



Teco rende disponibili le cinghie industriali PRO-Rope in varie versioni

UN'ALTERNATIVA TECNICA DI VALORE

L'ampia e diversificata offerta di prodotti che Teco mette a disposizione per il settore agricolo consente di soddisfare le più diverse esigenze ed è supportata e valorizzata da competenze e da un supporto tecnico qualificati

Operare in un settore altamente competitivo come quello delle trasmissioni meccaniche richiede non solo una profonda conoscenza tecnica, ma anche la capacità di evolvere costantemente, adattandosi alle dinamiche di un mercato in continua trasformazione. La bresciana Teco ne ha fatto un proprio tratto distintivo, evolvendo dalla semplice distribuzione di componenti meccanici

fino a sviluppare un ruolo di intermediazione qualificata e posizionandosi sempre più come punto di riferimento tecnico nel panorama della componentistica industriale. Fondata negli anni Sessanta grazie all'intuizione imprenditoriale di Italo Palazzani, l'azienda ha saputo costruire nel tempo un patrimonio di relazioni industriali e competenze tecniche che oggi si traduce in un catalogo di oltre 60.000 referenze di trasmissione meccanica a magazzino. Ad apprezzarne il servizio è oggi un panel variegato di oltre 3.500 clienti attivi, comprendente anche numerosi costruttori di macchine agricole e operatori di questo settore. «Settore – precisa il general manager, dott. Marco Palazzani, seconda generazione alla guida

dell'azienda – per il quale Teco è riuscita nel tempo a strutturare un'offerta specifica rivolta sia al primo equipaggiamento, che alla manutenzione. Si tratta di un'offerta comprendente quattro linee di prodotto principali: motori elettrici, cinghie, catene e supporti, elementi fondamentali per tutti i macchinari e le attrezzature agricole. Siamo presenti in molteplici segmenti applicativi che vanno dallo stoccaggio dei silos al movimento mangimi, dai produttori di macchine per la manipolazione delle uova fino ai trattori, rimorchi e macchinari per la lavorazione dei residui agricoli». Alla base della vision aziendale c'è un concetto semplice ma efficace: proporre alternative tecnicamente equivalenti ai marchi più blasonati di mercato, ma con un posizionamento di prezzo più accessibile.



Il Dott. Marco Palazzani, seconda generazione alla guida della bresciana Teco

La robustezza dei materiali impiegati e la loro resistenza all'usura assicurano ai supporti UCP e UCPA un ciclo di vita prolungato, limitando la necessità di interventi di manutenzione e ottimizzando i costi operativi



Generalmente in ghisa, acciaio o materiali speciali per resistere a forti sollecitazioni, i supporti pesanti SNU 511-609 sono componenti fondamentali anche nel settore agricolo



L'ampia gamma dei supporti WL permette l'utilizzo in moltissime applicazioni

L'equilibrio tra prestazioni e competitività

L'approccio di Teco al mercato agricolo si fonda su una comprensione molto approfondita delle dinamiche competitive che lo caratterizzano.

«Ci proponiamo come valida alternativa di mercato – spiega Palazzani – mettendo a disposizione prodotti dalle prestazioni tecniche pienamente comparabili, se non superiori, a quelle di brand molto più strutturati, ma con un

posizionamento di prezzo più vantaggioso per il cliente finale, grazie alla nostra organizzazione snella e di filiera molto compressa. Il vero obiettivo perseguito consiste nell'individuare un punto di equilibrio efficace tra elevati standard di qualità tecnica e contenimento dei costi. Una sfida non semplice, soprattutto in un contesto globalizzato dove la pressione esercitata dai produttori extra-europei si fa sempre più intensa, rendendo tutto ancora più impegnativo. Questo vale per tutte le tipologie di prodotto offerte e fornite, incluse quelle destinate ad applicazioni anche molto specifiche e specializzate». In quest'ottica, i marchi rappresentati da Teco sono il risultato di partnership industriali consolidate nel tempo a livello globale, alcune delle quali attive e collaudate da oltre trent'anni. Queste collaborazioni rappresentano un valore aggiunto tangibile, soprattutto in relazione alle richieste tecniche tipiche del settore agricolo, che si caratterizza per esigenze operative ben definite.

