

Sitme, 33 anni di distribuzione

# Vocazione locale: la chiave per una crescita nazionale

Servizio tecnico e logistica mirata alle esigenze del mondo industriale

Stefano Bandelli

Consigliere Delegato Sitme



La ricerca di nuovi fornitori, che possano rispondere sempre meglio alle richieste dei clienti, continua. Questo ci porta un costante miglioramento dell'offerta di prodotti e servizi.

## Sitme S.p.A.

Fondazione: 1976

Sede: Bologna

Filiale: Firenze

Numero dipendenti: 21

Fatturato 2008 in Euro: 15 milioni

Principali linee: cuscinetti e accessori,  
catene, calettatori, giunti,  
ruote libere,  
movimentazione lineare.

Per questo numero de "Il Distributore Industriale" abbiamo incontrato il Dott. Stefano Bandelli, consigliere delegato di Sitme spa con sede a Bologna, distributrice di trasmissioni meccaniche.

**Domanda.** Dott. Bandelli, ci racconta l'evoluzione della vostra azienda e l'inserimento nel Gruppo Mondial?

**Risposta.** Sitme è stata costituita nel Gennaio del 1976, a Bologna, con l'obiettivo di essere "un'azienda locale"

ben inserita che potesse offrire ai clienti Mondial ed a nuovi clienti un servizio tecnico-commerciale e di logistica sempre più mirata alle specifiche esigenze del mondo industriale e artigianale presente sul territorio. Le piccole e medie aziende dell'Emilia Romagna ci hanno subito dato fiducia ed incoraggiato a svilupparci in quanto Sitme poteva già fin d'allora offrire un servizio di qualità totale.

Oggi Sitme dispone di una filiale a Firenze e opera su tutto il territorio nazionale.

**Domanda.** Secondo alcuni, la chiave vincente nella distribuzione industriale è la distribuzione esclusiva per procedere lungo la via della specializzazione; altri sostengono che sia da preferire quella multi-marca perché garantisce al cliente una maggiore scelta tra prodotti, anche internazionali. Qual è il suo pensiero in merito?

**Risposta.** Mondial, fin dall'origine, è sempre stata un'azienda che ha distribuito prodotti in esclusiva.

Sitme ha seguito questa vocazione impegnando tutte le proprie risorse nel proporre al mercato i marchi della capogruppo. E' chiaro che il mercato in questi anni ha

subito grandi trasformazioni per cui sono stati scelti marchi primari a livello internazionale quale garanzia per assicurare il migliore servizio possibile.



**Domanda.** Quali crede che siano gli scenari di sviluppo possibili per il settore della trasmissione del moto, soprattutto in un contesto storico/economico così particolare?

**Risposta.** Credo che questo contesto storico/economico così particolare porterà a grossi cambiamenti nel settore della trasmissione del moto a livello nazionale ed internazionale.

Il mercato diventerà sempre più selettivo e competitivo e soprattutto subirà mutamenti molto più velocemente che in passato.

Ci sarà una grande selezione naturale per cui molte aziende dovranno aggregarsi o essere assorbite per poter sopravvivere. Questo lo ritengo valido sia per i distributori che per i produttori, dalle piccolissime imprese alle multinazionali più grosse.

**Domanda.** Quale valore aggiunto viene fornito dal conseguire qualifiche come "area partner" o "distributore esclusivista"?

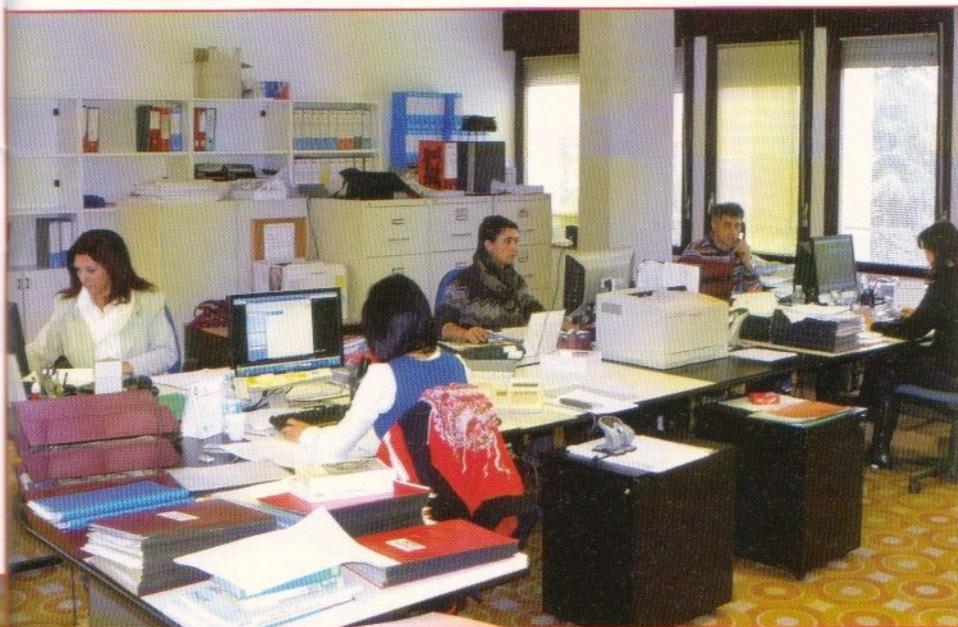
**Risposta.** E' indubbio che i nostri clienti siano sempre più orientati a ricevere un servizio su misura e per soddisfare questa richiesta Sitme si è strutturata al fine di conseguire entrambe le qualifiche. Il buon rapporto con i fornitori ci consente di studiare le soluzioni più adatte anche per le applicazioni più particolari. Il nostro obiettivo è di essere, per i nostri clienti, il partner privilegiato per la soluzione di applicazioni nella trasmissione del movimento.

