

Electrocomponents: risultati positivi al giro di boa

Il gruppo multinazionale proprietario del marchio RS Components ha ufficializzato i risultati economici della prima metà dell'anno fiscale 2010, che evidenziano un costante aumento delle vendite dovuto sia all'efficacia delle misure operate dal management sia a un'inversione di tendenza nel trend di mercato

ANDREA CATTANIA

In una fase di recessione prolungata ogni gruppo industriale cerca di mettere in atto una serie di azioni volte a mitigarne gli effetti. La presentazione dei dati relativi ai primi sei mesi dell'anno fiscale 2010, corrispondenti al periodo aprile - settembre 2009, ha fornito al management della multinazionale Electrocomponents l'occasione per illustrare le strategie messe in atto, che hanno consentito di raggiungere un bilancio decisamente positivo.

L'interesse di EONews nasce dal fatto che RS Components, numero uno nella distribuzione via catalogo e web di prodotti industriali di molteplici settori, fa parte del gruppo multinazionale Electrocomponents. Le direttrici strategiche decise dai vertici sono state sostanzialmente due: una rigorosa politica di contenimento dei costi operativi, che ha consentito di ottenere una riduzione valutata attorno al 10%, e una costante focalizzazione sull'elettronica e sul canale e-commerce. La maggiore visibilità data da RS alla sezione dedicata all'elettronica permette ai clienti di accedere direttamente a mini-siti dedicati ai principali fornitori strategici e di trovare le ultime novità, informazioni approfondite e promozioni dedicate.

IL RUOLO DELLE-COMMERCE

L'effetto congiunto di queste azioni e di un primo, sia pur lieve miglioramento delle condizioni di mercato, ha consentito di registrare un aumento complessivo del fatturato mondiale pari a circa il 3%. Le risorse investite da RS nel potenziamento del sito web hanno consentito di creare nuovi servizi di e-commerce e di perfezionare ulteriormente quelli esistenti. In particolare il potenziamento dell'e-commerce si è tradotto nel lancio di cinque nuovi siti web specifici per l'Europa dell'Est, determinan-

do un incremento considerevole della percentuale degli ordini inoltrati via web, passati dal 34% all'attuale 43%.

Inoltre, l'offerta a catalogo è stata ulteriormente consolidata, grazie agli accordi stipulati con alcuni dei maggiori fornitori strategici mondiali (Agilent, Tyco Electronics, Schneider, ABB), che hanno consentito di introdurre oltre 18.000 nuovi prodotti. Infine, il rafforzamento del servizio 'Confezione per Produzione' ha permesso di arrivare a superare il numero di 50.000 componenti ordinabili nell'imballo standard del produttore.

Sempre nel corso del 2009, RS ha completato il lancio dell'innovativo servizio RS Mobile, grazie al quale è ora possibile navigare tra le sezioni del catalogo RS anche attraverso i principali dispositivi portatili, ottenendo informazioni dettagliate relative a prodotti, prezzi, disponibilità a magazzino in tempo reale, e ordinando in qualunque momento, ovunque ci si trovi. Il servizio è oggi disponibile in 80 Paesi e in 17 lingue diverse.

UNA VENTATA DI OTTIMISMO

Anche dalle dichiarazioni di Ian Mason, Group Chief Executive del gruppo Electrocomponents, traspare una buona dose di ottimismo: "Le azioni che abbiamo intrapreso per far fronte alla congiuntura economica in atto si sono rivelate vincenti. Le vendite stanno aumentando di mese in mese e questo ci consente di affermare che non solo il mercato e l'economia stanno lentamente ritornando a



IAN MASON,
CEO del gruppo
Electrocomponents

registrare trend positivi, ma anche che la nostra capacità di risposta alle odierne esigenze del cliente è davvero efficace. Non si tratta semplicemente di pensare a come lanciare nuovi prodotti sul mercato, ma di farlo concretamente e, soprattutto, tempestivamente. Solo rispondendo in modo adeguato alle richieste di prodotti innovativi da parte dei nostri clienti saremo in grado di mantenere elevato il livello di qualità e competitività che da sempre caratterizza l'offerta del gruppo Electrocomponents".

