

BIEMMEPI

Sempre più vicini

di Massimiliano Luce

Se non è l'angelo custode, di certo un po' gli assomiglia. Biemmepi non lascia mai solo l'incisore, aiutandolo passo passo a distinguersi dai concorrenti

Per gli antichi greci la parola crisi aveva un significato particolare, ovvero occasione. Tutti i giorni i mezzi di informazione ci raccontano di un'economia in difficoltà, a livello internazionale come in Italia. Ebbene, se fossimo greci, probabilmente parleremmo di occasioni.

Facciamo qualche esempio? Un mercato statico sicuramente rappresenta anche l'opportunità di rinnovarsi, di sperimentare nuove applicazioni, di seguire meglio il proprio cliente, in poche paro-

le di fare un lavoro sempre più di qualità. Certo, per riuscirci bisogna anche sapersi mettere in gioco, visto che siamo in estate potremmo dire: sfidare l'onda. In pratica, come ci ha spiegato **Stefano Serughetti, Responsabile vendite di Biemmepi**, è necessario avere una "mentalità aperta". Con un'avvertenza, però: ovvero di stare attenti a non snaturarsi, altrimenti si corre il rischio di perdere la bussola. In pratica, bisogna essere in grado di districarsi tra degli equilibri molto delicati.

Di certo non è semplice, ma fortunatamente c'è chi, come Biemme, s'affianca all'incisore per accompagnarlo passo passo in questo percorso fatto di evoluzioni e rinnovamenti. L'azienda bergamasca è attiva sul mercato da quasi tre decenni ed è nota nel settore per l'affidabilità delle sue soluzioni. Non solo: Biemme si occupa anche di sviluppo software, progettazione meccanica, produzione, assemblaggio, organizza corsi di istruzione teorici e pratici e consulenze post-vendita. Tanti tasselli che vanno a comporre il quadro di un servizio completo, in grado di rispondere a ogni esigenza dell'incisore.

Proprio per questo motivo, abbiamo deciso di raggiungere Serughetti, non solo per capire come Biemme valuti l'attuale situazione di mercato, ma anche per essere aggiornati sui punti di forza della sua offerta e sullo stato di salute delle principali evoluzioni tecnologiche del settore. La tecnologia è e resta al servizio della creatività dell'incisore, come strumento indispensabile per trasformare le sue idee in realtà. Biemme oltre allo strumento ci mette anche il supporto, fino a lavorare al fianco dell'incisore, un gioco di squadra prezioso per creare applicazioni originali. Un gioco di squadra che, fino a oggi, per Biemme, s'è rivelato vincente.

Sig. Serughetti, cominciamo con una visione generale. Come va il settore?

“La staticità del mercato dell'incisoria spinge sempre di più chi ne fa parte, traendone benefici, a investire molto per rinnovarsi. I problemi economici sono estesi almeno a tutta la Comunità Europea e, dato che non ci si può permettere il famoso 'mal comune mezzo gaudio', è necessaria una reazione: a volte stravolgendo completamente

la tradizione dell'azienda, a volte impostando la propria struttura per 'sopravvivere' fino a momenti migliori”.

In uno scenario di questo tipo, come devono muoversi gli incisori italiani?

