

GIOVANNA RICCARDI

L'acquisizione di Abacus da parte di Avnet nel gennaio di quest'anno si concretizza oggi nella nascita di Avnet Abacus. La nuova società si focalizza sui dispositivi di interconnessione, sui componenti passivi ed elettromeccanici, sui dispositivi di potenza e sulle batterie. Un punto di forza del nuovo gruppo è la combinazione della forte posizione di Avnet Time sul mercato della distribuzione con la disponibilità di prodotti complementari, come quelli di Abacus Group. Con 450 persone tra dipendenti e collaboratori, 45 uffici in 19 paesi, 13.000 clienti e un portafoglio prodotti cui partecipano oltre 40 fornitori pan-europei e molti qualificati fornitori locali, Avnet Abacus si pone l'obiettivo di diventare a breve il numero uno in questo importante segmento di mercato.

PERCHÉ AVNET HA ACQUISITO ABACUS?

Alla presidenza della nuova struttura è stato nominato Graham McBeth, già managing director di Abacus Group. Nato in Scozia nel 1962, si è laureato alla Glasgow University nel 1984 e, dopo avere operato per undici anni in National Semiconductor, ricoprendo ruoli sempre più impegnativi, è approdato in Abacus nel 1995. Nel 1997 è diventato membro del Consiglio di Amministrazione come Technical Director, ricoprendo poi per alcuni anni la carica di group managing director, con la responsabilità diretta di marketing e vendite.

Nella nuova posizione, Graham riporta direttamente a Patrick Zammit, presidente di Avnet Electronics Marketing Emea.

Abbiamo chiesto al neo-presidente di Avnet Abacus quali sono i motivi che hanno spinto Avnet ad acquisire Abacus Group. "In primo luogo - ha risposto Graham McBeth - Avnet intende rafforzare la propria posizione nel mercato della di-

IP&E:

un nuovo protagonista nella distribuzione europea

stribuzione IP&E in Europa e diventare il distributore paneuropeo numero uno in questo settore.

Ci sono poi altri obiettivi non secondari, come quelli di incrementare il valore di Avnet Embedded, accrescere il numero dei

clienti e aggiungere nuove capacità tecniche e di management alla struttura preesistente". "Siamo certi che la combinazione delle due attività porterà notevoli vantaggi ai nostri clienti. Il nostro ampio portafoglio prodotti e un'ancora più estesa focalizzazione tecnologica sono sostenuti da un team eccezionale di special-

listi di prodotto, attivi in tutta Europa, che operano a livello di sistema in stretta collaborazione con i clienti, ai quali forniscono le soluzioni che meglio soddisfano le loro specifiche esigenze di progettazione". E secondo Patrick Zammit, presidente di Avnet Electronics Marketing Emea, "Avnet Abacus unisce le forze di Avnet Time e di Abacus Group per aprire un nuovo capitolo nell'ambito della distribuzione europea.

Le due aziende condividono perfettamente lo stesso pensiero strategico e culturale, mentre a livello individuale hanno dimostrato di essere in grado di conseguire il successo nei rispettivi campi di attività. Avnet Abacus fornirà prodotti, servizi e soluzioni di prim'ordine in tutta Europa". Anche "la nuova struttura di Avnet Embedded è pensata per aiutare i nostri clienti e i fornitori ad avere più successo" continua Zammit. "Con

Con la costituzione di Avnet Abacus, annunciata a metà giugno, Avnet Electronic Marketing si pone l'obiettivo di diventare il numero uno nel mercato della distribuzione dei dispositivi di interconnessione, passivi, elettromeccanici e di potenza



GRAHAM MCBETH, presidente Avnet Abacus



MARCO DONÀ, nuovo country manager di Avnet Abacus in Italia

una singola fonte di prodotti e di soluzioni, i clienti possono concentrarsi sulla loro proprietà intellettuale interna e ridurre il time-to-market. I nostri fornitori hanno accesso alla base di clienti paneuropea, e questo aiuta a trainare le vendite e le quote di mercato, ottimizzando nel contempo i costi per il supporto clienti e

per i servizi. Ciascuno si appresta a ottenere vantaggi dalla nuova struttura, perché se i nostri clienti e fornitori hanno successo, lo abbiamo anche noi".

QUALE STRATEGIA?

Riguardo alla strategia della nuova società, Graham McBeth ha affermato che l'obiettivo è quello di proporsi "come partner tecnologico d'elezione in queste categorie di prodotti e come leader riconosciuto in tutti i segmenti, le aree geografiche, gli ambiti tecnologici e i fornitori ai quali i nostri clienti sono interessati.

La chiave del nostro successo è l'approccio product-to-customer. Siamo un distributore paneuropeo con una grande attenzione alle esigenze di carattere locale e possiamo assicurare tutti i vantaggi di servizio, finanziari e logistici del distributore globale, oltre al servizio personalizzato, alla presenza sul territorio e alla scelta di prodotti di un distributore locale".

In Italia la struttura di Avnet Abacus sarà guidata dal nuovo country manager Marco Donà, in AbacusECC nell'aprile 2008, che riporterà direttamente al presi-

dente Graham McBeth. La sua lunga esperienza nel campo delle vendite, che data dal 1978, si è progressivamente focalizzata sul mercato dei semiconduttori, sul settore embedded e sugli IP&E. Interpellato sui futuri progetti, Marco Donà ha confermato di voler operare in piena sintonia con gli obiettivi che la nuova

organizzazione distributiva si pone anche nel resto d'Europa: e cioè una veloce crescita del business, un aumento significativo delle quote di mercato e il posizionamento ai vertici della classifica dei distributori del settore.

readerservice.it
Avnet Abacus n.15

HIGH POWER LED

100 W

50W

30W

20W

10W

5W

WWW.ANTELETRONICA.IT/LED

readerservice.it n.23929