

SCEGLIERE I FORNITORI

27 Marzo 2007 • RESELLER BUSINESS 4/5

La distribuzione di **Artec** punta su **Volp** e **Pos**

Fermi restando la consumer electronics e l'It i mercati di riferimento, il distributore romano si appresta ad arginare l'erosione del valore dei prodotti a listino investendo anche in altri ambiti

Riorganizzare la propria struttura per cogliere nuove opportunità di mercato. Ci ha pensato Artec, distributore della provincia di Roma, che nel 2006 ha festeggiato i vent'anni di un'attività iniziata in veste di vendor service provider per brand come Plextor e Teac e per quella Waitec che tre anni fa è sta-

ta assorbita dalla stessa Artec. «Tuttora - ci spiega l'amministratore delegato Giovanni Buselli - per i Dvd recorder e gli hard disk esterni di Plextor e per gli Mp3 e gli add on per il mondo audio di Teac curiamo ancora sia la parte logistica che quella commerciale e tecnica, mentre per la comunicazione sono gli stes-

si vendor che si occupano dei rapporti per l'Italia». Negli anni, i mercati dell'It e della consumer electronics sposati da Artec si sono allargati anche all'offerta networking di Micronet e ai prodotti audio entry level di Inovix, mentre gli add on proposti da Rainbow «sono stati inseriti a listino per il loro package ac-



Giovanni Buselli - Artec

cattivante» commenta Buselli. In questo quadro, Teac è il brand di punta per l'elettronica di consumo. Plextor e Waitec lo sono per l'area It, dove parliamo di Lcd Tv, pc e notebook di recente introduzione nel catalogo Artec, in aggiunta ai prodotti storage, agli speaker, tastiere, mouse, cuffie e Webcam del marchio proprietario. «Nella ricerca di nuovi mercati - spiega il manager - ci siamo orientati verso l'office automation e il canale Pos, presidiati rispettivamente (ma non solo) con i prodotti di Kyocera Mita e l'offerta Epson Pos acquisita lo scorso settembre. E a supporto di ciò, fra l'autunno scorso e l'inizio di quest'anno, abbiamo assunto due direttori commerciali».

E, inoltre, allo studio l'introduzione, sempre a marchio Waitec, di un centralino Volp per ufficio, con diverse configurazioni possibili. «In Italia, tre anni fa - conclude il manager -, siamo stati fra i primi con Waitec a proporre sul mercato i telefoni Usb collegabili al pc per effettuare comunicazioni tipo Skype o con altri operatori. In seguito, sono iniziate a un prezzo ridicolo le importazioni internazionali per i prodotti di questo tipo ed è cambiato il nostro interesse».

Antonella Camisasca