nel servizio.

readerservice.it
Arrow n. 24

brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi

3M Touch Systems ha annunciato la nomina di Paolo Pedrazzoli a marketing operations manager per l'Europa. Con l'obiettivo primario di sviluppare e promuovere nelle regioni di competenza il portafoglio dei prodotti 3M realizzati con l'innovativa tecnologia tattile, Pedrazzoli lavorerà a stretto contatto con i referenti di vendite e marketing in tutta Europa.

Semiconductor Insights ha conferito a **Micron Technology**, fornitore di soluzioni avanzate per semiconduttori, durante l'ottava edizione del programma di premiazione annuale Insight Awards, due importanti premi per le innovazioni apportate alle tecnologie Dram e Nand. La tecnologia flash Nand a 34 nanometri (nm) e 32 gigabit (Gb) sviluppata da Micron ha vinto il premio tecnologia di processo maggiormente innovativa, mentre la sua tecnologia DDR2 da 50 nm e 1 Gb si è aggiudicata il premio tecnologia Dram maggiormente innovativa.

The MathWorks e **Vector Informatik** hanno annunciato un accordo di collaborazione volto a favorire l'interoperabilità dei propri strumenti per le applicazioni Autosar (Automotive Open Systems Architecture), l'associazione internazionale nata per creare uno standard base di software e interfacce funzionali per il settore automobilistico. L'accordo garantisce la compatibilità degli strumenti di sviluppo da parte di entrambe le società in modo che i progettisti software nel settore automobilistico e gli sviluppatori di algoritmi possano lavorare congiuntamente per progettare e generare automaticamente il software embedded conforme alle specifiche Autosar in modo più rapido e con minori rielaborazioni.

È stato presentato il nuovo sito istituzionale di **Fiera Milano Editore**, una vetrina in cui la società evidenzia la sua offerta in ambito di comunicazione e utili servizi per la comunità dei propri lettori che negli anni si è via via ampliata anche a seguito di importanti acquisizioni.

Altera Corporation ha annunciato una collaborazione con **National Semiconductor** per un importante sviluppo nel campo della trasmissione, dell'elaborazione e della visualizzazione di dati digitali in applicazioni automotive. Questa collaborazione fa leva sugli Fpga a basso costo Cyclone III di Altera e sull'architettura Serdes di temporizzazione embedded dell'Fpd-Link II di National: l'obiettivo è realizzare soluzioni di scambio dati ad alta velocità su lunghe distanze capaci di offrire bande elevate, bassi livelli Emi (Electromagnetic interference), affidabilità superiore e costi di sistema ridotti.

Dalla partnership tra **Roland Europe,** azienda che produce strumenti musicali elettronici, e **Freescale Semiconductor**, azienda che progetta e realizza processori embedded, è nata una fisarmonica virtuale in grado di riprodurre perfettamente le sonorità della fisarmonica acustica mediante avanzate tecniche digitali di 'modellazione fisica del suono', mantenendo comunque inalterato l'utilizzo di alcuni componenti di base fondamentali.