

Strumentazione per l'automazione industriale

Azienda all'avanguardia, Smeri propone strumenti di elevata qualità, offrendo soluzioni rapide e flessibili al servizio del cliente

Una lunga storia nell'ambito dell'automazione industriale sul territorio italiano: è quella di **SMERI**, azienda fondata nel 1947 dall'Ing. Francesco Pirrone. Siciliano di origine, Pirrone conseguì la laurea in Ingegneria Elettrotecnica in Belgio. Smeri venne creata contestualmente alla ditta Pirrone, specializzata nella stampa e nella vendita di carte diagrammate per la registrazione dei segnali degli strumenti. Nel 1971 l'Ing. Pirrone fece costruire un edificio in via Balduccio da Pisa a Milano: fino a dicembre 2018 proprio quell'edificio è stato la storica sede di Smeri.

L'arrivo del nuovo, e attuale, General Manager, il Sig. Alberto Bagagli, nel 2003 rappresenta l'anno della svolta per l'azienda che viene interessata da una graduale espansione. Affiancato dal suo team, infatti, il Sig. Bagagli attua delle linee guida che si rivelano strategiche, portando la Smeri a rappresentare in esclusiva sul territorio italiano marchi prestigiosi e riconosciuti a livello mondiale. Il tutto senza perdere il valore fami-

liare dell'azienda: ancora oggi infatti siiedono nel Consiglio di Amministrazione la figlia e le due nipoti del fondatore. L'ing. Paola Bombarda, è l'attuale Presidente di Smeri. Laureata in Ingegneria Meccanica a Milano, svolge attività di insegnamento e ricerca, occupandosi in particolare di sistemi per la produzione di energia. Smeri ha quindi un'età importante, ma è un'azienda formata da un team giovane e dinamico, che si basa su concetti semplici ma fondamentali: qualità, rapidità, flessibilità e soluzioni allo stato dell'arte.



Il Sig. Alberto Bagagli, General Manager Smeri



La nuova sede Smeri di Assago (MI)

MARCHI PRESTIGIOSI RAPPRESENTATI IN ITALIA

Nel corso degli anni, Smeri ha ampliato notevolmente il proprio Catalogo prodotti estendendo la sua offerta. Accanto a marchi storici come CCS, Circor e Conax, ne sono stati introdotti altri quali Anderson-Negele, specializzato in misure e applicazioni per l'industria alimentare e farmaceutica; UWT per misure di livello in prodotti solidi; KLAY per misure di pressione; SIERRA per misure di portata liquidi e gas. Tutte le aziende rappresentate offrono prodotti di elevata qualità e una grande flessibilità, sviluppando anche dispositivi su misura per il cliente. "Si tratta di aziende specializzate in determinati settori e questa particolarità le porta a offrire una qualità ineguagliabile. L'affidabilità e le certificazioni di questi marchi sono riconosciute in tutto il mondo" afferma il Sig. Bagagli. Smeri si rivolge a diversi settori: dal farmaceutico al food, ai macchinari, al trattamento acque, al cemento, all'edilizia, all'Oil&Gas.

TEAM E OBIETTIVI LAVORATIVI

Smeri è una piccola realtà italiana, formata da un gruppo di professionisti che vantano grande esperienza maturata precedentemente all'interno di grandi multinazionali. "A differenza di tante persone che preferiscono la tranquillità di un lavoro ripetitivo e magari noioso, io e il mio team vogliamo "sporcarci" le mani ogni giorno, offrendo al cliente il massimo delle prestazioni per noi possibile.

Ci piace capire qual è la richiesta del cliente, analizzare il problema alla radice e non fermarci a fornire una soluzione, ma cercare più alternative. Essendo un piccolo ambiente, ciò comporta sicuramente assumersi maggiori responsabilità, ma ciò non ci spaventa."



Interruttore di livello a vibrazione UWT



Misuratori di portata massica - Sierra

VENDITORI TECNICI ALTAMENTE QUALIFICATI

La struttura commerciale di Smeri è formata da una decina di persone tra venditori e agenti e raggiunge Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna, Veneto, Centro e Sud Italia. Un aspetto senza dubbio positivo e degno di nota che contraddistingue Smeri consiste nel preciso e puntuale supporto pre e post-vendita offerto, grazie alla grande flessibilità derivante dal fatto di essere una piccola ed agile realtà. Si tratta di un grosso vantaggio perchè il cliente può fare affidamento su un venditore-tecnico che è capace di comprendere la problematica dello strumento e di intervenire direttamente. Come afferma il Sig. Bagagli "se un venditore va a sporcarsi le mani sull'impianto significa che lo conosce, comprende le problematiche connesse e potrà offrire al cliente la propria competenza direttamente sul campo".

