

Rutronik - Electronics Worldwide: un nuovo logo per sottolineare l'impegno a livello mondiale

A CURA DELLA REDAZIONE

EON: Perché Rutronik ha ora un nuovo logo?

Rudel: Con il nostro nuovo logo e il nostro nuovo "aspetto", vogliamo mostrare anche esteriormente lo sviluppo che ha contraddistinto l'azienda negli ultimi anni. Un numero crescente di nostri clienti ha filiali al di fuori dell'Europa, in alcuni casi distribuite su più continenti - sia

Rutronik Elektronische si presenta ora con un nuovo logo: il vecchio 'Rutronik Europe' è stato sostituito da 'Rutronik - Electronics Worldwide'. Thomas Rudel, presidente del Consiglio di Amministrazione di Rutronik, spiega a EO NEWS i motivi alla base di questo cambiamento

servizi in tutto il mondo. Questo include la globalità dei componenti elettronici, a partire dai semiconduttori, i componenti passivi ed elettromeccanici fino ai display e alle schede embedded, alle tecnologie di storage e alle tecnologie wireless, oltre ai prodotti della nostra nuova divisione per le soluzioni per l'illuminazione. Inoltre, offriamo un supporto completo di tipo tecnico, logistico e commerciale.

di prodotti e una consulenza continuativa a livello mondiale. A questo scopo sfruttiamo le nostre competenze pluriennali nella messa a punto di programmi logistici e la nostra struttura organizzativa capillarmente interconnessa realizzata nel corso degli ultimi anni. Per il servizio ai clienti su scala mondiale, abbiamo costituito un dipartimento per la gestione dei maggiori clienti a livello globale.

EON: In passato, le vostre attività coprivano unicamente l'Europa. In che modo assicurate la fornitura dei prodotti e la consulenza a livello mondiale?

Rudel: Siamo già presenti in tutto il globo, sia attraverso il nostro staff - come accade per esempio in Messico - sia attraverso centri di smistamento che ri-

EON: Qual è la funzione di questo dipartimento?

Rudel: Ogni cliente che opera a livello mondiale dispone di una persona di riferimento per tutti gli aspetti strategici. Quest'ultima è responsabile della logistica e delle vendite, e possiede le competenze necessarie e le autorizzazioni per condurre trattati-

Un successo la Ia edizione IE for-Industrial Efficiency for

La prima edizione di IE for-Industrial Efficiency for, mostra-convegno dedicata al tema dell'efficienza energetica tenutasi a Vicenza lo scorso 28 ottobre, organizzata da Fiera Milano Editore con il supporto determinante degli staff redazionali delle riviste Automazione Oggi, Automazione e Strumentazione, Progettare e Inquinamento, e in collaborazione con ANIE, ha catturato l'interesse dei 150 operatori registrati. Lo conferma, oltre alla presenza nella sala espositiva dei principali attori della filiera (Asita, B&R Automazione Industriale, Control Techniques, Elettromeccanica Battocchio, Emerson Industrial Automation, Farnell, Fizer Automazione, Gefran, Lenze Italia, Marelli Motori, Mitsubishi Electric Europe, Omron Electronics, Rockwell Automation, Schneider Electric, Sew-Eurodrive, Siemens, Tde Macno), il vivace dibattito scaturito a seguito della Tavola Rotonda, momento conclusivo della sessione convegnistica mattutina.

Sul sito www.mostreconvegno.it sono disponibili gli atti del convegno e tutto il materiale informativo legato alla manifestazione.

Wind River e Alcatel-Lucent danno impulso alle prestazioni delle reti wireless

Wind River ha annunciato una collaborazione con Alcatel-Lucent finalizzata allo sviluppo di una piattaforma comune destinata al portafoglio di base station per reti wireless di Alcatel-Lucent. La piattaforma comune di Alcatel-Lucent costituisce la base hardware e software per le versioni attuali e future dei suoi prodotti per reti wireless, incluse la varianti TDD (Time Division Duplex) e FDD (Frequency Division Duplex) delle base station 4G, o LTE. Alcatel-Lucent utilizzerà Wind River Linux nella versione ottimizzata per il processore multi-core Freescale QorIQ P4080 per sviluppare e supportare questa piattaforma comune.

a causa del trasferimento della produzione sia come conseguenza dell'apertura di nuove filiali. Essi desiderano estendere il servizio a cui sono abituati ai loro stabilimenti al di fuori dell'Europa. Ovviamente, per loro risulta molto più efficace poter limitare il numero dei fornitori, nonché fare affidamento su un partner aziendale noto e capace di offrire processi consolidati e collaudati. In linea con la nostra filosofia, abbiamo soddisfatto a questa richiesta e già oggi serviamo in questo modo oltre un centinaio di clienti in tutto il mondo.

EON: Perché l'aspetto di Rutronik non è stato cambiato fino ad ora?

Rudel: Un'azienda è sempre in costante sviluppo. All'inizio non era sempre chiaro in che modo, in quale periodo o in quale misura aveva luogo un nuovo sviluppo - in particolare se l'obiettivo principale di un'azienda, come nel nostro caso, è rispondere alle richieste dei clienti. In seguito, la domanda di supporto a livello globale è cresciuta stabilmente, e alla fine abbiamo raggiunto un punto in cui il nostro vecchio logo non rispecchiava più la realtà. Abbiamo quindi colto l'opportunità di promuovere il nostro nuovo look in occasione della fiera più importante nel settore, ovvero elettronica.

