



PERSONE, OLTRE LE TECNOLOGIE

È QUESTO IL LEITMOTIV CHE DA SEMPRE ISPIRA LE ATTIVITÀ DI SERVOTECNICA SPA SUL TERRITORIO NAZIONALE. ABBIAMO INCONTRATO L'AZIENDA E CI SIAMO FATTI RACCONTARE LE NOVITÀ DEGLI ULTIMI DUE ANNI. CON L'OCCASIONE, ABBIAMO VISITATO IL NUOVO SHOWROOM AZIENDALE

Alice Alinari

Sono 40 anni che Servotecnica SpA opera nel mercato dell'automazione industriale, con una significativa specializzazione nel segmento del motion control. Grazie all'esperienza acquisita negli anni, oggi l'azienda guidata da Fabio Bistoletti e Matteo Salgarello, i figli dei due soci fondatori, si colloca tra i principali specialisti di motion control, con una gamma tecnologicamente all'avanguardia di attuatori, azionamenti, motori e tecnologie servo.

Un mese fa siamo entrati nella sede principale di Servotecnica, a Nova Milanese, in provincia di Monza e Brianza, dove il team dell'azienda ci ha illustrato alcune novità e prospettive future. Una delle principali novità è stata subito evidente, all'ingresso della sede aziendale. Al piano terra di Via E. Majorana, infatti, è stato possibile visitare il nuovo Showroom di Servotecnica, uno spazio che accoglie e "co-involge", mettendo immediatamente a proprio agio il visitatore.

Si tratta di un nuovo spazio, di circa 80-100 m², che l'azienda ha ideato durante la pandemia e ultimato nel corso del 2021, con l'obiettivo di ospitare fornitori,

partner e clienti. Un luogo dove studiare insieme soluzioni integrate e flessibili, a partire da motori, micro-motori, azionamenti e attuatori.

Lo spirito di squadra è un valore

"Negli ultimi due anni, Servotecnica ha continuato a investire con decisione nelle risorse umane, sia allargando il team Sales, sia potenziando la gamma dei brand in distribuzione e rafforzando la presenza sul mercato estero, in modo da soddisfare al meglio le esigenze dei clienti finali in tutte le loro applicazioni di motion control", ci dice nello Showroom Sabrina Bistoletti, Sales Analyst and Communication Manager di Servotecnica.

Nell'ultimo periodo, mentre nello scenario nazionale e internazionale si sperimentavano le varie ondate di emergenza sanitaria e se ne arginavano le conseguenze, l'azienda di Nova Milanese, momentaneamente costretta come tutti a rinunciare agli eventi e alle manifestazioni fieristiche, ha investito tempo e risorse economiche anche nella riorganizzazione di alcuni spazi e aree interne, primo fra tutti l'Ufficio Tecnico, per renderlo ancora più efficiente e confortevole.

"È in questo contesto che è nata poi l'idea di creare anche uno Showroom", aggiunge Bistoletti, mostrandoci le due isole demo al momento in funzione. "Possiamo considerarlo un vero e proprio spazio espositivo permanente, che abbia-



Sabrina Bistoletti,
Sales Analyst and Communication
Manager di Servotecnica

LA PROPOSTA TECNOLOGICA

Ad oggi, nella proposta tecnologica di Servotecnica rientrano numerosi brand, oltre ai prodotti a marchio proprio commercializzati. Tra i brand distribuiti da Servotecnica, ci sono AMK, Tecnotion, Exlar, Jvl, Flux, Celer Motion (Ingenia, Zettlex, Microe). Diverse sono le soluzioni disponibili: motori con elettronica integrata, motori diretti, micromotori, trasduttori, riduttori, servomotori, azionamenti, attuatori, slip ring.

mo intenzione di valorizzare su più fronti. All'inizio, è stato molto utile per creare momenti di aggiornamento e formazione interna, trasversale a tutti i reparti, sui prodotti e sulle soluzioni che abbiamo in produzione a marchio nostro, oppure su quelli dei nostri partner in distribuzione. Questo ci ha dato la possibilità di sensibilizzare i dipendenti anche sull'impatto che le nostre soluzioni hanno nei molteplici settori industriali, dal manufacturing all'eolico, dal packaging al medicale". In seguito, con la diminuzione delle restrizioni legate alla situazione sanitaria, Servotecnica ha indirizzato lo spazio all'accoglienza di interlocutori esterni. "Oggi lo Showroom è un'area specifica e ben definita che comunica la nostra identità aziendale e ci permette di accogliere i nostri clienti per mostrare dal vivo quello che si può fare con i prodotti che commercializziamo. Ma è anche uno spazio aperto a fornitori e partner, che possono conoscere la nostra realtà e, perché no, scegliere questa location per organizzare sales meeting o altri eventi".

