

# Continuità nel cambiamento

Da un management buy-out di Eurodis nasce EEI, un nuovo distributore italiano totalmente indipendente e orientato alle applicazioni.

La questione è ben nota, ma ugualmente la ricapitoliamo. Dopo un lungo periodo di crisi - cui ha contribuito il cambiamento di direzione di Philips - e dopo avere portato avanti diverse trattative - nessuna andata però a buon fine - il gruppo paneuropeo **Eurodis** è entrato in una procedura di amministrazione controllata che ha influenzato anche tutte le strutture periferiche. Alcune realtà locali sono state vendute, altre hanno cessato la propria attività, altre ancora hanno realizzato operazioni di management buy-out.

Ed è proprio quest'ultimo il caso che ha interessato **Eurodis Electronics Italia**. La società ha infatti concluso con successo, lo scorso mese di ottobre, un'operazione di management buy-out, supportata dalla società finanziaria lussemburghese Marian Properties che, in cooperazione con il management italiano, ha dato inizio al processo di rilancio delle attività di commercializzazione di componenti elettronici su tutto il territorio italiano, e alla nascita di un nuovo distributore indipendente, che ha preso il nome **EEI Electronics Distribution**.

Artefici dell'operazione sono stati **Giuseppe Corti**, che ha assunto il ruolo di Managing Director, e **Fabio Negri**, con la carica di Financial Director di EEI. A Corti,

che ricordiamo era entrato in Eurodis nel 2004, abbiamo chiesto di spiegarci l'orientamento della società e la nuova filosofia di business.

## ► Quali sono state le conseguenze della crisi del gruppo Eurodis per la realtà italiana?

Fortunatamente, la nostra società è risultata immune dalle procedure concorsuali che hanno riguardato la maggior parte delle società del gruppo. La nostra azienda è riuscita infatti a sopperire alla crisi con propri mezzi, affrontando anche una importante ristrutturazione.

Ovviamente non è stato un periodo facile, abbiamo dovuto ridiscutere con i fornitori, chiedendo a quelli più strategici per il nuovo business di offrirci la loro collaborazione, e allo stesso tempo ci siamo mossi per cercare di avere nuovi rapporti diretti. Abbiamo poi dovuto subire la reazione del mercato, ma anche in questo caso molti clienti hanno continuato a dimostrarci la loro fiducia lavorando con noi.

## ► Come si è strutturata e organizzata la società?

EEI ha acquisito oggi una nuova dimensione, totalmen-



Giuseppe Corti, dalla fine dello scorso anno riveste la carica di Managing Director di EEI



Interviste & Profili

te italiana, operativamente autonoma. Tutte le funzioni strategiche e le infrastrutture (vendita, acquisti, logistica, magazzino, amministrazione e Information Technology) hanno infatti sede operativa in Italia. L'attività commerciale di promozione e vendita è stata affidata a un rinnovato team di Sales Engineer con responsabilità di zona, e a Business Development Manager con responsabilità di prodotto. Abbiamo voluto creare una organizzazione assolutamente snella, con un nuovo team interno competente e motivato, a cui si affianca uno staff commerciale esterno, che mantiene la capillarità su tutto il territorio.

► **In termini di servizi logistici, come riuscite a supportare i clienti?**

Come dicevo prima, tutte le infrastrutture sono ritornate locali sotto la supervisione di **Massimo Persico**. Ci siamo strutturati con un sistema gestionale proprietario e un nostro magazzino locale. Quest'ultimo ci consente di

seguire i clienti per gradi, garantendo una gamma di servizi che va dal kanban al conto deposito, dal controllo dello stock all'imballaggio secondo le procedure amministrative, dalla spedizione del materiale sino alla notifica di avvenuta consegna presso il cliente.

► **Con quale modello di business intendete operare sul mercato?**

EEl si propone sul mercato italiano con il ruolo di distributore fortemente orientato alle applicazioni e alla demand creation, e per questo lontano dalla competizione con i grandi player che operano sul mercato attraverso il fulfilment. Oggi abbiamo finalmente raggiunto un'altra dimensione e siamo in grado di offrire un nuovo valore aggiunto. Ai clienti garantiamo la rapida risoluzione dei problemi, un flusso scorrevole d'informazioni, un ufficio acquisti competente e un'adeguata gestione dello stock, in termini di tempi di consegna e alternative di prodotto.

Ai fornitori offriamo sinergia tra l'approccio alla vendita e il corrispettivo input da loro fornito, risorse specializzate e preparate nelle varie funzioni aziendali, una totale focalizzazione e dedizione, e soprattutto lealtà e trasparenza.

► **Su quali aree avete scelto di concentrare la vostra attività?**

Il nostro nuovo modello di business, come già accennavo, è orientato alle applicazioni; per questo la scelta dei prodotti da supportare è stata delineata in base alle funzionalità e alle applicazioni emergenti sul territorio. Pertanto abbiamo deciso di orientarci su alcune linee di prodotti prioritarie, come visualizzazione ed embedded, wireless e connessione, a cui si affianca - come parte integrante del kitting - la componentistica passiva ed elettromeccanica. Le linee sono gestite in modo indipendente da persone che si occupano di svilupparne il business, supportate da Field Application Engineer che agiscono come link diretto con i fornitori e che dispongono del necessario know how del mercato di riferimento.

Per quanto riguarda la visualizzazione, area seguita da **Ubaldo Tarantino**, possiamo già offrire le soluzioni proposte da case come **Clover** e **Winstar** per gli alfanumerici, **Pal Technology** per i display Tft, **Citron** per i touchscreen, a cui si aggiungono gli accessori. Nell'ambito del wireless, area guidata da **Marco Montagliani**, e in cui vediamo interessanti opportunità di crescita, siamo presenti con fornitori

come **Falcom**, **Nanotron**, **TIRfid**, per citare solo qualche nome. Infine, nei passivi e negli elettromeccanici - che seguo personalmente, vista l'esperienza maturata in questo settore - i nostri punti di forza sono rappresentati da case come **Yageo**, **Betacera**, **Evox Rifa** e **TT electronics** per i passivi, **Omron**, **Sauro** e **Jae** per gli elettromeccanici, **Sinter** per le batterie.

► **Quali sono i primi obiettivi che vi siete posti?**

Non sarà facile realizzare tutto quello che ci siamo prefissati, ma ce la faremo. Siamo molto soddisfatti di questo nuovo inizio, e siamo confortati dalla risposta positiva già riscontrata da parte di molti clienti. Il cambiamento è stato infatti percepito e, soprattutto in alcune aree del centro-nord, notiamo un nuovo e importante fermento. A nostro favore c'è anche una significativa conoscenza del mercato italiano, che ci deriva da una presenza ventennale nel settore.

Certamente abbiamo ancora molto da lavorare, e il primo passo sarà quello di riuscire a modificare la cultura e la mentalità commerciale, facendo sì che i venditori lavorino sui prodotti in modo sempre più competente e integrato con le esigenze dei clienti. I nostri obiettivi per il futuro vanno comunque anche al di là della distribuzione di componentistica elettronica. Grazie all'estesa competenza di **David Bombelli** intendiamo infatti entrare in nuovi mercati, tra cui l'offerta di servizi e soluzioni nell'IT e la vendita di prodotti informatici, attraverso un sito dedicato di commercio elettronico. ◀



Giuseppe Corti insieme al gruppo dirigente di EEl Electronics Distribution