

Quando gli obiettivi crescono



Angelo Colombo,
neo direttore commerciale di Elettrotec.

Elettrotec ha deciso di investire nell'organizzazione per consolidare un trend di crescita basato su ampiezza dell'offerta, qualità, innovazione & ricerca e internazionalizzazione. Il punto di vista, le impressioni, le strategie, gli obiettivi, le prime decisioni del nuovo direttore commerciale, l'ingegner Angelo Colombo

Ci sono vari modi per affrontare la crisi. C'è chi decide di tagliare il tagliabile per cercare di salvare i margini di contribuzione, chi si arrocca sulle proprie posizioni attendendo tempi migliori e chi sceglie di investire secondo logiche e strategie pianificate sia per affrontare in modo proattivo la crisi, sia per essere pronto a cogliere i primi segnali di ripresa. Ancora una volta le scelte di Elettrotec sono state chiare: potenziare l'organizzazione, investire in ricerca e sviluppo, allargare gli orizzonti. Se l'innovazione è l'elemento distintivo di Elettrotec e l'internazionalizzazione ne caratterizza la dinamica di sviluppo, l'inserimento di un nuovo manager con responsabilità nell'ambito commerciale, e non solo, rappresenta un passaggio radicale nella storia ultratrentennale dell'azienda. La scelta per questo importante incarico di Adriana Sartor, che dell'azienda milanese non è solo l'amministratore delegato, ma il motore primo, è caduta su Angelo Colombo, ingegnere, una lunga esperienza maturata nel settore pneumatica. Al neo direttore commerciale vanno le nostre congratulazioni per questo nuovo incarico, gli auguri per il raggiungimento degli

obiettivi prefissati e i ringraziamenti per aver scelto *Fluidotecnica* per la sua prima intervista ufficiale.

Fluidotecnica: Ingegnere Colombo perché la scelta di Elettrotec?

Colombo: Elettrotec, da sempre attenta a valorizzare il proprio capitale umano, da tempo aveva chiara l'esigenza di una figura professionale con una visione di più ampio respiro e fortemente innovativa.

I progetti sui quali ho avuto modo di confrontarmi con la dottoressa Sartor, al momento della selezione e successivamente al mio inserimento, mi hanno fortemente coinvolto per la loro visione imprenditoriale dinamica.

Progetti importanti, strategie di crescita e l'opportunità di entrare in contatto con una realtà aziendale fortemente innovativa, tecnologicamente all'avanguardia e in grado di recitare un ruolo da protagonista nel contesto internazionale, mi hanno convinto ad entrare a far parte di questa squadra molto competitiva.

Il tutto pervaso da grande entusiasmo e di voglia di fare anche in un momento congiunturale pesante come l'attuale.

Fluidotecnica: Che cosa porta in dote all'azienda?

Colombo: Professionalità, know-how ed esperienza maturate in un percorso di carriera iniziato nel 1986 in Magneti Marelli, proseguito in Siemens Telecomunicazioni e culminato con il passaggio nel 1990 in SMC Italia, multinazionale giapponese leader mondiale nell'ambito della pneumatica. Qui, in un crescendo di responsabilità e in un intervallo di tempo di ben sedici anni, mi sono occupato dell'aspetto logistico, della produzione, della commercializzazione culminato con l'incarico di direttore tecnico ed amministratore delegato della società.

Fluidotecnica: Ingegnere Colombo, qual è il compito che è chiamato a ricoprire in Elettrotec?

Colombo: L'incarico ufficiale è quello di direttore commerciale con la supervisione delle vendite Italia ed Estero, la responsabilità ad interim del marketing e degli aspetti logistici e di acquisto. Gli obiettivi sono particolarmente impegnativi e sono sia di ordine qualitativo che quantitativo.

Fluidotecnica: Certamente avrebbe preferito assumere il nuovo incarico in un contesto congiunturale meno difficile?

