



Giampaolo Roccatello, Chief Sales & Marketing Officer di Big Kaiser, ha risposto alle nostre domande

Barenatura e presa utensile in evidenza

Quali sono le caratteristiche distintive che meglio rappresentano la vostra azienda?

Big Kaiser è un player internazionale, protagonista nell'ambito della barenatura e della presa utensile, dove risaltano l'elevata precisione e la ripetibilità nel primo caso e la varietà della gamma prodotti nel secondo. Queste prerogative contraddistinguono quindi la nostra offerta in tali contesti e vanno ad abbracciare un ampio e diversificato ventaglio di proposte. L'obiettivo è quello di rispondere al meglio a tutte le possibili esigenze del cliente. Accanto a ciò offriamo anche altre tipologie di prodotti, come, ad esempio, teste angolari, una linea dedicata alla tornitura e attrezzature elettroniche di misurazione, in grado di agevolare il cliente nella produzione quotidiana.

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

L'innovazione è un elemento che fa parte del DNA di Big Daishowa, il Gruppo a cui apparteniamo, che punta in modo sostanziale su questo aspetto. Non a caso il nostro target di ogni anno prevede la presentazione di un numero di novità che va dalle 8 alle 12, in termini di ampliamento gamma o di prodotti completamente nuovi. Quello dell'innovazione è dunque per noi un componente basilare, che ci consente inoltre di posizionarci saldamente nella gamma alta della produttività. Per quanto riguarda la qualità, anch'essa è parte integrante del DNA del Gruppo Big Daishowa che, solo per fare

un esempio significativo, oltre a sottoporre a controllo 2 volte ogni singolo portautensile che viene prodotto, lo marca con un codice univoco, creandone così un vero e proprio "passaporto". Quando parliamo di qualità, perciò, la garantiamo al 100%.

Come si articola nel suo insieme la vostra offerta attuale e quali novità avete presentato a MECSPE 2024?

Come accennavo poco fa, la nostra offerta è ampia e variegata, andando a toccare davvero svariati prodotti: dal portautensile HSK15 all'HSK125, passando per le diverse tipologie disponibili, dai sistemi di barenatura, che vanno dallo 0.4 ai 3 m, ai sistemi di presa pezzo disponibili dallo 0,01 al 42 mm, solo per fare alcuni esempi. In tal senso, siamo quindi davvero molto vicini all'essere un total solution provider. In questo ampio contesto, a MECPE abbiamo presentato in particolare, per la prima volta in Italia, la testina di barenatura automatica con sistema di controllo, che permette all'operatore di essere esente da ogni responsabilità, dato che il tutto viene gestito in modo totalmente automatico.

Quali attività di servizio e supporto mettete a disposizione dei clienti?

Puntiamo molto anche su questo aspetto. Siamo un'azienda con sede in Svizzera e siamo in grado di fornire i nostri prodotti in Italia nel giro di 24 ore, tramite il Sistema Intrastat. Inoltre, i clienti possono verificare in tempo reale la disponibilità del magazzino, sia euro-

peo sia giapponese, e possono richiedere offerte anche tramite il nostro sito web. Abbiamo inoltre investito sul personale, che conta oggi cinque tecnici-commerciali a supporto del cliente, e offriamo la possibilità di provare i nostri prodotti prima dell'acquisto.

Quali sono le maggiori esigenze che manifestano oggi i vostri clienti?

I clienti, oggi, hanno bisogno di essere rassicurati sul fatto che la soluzione proposta finzioni davvero, che faccia cioè veramente quello che a loro serve e che lo faccia con costanza, lungo tutto il processo e per tutta la vita del prodotto. Questi sono i vantaggi della qualità controllata e costante nel tempo che offriamo, con prodotti che soddisfano le condizioni del cliente e le mantengono a lungo.

Per finire, quali sono le vostre impressioni sull'edizione 2024 di MECSPE?

MECSPE è una manifestazione importante e interessante. Ammiriamo in particolare il "coraggio" degli organizzatori di escludere il sabato dai giorni di fiera: con questa formula abbiamo infatti riscontrato senz'altro un'ottima affluenza e maggior lavoro. Tra gli aspetti più rilevanti, abbiamo notato in particolare quanto a MECSPE i visitatori siano parte integrante del processo fieristico. I visitatori, cioè, sono attivi, entrano negli stand, partecipano, si interessano, domandano, arrivano con progetti. Si discute di argomenti concreti e questo rappresenta un grande valore aggiunto, perché non sempre alle fiere succede così.