brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi

Claudio Andrea Gemme è il nuovo presidente dell'Associazione Energia aderente a Confindustria **Anie** (Federazione nazionale delle imprese elettrotecniche ed elettroniche).

Octasic, azienda che propone soluzioni wireless e di elaborazione multimediale, ha annunciato di aver nominato Robert Blake come nuovo amministratore delegato. Blake, che fino a poco tempo fa ha svolto le mansioni di vicepresidente del settore consumer ed automotive in Altera Corporation, apporta in Octasic oltre 20 anni di esperienza nel settore.

Farnell, distributore multicanale che opera nel settore dell'industria elettronica, ha posto una forte attenzione alla tecnologia multimediale, mettendo a disposizione dei progettisti oltre 1.300 nuovi prodotti dedicati al mondo della multimedialità. Riconoscendo la necessità di fornire facile accesso alle più recenti tecnologie in questo settore, Farnell offre un totale di 3.200 prodotti, provenienti da oltre 112 fornitori, tra i quali leader nell'industria come Freescale, Maxim, Texas Instruments e Atmel.

Molex Incorporated ha acquisito le risorse materiali del laboratorio Motorola per valutazioni su antenne/Emc situato ad Aalborg, in Danimarca, dotato di apparati allo stato dell'arte per rilevamenti su antenne e di tipo Emc, fra cui camere anecoiche, una camera Emc e un sistema Sar. Molex utilizzerà tale laboratorio per i progetti di ricerca RF mirati all'ulteriore perfezionamento delle sue tecnologie per applicazioni wireless.

Avnet Memec, distributore specializzato nei semiconduttori, parte di Avnet Electronics Marketing Emea, ha annunciato di aver siglato un accordo di distribuzione pan-europeo con Connect One. In base ai termini dell'accordo Avnet Memec distribuirà la gamma completa di chip e device server embedded di Connect One che semplificano l'implementazione della connessione IP nei dispositivi per reti Lan via cavo e wireless.

Nell'ambito di **Assodel** (Associazione nazionale fornitori di elettronica) si è costituito il gruppo di lavoro tra le aziende che operano nel campo degli embedded e degli industrial Computer nel concetto di soluzioni PC based per l'automazione. Il presidente è Gianni Damian, ceo di Contradata.

TT Electronics Irc, azienda che produce resistori e componenti passivi, distribuirà i prodotti di Semelab nell'America del Nord. Acquisita l'anno scorso da TT Electronics, Semelab progetta, realizza, collauda e fornisce semiconduttori discreti, moduli di potenza, mosfet RF e produce sensori per il mercato medicale, comunicazione e aerospazio.

Adeon Software House, specializzata in soluzioni software per produttori e Oem che operano nel mercato dell'elettronica, ha annunciato un servizio flessibile di abbonamento e collaborazione via Internet per il suo CXInsight, software per gestione della supply chain sviluppato appositamente per l'industria elettronica, e soluzioni Plm.

I vantaggi di un distributore focalizzato

Sorta nel 1971 per la distribuzione dei componenti passivi, TTI ha poi esteso la propria attività ai connettori, ai relè/switch e ai discreti, fino a raggiungere l'attuale portafoglio prodotti di oltre 400.000 codici e, nel 2008, un fatturato di 1,3 miliardi di dollari a livello mondiale

Andrea Cattania

TTI è un distributore specializzato di componenti passivi, elettromeccanici, prodotti di connessione e componenti discreti, che ha il proprio quartier generale in Europa, a Maisach-Gernlinden, nei pressi di Monaco in Germania. Il gruppo serve oltre diecimila clienti e ha la sede centrale a Fort Worth (Texas, Usa). Ha realizzato un completo programma di Total Quality Management ed è certificata Iso 9001:2000, Iecq e AS9120. Alle domande di EONews risponde Roberto Cuccato, regional vice president sales Sud Europa.

D: TTI è stata fondata sulla base di un'idea precisa, la focalizzazione sui soli componenti passivi ed elettromeccanici, poi estesa ai sistemi di connessione. Ci potrebbe descrivere l'evoluzione che vi ha portati ad ampliare l'offerta, fino alla situazione attuale?

