



René Rais

Direttore commerciale della **Getecno S.r.l.**

Come è iniziata la Sua esperienza lavorativa nel settore delle macchine utensili?

La mia esperienza nel settore è partita dalla... base, non subito a contatto con macchine utensili, ma occupandomi della logistica di base nelle forniture di componenti meccanici ai costruttori già dal 1983. La nostra azienda si occupa tutt'ora della fornitura di parti meccaniche utilizzate anche nella costruzione di macchine utensili.

Innovazione tecnologica, riorganizzazione, partnership: in che misura queste tre componenti caratterizzeranno la Sua azienda nei prossimi anni?

Tra i pilastri dell'evoluzione che la Getecno ha vissuto dal 1983 vi sono senz'altro i tre fattori citati. Ogni anno la gamma dei nostri componenti si allarga con molte versioni speciali innovative e la riorganizzazione per noi è un continuo processo di affinamento della nostra struttura, delle procedure operative e della documentazione tecnica. Nello sviluppo della partnership includiamo le misure organizzative e commerciali che contribuiscono a farci scegliere dai nostri clienti non solo per i prodotti che forniamo, ma piuttosto per la somma dei vantaggi che derivano loro nel collaborare con noi.

Quali sono gli obiettivi che si è prefissato di raggiungere nel medio-lungo termine?

Oggi operiamo internazionalmente su segmenti di mercato molto diversificati, trattiamo 6 linee principali di prodotti e forniamo circa 3500 utilizzatori in oltre 30 Paesi. Per le linee di prodotti di cui ci occupiamo da più tempo siamo già apprezzati come specialisti in campo internazionale e a medio termine intendiamo raggiungere tale livello di riconoscimento sull'intera gamma dei nostri prodotti.

Quanto contano per Lei i rapporti umani nel mondo del lavoro? Sia all'interno della Sua azienda sia con clienti e fornitori?

Consistenza e qualità delle relazioni umane, soprattutto per un'azienda orientata al servizio come è la Getecno, sono i fattori che più concorrono al successo e alla soddisfazione dei clienti. In tempi di

appiattimenti delle strutture operative, di complessità nelle procedure e di necessità di operare in tempi sempre più stretti, coltivare i rapporti umani è fondamentale, anche se spesso ciò si limita ai contatti a distanza. Oggi le occasioni d'incontro personale sono meno frequenti rispetto al passato e questo ci causa un certo rammarico.

Il mercato del lavoro è come impazzito: momenti di grande incertezza si alternano con sempre maggiore frequenza a momenti di esaltazione: di chi o di cosa è la colpa di tutto ciò?

Ogni accadimento che appare inspiegabile è il risultato di una combinazione di fattori; in ogni mercato vi sono ben più rapporti di interdipendenza di quanto alcuni imprenditori abbiano pensato e mi pare che alcune teorie relative alle strategie di sviluppo abbiano dato prova di pessima resistenza al primo vento contrario. Le delocalizzazioni possono aver rappresentato soluzioni a breve e medio termine, ma il progressivo indebolimento del sistema produttivo nazionale genera ripercussioni negative per tutti.

Come uomo e come imprenditore, che cosa si augura che accada perché si possa tornare a un mondo migliore?

Non è facile pensare come si possano conciliare la necessità di uno sviluppo ambientalmente sostenibile con un certo sviluppo economico e con nuovi equilibri socio-economici a livello globale. Personalmente posso solo auspicare che in ognuno di noi cresca la consapevolezza di quanto le aspettative e i comportamenti di ciascuno, complessivamente, abbiano impatto e influenza su tutto e tutti.

Qual è la Sua opinione sui giovani di oggi? La Sua azienda punta sulle nuove leve?

Ho due figli, uno di 8 anni e uno di 16, e nipoti in età universitaria: posso osservare loro e i loro coetanei e ne ho in genere una buona opinione. La nostra azienda ha puntato sui giovani, inserendone sempre, agevolando lo sviluppo delle loro qualità e facendo loro acquisire via via le abilità necessarie per estendere le competenze.