

La parola ai rivenditori di componenti industriali



Tekno Uno, informatori tecnici per le aziende

Tekno Uno srl nasce nel novembre del 1984 per volontà dei due attuali soci gerenti Righetto Giorgio e Del Duca Carmine. Mission della società è da sempre stata quella che Del Duca definisce come "Information Technology" ossia come egli stesso illustra «una continua attività di promozione degli ultimi ritrovati tecnologici che riguardano i prodotti di automazione industriale attraverso la vendita e la consulenza». Da oltre 20 anni infatti, la società veronese progetta e



distribuisce la gamma più completa di sistemi e componenti per l'automazione industriale e tecnici venditori diretti garantiscono un servizio accurato ai clienti grazie alla vasta gamma di prodotti e grazie alla capacità di offrire un servizio qualificato. La sede della società è a San Martino Buon Albergo (VR) in prossimità del casello autostradale di Verona-Est. «Il nostro programma di vendita è in continua evoluzione proprio nell'intento di adeguare le soluzioni proposte alle necessità del mercato per una maggiore competitività sia della nostra azienda da un lato, sia dei nostri clienti dall'altro» asserisce Del Duca. La gamma di prodotti abbraccia più settori dell'automazione industriale spaziando nella pneumatica, nell'oleodinamica, nei sistemi di lubrificazione centralizzati, nella strumentazione, nella filtrazione, dosaggio ed intercettazione di fluidi, siano ad arri-

vare alle tecnologie di automazione con il vuoto. Sul sito www.teknouno.it sono ben illustrati tutti gli articoli a disposizione nell'ampio magazzino. «I nostri principali fornitori sono: Camozzi, Asco-Joucomatic, Ace, Wilden, Tsa, Vuototecnica, Pall, Technosystems, solo per citarne alcuni» prosegue nella presentazione Del Duca che così conclude: «Ci proponiamo come punto di riferimento per le aziende del Nord-Est alle quali offriamo consulenza pre e post-vendita sui nostri prodotti ed inoltre, grazie ad un'aula attrezzata, presso la nostra azienda, facciamo corsi di formazione e aggiornamenti». La società conta uno staff di 10 collaboratori tra addetti alle vendite, magazzinieri, tecnici e amministrativi.

Tecniche Industriali, il first aid della Sardegna

Tecniche Industriali, situata nella periferia di Cagliari nella zona da cui si snodano le principali arterie stradali della Sardegna, opera su tutto il mercato regionale. Attiva dal 1977, la società sarda ha dovuto reagire al calo della presenza delle industrie manifatturiere nella regione estendendo la propria operatività a più settori. «Gran parte delle industrie sono state ridimensionate - illustra Gianpaolo Jacazio, amministratore delegato della società che opera dal 1977 - abbiamo quindi dovuto rivolgerci a tutti, come ad esempio all'agricoltura, alla manutenzione. Lavoriamo anche molto con le cave». Nell'ampio deposito che si sviluppa su tre piani per un totale di 700 m², è possibile trovare un'ampia disponibilità di organi di trasmissione del moto, oltre a diversi articoli tecnici quali: anelli di tenuta, guarnizioni O-ring; a labbro, antivibranti, semilavorati, termoplastici, un nylon e PTFE, rulli per trasportatori, pompe centrifughe e sommerse, tenute meccaniche per pompe, vari prodotti per la manutenzione, Loctite, Chesterton, CRC, Boston. «Principalmente lavoriamo con il

Gruppo Bonfiglioli, Chiaravalli, Rexnord, SKF, Poggi, per nominarne alcuni - illustra Jacazio - e teniamo molto a scalfare. Questo è necessario per riuscire a stare sul mercato, perché il cliente se deve attendere preferisce rivolgersi direttamente a internet o a distributori sul continente». La società cagliaritanica sta affrontando il processo di certificazione Vision e conta su una parco clienti di circa 600 unità, con un fatturato annuo di 1,2 milioni di Euro. «Vantiamo un'esperienza trentennale che ci permette di affermarci grazie a un'elevata competenza tecnica - racconta Jacazio - questo ci consente di trovare adeguate soluzioni alle problematiche che i nostri clienti si trovano a dover gestire. Inoltre garantiamo un ottimo servizio pre e post vendita grazie al fatto che ci appoggiamo a officine meccaniche qualificate per il montaggio dei prodotti e le necessarie modifiche degli impianti presso il cliente, nell'ottica di un servizio sempre più qualificato».

