

GLI ALBUM DI
TECNE

Anniversari

IMPRESE NEL TEMPO

50 Years ANNIVERSARY **AGINT**





LA VIA DEL SUCCESSO

Con un organico di 10 persone, a cui si aggiungono 15 agenti ben distribuiti su tutto il territorio italiano, Agint vanta un assortimento di oltre 25 mila referenze.

Nata nel 1973 come microimpresa a conduzione familiare, oggi Agint distribuisce a livello nazionale una vasta gamma di componenti e attrezzature per l'industria. In 50 anni di storia l'azienda ha conquistato un posto di rilievo nel campo della meccanica, grazie alla collaborazione con produttori di fama internazionale. Ne abbiamo parlato con Andrea Belloli e Davide Barollo, che – insieme ad Andrea Mazzei – a partire da quest'anno sono i tre proprietari della società.

DI ELISA MARANZANA

Per capire qual è esattamente il ruolo di Agint, è necessario delineare un quadro del mercato di riferimento.

Da un lato ci sono le aziende tedesche produttrici di componenti e sistemi di altissima gamma destinati all'industria meccanica. Dall'altro ci sono le classiche imprese italiane di medie o piccole dimensioni. In mezzo c'è Agint, storica azienda di Cesano Boscone (MI), che fa da trait d'union tra questi due mondi piuttosto lontani fra loro, rappresentando in esclusiva per il mercato italiano alcune importanti case tedesche. Il 2023 è decisamente importante per lo storico distributore, nato nel 1973, di componenti e sistemi



Davide Barollo, Amministratore Delegato e Technical Manager di Attrezzature Agint.

destinati alla costruzione di attrezzature, macchine e dispositivi per l'industria meccanica. Quest'anno, infatti, non soltanto cade il cinquantenario, ma l'azienda ha introdotto anche interessanti novità. Prima fra tutte la scelta di suddividere le attività in tre ambiti operativi ben distinti: Agint Clamping, divisione che raggruppa marchi interamente dedicati al bloccaggio del pezzo, Agint Welding, che raccoglie invece i marchi dedicati alla saldatura, e Agint Automation, divisione che riunisce i marchi dedicati all'automazione. La nuova ripartizione delle attività permetterà di individuare più facilmente i settori applicativi dei prodotti distribuiti dalla società e di ottimizzare il lavoro da un punto di vista organizzativo.

UN PO' DI STORIA

Quello dei 50 anni è un traguardo molto importante per una realtà in continua espansione come Agint. In mezzo secolo di vita ha infatti dato prova di grande solidità, che le ha permesso di resistere a tante avversità – come per esempio la crisi del 2008 o l'emergenza sanitaria – guardando sempre avanti con una vision ben precisa: offrire ai propri clienti una gamma di prodotti all'avanguardia e in grado di far fronte alle necessità di produzione di oggi e di domani. Quella di Agint è una storia che



Andrea Belloli, Presidente e Business Development Manager di Attrezzature Agint.



Andrea Mazzei, Amministratore Delegato e Operations Manager di Attrezzature Agint.

inizia da lontano, e più precisamente dagli anni del Boom economico, quando, per rispondere alla grande richiesta di attrezzature industriali necessarie per la ricostruzione del Paese, l'imprenditore milanese Bruno Agostini fiutò la possibilità di fare affari importando macchine utensili usate made in Germany, riconosciute a livello internazionale per la loro qualità e affidabilità. Nacque così Agostini International. Passarono vent'anni e i figli Bruno e Laura Mauro Agostini presero in mano le redini dell'azienda, modificandone il nome in

Attrezzature Agint e spostando il core business dall'importazione di macchine alla distribuzione di accessori e componenti per l'industria meccanica.

Furono sostanzialmente tre le intuizioni di Bruno Agostini a segnare lo sviluppo futuro della società: l'importanza di individuare prodotti innovativi, il valore di creare partnership durature e in esclusiva e infine la necessità di sviluppare una rete di vendita.

