



Getecno: seguire i cambiamenti delle necessità dei nostri clienti

Getecno si avvale dell'esperienza di oltre quarant'anni di attività nella distribuzione di componenti meccanici per trasmissione di potenza. Nei suoi uffici commerciali a Genova, abbiamo incontrato René Rais, direttore commerciale Getecno.

Ci può raccontare un episodio che esemplifichi la storia della sua azienda?

Dalla sua costituzione nella forma attuale, avvenuta nel 1983, Getecno ha avuto una crescita con andamento costante, senza picchi o eventi particolari; in ventiquattro anni la diffusione dei nostri prodotti ha progressivamente raggiunto livelli, non solo per volume, ma anche per portata geografica, di un'ampiezza che non avremmo immaginato. Mi viene in mente un episodio curioso, verificatosi nel 1999 in Cina: questo Paese ha rappresentato una grande sfida, specialmente nel periodo tra il 1985 e il 2000. Per rendermi conto di persona delle loro effettive capacità tecniche, ho visitato una fiera a Shanghai, dove pensavo di trovare grande varietà di concorrenza. Ma il primo componente che ho visto esposto era uno...di nostra fornitura! Ridimensionato il nostro timore iniziale, ci ritroviamo ora a esportare di materiale europeo verso la Cina, con un discreta cadenza e apprezzamento da parte dei nostri clienti in quel paese.

Di cosa è più orgoglioso nell'ambito del suo lavoro?

La nostra base di clienti nazionali e soprattutto internazionali è veramente ampia se riferita alla nostra struttura operativa qui a Genova; già da alcuni anni non riusciamo più a visitare o a contattare di persona tutti i Clienti. Evidentemente abbiamo lavorato nella giusta direzione perché sono sempre molti nuovi interessati che arrivano a noi di loro iniziativa. Trovo molto gratificante raccogliere in questo modo i frutti sia del lavoro di promozione – che svolgiamo ponendoci obiettivi a termine medio lungo su specifici settori – sia dell'impegno quotidiano dello staff Getecno. Oltre ai risultati commerciali o al livello tecnico

Una crescita costante, lunga più di quaranta anni, costellata da successi professionali e personali, anche grazie a un portafoglio clienti ampio e internazionale.

delle collaborazioni con gli utilizzatori dei nostri prodotti, sono piuttosto soddisfatto dalla qualità e stabilità dei rapporti umani che si sono instaurati negli anni, sia all'interno del nostro gruppo di lavoro, sia con tanti nostri clienti.

Quali sono le sfide che dovrete affrontare nei prossimi anni?

Dovremo continuare a fronteggiare situazioni già conosciute, che in ogni caso richiedono molta attenzione, impegno e investimenti. Penso in particolare all'evoluzione delle necessità dei nostri clienti, che spesso non possono disporre di pianificazioni a medio-lungo termine. La variabilità della richiesta deve conciliarsi con le esigenze della produzione e dell'approvvigionamento dei semilavorati. Continueremo poi a promuovere l'idea della costanza della qualità, non solo relativa ai prodotti, ma soprattutto alla costanza del servizio e della collaborazione.

Ci può anticipare qualche novità relativa ai vostri nuovi prodotti?

Essendo la nostra gamma di prodotti piuttosto ampia, non pensiamo a nuove linee di prodotti, ma a un suo completamento e a una maggiore diffusione dei tipi non standard, sviluppati e prodotti per esigenze specifiche dei nostri clienti.

Quali sono le sue previsioni per il 2007 nel vostro settore?

Noi siamo attivi in settori industriali molto diversi e quanto osserviamo è una media delle tendenze dei singoli settori specializzati. Non mi azzardo a valutare quanto il dollaro USA così debole influenzi negativamente le esportazioni europee e di conseguenza il fabbisogno per nostri prodotti, ma sicuramente ciò rimane un fattore da non scordare. In ogni caso penso che nel 2007 potremo confermare la tendenza di crescita che abbiamo avuto nel 2006, non solo in funzione dell'andamento generale dell'industria, ma piuttosto per la nostra opera di qualificazione della base clienti. ■



GIUNTI E COLLARI PER ALBERI



FLEXBEAM™
Costruzione in alluminio o acciaio inossidabile



PARADRIIVE™
per grandi disallineamenti, anche paralleli, assemblabili



BELFLEX™
massa ridotta, alta rigidità torsionale



JAWFLEX™
costruzione accurata, Bilanciati, assemblabili



DISCFLEX™
alta rigidità torsionale, per disallineamenti maggiori

NOMAR™ giunti rigidi
precisione di accoppiamento, versatilità, ampia gamma di esecuzioni, taglie e forature; in acciaio al carbonio, in acciaio inossidabile




NOMAR™ collari per alberi
In alluminio, acciaio al carbonio e acciaio inossidabile, collare unico o due semi-collari smontabili, lisci o filettati, forature da Ø 1/8" a Ø 6" e da Ø 3 a Ø 80 mm. Alto grado di perpendicolarità, corretta geometria di allineamento




distributore:



Getecno
COMPONENTI INDUSTRIALI

Getecno srl - Genova
www.getecno.com
fax 010 835.6655
*qualità - competenza
assortimento - servizio*