SEA Trevi: quando l'elettronica incontra la trasmissione meccanica

Una ragione sociale giovane ma una comprovata competenza e professionalità, questo è ciò che contraddistingue la Sea Trevi, costituita nel 2002 da Marco Palmioli che nell'azienda si occupa di contabilità e logistica, da Francesco Mazzaferri, responsabile ufficio commerciale, assieme a Massimiliano e Mirco Andreoli, che gestiscono rispettivamente tutto quanto riguarda la programmazione elettronica e i progetti il primo e l'assistenza tecnica e gli impianti il secondo. «Siamo tutti dei tecnici con una lunga esperienza nel settore automazione e macchine industriali - afferma Mazzaferri -. In particolare abbiamo voluto sviluppare un progetto che consiste nell'unire la trasmissione meccanica all'elettronica. Normalmente i rivenditori non si addentrano in questo settore, ma ormai non esiste macchina che non abbia una fotocellula o un PLC, cosicché le aziende sono spesso costrette a rivolgersi a più rivenditori per i componenti di una stessa macchina. Noi, in-

vece nell'ottica del full service abbiamo imperniato la nostra offerta su due pilastri fondamentali: il garantire un eccellente servizio di assistenza tecnica qualificata e l'elettronica abbinata alla trasmissione meccanica, per l'appunto. In questo senso rappresentiamo una vera e propria novità nel Centro Italia».

Proprio il Centro Italia rappresenta il mercato della Sea Trevi che è attiva in Umbria nel Lazio nelle Marche, in Toscana e in Abruzzo. Due i magazzini, uno a Trevi, dove la società ha la sede legale, e uno a Perugia per un totale di 1.100 m² che ospitano a scaffale prodotti di prestigiosi marchi nazionali e internazionali di cui Sea è concessionaria tra cui Parker, Omron, Spirax Sarco, Gemue, Nuova Fima, Eletrotec, Chiaravalli Trasmissioni, Abac, Alup compressori.

La struttura prevede un'operatività articolata su due reparti: il commerciale che tratta componenti per automazioni e macchine industriali, mentre il secondo si occupa della progettazione, produzione e dei servizi di assistenza tecnica, per i quali è garantita disponibilità in caso di emergenza 24/24h e che contemplano anche la riparazione di schede elettroniche e la disponibilità di macchine sostitutive. Sul fronte dei componenti, oltre al supporto per la scelta degli stessi, viene offerto il servizio di reperibilità che consiste nella ricerca di prodotti speciali, compatibili e realizzazione di modifiche per l'utilizzo di prodotti standard. La consulenza, infine oltre alla supervisione della costruzione e del collaudo, studi di fattibilità, fornisce la realizzazione di schemi oleodinamici, pneumatici, elettrici ed elettronici. Sul sito, all'in-



Francesco Mazzaferri, responsabile ufficio commerciale.



dirizzo www.seatrevi.it le ultime novità delle principali case produttrici, oltre alla presentazione della gamma dei servizi offerti.

ORA Fluid, la scelta del monomarchio

Fondata un quarto di secolo fa, nel 1980, come azienda di ricambi agricoli da cui il nome ORA Fluid che sta per Organizzazione Ricambi Agricoli, la società opera nel settore del piping per alte pressioni. «Siamo in grado di poter trasportare qualsiasi fluido a qualunque pressione nella completa eliminazione della perdita. E proprio questo è il nostro punto di forza» racconta Rudi Piffer, direttore commerciale della Ora che nel 1996 è entrata nell'ambito della distribuzione certificata Parker con un forte balzo nella ricerca della qualità. «La Parker Hannefin Spa è attualmente il nostro maggior fornitore con quasi 2 milioni di euro - illustra Piffer - La scelta di essere monomarchio è stata operata sulla base di criteri qualitativi e ha portato a ottimi frutti. Anche dal punto di vista del risultato economico. Ora Fluid nel '96 contava su un fatturato di 500 mila Euro che è balzato al 3,7 milioni di Euro nel 2004 e la stima per il 2005 arriva a 4 milioni». Attualmente, la società con sede a Soave, in provincia di Verona, segue il mercato del Triveneto e si può freggiare di lavorare con la Ferrari, proprio nel settore sport, l'Electrolux, per la quale si occupa del restyling delle linee produttive, oltre al fatto di essere fornitrice delle più importanti aziende presenti su Vicenza, Verona Padova, Trentino Alto Adige, Rovigo, Mantova, Treviso e Venezia. Titolare è Giuseppe Pasetto e i dipendenti sono 20, la forza vendita è composta da 4 venditori a cui si aggiungono 3 negozi per vendita al dettaglio. «Il nostro motto è rapidità di consegna sulle urgenze siamo in grado di consegnare in 12 ore - asserisce Piffer - Il nostro magazzino è attualmente di circa un milione di Euro».

Principale servizio offerto è Tecnical Service, ossia un coengineering con i clienti con i quali vengono costruite in cooperazione la parte dei tubi e raccordi con macchina servizio kitting, nell'ottica di una costante ricerca di riduzione dei costi di gestione e manutenzione per il cliente. In un mercato contraddistinto dalla stagnazione Ora Fluid è ancora in fase di espansione e ha registrato nel 2004 un +26%. «L'investimento sulla qualità, sebbene inizialmente più oneroso, è quello che paga maggiormente in termini di minori costi successivi e i clienti lo hanno capito, per questo sempre più aziende si rivolgono a noi» conclude Piffer.