Colombo: Per nulla, proprio in un momento congiunturale come questo che l'Azienda ha la necessità di apportare nuove idee, per meglio contrastare il periodo critico. Sono compiaciuto che la scelta sia stata effettuata sulla mia figura professionale e sto cercando di affrontare questa sfida in maniera positiva. In questi mesi di crisi l'atteggiamento più diffuso della maggior parte delle aziende italiane è l'attendismo ed il limitarsi a constatare che il livello degli ordini va via via scemando. Occorre invece reagire. Se la situazione economica impone ai clienti Elettrotec un rallentamento degli ordinativi, l'azienda deve individuare le modalità più idonee per aumentare la propria penetrazione di mercato, identificando nuove nicchie di mercato, proponendo nuove possibili applicazioni, sviluppando nuovi prodotti, rendendo più efficiente la struttura interna e migliorando il servizio. Posso testimoniare che questo in Elettrotec è un modo di operare consolidato, anche se in questo particolare momento va attuato con ancor maggiore decisione, efficacia e sistematicità. È una necessità di oggi e un investimento per il domani, quando la crisi sarà superata.

Fluidotecnica: La merceologia di Elettrotec è sicuramente favorita nell'attuazione di questa strategia.

Colombo: Quello del controllo dei fluidi è un settore trasversale che of-



I termostati elettronici programmabili ETC-02 sono dispositivi studiati per le più svariate applicazioni industriali nell'ambito di processi, sistemi di misura e apparecchiature che necessitano di un preciso monitoraggio della temperatura.

fre moltissime opportunità, ma bisogna impegnarsi per saperle cogliere. Io credo che Elettrotec l'abbia saputo fare dando vita alla più completa gamma di prodotti attualmente disponibile sul mercato di competenza, combinando tipologie, tecnologie e complessità.

Per alcune linee di prodotto, infatti, sono previsti tre tipi di soluzioni che si rivolgono a differenti fasce di clienti e rispondono a bisogni diversificati: il prodotto "best seller" con caratteristiche tecnologiche elevate, un prodotto di fascia intermedia, sempre con buone caratteristiche tecnologiche e, infine, il prodotto "First Step" per applicazioni più semplici oppure per chi vuole avviare l'adozione di strumentazione nella propria produzione senza però impegnarsi eccessivamente con costi e problematiche di tipo tecnico non attinenti alla fascia in cui opera.

Fluidotecnica: Ingegnere Colombo, ha previsto di cambiare qualcosa nell'ambito dell'organizzazione commerciale?

Colombo: Io credo che alla base del successo di un'azienda vi sia la profonda conoscenza del mercato, perché solo dopo aver comprese le reali necessità del cliente si può rispondere alle richieste del mercato con prodotti, servizi e soluzioni adeguate. Le indagini circa il livello di customer satisfaction dei clienti confermano che questo è già l'approccio di Elettrotec. Ma vogliamo e dobbiamo fare di più. La soluzione che abbiamo individuato prevede il potenziamento dell'area vendite sia per quanto attiene al canale diretto che quello indiretto. Per entrambi il compito principale dei nuovi venditori sarà di offrire consulenza diretta al cliente o affiancando il distributore in qualità di consulenti per affrontare e risolvere le problematiche specifiche. All'analisi del mercato attuale e potenziale di Elettrotec seguirà inevitabilmente una verifica delle caratteristiche commerciali dei nostri distributori attuali, lavorando al loro fianco e rafforzando quelle aree italiane ed europee attualmente non adeguatamente sorvegliate.

Fluidotecnica: Verso quali nazioni saranno indirizzati gli sforzi maggiori dal punto di vista commerciale?

Colombo: Guardiamo con grande interesse alla Turchia, all'India, al Vietnam. Le filiali in Cina e negli Stati Uniti rappresentano teste di ponte impor-

tanti per approcciare mercati difficili, ma che possono dare grandi soddisfazioni, come pure il Nord Africa con la Tunisia in testa, dove siamo presenti anche con una realtà produttiva. Considero quest'ultima per il livello di organizzazione raggiunto, la qualità dei prodotti, il contesto di forte sviluppo nel quale è inserita, l'ennesima scommessa vinta da parte dell'Azienda.

Fluidotecnica: Anche nell'ambito del marketing sono previste novità?