GLI ULTIMI ACCORDI DI RS COMPONENTS

Nel solo mese di novembre 2009, RS Components ha annunciato

l'introduzione a catalogo dei prodotti di alcuni importanti fornitori: Microchip Technology, con una nuova generazione di soluzioni AFE (Analog Front End) per applicazioni di misura; Molex, con 2.300 nuove soluzioni di connessione; Fairchild Semiconductor, con alcune famiglie di controllori cc/cc già

molto apprezzate in ambito industriale, ideali per i dispositivi portatili; Tyco Electronics, con oltre 270 nuovi connettori; oltre a una ricca gamma di soluzioni per il controllo di frequenza prodotte da Micro-Crystal, Fox Electronics, Epson Toyocom, Aker e MEC. Nel corso del 2009 RS ha consolidato importanti partnership strategiche già in essere con alcuni dei più importanti produttori internazionali, fra cui Phoenix Contact, Traco Electronic, Agilent Technologies e Osram.

Fondata nel Regno Unito nel 1937, RS Components fa parte del gruppo multinazionale Electrocomponents ed è presente oggi con sedi dirette in 27 Paesi e globalmente in oltre 150, per un totale di circa

1,5 milioni di clienti e più di 6.000 dipendenti. Con un assortimento di oltre 500.000 prodotti, un catalogo in trentadue versioni e otto lingue diverse, un potente sito di e-commerce disponibile in settanta versioni e in diciassette lingue differenti, RS Components è oggi il numero uno della distribuzione a catalogo e web di prodotti industriali di ogni settore. Globalmente RS riceve un ordine ogni dieci secondi e, grazie a un'efficiente organizzazione logistica e alla costante disponibilità a magazzino, è in grado di provvedere immediatamente all'evasione dell'ordine, alla spedizione dei prodotti richiesti e alla consegna in 24 ore.

PREVISIONI PER IL 2010

Tutte queste azioni strategiche sono il risultato di un'attenta analisi del mercato, che ha evidenziato come, dall'inizio del 2009, la clientela abbia iniziato a gestire in modo più attento le proprie scorte a magazzino e, contemporaneamente, a richiedere a RS una maggiore flessibilità nel soddisfare ordini sia piccoli, sia grandi.

Contemporaneamente, i clienti hanno iniziato a manifestare l'esigenza di avere a disposizione nuove linee di prodotto ad alto risparmio energetico e a basso costo. Una ricerca condotta da RS ha rilevato, infatti, come per il 58% dei tecnici il maggiore incentivo nella scelta di soluzioni a risparmio energetico sia dettata dalla necessità di ridurre i costi e di limitare le emissioni inquinanti. La previsione è che nel 2010 la domanda di soluzioni a risparmio energetico continui a crescere, favorita anche dai programmi di incentivazione, come il piano di recupero da 200 miliardi di euro annunciato dalla Commissione Europea. Le posizioni del management sono state sintetizzate da Ian Mason, il quale ha dichiarato: "La mia maggiore aspettativa per il 2010, in linea con la nostra strategia, è che i nuovi canali commerciali, tra cui i servizi on-line e sui dispositivi mobili, si diffondano sempre di più rispetto ai cataloghi cartacei e che la richiesta da parte dei clienti di prodotti altamente specifici e di servizi di alto livello cresca sia per complessità, sia per varietà da Paese a Paese. Il leader nella distribuzione di alto livello di domani sarà infatti quello che dimostrerà di essere più pronto a adattarsi alle esigenze locali dei propri clienti."

readerservice@fieramilanoeditore.it
RS Components n. 17

Dopo l'accordo con Fairchild il catalogo prodotti di RS Components si è arricchito con oltre 900 nuove soluzioni

Resistori Tyco Electronics nel catalogo RS Components