Tre pietre miliari rimaste tali nel corso della storia dell'azienda. Oggi Agint ha un organico di 10 persone, a cui si aggiungono 15 agenti ben distribuiti su tutto il territorio italiano, ha un assortimento di oltre 25 mila referenze e ha chiuso il 2022 con un fatturato di 5,6 milioni di euro, mantenendo il trend di crescita positivo, che negli ultimi dieci anni non ha mai avuto inversioni di tendenza.

UN RUOLO DETERMINANTE

Perché il ruolo di Agint è così determinante ce lo ha spiegato Andrea Belloli, Business Development Manager dell'azienda e – dall'inizio di quest'anno – anche uno dei soci, insieme a



Belloli: “Il mercato italiano vuole un servizio abbastanza rapido e, al tempo stesso, è anche molto attento alla qualità e alla stabilità del prodotto”.

Davide Barollo e Andrea Mazzei, Amministratori Delegati dell'azienda, nonché rispettivamente Technical Manager e Operations Manager. “Il mercato tedesco funziona in una maniera pragmatica e strutturata”, ci ha detto Belloli, “e sostanzialmente perché il suo tessuto industriale è costituito prevalentemente da imprese di medie e grandi dimensioni. Il fatto è che, spesso, quando il produttore tedesco viene a vendere in Italia pensa di poter usare lo stesso approccio già ben collaudato in Germania, finendo però per scontrarsi con una realtà molto diversa”. Si trova quindi, in pratica, a relazionarsi con un interlocutore che opera diversamente, che raramente pianifica gli acquisti e

con il quale fatica fisiologicamente a comunicare.

“Noi di fatto ci poniamo nel mezzo come se fossimo degli interpreti”, ha aggiunto Davide Barollo, “facendo da un lato le veci della filiale italiana del produttore tedesco e offrendo dall'altro consulenza tecnica e commerciale ai nostri clienti, in una lingua che sono in grado di comprendere e con un approccio alla vendita più in linea con il DNA della piccola-media impresa italiana”.

PERCHÉ SCEGLIERE AGINT

Per Andrea Belloli sono fondamentalmente tre le ragioni che spingono un'azienda a rivolgersi ad Agint. Tre motivazioni strettamente correlate fra loro. “In primo luogo



“Il marchio tedesco Halder GmbH è in vendita da Attrezzature Agint s.r.l. dal 1974. La gamma comprende imbastitori, posizionatori, perni di sollevamento e diversi sistemi di bloccaggio”.

conosciamo bene la tecnologia”, ci ha detto. “In secondo luogo sappiamo ciò di cui il mercato ha bisogno, il che ci permette di individuare e mettere a catalogo solo prodotti realmente necessari e sempre di altissima qualità. E, infine, siamo in grado di spiegare e trasmettere tutto questo ai nostri clienti, guidandoli e accompagnandoli nella scelta

della soluzione più idonea alle loro necessità”. Ma di cosa ha realmente bisogno il mercato italiano? “Vuole un servizio rapido, e questo perché non fa programmazione”, ci ha risposto Belloli. “Al tempo stesso, però, paradossalmente è anche molto attento alla qualità e alla stabilità del prodotto, due aspetti su cui le soluzioni tedesche sono molto

forti. Questo ci permette – nella nostra posizione – di offrire ai clienti esattamente ciò di cui hanno bisogno”. A differenza di molti competitor, la scelta strategica di Agint è quella di valorizzare il proprio marchio. “Vogliamo che il cliente”, ci ha infatti spiegato Belloli, “si rivolga a noi per il supporto tecnico che siamo in grado di offrire, oltre che per la qualità dei prodotti che rappresentiamo. Che scelga noi perché si fida della nostra consulenza. Che scelga noi perché sa che le soluzioni che gli stiamo proponendo, indipendentemente dalla casa che le ha prodotte, sono di qualità”.



Il tavolo 3D di Demmeler, distribuito in esclusiva per l'Italia da Agint, ha rivoluzionato il mondo della saldatura: questa soluzione permette il bloccaggio rapido per saldatura tramite accessori multifunzione che si posizionano nei fori di fissaggio.