R: La nostra offerta si è estesa ai sistemi di connessione sei-sette anni fa. Da un paio d'anni abbiamo aggiunto al nostro portafoglio prodotti anche i componenti discreti. Questa scelta si spiega essenzialmente con l'affinità di tali prodotti con i componenti passivi, soprattutto dal punto di vista logistico. Oggi la nostra line-card si articola in quattro sezioni: passivi, discreti, connettori e relè&switch.

D: Quali sono i principali punti di forza di TTI rispetto ai concorrenti, e in particolare ai distributori broadliner?

R: In primo luogo vorrei sottolineare una line-card molto focalizzata e un'offerta di servizi e supporto tecnico concentrati su quei componenti, che per un broadliner sono destinati spesso a passare in secondo piano. Poi vorrei ricordare le nostre certificazioni e qualificazioni e, infine, un magazzino completamente automatizzato, che occupa un'area di 10.000 metri quadrati ma si sviluppa su tre livelli e ci consente di disporre di un'area scaffali per componentistica di circa 20.000 metri quadrati.

D: Ci potrebbe fornire i dati di fatturato di TTI Italia? Qual è la vostra posizione in questo mercato?

Il quartier generale di TTI in Texas

R: Nel 2008 il fatturato di TTI Italia ha raggiunto 30 milioni di euro. Nel mercato nazionale siamo il numero uno per i passivi e fra i primi due nei connettori e nei componenti elettromeccanici.

D: Quali sono i segmenti di mercato serviti da TTI in Italia e in Europa? Come contribuiscono percentualmente al risultato complessivo della società?

R: La situazione delle nostre vendite in Italia non è molto diversa da quella europea, con la sola eccezione del settore militare, nel quale sono leggermente inferiori. A livello europeo il nostro fatturato nel 2008 è stato di 255 milioni di euro. La quota maggiore compete al contract manufacturing, con il 41%, seguito dal settore industriale (28%), mentre tutti gli altri segmenti si dividono quote inferiori: 8% nel militare, 6% nel consumer, 5% nelle comunicazioni, 3% nel consumer e 1% ciascuno nei settori medicale, computer e business machine. Nel 2008 TTI è stata nominata in Germania 'miglior distributore dell'anno'.

D: Come contribuiscono percentualmente al risultato complessivo i diversi Paesi europei?

R: Con il suo 13% l'Italia si è posizionata nel 2008 al secondo posto in Europa, dopo la Germania (37%). Seguono la Francia con l'11%; il Regno Unito, che con l'Irlanda raggiunge il 10%; la Svezia e l'Europa dell'Est, rispettivamente con il 7% e il 6%; Benelux e Danimarca con il 4% ciascuno; Austria e Spagna con il 3% ciascuno; e la Svizzera con il 2%.

D: In quale misura risentite dell'attuale, non facile situazione di mercato? Quali sono gli obiettivi e le previsioni per il 2009?

R: Per TTI la situazione di mercato pesa decisamente meno che per i nostri concorrenti. A livello europeo la contrazione delle vendite nel primo trimestre dell'anno è stata contenuta nel 5%, in Italia è compresa fra il 10% e il 15%. Per il 2009 l'obiettivo è quello di confermare il risultato dell'anno precedente.

D: Avete in programma un'espansione in altri settori?

R: Sì, ci proponiamo di affrontare il settore militare e il medicale, quello delle energie alternative e quello dei trasporti, oltre ai segmenti emergenti, come il lighting. In questi comparti abbiamo dato vita a nuove iniziative: potrei citare, nel settore medicale, l'azione congiunta che abbiamo svolto in collaborazione con Molex e Murata, rispettivamente per i connettori e i componenti passivi. Vorrei ricordare infine la recente acquisizione della francese Mateleco e l'espansione della line-card con l'accordo per la distribuzione dei prodotti Epcos.

readerservice.it
TTI n. 16