

FRANCESCA PRANDI

A circa un anno di distanza dall'integrazione dei business di Avnet Time e di Abacus Group nella nuova azienda di distribuzione elettronica pan-europea, il suo presidente Graham McBeth ha

vendite dovrebbero essere del 25-30% superiori allo stesso periodo del 2009, e il billing dei fornitori dovrebbe crescere del 35-40%. Tuttavia, se ad esempio osserviamo i dati relativi al mercato mondiale dei connettori (Bishop Report), vediamo come in sostanza in questi mesi si sia semplice-

Avnet Abacus: la fusione porta buoni frutti

Il 25 maggio scorso Avnet Abacus ha presentato alla stampa i propri risultati e le strategie di crescita

sottolineato come la fusione sia ormai un fatto acquisito.

“I clienti e i fornitori hanno approvato la nostra filosofia di lavoro e si sono dimostrati estremamente collaborativi in questa nuova avventura – ha affermato McBeth. Oltre il 99% dei fornitori inclusi nella linecard pre-integrazione è passato infatti ad Avnet Abacus”.

Specializzata nell'interconnessione, passivi, elettromeccanica, power supply e batterie, l'azienda offre un servizio a elevato valore aggiunto, forte di una gamma estremamente completa e di un gruppo di specialisti di prodotto che sono a disposizione del cliente per tutti gli approfondimenti tecnici ed eventualmente per affiancarlo anche a livello di sistema, integrazione dei componenti, assemblaggio e cablaggi. La società si configura come business unit di Avnet Electronics Marketing EMEA, gruppo operativo di Avnet Inc. Il gruppo globale è presente in 70 Paesi al mondo e genera il proprio turnover per il 37% nelle Americhe, il 34% nell'area EMEA e il 29% in Asia. Nonostante l'avvio del nuovo distributore IP&E abbia avuto luogo in un periodo di mercato piuttosto complesso e negativo, i risultati ottenuti (265 milioni di Euro nell'anno fiscale 2009) sono stati valutati in modo decisamente positivo dal presidente McBeth, che nutre aspettative ancora più ottimistiche per il prossimo futuro. “Stando a statistiche di settore, negli ultimi otto mesi il book-to-bill dell'industria è stato fortemente positivo; nella prima metà di quest'anno le ri-

mente recuperato quanto era stato perso in precedenza; una crescita effettiva dovrebbe invece stabilirsi a partire dal prossimo giugno, quando sono attesi risultati di vendita del 40% superiori al giugno 2009 (a fronte del -29% segnato in quel mese rispetto a giugno 2008)”.

“Per quanto riguarda la nostra struttura – ha continuato McBeth – nonostante la pesante congiuntura il primo trimestre dell'esercizio 2010 ha registrato una crescita del 20% rispetto all'analogo periodo dello scorso anno e il registro ordini continua a crescere”.

“La nostra ambizione è quella di diventare il partner tecnologico d'elezione nei mercati dove siamo presenti – ha indicato il presidente. La nostra linecard per interconnessione, passivi, elettromeccanici, potenza e batterie non è seconda a nessuno e il nostro portale on line e tutto il materiale informativo di riferimento sono stati valutati come i migliori del nostro settore industriale”.

Avnet Abacus è attualmente presente in 40 sedi in 18 Paesi europei. Gli uffici centrali sono a Poing, in Germania. L'azienda ha 49 accordi di franchising e di rappresentanza e sei dei suoi fornitori (Enersys, Harwin, Hirose, Samtec, Tadiran e Varta) hanno allargato i contenuti dell'accordo già esistente, passando da rappresentanze locali a quella pan-europea. Nello scorso marzo, il portafoglio di dispositivi di potenza dell'azienda si è arricchito con i prodotti di Power Integrations, leader mondiale dei circuiti integrati per la realizzazione di alimentato-

ri switching a elevata efficienza, con il quale ha firmato un accordo di rappresentanza e distribuzione per tutta l'Europa.

I clienti europei sono serviti da un unico magazzino centrale, che si trova a Tongeren, in Belgio, (un magazzino sussidiario inglese serve i soli clienti UK).

Il magazzino è integrato in un unico sistema IT, costruito durante l'anno consolidando i 4 sistemi precedenti. Tutte le attività e le sedi della società in Europa sono quindi parte di un unico sistema informatico, che garantisce la massima efficienza.

Nonostante le difficoltà del periodo, il magazzino contiene ben 110 mila stock lines per un valore totale di 55 milioni di Euro, 4 in più rispetto alla situazione di inizio anno. La società continua da un lato a sviluppare soluzioni di supply chain con una serie di clienti chiave e dall'altro a mettere a disposizione dei suoi 13.700 clienti attivi molti componenti standard industriali.

È un'organizzazione molto pervasiva quella di Avnet Abacus, che come si diceva è capace di declinare l'offerta sulle esigenze del cliente e di supportarlo nell'acquisto attraverso un staff molto specializzato: 100 account mana-

ger, 55 specialisti di sistema e 150 assistenti alle vendite. Dal sito web www.avnet-abacus.eu il collegamento con lo specialista di prodotto è diretto.

“Siamo pronti per crescere – ha affermato McBeth. Ci aspettiamo molto nel power, nelle batterie e nel lighting, che sono i mercati più promettenti; insieme all'automotive, che rappresenta sempre una grande opportunità”.

Il distributore intende continuare a seguire con cura la clientela esistente, sviluppare i rapporti con gli attuali fornitori e nel contempo aggiungere nuove tecnologie ben selezionate al proprio listino. Si rivolgerà a nuove fasce di clienti, con attenzione ai mercati emergenti, come l'illuminazione, le energie rinnovabili, le infrastrutture, militare e aerospaziale, medicale, smart metering; cercherà di coinvolgere i clienti maggiori in un approccio di supply chain supportandoli con tutta la propria esperienza e organizzazione tecnica.