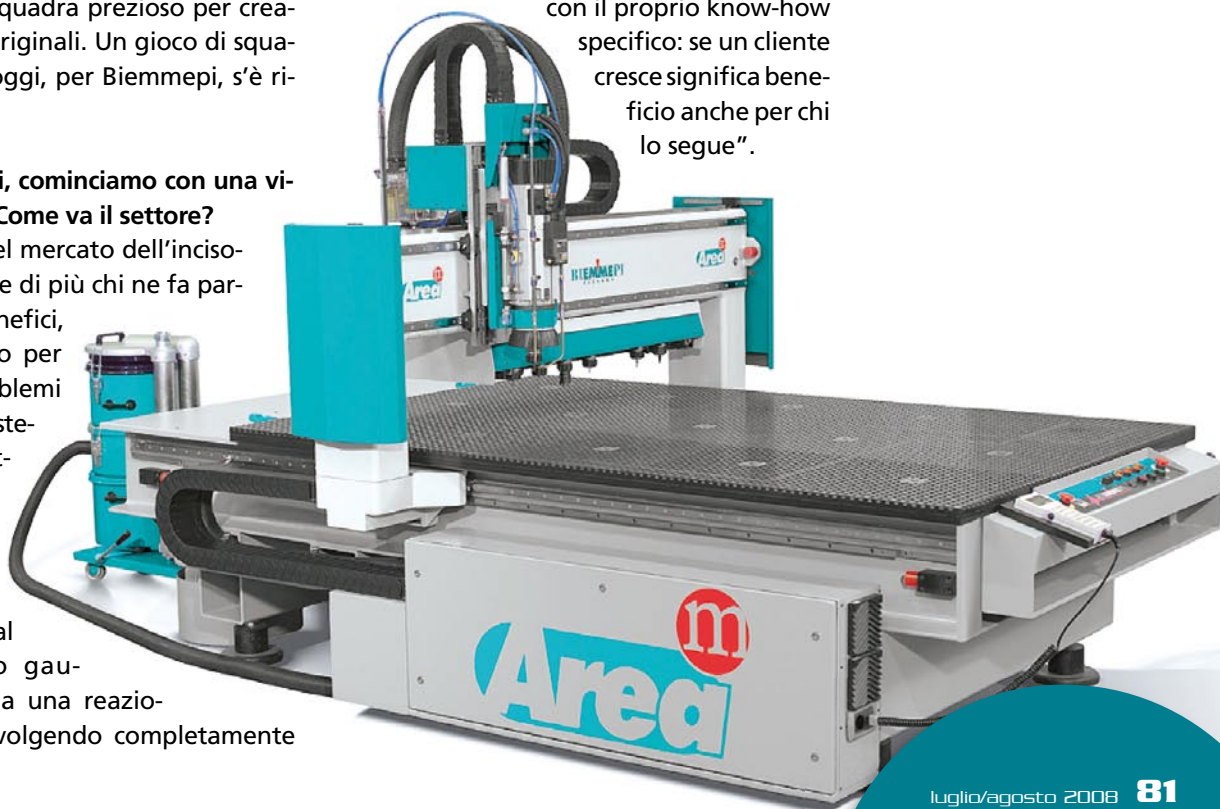
“Devono sapersi rinnovare senza snaturarsi, rivalutando l'esperienza acquisita negli anni e proponendo anche lo stesso prodotto ma in veste sempre nuova”.

Senza contare le insidie provenienti dall'Est...

“La concorrenza dell'Est ha cambiato le priorità degli incisori dal punto di vista degli obiettivi. Se prima un incisore poteva competere con i suoi concorrenti in termini di prezzo, ora, non sempre è possibile e deve puntare sulla qualità, sull'originalità del prodotto e sul servizio reso”.

Per un incisore si tratta di una sfida sicuramente impegnativa. Voi, in qualità di vendor, come lo aiutate?

“Affiancandolo nello sviluppo di quelle tecnologie e metodologie che lo possono portare a distinguersi e supportandolo con il proprio know-how specifico: se un cliente cresce significa beneficio anche per chi lo segue”.





Crescere significa rinnovarsi, per esempio diventando maestri nelle personalizzazioni. Cosa proponete in questo senso agli incisori?

“Le nostre macchine dispongono di optional che permettono una configurazione personalizzata ma, quello che offriamo è anche versatilità ed esperienza. Il cliente, acquistando il nostro pacchetto Macchina-Software, non viene in possesso solo di un bene ma anche del mezzo per realizzare le proprie idee”.

Come vi muovete sul fronte della ricerca e sviluppo?

“Lo sviluppo delle nuove tecnologie è affidato all’esperienza, alla competenza e alla creatività del nostro ufficio tecnico in sinergia con l’ufficio sviluppo software”.

Veniamo ai rapporti tra incisoria e stampa digitale...

“Ritengo che rimangano ancora due settori distanti, c’è un accenno di rinnovamento degli operatori di settore che vogliono avere la possibilità di offrire il pacchetto completo: come in natura gli elementi base esistono già, ha capacità chi scopre il modo di combinarli”.

Più di uno si sarebbe atteso un maggior interesse nei confronti del laser. Secondo lei cosa frena ancora gli incisori?

“Penso che ci sia stato un primo innamoramento e poi una perdita di interesse. Forse perché l’incisore pensa che il laser non è ancora il mezzo migliore, forse lo vedono come uno strumento ancora limitato. Forse la tradizione ha la meglio sulla novità”.

Scelga tre o quattro concetti per illustrare ai più titubanti i vantaggi del laser...

“Velocità, possibilità di essere installato anche in piccoli ambienti, silenziosità, facilità d’uso”.

Come strategia di solito si consiglia agli incisori di occupare le nicchie. Come individuarle?

“Individuare nicchie non è una cosa semplice. Penso che la carta vincente sia quella di creare la nicchia e ritagliarsi uno spazio ben definito nel mercato”.

Le qualità che oggi non possono mancare a un incisore?

“Apertura mentale e specializzazione”. ↻

