

Canale in movimento

Avnet-Magirus, a ciascuno il suo business

I due distributori danno vita a una delle più interessanti manovre di business sul canale IT di questo 2007.

La società americana ha, infatti, acquisito l'Enterprise infrastructure division (la distribuzione di Ibm e HP) del distributore europeo guidato in Italia da Primo Bonacina

di Marco Lorusso

Una questione di vocazione, tendenze e scelte strategiche. Più hardware e infrastrutture per Avnet, più soluzioni e servizi per Magirus. L'estate 2007, che volge ormai al declino, sarà ricordata, almeno per il mercato IT, soprattutto per l'interessante scambio di business avvenuto tra due realtà protagoniste del canale Ict europeo e mondiale, Avnet e Magirus.

La prima ha infatti portato a termine l'acquisizione della divisione Eid del distributore europeo. Nello specifico, l'accordo è stato firmato il 19 luglio scorso e prevede la vendita ad Avnet dell'intera divisione Infrastruttura di Magirus, un business da circa 500 milioni di dollari annui, incluse le attività di distribuzione di server, sistemi di storage, software e servizi HP e Ibm in Germania, Austria, Svizzera, Regno Unito, Italia, Danimarca, Svezia e Medio Oriente. Il trasferimento definitivo delle attività è previsto per l'inizio di ottobre 2007, e dipende dall'approvazione delle autorità sulla



Dick Borsboom, presidente di Avnet Technology Solutions Emea

concorrenza. L'accordo prevede il trasferimento ad Avnet dei circa 140 dipendenti Magirus della divisione Infrastruttura, che si occupano di acquisti, vendite e marketing. Dietro a una simile operazione c'è in gioco, da parte di entrambe le realtà, la volontà di specializzarsi e concentrarsi sulle aree di business che ognuno sente più vicine al proprio Dna e ai propri obiettivi. Per quanto riguarda Magirus, la cessione della divisione Infrastruttura ad Avnet rappresenta l'ultimo passo in direzione di una strategia di focalizzazione sulla distribuzione di soluzioni IT di tipo complesso, a un anno di distanza dall'acquisizione di Allaso. Una strategia che vede, soprattutto in Italia, un vero caso di eccellenza in termini di applicazione grazie al lavoro da tempo avviato in questo senso dalla sua guida, **Primo Bonacina**.

Non a caso Magirus Italia è stata la filiale che per prima ha intrapreso la distribuzione delle subscription nel mercato open source. Visto il successo di questo progetto, la distribuzione è stata poi allargata a tutti i Paesi.

«La nostra - ha spiegato infatti Bonacina - è la filiale europea in cui il fatturato generato dalle soluzioni è più alto in valore assoluto (superiore a 10 milioni di euro su base trimestrale, pari a oltre il 20 per cento dell'intero Gruppo internazionale), al punto che la cessione della divisione Eid ha un impatto assolutamente marginale sull'organizzazione. Magirus, nell'ambito dell'accordo, trasferirà circa 140 persone a livello Emea ad Avnet e di queste solo tre saranno di Magirus Italia, la quale mantiene

quindi praticamente immutata la sua forza sul territorio».

«Storicamente, Magirus ha sempre avuto un ruolo di leader nello sviluppo di nuove tecnologie e nuovi mercati - ha aggiunto Bonacina - e questa operazione conferma ancora una volta la nostra vocazione. La cessione della divisione Infrastruttura in una situazione di mercato estremamente positiva libera infatti delle risorse finanziarie e di management per nuove iniziative tese a rendere più rapida la crescita nel mercato delle soluzioni IT, che in questo momento offre significative opportunità. Quelli di Ibm e HP sono mercati importanti, ma standardizzati che richiedono volumi importanti poco consoni con la vocazione di un distributore di nicchia che cerca le onde giuste».

Più agili dunque e, per usare una fortunata metafora coniata dallo stesso Bonacina, la scelta di svolgere al meglio il ruolo di surfisti e non quello di transatlantici. Si tratta, in sostanza, di avere la rapidità e la flessibilità per cavalcare le onde dei business emergenti, svilupparne al meglio le possibilità e poi avere la lungimiranza di cambiare onda al momento giusto.

«Nell'uno e nell'altro ruolo - ha proseguito Bonacina - ci sono pregi e difetti, noi abbiamo fatto la nostra scelta nel rispetto della nostra storia e nella convinzione che sia la migliore». Le onde che Magirus ha scelto di cavalcare sono quelle della sicurezza, della virtualizzazione, dell'open source, della gestione dello storage e Information lifecycle management, della gestione delle infrastrutture IT e delle reti intelligenti.

Soddisfazione è stata espressa anche in casa Avnet, dove per altro sono in corso manovre di assetamento anche per quanto concerne la country italiana dove, a quanto pare, non sarà più prevista la presenza di un singolo country manager a favore di figure di sales manager.

«Quest'acquisizione aumenta significativamente la nostra presenza e le nostre offerte di prodotti in



Primo Bonacina, amministratore delegato di Magirus Italia

Europa sia per Ibm sia per HP - ha affermato **Dick Borsboom**, presidente di Avnet Technology Solutions Emea -. L'operazione non amplia solamente la nostra copertura geografica, ma aumenta anche la nostra posizione nel mercato grazie all'unione delle forze di entrambe le organizzazioni. Per esempio, mentre Magirus in Germania si rivolge al mercato dei server con soluzioni HP, in questo territorio Avnet finora si è orientata sui rivenditori di server industry standard, oltre a storage e monitor professionali. La fusione delle due società offre ai clienti la possibilità di poter scegliere la soluzione più adatta alle loro necessità e permette ad Avnet di espandere la rete di rivenditori con cui crescere. Avnet aggiungerà HP alla propria offerta in Austria, Svizzera, Danimarca e Dubai così da poter proporre le soluzioni HP in sette Paesi europei. Questa acquisizione offre, inoltre, un'ottima piattaforma per ampliare ulteriormente il business enterprise di soluzioni e servizi in Danimarca e in Svezia. Per quanto riguarda l'Italia, l'integrazione riguarderà solo la business unit HP di Magirus Italia».

PER INFORMAZIONI
tel. 02.66.08.51
www.avnet.it

LOGISTICA

- Gestione stock per serial numbers
- Feedback e reports operative giornalieri
- Emergency stock locations 7/24
- Inventario (trimestrale)
- Report inventario (settimanale)

DISTRIBUZIONE

- Distribuzione spare parts per il personale tecnico
- Servizi dedicati / emergenze
- Distribuzione GDO
- Distribuzione clienti diretti (BtB)
- Distribuzione clienti diretti (BtC)
- E-Commerce

SERVIZI TECNICI

- SWAP
- IMAC
- Relocation
- Roll Out
- Sopraelevazioni
- Posizionamento apparecchiature



SERVIZI INTERNI

- Configurazione sistemi
- Riparazioni in garanzia
- Assemblaggio

SERVIZI DI SUPPORTO

- Call center in outsourcing
- Gestione garanzie
- Customer care in outsourcing

EUROTRANSLOG s.a.s. - Via V. Monti 47 • 20123 Milano
Sedi Operative: COMO - BUSNAGO

info@eurotranslog.com • www.eurotranslog.com
Responsabile commerciale: Cell.: +39 393 921 7260

GESTIONE DEFECTIVES

- Feedback rientro parti difettose a seguito SWAP o intervento tecnico
- Consolidamento delle parti difettose
- Spedizione defectives al vostro centro di riparazione