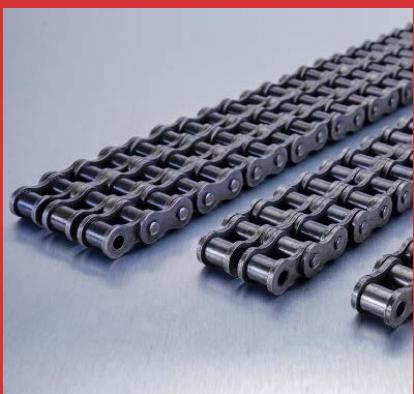
Migliorano le prestazioni e la trasversalità applicativa delle soluzioni

«Non è tanto la velocità in sé a fare la differenza – esemplifica Palazzani – quanto l'affidabilità complessiva del prodotto, la sua resistenza all'usura, la durata nel tempo e la capacità di garantire continuità di servizio senza interruzioni dovute a guasti o a malfunzionamenti. Tutti questi fattori diventano ancora più determinanti in situazioni critiche, come durante le fasi di raccolta o di semina, dove eventuali fermi macchina possono tradursi in perdite economiche importanti

La gamma delle catene RMB copre tutte le esigenze in ogni settore meccanico e agricolo



Maglie rinforzate e perni trattati termicamente delle catene RMB consentono di gestire carichi elevati e movimenti ripetitivi senza cedimenti, prolungando la vita operativa del componente



Teco fornisce prodotti personalizzati sulla base delle necessità dei suoi clienti

NUMERI AZIENDA

Clienti diretti attivi +3.500

Superficie coperta +6.000 mq di magazzino 16 magazzini automatici

Referenze +60.000 a magazzino in pronta consegna

Fatturato +10 milioni di € nel 2024

dipendenti +30

Rivenditori +300 in Italia e all'estero

e difficilmente recuperabili». La vera innovazione nel settore delle trasmissioni meccaniche non risiede necessariamente nella creazione di prodotti rivoluzionari, quanto piuttosto nell'ottimizzazione delle applicazioni esistenti e nel miglioramento incrementale delle loro prestazioni.

«L'innovazione in questo settore – rileva Palazzani – è tutt'altro che semplice da realizzare in senso stretto, perché si tratta di prodotti standardizzati a livello internazionale. È invece possibile migliorare la qualità costruttiva e, soprattutto, puntare sull'applicazione corretta del prodotto. Questi rappresentano e rappresenteranno i due capisaldi per il futuro di Teco».

Un esempio concreto di innovazione incrementale è rappresentato dall'introduzione di nuove mescole nelle cinghie PRO-Rope, già disponibili in varie versioni, tra cui trapezoidali lisce e dentellate (anche a sezione stretta), esagonali, e dentate (in gomma, a doppia dentatura e in poliuretano con trefoli in acciaio).

«Su questa gamma – conferma Palazzani – stiamo lavorando proficuamente per stimolare i nostri partner industriali a migliorare continuamente. Abbiamo introdotto

nuove mescole, come quelle in EPDM, che garantiscono prestazioni superiori rispetto alle versioni standard, per rispondere alle esigenze sempre più elevate del settore».

La trasversalità applicativa costituisce un altro dei principali punti di forza di Teco: l'esperienza accumulata in un settore specifico può essere trasferita ad altri compatti con esigenze simili.

«La catena – evidenzia Palazzani – in particolare, è un componente trasversale utilizzato in molteplici applicazioni. Per esempio, nei macchinari per l'evacuazione delle stalle la catena è spesso l'unico componente adatto. In questi contesti, la qualità non è data tanto dalla precisione, quanto dalla durata e dalla capacità di resistere nel tempo. Sono necessarie tolleranza, resistenza all'usura e compatibilità con ambienti soggetti a corrosione». L'ampia gamma di articoli disponibili consente all'azienda di trovare soluzioni su misura per ogni esigenza specifica.

«Disponiamo di un'ampia gamma di articoli – conferma con soddisfazione lo stesso Palazzani – tanto da poter trovare soluzioni su misura per ogni esigenza. E se qualcosa di diverso dovesse essere richiesto, lo possiamo anche realizzare. Disponiamo di competenze e attrezzature per produrre catene speciali o fare adattamenti specifici, con un servizio particolarmente apprezzato dagli operatori del settore agricolo».

Consulenza tecnica e supporto

Nell'attuale panorama competitivo, la semplice fornitura di componenti non è tuttavia più sufficiente per

distinguersi. Teco ha compreso questa evoluzione del mercato, sviluppando un approccio consulenziale che va oltre la mera vendita di prodotti.

«Non basta vendere un prodotto – osserva Palazzani – ma lo si deve accompagnare con competenza. Nel nostro settore, spesso ci si limita a soddisfare una richiesta commerciale precisa, talvolta senza approfondire eventuali opportunità. Il vero valore aggiunto sta anche nel consigliare, nel proporre alternative, nel valutare insieme al cliente le performance e ottimizzare i costi. Significa riuscire ad aprire uno spazio di dialogo, di confronto e di crescita reciproca, stimolando e cogliendo nuove opportunità di business». Questo approccio rappresenta un elemento distintivo per l'azienda e si fonda su una conoscenza approfondita delle applicazioni tecniche in diversi settori industriali.

