

ANDREA CATTANIA

Knight Electronics opera dal 1979 nei settori procurement, progettazione, produzione, assemblaggio e vendita di prodotti e servizi rivolti agli OEM di ogni dimensione. Ha il quartier generale a Dallas (Texas, USA) e unità produttive in USA, Taiwan, Hong Kong, Cina e in Europa.

Per meglio conoscere la realtà del Gruppo abbiamo posto alcune domande al vice presidente di Knight Electronics, John Knight.

D: Quali sono le principali caratteristiche dei prodotti e servizi offerti da Knight Electronics?

R: L'offerta di Knight spazia dalla nuda scheda PC, di cui è produttrice, fino allo stampato completamente assemblato, oltre a diversi componenti fra cui bobine magnetiche, trasformatori, alimentatori, sottoassiemi, radiatori estrusi e ventilatori, componenti in package plastico e fogli metallici. La competenza di Knight copre tutto il settore dei componenti



elettromeccanici, compresi gli alimentatori open-frame e gli adattatori, i cavi di potenza e i sistemi assemblati.

D: Quali sono i principali segmenti di mercato serviti da Knight Electronics?

R: L'offerta di Knight Electronics è indirizzata prima di tutto agli OEM (Original Equipment Manufacturer) e agli EOEM (Electronic Original Equipment Manufacturer) di piccole e medie dimensioni. A questi clienti siamo in grado di offrire il vantaggio di una risposta più rapida rispetto ai maggiori CEM, consentendo loro di realizzare un significativo risparmio sia sui prodotti sia sulle parti assemblate.

Un programma di supporto ai Boomerang Customer

Gli OEM che si propongono di acquistare prodotti nei Paesi asiatici senza dover affrontare le mille difficoltà dovute alle differenze culturali e linguistiche potranno avvalersi di un innovativo servizio, che consente di acquistare al costo e con la qualità desiderata

Per rispondere in modo specifico alla domanda, i segmenti di mercato che serviamo sono quelli dei sistemi assemblati a rack e quelli rack-mounted, che sono estremamente diffusi nei settori dell'IT, dell'automazione e dei controlli, della produzione e dell'assemblaggio delle schede PC, delle apparecchiature per il mercato dell'alimentazione, degli elettrodomestici.

D: Qual è stato il fatturato di Knight Electronics nell'ultimo esercizio?

R: Come gruppo privato non siamo tenuti a fornire questi dati, ma posso affermare che nel 2009, nonostante la difficile situazione di mercato, siamo riusciti a crescere del 3%.

D: Come si ripartisce il fatturato di Knight Electronics nelle varie aree geografiche?

R: La parte prevalente viene realizzata nel Nord America che contribuisce al risultato complessivo per il 70%. La quota dell'Europa è del 15-20%, mentre un 5-10% spetta all'Asia.

D: Come è strutturato il gruppo per servire questo mercato?

R: Da trent'anni Knight Electronics serve gli OEM nel mondo mediante la sua struttura produt-



JOHN KNIGHT, vice presidente di Knight Electronics

tiva che ha sede in Asia, cui si è aggiunta più di recente una serie di produttori dell'Europa Orientale, che ci consentono di avere componenti e sottosistemi a un prezzo inferiore. In tal modo i nostri clienti possono mantenersi competitivi nei rispettivi mercati. Grazie a un'esperienza trentennale abbiamo potuto consolidare la nostra rete mondiale di distributori, che ci assiste per offrire i programmi di stock e di inventario necessari per servire al meglio i nostri clienti. In terzo luogo, da-



to che non imponiamo a nessuno di acquistare dei quantitativi minimi, siamo in grado di servire un maggior numero di società di produzione, che devono rimanere competitive anche senza essere costrette ad acquistare grandi volumi di prodotti, come avviene invece per i dispositivi elettronici consumer.

D: Qual è la presenza di Knight Electronics in Europa? E in Italia?

R: In Europa siamo rappresentati da Solid State Supplies. Oltre ai distributori locali ne abbiamo due globali: RS Components e Future Electronics.

D: Potrebbe fornirci ulteriori informazioni sul 'Full-Service Support Program for Boomerang Customer', annunciato di recente?

R: Dopo che per trent'anni abbiamo incoraggiato l'acquisto di prodotti a basso costo, conosciamo

bene i rischi e i problemi relativi agli acquisti effettuati oltremare, di cui il cliente a volte può non avere idea. A questo scopo possiamo utilizzare tutti i nostri sistemi e le nostre risorse sul posto per evitare i problemi di qualità, danneggiamento o quelli provocati dalle barriere linguistiche. Ci sono anche società che pensano di poter risparmiare ancora di più rivolgendosi direttamente ai fornitori asiatici, senza passare da noi e dai nostri sistemi di protezione. Ma la maggior parte di essi ha avuto esperienze negative, che sono costate loro decine di migliaia di dollari, dopodiché sono tornati da noi per ritrovare un affidabile fornitore a basso costo. Questo fenomeno è stato particolarmente marcato l'anno scorso.

readerservice.it

Knight Electronics n. 11

Lattice Semiconductor ha annunciato che collaborerà con Beyond Semiconductor nello sviluppo di compilatori per i processori di Lattice. La collaborazione prevede aggiornamenti e miglioramenti delle prestazioni per i processori embedded IP di Lattice e tool di sviluppo.

RS Components, distributore via catalogo e web di prodotti industriali, ha annunciato di aver ampliato la propria offerta di connettori a marchio Molex con oltre 2.300 nuove soluzioni. Complessivamente, la gamma di prodotti Molex ordinabili da RS sale così a quota 3.500 articoli, permettendo ai clienti di accedere a un'offerta davvero completa di soluzioni d'interconnessione. Tra i prodotti a marchio Molex recentemente introdotti a catalogo, spicca innanzitutto il sistema C-Grid a doppia fila di contatti per connessioni dirette tra schede. Il sistema è combinabile con il sistema modulare a fila singola SL (Stackable Linear) adatto a connessioni tra schede via cavo o dirette. Insieme, questi due prodotti offrono il più ampio numero di varianti e configurazioni di cablaggio per il mondo dell'industria.

brevi brevi brevi brevi