Investire, puntando sull'integrazione

"Mentre eravamo costretti all'immobilità in questi due anni abbiamo continuato a investire su diversi fronti, non solo per gestire la messa in sicurezza del personale imposta dall'emergenza, ma anche nella prospettiva di una crescita futura. Siamo un'azienda proattiva che investe e non si ferma mai", aggiunge Bistoletti. Di fatto, sono state potenziate le attività di promozione dei prodotti commercializzati, a partire dai micromotori, agli attuatori e dagli azionamenti lanciati nel 2019 a marchio Servotecnica. L'azienda ha poi potenziato ulteriormente l'organico, per arrivare oggi ad avere una solida struttura commerciale che include diversi Area Manager, impegnati a gestire le esigenze dei clienti per aree geografiche (Abruzzo, Lazio, Campania, Emilia-Romagna-Marche-Toscana e un ufficio fisico in Veneto, per l'area del Triveneto), e altri Product Manager, ai quali fanno capo una o più linee e brand di prodotto. Qualche anno fa è stata anche fondata una filiale in Germania, Servotecnica GmbH, per seguire al meglio le richieste a livello europeo e internazionale e la rete di distributori dei prodotti a proprio marchio si sta espandendo sempre più oltre i confini europei. Negli ultimi due anni, dunque, Servotecnica ha investito prima di tutto sulle persone e sul rafforzamento

della propria identità di azienda che distribuisce brand di alto livello e, allo stesso tempo, produce altre soluzioni a marchio proprio nel settore dell'automazione e del motion control. Ha anche continuato a investire sull'innovazione tecnologica, creando un portafoglio di prodotti e soluzioni che soddisfano esigenze specifiche dei clienti, grazie alla loro capacità di risolvere problemi con funzioni mirate.

"Il nostro motto è proporre soluzioni integrate, non semplici prodotti", aggiunge Sabrina Bistoletti. "La nostra forza e la nostra spinta all'innovazione nascono proprio dall'integrazione, da questa nostra capacità di fornire soluzioni integrate e studiate su misura per ogni cliente. E questo possiamo farlo proprio grazie a un team di persone preparate a livello tecnico e applicativo, che sanno studiare la soluzione più adatta insieme al cliente, anche a partire da una base installata già presente in campo".

Le tecnologie proposte da Servotecnica sono altamente integrabili, sia fra i brand offerti a catalogo - basti pensare ai motori, ai micromotori e agli azionamenti - sia fra i brand offerti e le eventuali tecnologie già presenti in sito dal cliente.

La forza della flessibilità

"L'integrazione e il supporto tecnico, pre e post-vendita, che sappiamo offrire rappresentano il vero valore aggiunto per i nostri clienti", continua Bistoletti. "Proprio grazie al supporto, quindi al servizio che garantiamo sempre, traduciamo ogni esigenza nella fornitura della soluzione più adeguata e spesso personalizzata ad hoc per ogni cliente. Studiamo insieme a lui la soluzione, nella massima flessibilità e con il più alto livello di customizzazione". Per confermare un approccio di questo tipo sul mercato, servono le persone giuste e un grande spirito di squadra. "Sono le persone, il capitale umano, il vero valore e il punto di forza di Servotecnica".

Sarà proprio su questi punti di forza che Servotecnica continuerà a investire nel tempo. "Stiamo portando avanti un progetto di digitalizzazione interno dell'azienda, potenziando gli strumenti IT in uso e la condivisione dei dati raccolti fra i vari reparti aziendali, in modo da favorire un maggiore scambio e interazione fra i team", conclude Sabrina Bistoletti.

"Svilupperemo poi ulteriormente le attività sui mercati esteri. Infine, continueremo ad estendere le nostre linee di prodotto, a partire dai micromotori. Persone, tecnologie e mercati continueranno a essere le direttrici della nostra evoluzione". ■

"La nostra forza e la nostra spinta all'innovazione nascono proprio da questa capacità di fornire soluzioni integrate e studiate su misura per ogni cliente"