«L'esperienza acquisita – spiega Palazzani – può essere trasferita ad altri settori con esigenze simili. È questa trasversalità applicativa uno dei punti di forza: conoscere pregi e limiti applicativi dei nostri prodotti ci consente di offrire le migliori soluzioni, sia in fase di produzione sia nell'utilizzo pratico».

Per garantire un servizio efficiente e tempestivo, l'azienda ha investito in una struttura logistica avanzata presso la propria sede di Brescia, comprendente 16 magazzini automatici, dislocati su 6.000 mq. Da qui opera a livello nazionale in tutta Italia e, grazie allo sviluppo del proprio shop online, sta progressivamente ampliando la propria presenza a livello sempre più globale. «Tutti gli articoli importati in esclusiva e che compongono il nostro catalogo –

LA PRODUZIONE E LA FORNITURA INDUSTRIALE SI FA IN QUATTRO

L'ampia e diversificata gamma di prodotti che Teco rende disponibile per il settore agricolo può racchiudersi in 4 macro categorie principali: catene e cinghie industriali, supporti e motori elettrici. Soluzioni sia standard che, in alcuni casi, personalizzate e realizzate su disegno, in cui figurano alcuni marchi di riferimento che l'azienda rende disponibili in esclusiva in Italia e in Europa. Come le catene industriali RMB, le cinghie industriali PRO-Rope, i supporti autoallineanti WL e i motori elettrici industriali FMT. Affermato brand presente sul mercato da oltre trent'anni, RMB rende disponibile attraverso TECO un vasto assortimento di catene industriali già pronte o prodotte sulle specifiche esigenze del cliente e per svariati usi. Le

catene di trasmissione possono essere realizzate in acciaio inox o acciaio nichelato, o catene zionate. A magazzino ci sono catene semplici, doppie e triple, a piastra dritta, con alette, a perni forati o spongienti, in acciaio inox, zionate o nichelate. Le cinghie industriali PRO-Rope sono invece disponibili in varie versioni, tra cui trapezoidali lisce e dentellate (anche a sezione stretta), esagonali, dentate (in gomma, a doppia dentatura e in poliuretano con trefoli in acciaio). Sono invece costruiti in molte esecuzioni con corpo in ghisa, acciaio inox e in lamiera stampata i supporti autoallineanti a marchio WL, tutti realizzati secondo alti standard qualitativi per garantire prestazioni elevate e di lunga durata. A 2-4-6 poli, trifase e monofase, autofrenanti, di dimensioni ridotte e varie potenze, esecuzioni ed efficienze sono invece i motori elettrici industriali FMT, previsti in un vasto assortimento per un ottimale impiego in molteplici settori manifatturieri.

conferma Palazzani – provengono da aziende certificate, con sede nei principali paesi industriali del mondo. La qualità e la conformità ai requisiti più stringenti delle normative europee consentono di proporci come competitivo anello di congiunzione tra produzione e utilizzatore finale».

Prospettive future e specializzazione tecnica

Le prospettive future di Teco si basano su un'evoluzione del modello di business attuale, con un incremento della professionalità e della conoscenza tecnica del team, in cui la trasversalità delle competenze si pone come asset strategico.

«Per quanto riguarda l'orizzonte temporale – delinea Palazzani – lo immaginiamo come un'evoluzione naturale di quanto stiamo già realizzando. Ci aspettiamo un incremento della professionalità e della conoscenza tecnica da parte del nostro team, per riuscire a fornire sempre risposte efficaci ai clienti, con una visione intersettoriale».

In un mercato caratterizzato da una crescente pressione competitiva, soprattutto da parte di produttori provenienti da Paesi emergenti,

la capacità di trovare il giusto compromesso tra qualità e prezzo diventa fondamentale.

«Il giusto compromesso tra costi e prestazioni diventa quindi fondamentale per mantenere le quote di mercato. È questo il messaggio che cerchiamo di trasmettere con la nostra forza vendita: trovare soluzioni alternative con la stessa qualità, aiutando gli uffici tecnici dei clienti a contenere i costi». Questa strategia ha permesso a Teco di resistere alle fluttuazioni del mercato, mantenendo una stabilità operativa anche in fasi di contrazione generale. Dopo un 2022 definito "straordinario", con un fatturato di circa 12 milioni di euro, l'azienda ha registrato una normalizzazione dei risultati, attestandosi oggi su un valore superiore ai 10 milioni, con un organico stabile di circa trenta dipendenti. Il perseguitamento dell'eccellenza tecnica e la capacità di adattarsi alle evoluzioni del mercato rappresentano i pilastri su cui Teco intende costruire il proprio futuro, mantenendo fede a una filosofia aziendale che, dal 1966, ha fatto dell'organizzazione, del servizio e del supporto tecnico i suoi principali punti di forza.