



Moto **PERPETUO!**

Da un 2009 che ha in parte risentito degli effetti della crisi a un 2010 in piena ripresa. Così Sitme consolida la propria posizione sul mercato



CARTA D'IDENTITÀ

Nome: Stefano Bandelli

Segno zodiacale? ariete

Colore preferito? rosso

Proverbio preferito? chi più spende meno spende

Estate o inverno? Estate e inverno

Classica, rock o jazz? Classica

Il piatto preferito? spaghetti al pomodoro

Cosa le piace di più di se stesso? la pazienza

Il suo difetto principale? la permalosità

Stefano Bandelli è consigliere delegato di Sitme, importante realtà emiliana che si occupa della commercializzazione di organi di trasmissione del moto. Le sue parole tratteggiano chiaramente la realtà di questa azienda fortemente proiettata verso il futuro.

Sitme: un accenno alla storia e la realtà di oggi valutata anche alla luce della crisi e della capacità di fronteggiarla.

Sitme è stata costituita nel gennaio 1976 a Bologna. Sin dall'inizio la società si è occupata della commercializzazione e distribuzione di organi di trasmissione del moto. All'epoca i nostri principali clienti erano le aziende medio-piccole del territorio emiliano romagnolo. Nel corso degli anni Sitme è cresciuta costantemente fino a diventare un'importante realtà nazionale, con una filiale a Firenze, e oggi, è parte integrante del gruppo Mondial,

riconosciuto come una delle principali realtà del settore. Il 2009 è stato, per tutti, un anno 'difficile'. Sitme ha chiuso i ricavi con una flessione del 36% rispetto ai dati 2008. Al contrario, il 2010 è l'anno della ripresa. Stiamo recuperando quasi tutto il fatturato che avevamo perso nel corso del 2009.

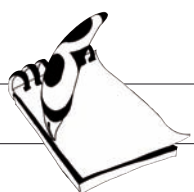
Divisioni, prodotti e mercati.

Siamo organizzati in cinque business unit. La prima è quella dei 'Movimenti lineari' che si occupa di sistemi lineari, moduli lineari, unità di posizionamento, viti a ricircolo di sfere, pattini e guide, attuatori, tavole rotanti, moduli lineari, ghiera di precisione, portali TMT, manicotti a strisciamento e a sfere e alberi di precisione. La seconda divisione è 'Cuscinetti e accessori' che tratta di cuscinetti volventi e supporti, cuscinetti a rullini, cuscinetti speciali Unitec e cuscinetti per carrelli

elevatori. Terza divisione è 'Calettatori e giunti' per la commercializzazione di calettatori per attrito Tollok e bussole autobloccanti ETP. Vi è poi la divisione 'Catene' che si occupa di catene a rulli e fleyer. Infine 'Ruote libere' si occupa, appunto, di ruote libere a corpi di contatto, ruote libere ad astuccio e ruote libere Stieber. I nostri mercati di riferimento sono le piccole e medie industrie. In effetti i nostri prodotti possono essere utilizzati praticamente in qualsiasi settore della meccanica tra cui macchine movimento terra, macchine per packaging, macchine utensili, carrelli elevatori, macchine per la lavorazione del legno, ciclo e motociclo e distribuzione.

La posizione di Sitme nell'ambito dei mercati di riferimento in Italia.

Sitme ricopre per alcuni settori di nicchia una vera leadership di mercato. Per ➔



CANTIERI: business style



altri settori, quali cuscinetti, giunti e catene, incrementiamo costantemente le nostre quote di mercato.

Quali sono le caratteristiche salienti e le scelte commerciali che hanno fatto il successo di Sitme?

Sitme si è identificata come partner delle piccole e medie industrie, collaborando con i propri clienti alla scelta di prodotti di qualità e ad alto contenuto tecnologico, senza dimenticare la convenienza economica. Abbiamo coinvolto anche in questo ruolo i nostri partner fornitori, assicurando ai clienti Sitme un rapporto privilegiato nelle scelte tecniche e all'avanguardia nel settore degli organi di trasmissione. Sitme si è strutturata al fine di offrire ai propri clienti un servizio su misura molto flessibile e sempre più apprezzato dagli utilizzatori finali. La scelta commerciale che ha fatto di Sitme una realtà di successo è quella di seguire passo passo la crescita dei propri clienti e lo sviluppo dei loro prodotti

Come è organizzata Sitme sul mercato?

Abbiamo una rete commerciale che segue tutto il territorio nazionale. Nelle cinque aree di business operano diversi specialisti di prodotto che affiancano i funzionari di vendita al fine di garantire una efficace assistenza tecnico-com-



Da destra Stefano Bandelli con Massimo Zanoni, Responsabile del prodotto Catene

merciale. Presso la sede centrale, invece, opera un ufficio tecnico che è in grado di assicurare la consulenza e la ricerca di nuove soluzioni tecniche che consentono di ridurre i costi pur mantenendo un elevato standard qualitativo. I nostri magazzini sono localizzati in quattro punti strategici del territorio nazionale.

I clienti cosa cercano oltre alla qualità?

Specialmente in questo periodo i nostri clienti cercano soprattutto disponibilità dal pronto dei prodotti, tempi di consegna rapidissimi e un servizio pre e post vendita efficace.

Le moderne strategie di marketing sono incentrate sulla fidelizzazione. Quali servizi aggiuntivi al prodotto offre Sitme?

Offriamo prodotti di alta qualità dei più importanti marchi a livello mondiale e soluzioni su misura, con prodotti speciali progettati per il cliente. Siamo collegati, in tempo reale e con linee dedicate, a tutti i nostri quattro magazzini e abbiamo accesso, sempre in tempo reale, ai magazzini dei nostri fornitori. Questo vuol dire risposte velocissime per soddisfare le esigenze dei clienti più esigenti.

In tema di sicurezza cosa proponete?

Offriamo prodotti esclusivamente certificati. I nostri fornitori sono tra i leader mondiali nel loro settore e questo significa qualità e sicurezza.

Qualche considerazione sull'andamento dell'economia. Quali previsioni fa Sitme per il futuro? Quali sono le prospettive di sviluppo aziendali??

Già l'esercizio 2010 ci ha dato risultati incoraggianti. L'economia nazionale ed europea si sta evolvendo in senso positivo. Per il 2011 e 2012 siamo fiduciosi di incrementare e rafforzare il nostro business, nel quale stiamo investendo importanti risorse, sia umane che tecnologiche.

MC.

PER INFO:
www.sitme.com