EON: Come si traduce in pratica tutto ciò?

Rudel: Noi offriamo il nostro intero portafoglio di prodotti e di



THOMAS RUDEL,
presidente del
Consiglio di
Amministrazione di
Rutronik



forniscono i nostri clienti in qualsiasi punto del mondo. Anche qui si applica il concetto di servizio al cliente: la velocità con cui apriamo nuove filiali e la loro ubicazione dipendono principalmente dalle esigenze del cliente. Ma anche se non siamo presenti ovunque con i nostri uffici, possiamo assicurare una fornitura

ve e per prendere decisioni al livello di un direttore responsabile. Tali decisioni sono quindi eseguite in loco, presso la rispettiva sede del cliente, in cui è anche disponibile una persona di riferimento permanente. I consulenti locali del cliente e la persona di riferimento a livello centrale operano in sinergia, mentre tut-

te le informazioni affluiscono al responsabile globale dei maggiori clienti. In questo modo, possiamo assicurare un supporto e una fornitura assolutamente senza confini per il cliente, nel rispetto dei requisiti specifici di ciascun Paese e di ogni cliente, e senza trascurare il supporto locale.

EON: Avete anche accennato alla vostra struttura strettamente interconnessa. Che cosa intendete per questo?

Rudel: In pratica essa abbraccia la nostra intera azienda - dall'organizzazione fino al sistema IT, che è standard in ogni sede Rutronik in tutto il mondo. La sede principale di Rutronik a Ispringen, nei pressi di Pforzheim, e le nostre filiali nei vari Paesi lavorano insieme a stretto contatto. Dal momento che tutte accedono allo stesso sistema IT, esse dispongono di una base uniforme di informazioni - indipendentemente dal fatto che il cliente contatti la sede principale per una richiesta strategica o necessità del supporto locale sul posto. Siamo quindi in condizione di assicurare un servizio regolare di consulenza e di fornitura prodotti a livello transnazionale, senza alcuna interruzione o intermediazione. Inoltre, possiamo rispondere ovunque e subito alle richieste dei nostri clienti. E se necessario, possiamo aprire nuove filiali in un tempo relativamente breve, laddove la struttura esistente semplicemente necessita di essere ampliata.

EON: È un dato di fatto che la fornitura sia la competenza centrale dei distributori. Sotto questo aspetto giocano un ruolo anche le diverse valute o le imposte doganali e le normative sull'importazione. In che modo supportate i vostri clienti da questo punto di vista?

Rudel: Possiamo contare su oltre trent'anni di esperienza per quel che concerne l'aspetto logistico. Nel corso di questi anni abbiamo sviluppato oltre 800 piani logistici sofisticati e disponiamo quindi di una base eccellente per fornire prodotti ai nostri clienti su scala globale. Dal momento che proponiamo anche i cosiddetti componenti di tipo C, possediamo le competenze necessarie per gestire volumi realmente grandi, incluso il controllo di processo. I processi sono identici attraverso i confini na-

zionali e di questi fanno parte gli stessi marchi, i codici a barre, le unità di imballaggio, come pure gli stessi processi di approvvigionamento e di fornitura, che fanno uso di sistemi IT e di interfacce identiche.

In generale, le operazioni di acquisto per i nostri clienti globali sono organizzate a livello centralizzato, come avviene di norma anche per i nostri partner aziendali. Nel caso ci siano richieste a breve termine in una sede del cliente, queste saranno gestite dalla nostra persona di riferimento locale. La fornitura è sempre effettuata completamente da Rutronik. Possiamo inoltre vantare una vasta esperienza per quel che concerne gli aspetti che riguardano gli oneri doganali e altre normative, attraverso il supporto che forniamo ai nostri clienti al di fuori dell'Unione Europea, ad esempio in Svizzera e in Svezia.

EON: Quali sono le ripercussioni sul supporto tecnico imputabili all'esternalizzazione della produzione, ad esempio in Cina?

Rudel: I nostri clienti ricevono sempre il supporto tecnico, anche se la produzione avviene in un Paese diverso o in un continente diverso da quello in cui ha luogo lo sviluppo. Questo perché abbiamo strutturato il nostro dipartimento tecnico in modo da poter operare su diversi prodotti e per differenti Paesi. I nostri FAE che operano a livello regionale supportano localmente i clienti su tutti i segmenti di prodotto. I nostri esperti applicativi - ad esempio nel settore wireless o automotive - sono a disposizione dei nostri clienti al di fuori dei confini nazionali. L'intero staff, a partire dalle vendite, fino al marketing di prodotto e alla gestione della linea, gli application engineer e i responsabili per lo sviluppo dei prodotti in ogni filiale usano un sistema informativo comune di progetto, che abbiamo sviluppato specificamente per questo scopo. Possiamo quindi assicurare lo scambio di conoscenze fra i nostri esperti.

EON: Quali obiettivi strategici perseguite con il vostro impegno a livello globale?

Rudel: Gli obiettivi che perseguiamo non sono cambiati: una crescita più rapida del mercato e il miglioramento su base costante della nostra qualità.