

# Orientati alla qualità

*Per vocazione Getecno si è sempre dedicata a sistemi di trasmissione caratterizzati da buon livello qualitativo e proposti in gamme costruttive ampie e diversificate. Parola di René Rais.*



**René Rais, co-fondatore e direttore commerciale di Getecno.**

**S**ig. Rais, partiamo dagli esordi di Getecno...

La nostra azienda è stata costituita nella forma giuridica attuale – cioè srl – solo nel 1983, ma nacque sulla base della precedente attività individuale di Jean Rais, iniziata nel 1965, che aveva per oggetto la diffusione di teste a snodo e snodi sferici prodotti in Germania, componenti meccanici a quell'epoca ancora ben poco conosciuti e utilizzati in Italia.

Dal 1983 in poi l'attività si è notevolmente incrementata ed evoluta, abbiamo via via affiancato diverse nuove linee di prodotti, sempre nel campo dei componenti meccanici per la trasmissione del moto, per soddisfare le nuove esigenze dei clienti esistenti e di quelli acquisiti negli anni.

Non è stato sempre facile: siamo partiti come struttura molto piccola e, malgrado un'apprezzabile capacità di sviluppo, soprattutto nei pri-

mi dieci anni, ci siamo sempre trovati ad agire sul mercato fronteggiando concorrenti qualificati e dotati di strutture ben maggiori.

**Quali sono le qualità fondamentali che si riconosce come imprenditore e che hanno caratterizzato la Sua attività nel mondo della trasmissione di potenza meccanica?**

Per vocazione ci siamo sempre dedicati a prodotti di origine europea o americana, caratterizzati da buon livello qualitativo e proposti in gamme di serie costruttive ampie e diversificate; nel corso degli anni abbiamo dovuto impegnarci spesso per far comprendere a taluni utilizzatori e far riconoscere i vantaggi complessivi della nostra offerta di prodotto e servizio, rispetto alle soluzioni a basso costo di prodotto giapponesi (negli anni Ottanta) e poi cinesi (anni Novanta e successivi).

Questo genere di difficoltà ha innegabilmente contribuito a far maturare la specificità della nostra azienda, a differenziarci sul mercato e a stimolare il nostro sviluppo: oggi operiamo internazionalmente su segmenti di mercato molto diversificati, trattiamo sei linee principali di prodotti, che forniamo a circa 3.500 utilizzatori in oltre 30 paesi.

Personalmente, oltre ai primissimi anni di formazione e tirocinio, ormai posso vantare ventisei anni di attività ininterrotta in questa azienda. Ancora oggi mi occupo prevalentemente degli stessi prodotti; questa continuità nello studio degli aspetti legati alla produzione e nell'assistenza ai nostri clienti per le loro esigenze tecniche, come pure la conoscenza approfondita dei prodotti concorrenti, mi hanno permesso di accumulare un'esperienza specifica di una certa consistenza, che posso condividere giornalmente con il nostro team. Nei contatti con gli utilizzatori, attivi nei campi più diversi, trovo comunque nuovi stimoli ogni giorno e ciò mi convince che la

possibilità di fornire informazione e supporto tecnico agli utilizzatori sia ancora lontana dall'essere esaurita. In questo campo abbiamo avuto notevoli innovazioni, soprattutto in questi ultimi anni: la vastità della nostra base di clienti e la tecnologia informatica ci hanno portato a nuove, efficaci modalità di interfacciamento con gli utilizzatori e questa evoluzione non è ancora giunta al termine.

**Per garantire un futuro a Getecno, quali sono secondo Lei le strade da seguire?**

Si può guardare con ottimismo al futuro solo disponendo di solide fondamenta; nel caso di Getecno intendo sia la nostra ampia base di clienti selezionati che apprezzano il nostro lavoro, sia la nostra proposta di un mix di prodotti di alto livello, che ci consentono di essere attivi in numerose nicchie di mercato. Un ulteriore fattore, di massima importanza, è la possibilità di disporre di un team come il nostro, composto da persone qualificate, motivate e in armonia tra loro. L'evoluzione di Getecno è stata piuttosto lineare, ci siamo sempre posti obiettivi ragionevoli da raggiungere nell'arco di alcuni anni e così faremo per il futuro.

**Nel corso della Sua attività imprenditoriale, che ruolo ha svolto la presenza di una rivista tecnica come Organi di Trasmissione?**

La nostra attività si è sviluppata lungo un arco temporale analogo a quella del gruppo Tecniche Nuove e Organi di Trasmissione è sempre stata presente sulle nostre scrivanie (...come pure su quelle di numerosi utilizzatori nostri clienti!). Ritengo che la rivista abbia mantenuto, anzi accresciuto la sua autorevolezza grazie a contenuti rilevanti e, negli anni, ha sicuramente contribuito, grazie appunto alla continuità, alla crescita delle competenze tecniche sia presso di noi, sia presso gli utilizzatori dei nostri prodotti. ■