

BROKER SI', MA DI QUALITA'

Non badate solo al prezzo: lavorate con societa' conosciute, ben organizzate e finanziariamente in grado di sopportare le vostre esigenze.

Considerato sino a pochi anni fa come una fonte di approvvigionamento alternative da tenere piu' o meno "segreta", il broker di componentistica elettronica e' uscito via via allo scoperto e sta aggiudicandosi fette sempre piu' significative del mercato.

Ai brokers ci si rivolge non solo per strappare i prezzi piu' bassi, ma anche per risolvere problemi che i canali ufficiali non sono in grado di gestire.

Anche in Italia i brokers fioriscono, tanto che secondo le stime non ufficiali il mercato associato a questo tipo di attivita' e' oggi compreso tra 90 e 100 milioni di euro, circa un ottavo del mercato di distribuzione classica, con cui i brokers giurano di avere una collaborazione fattiva.

"I rapporti - sostiene Filippo La Braca - responsabile delle attivita' della Milanese Delta Elettronica- sono abbastanza buoni: nei momenti di mercato difficili, pero', non lasciano spazio, quotando piccole partite al nostro stesso prezzo e non badando ai minimi ordinabili in termini di fatturato".

E' importante sottolineare che normalmente il broker non vuole porsi in concorrenza con i distributori, ma intende assicurare, soprattutto nelle situazioni piu' difficili, un'interfaccia unica, omogenea e flessibile nei confronti dell'universo dei fornitori. Questo permette al cliente di ottenere numerosi benefici tra cui la drastica semplificazione della gestione degli ordini, la riduzione del numero di fornitori e la garanzia di poter contare su qualsiasi prodotto in qualsiasi momento.

Tale politica sembra ripagare, tanto che durante la "Broker conference" in Las Vegas, con oltre 700 brokers intervenuti, gli analisti sono arrivati a ipotizzare che i brokers arriveranno a gestire il 25% della domanda. Cio' e' valido soprattutto in Europa dove questa forma di commercio sembra piu' legittimata che non negli USA.

"I brokers - spiega Piero Guidugli, presidente di Milano Brothers International (struttura specializzata nell'acquisto e export di prodotti tecnologici americani e presente in Italia con vari uffici) - possono offrire ai loro clienti una fonte di approvvigionamento per qualsiasi esigenza. I brokers sono inoltre in grado di valutare quale costruttore e' in grado o meno di indirizzare le loro necessita' sulla base di un certo livello di prezzo, di un certo termine di consegna e di determinate specifiche: il distributore classico invece e' obbligato a scegliere solo fra le linee che ha in franchising". Secondo Piero Guidugli il broker ha inoltre la possibilita' di negoziare prezzi speciali, laddove i distributori sono invece costretti a lavorare nei confini imposti dai listini dei costruttori. "La principale differenza rispetto ai distributori tradizionali - sostiene Edoardo Gironi, manager dell'Iniziativa Visto (servizio di brokeraggio che, attraverso l'internet, pone in contatto la domanda e l'offerta di componentistica) - risiede nell'assoluta mancanza di linee card definite e di case rappresentate, assicurando la disponibilita' di tutto cio' che il mercato propone oggi". Il broker si differenzia dal distributore classico sotto numerosi aspetti. Nella sua accezione piu' tipica, come segnala Sergio Canepa della societa' monzese Aertronica, l'approccio seguito dal broker punta essenzialmente alla rapidita' del servizio, sia per le risposte, sia per le consegne: una volta ricevuta una richiesta, la struttura attiva le ricerche su piu' canali e fornisce nell'arco di uno o due giorni una risposta al cliente. Brokers differenti - puntualizza Piero Guidugli - servono le differenti esigenze: alla Milano Brothers piace considerarsi un broker full service. Siamo in grado di indirizzare il complete spettro di necessita' dei nostri clienti, dallo sviluppo, alla produzione, al laboratorio... I clienti hanno esigenze differenti: noi possiamo soddisfare tutte queste necessita' grazie alla nostra flessibilita'.

