



Impegno, qualità del prodotto e un'intensa ed efficace attività commerciale: ecco le chiavi per interpretare il successo di **K.L.A.IN. Robotics**, realtà bresciana che in pochi anni si è affermata come uno dei maggiori distributori di robot sul mercato italiano, nella Robotica di piccolo taglio. Nata da un'idea del titolare **Fabio Greco** – maturata dopo un'esperienza nel manifatturiero spesa ad occuparsi di progettazione e organizzazione – di distribuire i robot della Denso in Italia, la società è passata attraverso le prime fasi della crisi egregiamente, rafforzandosi e crescendo fino a raggiungere il record di vendite nel 2011. Oggi **K.L.A.IN. Robotics** – membro fondatore anche dell'Associazione Italiana di Assemblaggio insieme ad altre nove realtà del comparto – punta a offrire un servizio sempre migliore ai clienti, anche con l'inserimento di due nuove importanti figure tecniche, garantendo l'assistenza pre-vendita per analisi e test di fattibilità delle applicazioni, lo studio e la simulazione del tempo ciclo e lo sviluppo di software dedicati. Per allargare ulteriormente il mercato di riferimento, a gennaio 2011 **K.L.A.IN. Robotics** ha introdotto a catalogo anche la nuova offerta del marchio Hyundai, per rispondere alle esigenze di quei clienti che chiedono un robot con portate di lavoro maggiori rispetto ai Denso, e con la quale si prefigge di raggiungere per il 2012 il target dell'1% del mercato. (www.klainrobotics.com)



Il nuovo corso della robotica

Distribuite sul mercato italiano le applicazioni più innovative dell'automazione rivolta alla produzione industriale



I fratelli Franco, Vincenzo ed Elgia Santucci – Amministratore, Direttore tecnico, Direzione Amministrativa –, alla guida di **SA.CO.GEN.**, realtà di eccellenza nelle costruzioni edili industriali.

Edilizia industriale: progettare la ripresa

L'attuale momento di crisi economica esige dinamiche differenti anche e soprattutto nel comparto dell'edilizia. "Da anni la nostra attività è rivolta prevalentemente a grossi gruppi industriali e immobiliari privati", spiega **Franco Santucci, amministratore di SA.CO.GEN.**, da oltre 45 anni nel campo delle costruzioni edili industriali.

"La mancanza di commesse importanti nel privato ci ha portati a spostare i nostri obiettivi sul pubblico, dove sempre maggiore è il numero di partecipanti alle gare d'appalto". L'azienda di Caserta è riuscita a ritagliarsi un'importante fetta di mercato, grazie a una struttura flessibile, a personale dinamico e attrezzature efficienti.

"Per non perdere il nostro know-how", conclude **Santucci**, "stiamo allargando il nostro operato in altri ambiti, confrontandoci però con la mancanza di un ruolo attivo degli istituti di credito, vero limite per la ripresa del nostro settore." (www.sacogen.it)



Nuove frontiere on line per il Business Retail

Le nuove tecnologie rivestono un ruolo fondamentale nel determinare lo sviluppo del settore retail e si confermano strategiche per la crescita delle attività di produzione e di marketing.

"Le Aziende del Retail devono superare la tradizionale comunicazione one way", spiega **Gennaro Guida, CEO della web agency Estensa**. "Rinnovare l'offerta comunicativa, passare alle attuali logiche di interazione bidirezionale, arricchire la relazione con il cliente. L'implementazione di un

sito e-commerce – rispetto a uno prettamente informativo –, supportata da applicazioni di loyalty e processi di fidelizzazione, diventa un potente ed utile mezzo che agevola la programmazione delle promozioni e delle attività di customer relationship management. Nel corso dei prossimi anni l'e-commerce assumerà un ruolo sempre più importante nei piani di sviluppo aziendale, e crescerà il numero delle imprese che investiranno in consulenza, tecnologie e strategie marketing dedicate."

Per approfondire è possibile scaricare una guida all'indirizzo: <http://www.estensa.it/commercio-elettronico.pdf>.