Colombo: Al momento posso solo dire che stiamo procedendo a una redistribuzione delle risorse in funzione dei nuovi mercati che vogliamo sensibilizzare, fatta salva la necessità di un sensibile contenimento dei costi. Questo riguarda sia la presenza sulle riviste specializzate che la partecipazione alle fiere. Nel corso dell'anno abbiamo programmato la presenza alla Win di Istanbul, alla Hannover Messe e alla PTC Asia di Shanghai. Queste fiere rispondono a tre requisiti fondamentali: si svolgono in nazioni che abbiamo messo nel mirino dal punto di vista commerciale, sono prevalentemente orizzontali, rappresentano la vetrina di novità.

Fluidotecnica: E per quanto riguarda il mercato italiano?

Colombo: Per quest'anno non abbiamo programmato alcuna fiera. Non nascondiamo una certa criticità nei confronti degli organizzatori per l'impegno ridotto e/o la poca efficacia a sensibilizzare la visita in fiere di operatori qualificati in rappresentanza di aziende con le quali attivare contatti diretti. A questo riguardo voglio riservare un plauso particolare alle missioni organizzate da Ice e Promos per la concretezza dei risultati. Un impegno particolare abbiamo deciso di riservarlo al potenziamento del nostro sito, con particolare riferimento al mercato americano.

Fluidotecnica: L'ultima fiera in ordine di tempo alla quale avete partecipato è stata quella di Hannover. Quali novità avete esposte?

Colombo: La nuova serie di indicatori di livello caratterizzati da una parte elettrica presente solo nel corpo del livellostato. Questa nuova famiglia di livellostati - contrassegnati dalla sigla Rapid Level - può essere impiegata in massima sicurezza nel controllo del livello di liquidi sporchi, acqua, petroli, emulsioni e oli refrigeranti. Il corpo, realizzato in nylon caricato vetro, aumenta le doti di versatilità, data la massima resistenza all'aggressività chimica. Que-



Livellostato laterale
in poliammide.

sto materiale consente inoltre di ottenere un isolamento ideale dei contatti reed, essendo il controllo effettuato al di fuori del fluido controllato. In virtù di ciò, è possibile lavorare con temperature del fluido di processo da -20 °C a +80 °C, con picchi (per alcuni modelli) fino a 200 °C. Voglio ricordare inoltre gli indicatori di livello visivi ed elettrici. L'utilizzo di plastiche poliammidiche fa di questa offerta una alternativa particolarmente apprezzata in tutti quei contesti industriali nei quali si richiede maggiore trasparenza e visibilità. La temperatura di utilizzo massima è di 95 °C. Gli indicatori visivi per il continuo monitoraggio del livello in un serbatoio permettono di misurare il minimo, il massimo, ed anche 3 livelli a posizione variabile, in un campo di temperatura da -20 °C fino a +70 °C (tubo in acrilico o Pvc) o fino a +100 °C (tubo in policarbonato o pirez). In alcuni modelli inoltre è possibile inserire un termometro per la misurazione continua della temperatura. Infine un

cenno particolare meritano i termostati elettronici programmabili con display ETC-02, studiati per le più svariate applicazioni industriali nell'ambito di processi, sistemi di misura e apparecchiature che necessitano un preciso monitoraggio della temperatura. Si basano su un sensore NTC annegato nella flangia che può essere realizzata in diverse forme, configurazioni e materiali. Presenta un'ottima precisione su un range di valori che va da -20 a +120 °C.

Fluidotecnica: Le dimensioni attuali di Elettrotec impongono la ricerca di nuovi partner per essere più competitiva?

Colombo: Credo proprio di sì, ma più che di ricerca il problema riguarda la selezione tra le aziende che si sono proposte sia costruttrici che attive nell'ambito della distribuzione, di quelle che offrono sinergie, programmi, caratteristiche che più e meglio si integrano alle nostre e tengano conto dell'accordo commerciale che abbiamo in essere con SMC Italia. Non è da escludere che qualche annuncio importante possa essere fatto già nel corso del 2009.

Fluidotecnica: Ingegnere Colombo, un'ultima domanda. In questi pochi mesi che è in azienda, che cosa l'ha impressionato maggiormente di Elettrotec?

Colombo: È una realtà dinamica, fortemente motivata, coesa, abituata a lavorare in team, dove l'impegno all'innovazione e alla qualità è la regola e l'attenzione al cliente un must.

readerservice.it n. 252