

ANDREA CATTANIA

# Si consolida la collaborazione tra **Avnet Abacus e Harwin**

Harwin, azienda produttrice di interconnessioni ad alta affidabilità, ha esteso l'accordo di distribuzione con Avnet Abacus nell'ottica di ampliare il servizio in tutta Europa, incluse le regioni orientali. L'iniziativa rientra nell'ambito di una lunga e soddisfacente collaborazione già esistente tra le due aziende

Avnet Abacus, business unit di Avnet Electronics Marketing Emea, è un distributore di componenti elettronici altamente specializzato in dispositivi di interconnessione, componenti passivi, elettromeccanici e di potenza, batterie.

L'approccio della società è mirato a definire un'offerta in linea con le esigenze dei clienti grazie a un ricco portafoglio prodotti, al sostegno di un'approfondita competenza tecnica del proprio team di specialisti di prodotto e alla proposta di iniziative tecnologiche specializzate. Sull'estensione dell'accordo di distribuzione con Harwin abbiamo posto alcune domande ad Angelo Bosoni, direttore marketing Italia di Avnet Abacus.

## L'INSERIMENTO DI ABACUS NELLA STRATEGIA AVNET

**D:** L'estensione dell'accordo di distribuzione con Harwin, recentemente annunciata da Avnet Abacus, è stata definita dal vicepresidente marketing del Gruppo,

Alan Jermyn, come 'un importante sostegno da parte di un marchio di fama consolidata nel settore dei componenti elettronici'. Come si inserisce questa iniziativa nella strategia complessiva di Avnet Abacus?

**R:** È perfettamente in linea con il disegno strategico del merge fra i gruppi Avnet ed Abacus che, fra i molti obiettivi, si propone di allargare prestigiose collaborazioni a tutti i Paesi europei nell'interesse



**ANDREW MCQUILKEN**, managing director di Harwin (a sinistra) e **ALAN JERMYN**, vice-president marketing Emea di Avnet Abacus

dei clienti, dei produttori e conseguentemente di Avnet Abacus. Questo accordo ne è la conferma: un'alleanza di lunga data e di successo esistente nei Paesi Nordici si rafforza e genera nuove opportunità di business anche in altre Nazioni.

**D:** Quali sono i riflessi di questo accordo sulla situazione italiana? Quali previsioni è possibile avanzare oggi in termini di aumento di fatturato e numero di clienti in conseguenza di questa iniziativa?

**R:** È difficile in questo momento quantificare i possibili risultati. Sicuramente Harwin, un marchio leader nella produzione di connettori e nella proposta di soluzioni 'custom designed', aggiunge ulteriore qualità alla nostra line card e ci permetterà di ampliare l'offerta e aumentare la vendita presso i nostri clienti, oltre a valutare nuove opportunità.

## LE RICADUTE SUL MERCATO ITALIANO

**D:** Quali sono i segmenti di mercato serviti in Italia da Avnet Abacus che potranno trarre il maggior beneficio dall'accordo con Harwin?

**R:** Senza dubbio quelli orientati a un prodotto dove la qualità è uno dei primi requisiti, come l'avionica e il medicale, e comunque tutti i clienti ad alta capacità di

innovazione, che possono avvantaggiarsi dell'abilità di Harwin nel disegnare nuovi componenti industrializzati e prodotti in Europa.

**D:** L'estensione dell'accordo con Harwin ha richiesto un potenziamento delle vostre strutture di supporto e servizio?

**R:** Al momento riteniamo che l'attuale struttura, formalmente istituita all'inizio di luglio di quest'anno, sia in grado di supportare l'aumento di richiesta. A questo proposito vorrei ricordare che Avnet Abacus, proponendo solo componentistica IPE&P (Interconnect, Passive, Electromechanical and Power), si avvale di specifiche competenze di vendita che, ove necessario, sono supportate da un team di dieci specialisti.

**D:** Prevedete di chiudere l'esercizio 2009 in linea con le vostre previsioni? Qual è l'andamento del vostro fatturato e del vostro share di mercato rispetto all'anno precedente in Italia e in Europa?

**R:** Il nostro anno commerciale è iniziato a luglio, quindi alla fine dell'anno solare facciamo il classico 'giro di boa' rispettando gli obiettivi precedentemente pianificati.

In Italia come in Europa i volumi di vendita, che sono in linea con l'anno precedente, ci permettono di acquisire quote di mercato e, considerando l'andamento degli ordinativi, riteniamo di essere in grado di confermare il trend attuale anche nel primo semestre del 2010.

readerservice.it  
Avnet Abacus n. 10  
Harwin n. 11

## L'accordo Avnet Abacus - Harwin: parlano i protagonisti

Andrew McQuilken, amministratore delegato di Harwin, ha affermato: "Avnet Abacus offre un servizio clienti esemplare attraverso una vastissima rete di sedi regionali che coprono tutti i principali Paesi europei. L'azienda ha le dimensioni e le risorse di una grande organizzazione globale e, contemporaneamente, offre un servizio personalizzato, la presenza sul territorio e le modalità di relazione tipiche del distributore locale. Siamo entusiasti di poter collaborare anche in nuove aree geografiche".

Alan Jermyn, vicepresidente marketing di Avnet Abacus, ha aggiunto: "Questo accordo rappresenta un importante sostegno da parte di un marchio di fama consolidata nel settore dei componenti elettronici. Harwin è un produttore innovativo e attento, con una riconosciuta capacità di portare sul mercato in tempi brevi nuove soluzioni in risposta alle emergenti esigenze di nuova tecnologia. Una filosofia che si fonde perfettamente con il nostro approccio product-customer, mirato a soddisfare le esigenze dei clienti. Ci proponiamo di mettere a disposizione di Harwin, in tutta Europa, un elevato livello di supporto grazie al nostro team di specialisti di prodotto".

Avnet Abacus combina la forza di Avnet Time con la disponibilità di prodotti complementari presenti nel Gruppo Abacus, acquisito da Avnet nel gennaio 2009. Nominata da Harwin 'Distributore pan-europeo dell'anno 2008', Abacus Group ha registrato nel 2008 un fatturato lordo aggregato di oltre 300 milioni di euro, realizzato mediante 45 uffici in 19 Paesi. Ha la sede centrale a Poing, in Germania, e può contare su uno staff di oltre 450 addetti che assistono 13.000 clienti, con un portafoglio prodotti cui partecipano 42 fornitori pan-europei in franchising, oltre a un'ampia gamma di fornitori con una presenza locale. Per la logistica Avnet Abacus si avvale internamente dei servizi di Avnet Logistics, una struttura pan-europea completamente integrata. L'azienda può inoltre contare sulla supply chain e sulle competenze manageriali di Avnet, oltre che sulla solidità finanziaria e sulla forza a livello globale di Avnet Electronics Marketing.