



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 preventiva 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](http://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](http://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>.