



Mauro Bertola - Avnet

Avnet rivede il modello a Bu

Troppo grandi i business acquisiti da Magirus: per cui ora si rivede la struttura a prodotti. E intanto Mauro Bertola è stato chiamato alla guida della filiale italiana

Per prodotti e non più per Business unit. Così, d'ora in poi opererà Avnet con **Ibm, Hp, Sun** ed **Eizo** quali vendor di riferimento, mentre una nota ufficiale comunica che il settore della componentistica, invece, continuerà a essere gestito dalla divisione Computing components.

La ripartizione per gamma di prodotti gestita a livello europeo, con responsabilità sul fatturato a livello regionale, sostituisce l'esistente modello commerciale di Avnet Technology Solutions fino a oggi costituito dalle quattro divisioni operative: Avnet Visual & data solutions, Avnet Applied computing solutions, Avnet computing components e Avnet Partner solutions.

«Con questa nuova struttura - spiega **Dick Borsboom**, presidente Emea di Avnet Technology Solutions - possiamo integrare in modo adeguato nella nostra struttura aziendale sia il business Sun (portato in casa all'inizio dell'anno in molte region europee - ndr) che quello Hp e Ibm acquisito (prima dell'estate - ndr da Magirus)». E con la nuova organizzazione si è rifatto il look al management: nelle divisioni territoriali non sono stati nominati country manager, bensì country sales director. E in Italia il ruolo è stato affidato a **Mauro Bertola**, già sales director della divisione Visual. Intanto, sul fronte dei marchi a listino, il distributore allarga la propria offerta in ambito sicurezza e storage. Avnet ha,

infatti, siglato un accordo per la distribuzione della linea di prodotti iSecurity dell'israeliana **Raz-Lee Security**, un'azienda focalizzata nello sviluppo di soluzioni di sicurezza per la piattaforma System i di Ibm. L'accordo è in linea con la strategia di Raz-Lee, che vuole aumentare la propria presenza in Europa e in Italia, Paese seguito da **Nicola Fusco** che, con l'incarico di area manager per il Sud Europa, seguirà la partnership con Avnet per lo sviluppo del mercato e l'organizzazione delle attività commerciali, marketing e tecniche. Per quanto riguarda lo storage la scelta è, invece, caduta su **Hitachi Data Systems**, della quale distribuirà le soluzioni dedicate agli utenti enterprise. L'offerta del vendor è stata recentemente aggiornata con il rilascio della Universal Storage Platform V delle soluzioni Soss (Service oriented storage solutions). **ca.ma.ga.**

Bestit esplora nuovi brand

Canale variegato per il distributore bolognese: dealer distributori regionali ed e-tailer, cui propone nuovi marchi di accessoristica per pc. Per alcuni di essi è in atto la creazione di punti vendita qualificati

Loris Frezzato

Fin dalla sua nascita, nel 2005, Bestit si occupa di fare scouting e di importare brand più o meno noti, per i quali sviluppare il mercato nel nostro Paese. Molti dei quali in esclusiva, altri, invece, abbandonati dopo un "periodo di prova". Da Funo di Argelato, in provincia di Bologna, il distributore gestisce le vendite su tutto il territorio nazionale, con un team di 11 persone e qualche agente esterno, prendendo contatti con circa 600 rivenditori, soprattutto pc shop, ma anche distributori

regionali ed e-tailer. «Abbiamo contatti con varie tipologie di clienti - conferma il "figlio d'arte" **Nicola Bretta**, amministratore unico della società -, dai subdistributori a chi vende on line, comprendendo sia i dealer con sito di e-commerce, sia gli e-tailer puri, sia, ancora, i rivenditori». Su questi ultimi, in particolare, il distributore sta lavorando per creare delle catene di dealer ufficiali per alcuni dei brand presenti nel suo listino. «Stiamo selezionando dei Cooler Master Center - ri-

prende Bretta - che oggi sono già 12, e che entro fine anno prevediamo arriveranno a 25. Si tratta di rivenditori ufficiali di **Cooler Master** che, aderendo all'iniziativa, avranno a disposizione particolari strumenti di marketing». Stessa idea anche per i **Lian-Li Shop**, una ventina di negozi che vendono i case d'alluminio del vendor taiwanese, da poco entrato nel listino del distributore. E qualcosa di simile sarà anche per una dozzina di dealer che avranno in vetrina schede video e accessoristica da pc di **PointOfView**. Oltre a questi, Best.it ha a listino anche **Itek, LiteOn,**



Nicola Bretta - Bestit

Casio, Ocz, GeCube, Shuttle e A4Tech. Fino a qualche mese fa erano presenti anche **Aiptek, Dikom ed Easy Touch**, marchi sui quali il distributore sta dismettendo le attività. □