

Gli specialisti dei torni per lastra



Da destra: Alessandro Tasso (responsabile di stabilimento), Silvano Tasso (presidente e fondatore), Elena Tasso (amministratore delegato), Luca Zannol (direttore tecnico- commerciale).

I TORNI PER LASTRA CON AUTOAPPRENDIMENTO PROPOSTI DA NOVA SIDERA VENGONO REALIZZATI CON UN ALTO GRADO DI PERSONALIZZAZIONE. CIÒ LI RENDE ADATTI E INDISPENSABILI PER TUTTE LE SITUAZIONI IN CUI VIENE RICHiesto UN AUMENTO DELLA PRODUTTIVITÀ.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Con quale strategia operativa la vostra azienda si muove sul mercato attuale?

Attraverso un rafforzamento della nostra rete vendita in Italia e all'estero, stiamo cercando di far conoscere sempre di più le caratteristiche dei nostri torni per lastra, che produciamo con orgoglio da 26 anni. Inoltre stiamo valorizzando molto la consulenza e l'assistenza, che ci pongono al fianco dei nostri clienti come partner affidabili.

Quali sono i punti di forza che maggiormente caratterizzano la vostra realtà?

L'affidabilità e l'unicità di alcune caratteristiche delle nostre macchine, tra cui l'autoapprendimento.

Quali maggiori esigenze evidenziano oggi clientela e mercato e quali soluzioni offrite in risposta?

Oggi la risorsa più scarsa, e di conseguenza la più preziosa, è il tempo. In secondo luogo la concretezza: il mercato oggi richiede soluzioni tecniche efficaci e veloci. Grazie alla nostra specializzazione e alla cura del dettaglio, forniamo ai clienti risposte puntuali, offrendo macchine ad alto indice di produttività,

affidabili e veloci, sia nella programmazione sia nella gestione.

Quali sono le basi della vostra filosofia aziendale? Qual è la missione che vi siete posti?

Focus sul nostro core business: i torni per lastra. Mantenere le nostre macchine all'avanguardia della tecnica e porsi nei confronti del cliente in modo propositivo e di ascolto.

Innovazione e qualità: cosa significano per voi e come le interpretate?

Innovazione e qualità rappresentano il motore che ha portato il fondatore dell'azienda, nonché mio padre, a creare il nostro prodotto e la nostra azienda: una macchina al servizio dell'uomo che, attraverso il nostro sistema di autoapprendimento, elimina la fatica fisica, garantendo la ripetibilità dei pezzi e una maggior sicurezza sul lavoro.

Come si articola attualmente la vostra offerta di torni e quali caratteristiche la contraddistinguono?

Produciamo esclusivamente e da sempre solo su commessa, con un altissimo grado di customizzazione:

non ci poniamo dei limiti alla progettazione di nuove soluzioni per il cliente.

Quali sono le vostre proposte di maggior spicco?

Si tratta di tre nuovi modelli: Eureka, tornio per lastra entry level con autoapprendimento; Vega, tornio per lastra di alta gamma fortemente performante; Antares 400X2, macchina che combina la tornitura per lastra con la laminazione.

In che termini le vostre macchine contribuiscono a incrementare la produttività delle aziende utilizzatrici?

Grazie alla ripetitività del processo i nostri torni per lastra, una volta programmati, possono essere gestiti da personale non specializzato. Grazie ai sistemi di rigenerazione in rete, il cui uso abbiamo introdotto per primi negli anni Novanta, vengono abbassati notevolmente i costi di gestione degli stessi. Inoltre, le caratteristiche costruttive in sede di progettazione vengono attentamente calibrate per contenere i costi di gestione per i clienti.

Come avete conquistato la fiducia dei clienti e come fate sentire loro

la vostra vicinanza?

Con un prodotto affidabile, un'assistenza clienti efficiente e una rete commerciale presente e proattiva, cerchiamo di creare un rapporto duraturo con i nostri clienti, ascoltando le loro esigenze. Il rapporto viene coltivato nel tempo e non si limita alla vendita, ma consiste in un contatto continuo con i clienti acquisiti e con i potenziali, attraverso visite di cortesia, telefonate, newsletter, canale YouTube e sito internet.

Internazionalizzazione, un tema oggi cruciale. Come vi muovete a tale riguardo?

Nova Sidera è sempre stata presente in diversi importanti mercati esteri, come USA, Canada e Russia, in termini sia di referenze sia di rivenditori e agenti storici. Grazie a questa importante rete vendita, la nostra azienda ha un solido database di clienti potenziali e acquisiti, su cui fare attività costante di monitoraggio e sviluppo di relazione. In più, possiamo contare sulla collaborazione sinergica con importanti aziende del settore macchine utensili, con cui esiste un importante scambio di referenze e informazioni.