I CLIENTI

Il cliente si rivolge a un broker non solo per una soluzione ai problemi piu' pressanti. "Di solito - spiega Canepa - vengono in contatto con noi per le urgenze. Quando il rapporto e' consolidato cercano una sorta di consulenza: second source del monodistributore, controllo dei prezzi, componenti piu' costosi o di alta tecnologia. Il legame e' sempre piu' stretto". L'evoluzione del

brokeraggio e' testimoniata dalla crescente diversificazione della clientele attualmente riconducibile ad aziende di qualsiasi dimensione. "Il nostro cliente tipo - sostiene La Braca - sono le piccole industrie in difficoltà di reperire parti e che per questo hanno un fermo di produzione" I clienti vanno cercati anche tra le medie aziende che realizzano prodotti di alta tecnologia; ma pure la grande azienda oggi non disdegna il broker. Cio' che salta all'occhio e' che oggi, ogni singolo broker si e' ritagliato il suo proprio spazio, spazio corrispondente a clienti e mercati ben precisi. Piero Guidugli, Milano Brothers, e' convinto che un broker non e' in grado di servire qualsiasi mercato: "molti anni fa - dice - abbiamo scelto di supportare in Italia solo i mercati militari, delle alte tecnologie e industriale. Benche' il settore militare si sia ridotto, abbiamo riscosso un buon successo in quanto stiamo servendo una grossa percentuale del mercato".

I SERVIZI

Se un tempo chi comprava tramite broker doveva chiudere un occhio sulla garanzia, sull'assistenza, sul design-in e su qualsiasi altro servizio abitualmente fornito dal distributore classico, oggi le cose sono radicalmente diverse. Il rapporto, infatti, non e' piu' esclusivamente commerciale, ma arriva a estendersi anche nell'area normalmente identificata dal termine "supporto".

"Noi, - dice Canepa - garantiamo 100% dei prodotti e consegne. Offriamo alternative ai prodotti e alle fonti di acquisto, forniamo campionature".

Aertronica e Milano Brothers integrano il servizio di brokeraggio con rappresentanze esclusive, funzioni di ufficio acquisto e magazzino esterno. Sul fronte dei servizi ha lavorato anche Delta che propone attualmente servizi di kitting, garanzia e assistenza tecnica.

Piero Guidugli pensa che il vantaggio della Milano Brothers sia quello di offrire ai clienti uno spettro completo di servizi garantiti. Con questo intende un set di proposte che spazia dalla negoziazione prezzi, al reperimento di prodotti speciali o obsoleti, dalla definizione di contratti a lungo termine all'espletamento delle formalità di import/export. Ma non solo. "Il nostro approccio - spiega - e' di far capire al cliente che siamo in grado di operare come un loro ufficio acquisti negli Stati Uniti. Tentiamo anche di far capire che il costo di un componente non e' il prezzo che pagano, ma il prezzo finale della fornitura: con questo miriamo a dimostrare che utilizzando i nostri servizi, possono scaricare il loro ufficio acquisti, consentendo alle persone di lavorare su attività piu' importanti e impegnative".

"Verso i fornitori - continua - l'approccio e' dimostrare che possono avere un accesso migliore al mercato italiano. Un aspetto importante sono i tempi di pagamento: i clienti italiani tendono a pagare in tempi inaccettabili per le aziende statunitensi. Noi siamo in grado di saldare i fornitori nei tempi imposti, incassando dai clienti solo successivamente."

RISCHI?

Approvvigionarsi in modo alternative qualche volta puo' comportare rischi, soprattutto se ci si rivolge a strutture improvvisate. A causa dell'ampio risalto dato a esperienze poco felici, spesso il cliente, quando sente parlare di broker, e' diffidente. Il modo piu' semplice per tutelarsi e' di rivolgersi a strutture consolidate che operano sul mercato da tempo. "Purtroppo - segnala Filippo La Braca - la diffidenza e' dovuta al fatto che alcuni brokers non sono in grado di garantire quello che vendono in quanto hanno prodotti con date-code molto vecchi o riciclati."

"La garanzia - sostiene Canepa - e' data dalla storia del broker: il broker e' un fornitore di servizi: se questo viene capito il cliente si fida al 100%. Sono ancora pochi quelli che dubitano del broker".

"Il rischio di operare con broker - commenta Edoardo Gironi - e' del tutto identico a quello che si corre in qualsiasi transazione commerciale, specie quando ci si rivolge all'estero: affidabilità del fornitore, sua rintracciabilità, garanzia restituzione merci e refunding, ecc."

"Quando si lavora con la Milano Brothers - precisa Piero Guidugli - rischi non ce ne sono. Sappiamo tutti che e' sempre possibile trovare un prezzo migliore: i clienti devono pero' pesare il prezzo con la possibilità che una società sconosciuta non sia bene organizzata o non sia

finanziariamente in grado di sopportare le loro esigenze. Utilizzando broker come Milano Brothers, dotati di un'organizzazione e di mezzi finanziari adeguati per assicurare ai clienti un flusso di prodotti continuo anche in periodo in cui i pagamenti giungono in ritardo [ndr: Guidugli fa uno specifico riferimento all'Italia] si è certi di disporre di una fonte di approvvigionamento molto sicura."

Giovanni Danielli
Elettronica Oggi News