

# L'offerta raddoppia



La sede RS Components di Cinisello Balsamo (Mi).



**Ermanno Maffè,**  
amministratore delegato di RS Italia.

Forse non tutti sanno che RS Components nasce a Londra nel 1937 e che RS è l'acronimo di RadioSpare, ha una trentina di sedi operative in tutto il mondo e nell'anno fiscale chiuso il 31 marzo 2005 ha realizzato un fatturato di 1,14 miliardi di euro.

Moltissimi progettisti, tecnici, responsabili ufficio acquisiti di tutti i settori e in tutto il mondo riconoscono a RS la leadership nella distribuzione mediante catalogo di componenti e prodotti industriali grazie a una serie di

plus che vanno dall'offerta ampia e qualificata al servizio efficiente, al prezzo.

In Italia RS Components è presente dal 1992, la sede è a Cinisello Balsamo, alle porte di Milano, e può contare su due punti vendita a Milano e a Torino.

«I nostri risultati sono positivi - tiene a sottolineare Ermanno Maffè, amministratore delegato di RS Italia - e la proiezione del fatturato per l'anno fiscale 2006 è di superare i 50 milioni di euro, con una crescita intorno al 10%

Con la nuova offerta

di oltre 100.000

prodotti di elettronica

RS Components consolida

la leadership nella fornitura

di prodotti e soluzioni

per qualunque esigenza

rispetto al risultato 2005».

La "mission" iniziale "fornire prodotti di qualità e offrire un servizio unico, inimitabile, indispensabile per chi lavora" si è concretizzata in un'offerta standard che si può così sintetizzare:

- 120mila prodotti da oltre 2000 fornitori,
- spedizione immediata (consegna media in 24 ore in tutta Italia),
- prezzi fissi per 1 anno,
- offerta disponibile su diversi canali: Web/Catalogo/Cd-Rom,
- consultazione gratuita di oltre 60.000 schede tecniche,
- confezionamento adatto anche a piccoli volumi.

## La nuova strategia

Ma questi per Ian Mason, CEO del Gruppo, non possono rappresentare il punto di arrivo, così nel novembre dello scorso anno ha deciso di condurre una ricerca di mercato per «conoscere come il cliente ci vede e comprendere meglio la tipologia di clienti/prodotti su cui focalizzarci e i cambiamenti necessari per soddisfare le loro esigenze.

Il risultato è che il cliente ci vede come fornitore rilevante soprattutto nell'area elettronica/elettromeccanica nella fase della pre-produzione e in queste aree la sua frequenza di acquisto è maggiore.

Da qui la decisione di far evolvere la strategia focalizzandoci sui nostri punti di forza per soddisfare le crescenti esigenze dei nostri clienti». Dal 1° ottobre RS ha lanciato l'offerta Global



**L'offerta di RS Components su catalogo e CD Rom.**

Range. Si tratta di 80.000 prodotti della consociata americana Allied, in particolare semiconduttori, connettori, componenti attivi e passivi, che sono accessibili esclusivamente attraverso il sito [www.rs.it](http://www.rs.it).

A questi vanno aggiunti altri 20.000 prodotti che sono direttamente fornibili dai fornitori strategici di RS.

Ma RS online significa anche ordinare con la massima sicurezza, visualizzare e stampare gratuitamente oltre 60.000 schede tecniche e datasheet e, soprattutto, essere costantemente aggiornati su tutte le novità, come la direttiva ROHS.

«Rispetto ai 120.000 prodotti già a catalogo, consegna media 24 ore in tutta Italia, cambia solo il tempo di consegna, che è di 4 giorni o di 10 giorni, secondo la provenienza dei prodotti e senza alcun costo di trasporto supplementare. Ciò che conta è che anche per la nuova offerta restano validi tutti i vantaggi distintivi del servizio RS, tra i quali l'assoluta affidabilità e competenza nel fornire assistenza e supporto alla clientela, dal Customer Contact Centre al Servizio Tecnico.

Tutti questi vantaggi, uniti all'ampliamento della gamma di prodotti disponibili, fanno di RS il fornitore ideale sia per le emergenze dell'ultimo minuto, sia per le esigenze d'acquisto di tutti i giorni. Per Maffe: «Si tratta di una vera e propria evoluzione della nostra strategia. L'offerta Global Range rappresenta un momento di crescita davvero importante per RS.

Più prodotti, più servizi, più flessibilità per essere sempre il fornitore di riferimento per i nostri oltre 50.000 clienti.

Questi sono solo i primi passi di un progetto ad ampio raggio, che prossimamente avrà altri interessanti sviluppi e che nel giro di 2 anni punta ad arrivare a 500.000 prodotti a catalogo».

[readerservice.it](http://readerservice.it) n. 57

Attraverso il sito [www.rs.it](http://www.rs.it) di Rs Components è possibile consultare la nuova offerta Global Range.