

SMERI e UWT, rapporto sempre più vincente



Si rafforza sempre di più il legame fra le due realtà: l'azienda tedesca in forte crescita è specializzata in misure di livello per prodotti solidi e liquidi

Affidabilità, elevata qualità dei prodotti e attenzione alle esigenze del cliente: questi sono i valori che accomunano **UWT**, azienda tedesca specializzata in soluzioni di rilevamento, monitoraggio e misurazione di livello in prodotti solidi e liquidi, e **SMERI**, azienda italiana distributrice ufficiale sul territorio nazionale di questo marchio prestigioso e riconosciuto a livello mondiale. Il rapporto tra UWT e Smeri nasce circa 15 anni fa, quando, come racconta Alberto Bagagli, General Manager di Smeri, «incontrai Uwe Niekrawietz, Direttore Generale di UWT, in occasione di un'edizione della Hannover Messe. Dopo questo incontro ebbe inizio un rapporto lavorativo molto intenso e professionale che nel corso degli anni si è trasformato in un'amicizia sincera». Nel 2019 Smeri ha organizzato un viaggio a Betzigau, in



*Uwe Niekrawietz,
Direttore Generale
di UWT*

Germania, presso la sede produttiva di UWT per far conoscere questa realtà ai propri clienti e per dar modo “alle voci dal campo”, come le definisce Bagagli,

di esporre le loro necessità, richieste e curiosità e poter offrire quindi il proprio punto di vista al team di professionisti dell'azienda tedesca.

In questa occasione, Niekrawietz ha ripercorso la propria storia personale intrecciandola con quella dell'azienda. La vicenda di questa società a conduzione familiare ha diversi punti in co-

**Interruttore
di livello a
vibrazione
MN 4030
di UWT**



*Trasmettitore
di livello radar
NivoRadar
3000 di UWT*



mune con quella di Smeri, che ancora oggi annovera nel Consiglio di Amministrazione la figlia e le due nipoti del fondatore, l'Ing. Francesco Pirrone. 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.

ELEVATA QUALITÀ, OTTIMO KNOW-HOW TECNICO E DISPONIBILITÀ

UWT propone molteplici soluzioni di misurazione per settori diversi e sviluppa prodotti su misura per applicazioni personalizzate. Il team di esperti UWT progetta con grande passione soluzioni sempre nuove per la tecnologia di misurazione del livello caratterizzate da longevità e alta affidabilità, secondo il principio "Fit and forget".

La sede e il centro di produzione dell'azienda si trovano a Betzigau in Baviera. Il numero di dipendenti e collaboratori nel mondo è cresciuto nel corso degli anni passando da 70 a circa 145.

Con un sito produttivo aggiuntivo a Malta e i suoi uffici vendite negli Stati Uniti, in Gran Bretagna e in regioni in crescita come Cina, India e Russia, UWT è in grado di rispondere alle esigenze dei clienti con grande flessibilità. L'azienda è rappresentata in oltre 70 paesi da partner di distribuzione principalmente esclusivi, tra i quali Smeri per l'Italia.

Dalla progettazione alla produzione, all'assemblaggio finale e all'assistenza post-vendita, UWT offre un servizio completo ai suoi clienti. Elevata qualità, know-how tecnico e buona collaborazione con clienti, dipendenti e partner sono i principi che da sempre guidano la missione aziendale.

AMPIO CATALOGO PRODOTTI

Dalla sua fondazione nel 1977, il Catalogo prodotti della UWT è cresciuto in modo impressionante e offre soluzioni per una varietà di settori, come l'industria alimentare, le applicazioni di materie plastiche, le cementerie, l'industria chimica, il settore del legno e della gomma, installazioni ambientali, centrali elettriche, ecc.

CERTIFICAZIONI

L'azienda tedesca è certificata ISO 9001: 2015 e amplia costantemente il suo portafoglio di certificazioni, in



Alberto Bagagli, General Manager di Smeri, e Uwe Niekrwiets, Direttore Generale di UWT

FORMAZIONE

La formazione è un altro valore chiave che accomuna le due aziende. In particolare, Bagagli crede che investire sulla formazione del Service all'interno dell'azienda non solo sia necessario per stare al passo con lo sviluppo tecnologico, ma rappresenti anche il valore aggiunto per fare la differenza su un mercato nel quale la concorrenza è molto forte.

Oltre alla preparazione, altre caratteristiche che distinguono un bravo venditore-product manager, secondo Bagagli, sono la curiosità e la capacità di fare autocritica: «Vorrei vedere negli occhi delle nuove generazioni la curiosità quando viene preso uno strumento in mano. Mi piacerebbe che riuscissero a superare i loro limiti facendo autocritica per dare il meglio di sé anche sul lavoro».

Anche per UWT la formazione è un valore imprescindibile e per questo ogni due anni organizza dei sales meeting di due giorni cui partecipano i rappresentanti delle varie filiali mondiali, il management e il team di ricerca e sviluppo che si riuniscono per proporre e discutere insieme i progetti futuri.

«Questa apertura è un aspetto molto bello di UWT. Ascoltare le proposte dei propri rappresentanti significa coinvolgerli e farli sentire parte del progetto» afferma Bagagli.

PROGETTI PER IL FUTURO

Inizialmente specializzata nella costruzione di pochi strumenti per il settore dei solidi, UWT ha espanso il proprio portfolio prodotti siglando un accordo con un'importante multinazionale al fine di entrare nel mercato dei liquidi. In questo modo, nello stabilimento di Betzigau, ha introdotto una seconda linea produttiva specializzata in strumenti dedicati alle applicazioni dei liquidi.

Considerando il fatto che il mercato dei solidi è circa dieci volte inferiore rispetto a quello dei liquidi, con questa scelta mirata per UWT si aprono scenari molto interessanti. Grazie alla consolidata collaborazione con l'azienda tedesca, anche per Smeri si auspicano interessanti possibilità di crescita sul mercato per il futuro.

Maria Bonaria Mereu