Un'assicurazione per tutti: non c'è alcuna intenzione di pilotare la crescita attraverso politiche di prezzo di carattere aggressivo.

readerservice@fieramilanoeditore.it
Avnet Abacus n.9



GRAHAM MCBETH,
presidente di Avnet
Abacus

Le certezze di un distributore a 360°

ANDREA CATTANIA

Evitare di nascondersi dietro alle frasi che dicono tutto e il contrario di tutto, ma partire da qualche certezza: è la premessa dell'analisi sull'attuale situazione di mercato della distribuzione elettronica e del ruolo di Comprel, svolta dal direttore commerciale Michele Busnelli.

La sua opinione è che la società sia stata in grado, in un periodo di grande sofferenza per l'economia mondiale, di 'reinventarsi', attivando nuovi clienti, nuovi mercati, nuove tecnologie e un nuovo modo di comunicare, il tutto “In un anno che ha visto sommarsi tutte le possibili difficoltà, un mercato in crisi di liquidità, mancanza di risorse finanziarie, merge e acquisizioni che hanno cambiato equilibri da tempo consolidati e con all'orizzonte il rischio di shortage”.

Su quali basi i maggiori distributori

si preparano a gestire l'uscita dalla crisi?

Una risposta convincente proviene da Comprel, che non si limita a un semplice elenco di dichiarazioni di intenti, ma parte dalla necessità di consolidare i risultati ottenuti in una fase difficile, a partire da importanti accordi di partnership, come quello con Bridgelux

UN AMBIZIOSO PROGRAMMA DI SVILUPPO

“Che cosa faremo da qui in avanti?” si chiede Busnelli. Le iniziative in corso, ampiamente illustrate nell'house organ Elettronica 360, sono frutto di una strategia che copre tutte le direttrici dell'impegno di Compel. Nel settore dei semiconduttori la società insisterà nell'intento di proporsi come un vero e proprio consulente. Verranno consolidate le posizioni di distributore specializzato nel campo dell'elettronica di potenza e di distributore di riferimento per l'intero settore della visualizzazione. Inoltre la società intende rafforzare la leadership in un segmento in espansione come quello del PC embedded ed estendere l'offerta nell'ambito dell'Industrial Networking & Communication. Un altro annuncio riguarda la decisione di affiancare alla semplice distribuzione di prodotti per connessione anche l'offerta di un servizio completo di cablaggi, dal-

la progettazione alla produzione. Ma forse la direttrice di sviluppo più interessante è quella che riguarda il settore lighting, che si compendia nell'accordo con la californiana Bridgelux.

L'ACCORDO CON BRIDGELUX

Nel settore del lighting, che presenta attualmente un forte tasso di espansione, Compel entra a pieno titolo con i LED array di Bridgelux. Il produttore californiano ha sviluppato una nuova tecnologia che consente di realizzare questi componenti, mediante i quali si possono implementare sistemi di illuminazione a luce bianca ad alta efficienza.

L'approccio basato sui LED array integrati costituisce un'alternativa a quello più tradizionale, in cui una lampada a LED viene realizzata montando separatamente, su un unico supporto, i singoli componenti a LED. L'integrazione dell'array di LED, che si ottiene montando i die direttamente sul substrato,



MICHELE BUSNELLI,
direttore
commerciale di
Compel

consente di ottenere una resistenza termica inferiore (del 30 ÷ 50%) a quella delle soluzioni tradizionali. L'offerta di Bridgelux comprende gli array a stella da 400 lumen, con diametro di mm 18, e quelli in package rettangolare di mm 22 x 25 nelle versioni a 800, 1.200 e 2.000 lumen, tutti compatibili con la Direttiva RoHS e privi di piombo. I LED array Bridgelux sono offerti nelle tre versioni con varietà di bianco warm, neutral e cool. Jason Posselt, direttore marketing di Bridgelux, si dichiara convinto che il costo sia attualmente l'ultima (e fondamentale) barriera per una completa penetrazione di questa tecnologia sul mercato. Naturalmente, si prevede che una crescente diffusione di questi componenti ne consentirà in breve tempo una diminuzione di prezzo. Le loro principali applicazioni sono i sistemi di illuminazione di interni e di esterni, l'illuminazione ambientale, le luci di sicurezza e le torce elettriche.

L'impiego delle sorgenti di luce integrate consente di ridurre la complessità progettuale e di realizzare lampade miniaturizzate a basso costo. Grazie al completo controllo di Bridgelux sulla produzione dei chip in silicio, sarà possibile anche la realizzazione di soluzioni custom, ritagliate sulle specifiche del cliente.

COMPREL: FATTI E CIFRE

Il fatturato 2009 di Compel in Italia è stato di 2.119 milioni di Euro. La sua attività si articola nei tre settori: semiconduttori, IP&E (interconnection, componenti passivi ed elettromeccanici), sottosistemi. La società ha sede a Nova Milanese (MB), distribuisce componenti elettronici sul territorio nazionale dal 1970 ed è controllata al 100% da Esprinet SpA, numero uno nel mercato IT con una quota che supera il 23%.

readerservice@fieramilanoeditore.it
Compel n.10



**Because
there is no EDA Fairy,
there's us.**

To learn more about Mentor Graphics' first class support go directly to <http://supportnet.mentor.com> or visit www.mentor.com

Connect with other smart people on
SupportNet, Mentor Communities,
Mentor Ideas, and Live Online Training.

find it fast @
SupportNet

To contact Mentor Graphics Italian Branch by phone - call: 02 249894.1

**Mentor
Graphics**

THE EDA TECHNOLOGY LEADER

readerservice.it n.25563