



Intervista a Verena Veronesi, Amministratore Delegato della Velati, storica realtà riguardante la produzioni di macchinari per l'industria alimentare

## Le tre chiavi per il successo: export, innovazione e fiducia

**D**opo circa un anno dalla nostra ultima chiacchierata in concomitanza con l'IFFA di Francoforte ci incontriamo di nuovo. Cosa è cambiato in questi 12 mesi?

Sono successe tante cose positive per fortuna. Velati ha continuato a camminare e crescere. Il nostro fatturato è in salita, gli sviluppi e le innovazioni sono in continua ascesa e la nostra clientela sembra darci ragione. Inutile negare che siamo soddisfatti.

**In un periodo economico mondiale non facile, ci sembra al contrario che in Velati si respiri un'atmosfera positiva. Qual è il vostro segreto?**

Velati sta rispondendo a questo momento con le caratteristiche che le permettono di essere leader sul mercato da più di 145 anni: innovazione, sviluppo e attenzione alle esi-

genze delle aziende moderne. Siamo sempre più coinvolti nelle dinamiche interne di processo dei nostri clienti ed ormai fungiamo quasi da consulenti per le loro lavorazioni, supportandoli il più possibile anche in fasi che qualche anno fa sembravano impensabili. Basti pensare all'integrazione dei sistemi software che proponiamo nelle nostre linee di produzione: tutto sotto controllo, sempre e dovunque in ogni singolo istante.

**Se non andiamo errati, gran parte del vostro fatturato deriva da vendite fuori dall'Italia. Confermate questo trend anche durante quest'anno?**

L'export fa la parte del leone nella nostra realtà. Siamo circa all'80% del fatturato globale sviluppato in giro per il mondo. Stiamo consolidando la nostra crescita in paesi su chi abbiamo creduto negli ultimi anni come

Brasile e Russia. Mercati importanti rimangono gli Stati Uniti, la Spagna e la Francia. Credo tuttavia che nei prossimi anni sentiremo parlare di nuovi mercati come il Messico e la zona del Medio Oriente. Devo dire però con soddisfazione che in questi ultimi mesi abbiamo assistito anche ad un risveglio di alcune realtà italiane che ci fanno ben sperare anche per il mercato interno. I segnali sono incoraggianti e noi ci crediamo. E' stata poi una grossa soddisfazione costruire e rendere operativi alcuni impianti di grosse dimensioni in Germania, dove non siamo mai riusciti storicamente a penetrare il mercato in maniera importante. Vendere e poi ricevere complimenti dai tedeschi è una soddisfazione che vale doppio!

**Continuate a investire quindi. Possiamo avere qualche dettaglio?**

Negli ultimi mesi abbiamo avuto grandissi-

mo successo dall'innovativo sistema di taglio piastre e coltelli per tritacarne denominato EVO CUT. Risolvere l'annoso problema del consumo degli organi di taglio e aiutare le aziende anche nelle relative problematiche igienico/sanitarie ci ha dato una grossa spinta e fiducia nei nostri mezzi. C'è sempre un poco di timore quando si studia e presenta qualcosa di nuovo, ma se i risultati e i successi poi arrivano, tutto assume un significato ancor più bello e motivante.

#### **Un esempio concreto?**

Il mercato, soprattutto estero, richiede lavorazioni specifiche all'utilizzo di materia prima congelata, spesso abbinata all'uso contemporaneo di carne fresca. Abbiamo quindi studiato/testato/sviluppato un tritacarne denominato THOR che senza nessun aggiustamento meccanico permette di lavorare qualsiasi tipo di materia prima con una elevatissima qualità di taglio e una produttività di tutto rispetto. E' la macchina più venduta dell'anno: il nostro ufficio tecnico è decisamente e giustamente orgoglioso.

#### **Certo presentarsi con quasi 150 anni di storia alle spalle è un bel biglietto da visita...**

Spesso quando siamo all'estero ci fanno ripetere due volte l'anno di fondazione (1867 ndr.) proprio perché sembra un dato fuori dalla realtà, ma la nostra forza è proprio non esserci mai fermati a vedere quello che eravamo. Siamo consci che la tecnologia avanza anche in un settore storicamente poco dedicato a tutto ciò che è "nuovo". Nelle nostre linee di produzione completa abbiniamo sempre più rilevatori di temperatura, sensori di pressione, automatismi vari che permettono un controllo efficacissimo in ogni fase della lavorazione.



Tutto è controllabile e modificabile anche in via remota e addirittura con il nostro esclusivo servizio di teleassistenza, possiamo fornire supporto ai clienti più lontani senza costi e con tempi di risposta immediati. E' un grande plus per il cliente.

#### **La concorrenza è in più casi spietata. Oltre all'innovazione i clienti spesso guardano anche il prezzo...**

Per la Velati le insidie arrivano soprattutto dalla Germania, dove esistono una serie di competitor di ottimo livello. A livello di prezzo siamo in linea con i nostri colleghi teutonici, ma dalla nostra possiamo offrire una serie di servizi e una predisposizione al cliente che tutto il mondo ci invidia. Siamo decisamente "customer oriented" ed è motivo d'orgoglio sapere che i clienti si fidano di noi perché dimostriamo flessibilità, professionalità e attenzione alle più specifiche esigenze. E' senza dubbio motivo di vanto.

#### **Cogliamo grande sicurezza nei vostri mezzi: è una delle chiavi del vostro successo?**

Dobbiamo essere fiduciosi. Crediamo che la nostra voglia di fare sommata alla disponibilità e alla collaborazione da parte della nostra clientela, porti ad ottenere i migliori risultati. Non sempre è facile e scontato, ma bisogna sempre guardare avanti con positività e stima nelle proprie capacità. Non dimentichiamoci che i clienti sono i nostri principali segnalatori: è dalle loro esigenze che nascono le nostre idee e le nostre realizzazioni. La nostra esperienza, il nostro know how e il nostro perso-

nale altamente specializzato poi fanno il resto.

#### **La prima metà del 2014 si è ormai conclusa, cosa si aspetta dalla seconda parte dell'anno?**

Siamo coinvolti in nuovi importanti progetti in diverse parti del mondo, speriamo di portarli a termine positivamente per poter avere una slancio positivo anche nel 2015. Sul fronte dello sviluppo commerciale parteciperemo ad un paio di fiere di settore specifiche come Gulfood Manufacturing a Dubai e come tutti gli anni saremo presenti all'Agroprodmasa a Mosca in Russia. Un mercato nuovo e uno da consolidare: il lavoro va cercato dappertutto se si vuole crescere. Noi ci crediamo. ■



#### **VELATI SRL**

Via Trento 2 – 20067 Tribiano MI (Italy)

Tel +39 02 9064717

Fax + 39 02 90630808

Mail [info@velati.com](mailto:info@velati.com)

Web [www.velati.com](http://www.velati.com)

Dott.ssa Verena Veronesi - Amministratore Delegato

Dott. Michele Riva – Export Manager

Sig. Gualtiero Rota – Technical Sales Manager