LE TRE DIVISIONI

Negli ultimi anni il core business dell'azienda si è evoluto, passando dal focus sulla presa del pezzo ad abbracciare l'intero mondo della meccanica. È per questa ragione che l'azienda si è riorganizzata in tre divisioni, con product manager e marketing officer dedicati. Alla divisione storica dedicata alla meccanica, che continua a sviluppare la "clamping experience" acquisita da Agint nei primi 50 anni di vita, si sono affiancate altre due. Una dedicata alla carpenteria, che si occupa di banchi per la saldatura, saldatrici e accessori e componentistica magnetica per la movimentazione della lamiera. E l'altra, ancora in fase di sviluppo, dedicata all'automazione.

"Con questa terza divisione", ha proseguito Barollo, "ci rivolgiamo principalmente ai system integrator, mettendo a loro a disposizione le componenti necessarie per realizzare le soluzioni complete che progettano. Tra i marchi che fanno già parte della sezione automazione del nostro catalogo c'è FIPA, che si occupa di tecnologie di presa, di vuoto e di sollevamento, quindi sostanzialmente ventose, espulsori, pompe per vuoto ad alta efficienza, filtri, valvole e regolatori di vuoto. E la cella di saldatura robotizzata dello storico fornitore Demmeler, il Cobot WeldSpace 4.0".

UNA VISIONE BEN PRECISA

E il futuro? I tre soci sono prima di tutto dei visionari e la nostra chiacchierata si conclude proprio con quella che è la loro visione



Nel 2022 Agint ha siglato un contratto in esclusiva per l'Italia con l'azienda bavarese Merkle, che progetta e realizza un vasto assortimento di saldatrici, producendo direttamente ogni singolo componente: 100% Made in Germany.

per il domani di Agint. "Oggi ci rivolgiamo principalmente al mercato italiano ed è questo il vero punto di forza di Agint, nonché il valore aggiunto per i nostri partner esteri", ci ha detto ancora Andrea Belloli. "In futuro però ci piacerebbe costruire un gruppo di aziende non solo di tipo commerciale, ma anche produttivo,

in modo da poter raggiungere anche i mercati esteri. Per fare ciò, stiamo valutando l'acquisizione di realtà produttrici italiane specializzate in diversi segmenti di mercato. Un passo che ci permetterebbe di poter contare su un gruppo più grande e maggiormente diversificato, ed è proprio su questo che stiamo lavorando".



Attrezzature Agint ha riorganizzato la propria attività in tre divisioni: Clamping, Welding e Automation.

CLAMPING EXPERIENCE

Il *Bloccaggio*
è nel nostro DNA

1973-2023

Da 50 anni al vostro servizio per qualsiasi esigenza produttiva. Scopri la gamma dedicata al bloccaggio di Attrezzature AGINT. Innovazione, qualità e performance.

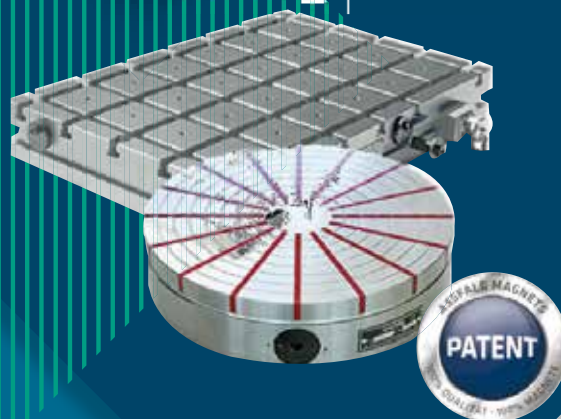


HWR



assfalq

The ACE for metal





Attrezzature Agint s.r.l.

Via Privata Alzaia Trieste, 3
20090 Cesano Boscone (MI)

Tel. +39 02 49451414

www.agint.com

e-commerce: <https://shop.agint.com/it/>

Follow us



TECN'È

TECNELAB

www.tecnelab.it

openfactory
EDIZIONI
www.openfactory.eu

Anno Tredici – Numero Due – Mensile – Marzo 2022 DIRETTORE RESPONSABILE Fiammetta Di Vilio (fiammetta.divilio@openfactory.eu) ART DIRECTOR Giancarlo Pasquali (giancarlo@joyadv.it) REDAZIONE Daniela Badiini (daniela.badiini@openfactory.eu) Pamela Pessina (pamela.pessina@openfactory.eu) Lorenzo Ruffini (lorenzo.ruffini@openfactory.eu) COMITATO SCIENTIFICO Moreno Colaiacovo, Giorgio Colombo, Raffaele Crippa, Hermes Giberti, Antonietta Lo Conte, Remo Sala, Ettore Stella Open Factory Edizioni s.r.l. – Via Bernardo Rucellai 37/B – 20126 Milano (MI) telefoni +39 02 49517730 +39 02 49517731 – fax +39 02 87153767 www.tecnelab.it – info@openfactory.eu HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO Andrea Pagani e Luigi Ortese

