

INTERVISTA A LORENZO DI SALVATORE, SOCIO E RESPONSABILE COMMERCIALE TECHNOLOG

Buongiorno Lorenzo, grazie per questa intervista e per la partecipazione a #glmsummit16. Prima di entrare nel vivo di questa breve intervista, può raccontarci qualcosa sulla sua azienda?

Technolog si occupa di soluzioni per l'intralogistica e l'automazione industriale, settori nei quali ha sviluppato le proprie competenze in oltre vent'anni di attività. Sono centinaia i magazzini gestiti con il nostro WMS, che è particolarmente predisposto per la gestione di magazzini e veicoli automatici, sistemi che siamo in grado di proporre grazie alla fitta rete di partnership consolidate con importanti produttori di automazione.

Verrete al #glmsummit16 con qualche novità da presentare oppure siete aperti all'ascolto delle aziende visitatrici e delle loro necessità e richieste?

A seguito dell'entusiasmante esordio della scorsa edizione, rinnoviamo con grande piacere la nostra partecipazione a questo importante evento. Conserveremo il nostro approccio orientato all'ascolto delle esigenze dei nostri ospiti con i quali siamo pronti a confrontarci con spirito propositivo, descrivendo le nostre soluzioni e condividendo le nostre esperienze.

Per quanto riguarda le novità, non spicca nessuna soluzione particolarmente innovativa anche se nell'aria si respira desiderio di innovazione, in parte generato dal fenomeno "Fabbrica 4.0", che coinvolge un po' tutti i temi della produzione industriale, tra i quali l'intralogistica. In particolare, credo che nel nostro settore le novità più interessanti riguardino i veicoli automatici e la geolocalizzazione. Talvolta l'innovazione può nascere dalla trasformazione di qualcosa di esistente, ed è in questo contesto che Technolog opera con successo nel realizzare revamping/retrofit di magazzini automatici, interventi orientati a restituire l'affidabilità, potenziare le funzionalità e le prestazioni, nonché ad adeguare i sistemi di sicurezza con un rapporto costi benefici assolutamente vantaggioso.

Se poteste consigliare ad un vostro potenziale cliente qualcosa da fare subito, per migliorare il proprio lavoro, i propri prodotti o servizi e che voi potete aiutarlo a fare, cosa gli consigliereste?

Quello che consigliamo e che proponiamo spesso ai nostri clienti, è una soluzione step by step concreta, costruita su misura, che non snaturi l'azienda ed il suo modus operandi e che nell'informatizzare ed automatizzare i processi operativi, riduca al minimo l'impatto dato dal cambiamento.

Grazie per averci concesso questa intervista, ci vediamo al #glmsummit16.