STUDIO DELLA MODULARITÀ

Lo studio della modularità degli strumenti è un altro punto forte di Smeri che gli permette di essere allo stesso tempo competitiva sul mercato e di offrire in tempi brevi prodotti "su misura" e di alta qualità. "Al giorno d'oggi il mercato impone la velocità e noi unia-

mo la velocità alla qualità degli strumenti e dei servizi che forniamo. Quando è richiesto di installare all'interno di un impianto uno strumento che possa vigilare, per esempio sulla sicurezza, ecco che la necessità di avere lo strumento stesso e la rapidità di installazione, oltre alla qualità del prodotto, fanno la differenza" afferma il Sig. Bagagli. Il 95% degli strumenti proposti da Smeri rispettano le specifiche tecniche richieste dal cliente. Poichè ogni cliente ha delle esigenze

particolari e le opzioni che possono avere gli strumenti sono molteplici, avere degli strumenti a magazzino è sempre difficile. Smeri vanta comunque un magazzino sempre fornito di strumenti standard che rappresenta circa il 10% del fatturato.

FINDING SOLUTIONS TOGETHER

Il motto di Smeri è "Finding Solutions Together" perchè la partnership passa attraverso la collaborazione con i clienti e con i fornitori che sono a tutti gli effetti partners di lavoro. In quest'ottica il tar-

get al quale Smeri si rivolge è quello delle aziende medio-piccole con le quali è possibile riuscire ad avere un rapporto diretto, basato sulla collaborazione e con le quali è possibile anche condividere la filosofia che si basa sul porsi al servizio del cliente. Non mancano tuttavia le collaborazioni anche con le grandi aziende fra cui, per esempio Fincantieri, General Electric e varie Società di Ingegneria. Come spiega il Sig. Bagagli "ascoltiamo le richieste del cliente, le analizziamo, ci mettiamo nei suoi panni, entriamo in sintonia con lui e cerchiamo di capire in che modo possiamo essergli utile, gli forniamo soluzioni".

PROGETTI FUTURI

Nel 2018 Smeri non solo ha consolidato il fatturato del 2017, ma ha chiuso l'anno con un margine di profitto maggiore nonostante alcune difficoltà iniziali.

Il 2018 si è chiuso anche con il trasferimento dalla storica sede milanese alla nuova sede di Assago, sita in un punto strategico facilmente raggiungibile e che ospita locali più grandi, tra cui un'ampia sala riunioni.

Smeri crede fermamente nella formazione e per questo già da alcuni anni propone seminari, anche a fronte di una sempre maggiore richiesta e partecipazione. Non è semplice trovare attualmente in Italia altre aziende che come Smeri investono sulle persone offrendo loro questo genere di servizi. Uno dei corsi più richiesti riguarda l'Atex sia perchè ci troviamo di fronte a un ricambio generazionale sia perchè le normative sono sempre in evoluzione e la formazione è quindi molto importante. "Mi rendo conto che purtroppo le aziende non investono troppo su questi corsi ed è un male perchè lo vedono come una spesa e non come un investimento per il proprio dipendente e allora nel nostro piccolo ci pensiamo noi, almeno parzialmente" spiega il Sig. Bagagli. Tramite il patrocinio del GISI e con l'aiuto dell'Ing. Maurizio Toninelli, General Manager di Atex Safety Service, Smeri proporrà per il 2019 dei corsi di aggiornamento tecnico gratuiti focalizzati sulla direttiva ATEX 2014/24/UE e rivolti ai suoi clienti e agli operatori del settore. Per il futuro sono previsti inoltre dei corsi sulla strumentazione e in particolare sui modelli più richiesti sul mercato.

Trasmittitore di pressione
4000 SAN - Klay-Instruments

L'accogliente sala riunioni presente all'interno della nuova sede

Maria Bonaria Mereu
m.mereu@tim-europe.com