**Domanda.** Offrite soluzioni personalizzate ai vostri clienti? In che modo li coinvolgete nel processo che va dalla necessità di avere un prodotto per avviare ad un problema, fino alla scelta del prodotto e, quindi, alla soluzione del problema stesso?

**Risposta.** Sitme è strutturata, grazie anche all'apporto della capogruppo Mondial, in alcune divisioni sia di produzione che di consulenza tecnica applicativa per prodotti speciali di alta tecnologia. Siamo pertanto vicini al cliente nel valutare insieme le necessità tecniche per risolvere problemi applicativi. Il tutto finalizzato alla progettazione e produzione di un prodotto che corrisponda alle specifiche tecniche applicative ed economiche richieste dal cliente.

**Domanda.** Le risorse umane sono una fonte di ricchezza per le aziende, spesso non utilizzata appieno. Come gestite i rapporti con i vostri collaboratori?

**Risposta.** I collaboratori sono una grande risorsa per le aziende. Il loro coinvolgi-



## L'INTERVISTA



oltre alla disponibilità di prodotto e vicinanza geografica al cliente.

Il servizio, la consulenza, la ricerca di nuove soluzioni che consentano di ridurre i costi pur mantenendo l'efficienza operativa delle macchine è anche ruolo di un Distributore Industriale.

Sitme si prodiga da sempre in questo ed il ritorno di immagine che ha dal mercato è quello di partner affidabile e competente.

Credo che questa sia la chiave anche per il futuro: cambiano i clienti, cambia il mercato ma l'attitudine resta.

**DI**

15  
IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE

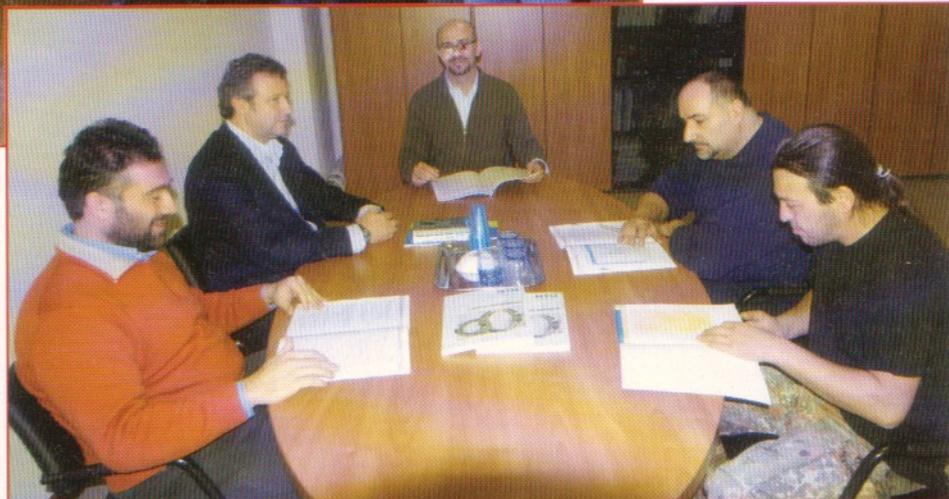
mento e la loro motivazione personale sono il fulcro del nostro progetto. E' raro che la nostra azienda crei turnover di personale.

La permanenza di collaboratori nella nostra azienda è certamente di lungo periodo.

Noi puntiamo molto sulla formazione e sull'innovazione proponendo al mercato sempre cose nuove.

**Domanda. Parliamo di un'altra relazione importante, quella con i produttori. Come la vivete?**

**Risposta.** La sinergia fra produttore e distributore è uno dei punti focali per il successo di entrambi. Non devono esistere steccati tra produttore e distributore. Solo se entrambi si sentono partner potranno avere successo sul mercato.



**SITME**, fra i principali distributori di organi per la trasmissione del moto in Italia, è parte integrante del Gruppo Mondial, riconosciuto come una delle principali realtà del settore a livello nazionale ed internazionale.

Dal 1976 a oggi, pur nella necessità di continui adeguamenti tecnologici e gestionali imposti dal mercato, **SITME** ha mantenuto costante la sua vocazione alla soddisfazione del cliente, sviluppando un metodo di lavoro che si basa su alcuni punti di forza strategici.

La stretta connessione operativa fra le aziende del Gruppo Mondial garantisce ai clienti delle consociate di avvalersi di tutti i servizi offerti dalla casa madre, a cominciare dalla possibilità di ricevere consulenze progettuali specializzate e personalizzate grazie all'ufficio tecnico Mondial. Quest'ultimo, infatti, fornisce assistenza tecnica e progettazione personalizzata a tutte le aziende del Gruppo che oltre a Sitme comprende:

Mondial, la capogruppo; Unitec, stabilimento produttivo di cuscinetti a rulli cilindrici speciali; TMT, specializzata nel settore dei sistemi lineari.

**SITME**, anche grazie al potenziamento della sua forza vendita e alla filiale di Firenze, aperta da 25 anni, è in grado di distribuire in esclusiva su tutto il territorio nazionale i più importanti marchi di sistemi di trasmissione meccanica.



**Domanda. Cosa significa per lei "Distribuzione Industriale"?**

**Risposta.** Parlare di Distribuzione Industriale in un mercato in forte difficoltà come quello attuale implica considerazioni che vanno