OPEN FACTORY EDIZIONI AMMINISTRATORE UNICO Margherita Di Vilio (margherita.divilio@openfactory.eu) DIREZIONE AMMINISTRATIVA Patrizia Gerometta (patrizia.gerometta@openfactory.eu) DIREZIONE, PUBBLICITÀ E AMMINISTRAZIONE Open Factory Edizioni s.r.l. – Via Bernardo Rucellai 37/B – 20126 Milano (MI) telefoni +39 02 49517730 +39 02 49517731 – fax +39 02 87153767 www.tecnelab.it – info@openfactory.eu SEDE LEGALE Via San Damiano, 9 – 20122 Milano REGISTRAZIONI E COPYRIGHT Tecn'è - registrazione del Tribunale di Milano n. 655 del 13.12.2010 Tecn'è ©2021 Open Factory Edizioni s.r.l. Numero iscrizione ROC 31994 Diritti riservati: articoli, fotografie, disegni che pervengono in redazione non vengono restituiti, anche se non pubblicati. È vietato riprodurre qualsiasi parte della pubblicazione senza autorizzazione scritta preventiva da parte dell'Editore. Editore e Autori non potranno, in nessun caso, essere responsabili per incidenti e/o danni che a chiunque possano derivare per qualsivoglia motivo o causa, in dipendenza dall'uso improprio delle informazioni qui contenute. TIRATURA MEDIA E PREZZO 6.000 copie – € 4,00 TITOLARE DEL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI Open Factory Edizioni s.r.l. – Via Bernardo Rucellai 37/B – 20126 Milano (MI) telefoni +39 02 49517730 +39 02 49517731 – fax +39 02 87153767 info@openfactory.eu Il trattamento dei dati personali avviene ai sensi del Regolamento europeo n. 679/2016 – General Data Protection Regulation e del DLgs 196/2003 Per l'esercizio dei diritti scrivere al titolare dei trattamenti dei dati di Open Factory Edizioni s.r.l.: info@openfactory.eu. ABBONAMENTI Abbonamento annuo: offerta speciale € 32,00 Open Factory Edizioni s.r.l. – Via Bernardo Rucellai 37/B – 20126 Milano (MI) telefoni +39 02 49517730 +39 02 49517731 – fax +39 02 87153767 www.tecnelab.it – info@openfactory.eu. Copie arretrate possono essere richieste direttamente all'Editore – secondo disponibilità –, al doppio del prezzo di copertina. Non si effettuano spedizioni in contrassegno. L'Editore si riserva la facoltà di modificare il prezzo nel corso della pubblicazione, se costretto da mutate condizioni di mercato. L'IVA sugli abbonamenti, nonché sulla vendita dei fascicoli separati, è assolta dall'Editore ai sensi dell'Art. 74, 1° comma, Lettera C del DPR 26/10/72 n. 633 e successive modificazioni e integrazioni. GRAFICA E IMPAGINAZIONE Joy ADV s.n.c., Via Settembrini 27 – 20124 Milano (MI) – telefono +39 02 66980928 www.joyadv.it SERVIZIO TRADUZIONI Tutti gli articoli di Tecn'è possono essere tradotti al costo di € 30,00 a cartella. STAMPA La Grafica s.r.l. – Via XXI Aprile, 80 – 29121 Piacenza LOGISTICA EDITORIALE Staff s.r.l., Via G.B. Bodoni 24 – 20090 Buccinasco (MI) DISTRIBUZIONE SO.DI.P. 'Angelo Patuzzi', Via Bettola 18 – 20092 Cinisello Balsamo (MI) telefono +39 02 660301 – fax +39 02 66030320