



Rapidità di reazione e completezza di gamma

Getecno è distributore, in oltre 30 Paesi, di componenti per trasmissione del moto per impianti industriali, macchine automatiche, macchine utensili, impieghi marini, veicoli, velivoli. Queste le sue linee di produzione: Rodobal e Aurora, teste a snodo e snodi sferici (specialisti in Europa); Rodoflex e Ruland, giunti flessibili e rigidi e collari per alberi; Rodogrip, ghiera di bloccaggio; Rodoset, distanziali variabili in altezza.

Abbiamo rivolto alcune domande a René Rais, Direttore commerciale dell'azienda.



Getecno

Con quale filosofia operativa affrontate le sfide poste dal mercato attuale?

Non perseguiamo una politica commerciale aggressiva, puntiamo piuttosto sulla crescita graduale a lungo termine, con coerenza e con impegno continuativo. Nel corso dei molti anni di attività abbiamo costituito una base molto ampia di clienti selezionati e sensibili alle nostre effettive capacità di servizio

Quali sono i punti di forza che vi contraddistinguono?

In linea generale la rapidità di reazione e la completezza della gamma di prodotti trattati. Per le teste a snodo e gli snodi sferici siamo considerati specialisti a livello internazionale, grazie a un'effettiva esperienza pluri-decennale.

Quali fattori di competitività caratterizzano maggiormente i componenti meccanici che proponete?

Livello qualitativo alto, continuità della capacità di fornitura, possibilità di sviluppare rapidamente prodotti con caratteristiche particolari, secondo le specifiche dei clienti più esigenti.

C'è in questo periodo un prodotto in particolare su cui puntate, o che vi viene più richiesto?

Essendo attivi in così tanti settori, con prodotti così diversificati, non emerge un prodotto specifico. Forniamo materiali per diverse applicazioni di nicchia anche ad alto contenuto tecnologico, ma spesso con volumi contenuti. Non trascuriamo ovviamente i mercati per prodotti più semplici e volumi più consistenti, ove siano determinanti le capacità di servizio.

Quali sono gli ambiti applicativi prevalenti in cui i vostri componenti trovano maggior utilizzo?

Nelle macchine utensili e macchine automatiche in genere, ovunque siano richieste precisione, alte prestazioni e affidabilità nel tempo. Siamo attivi anche per le applicazioni su veicoli da competizione, dove è determinante saper soddisfare aspettative per altissime prestazioni e garantire un servizio particolarmente efficiente.

Che peso percentuale ha l'esportazione nell'ambito della vostra attività e verso quali Paesi è maggiormente diretta?

Complessivamente corrisponde a circa il 35% ed è diretta da nord (Paesi scandinavi) a sud (area mediterranea), ai Paesi est-europei, al medio-orientale, a Stati Uniti e Cina.

Come siete organizzati per quanto riguarda il magazzino e il servizio pre- e post-vendita?

Dato il numero di varianti dei prodotti trattati, il nostro magazzino è molto ampio. Siamo in grado di prevedere le necessità dei nostri mercati di riferimento e di pianificare di conseguenza approvvigionamento dei materiali e produzione. In genere, inoltre, possiamo evadere rapidamente anche gli ordini di modesta entità. Siamo a disposizione degli utilizzatori direttamente, ma anche tramite una rete di rivenditori locali, in Italia e all'estero.

Che tipo di rapporto avete instaurato con i vostri fornitori?

C'è un confronto continuo e intenso con i partner di produzione. La collaborazione è molto attiva anche nelle fasi di ricerca e progettazione, con la consapevolezza che il successo si costruisce nel tempo, passo dopo passo, ponendosi obiettivi anche a lungo termine.

Come avete conquistato la fiducia della vostra clientela?

Ritengo che vengano apprezzate facilità di contatto, disponibilità, supporto tecnico e coerenza commerciale nel lungo periodo.

Quali obiettivi vi prefiggete di raggiungere?

Consolidare e ampliare ancora la base di clienti e continuare ad affermarci come azienda di riferimento internazionale per le specifiche gamme di prodotti. Attualmente anche Getecno risente in parte della situazione economica generale negativa, ma siamo fiduciosi di arrivare al momento della ripresa in buona salute e ben preparati a incrementare ancora le nostre quote di mercato. ■