

## L'INNOVAZIONE PASSA ATTRAVERSO NUOVE SOLUZIONI SEMPRE AGGIORNATE E AL PASSO CON LE RICHIESTE DEL MERCATO: QUESTA LA STRATEGIA DI CRESCITA DI TELMOTOR

**L'azienda specializzata nell'industry automation ed energy and lighting solutions, oggi sceglie di operare secondo un doppio binario: valorizzare le conoscenze e le competenze interne e sviluppare sinergie, dando vita a un network, aperto e integrato, con expertise complementari al proprio core business.**

Bergamo, 17 febbraio 2022 - Fare innovazione significa innanzitutto stare al passo con i tempi e le richieste variabili del mercato e se possibile anticiparli. Sempre impegnata nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni digitali integrate, **Telmotor porta oggi avanti la propria strategia per l'innovazione su un doppio binario**: potenziare esperienza e know-how nei vari settori del proprio personale tecnico e specializzato, e avviare **partnership di valore con imprese che operano nei settori delle reti e cybersecurity, della building automation, della robotica, del virtual commissioning e dell'intelligenza artificiale**. Prende così forma **DIGINNOVA**, una rete, aperta e integrata, fatta di competenze e specializzazioni complementari da affiancare ai servizi Telmotor già in essere in ambito **automazione industriale, robotica collaborativa, energy and lighting solutions ed efficienza energetica**, offrendo così consulenze e servizi amplificati al mercato italiano.

«Con alcune imprese abbiamo già creato partnership, con altre abbiamo contatti in via di definizione ma siamo aperti a proposte di collaborazione e a nuove sinergie», sottolinea **Bruno Sottocornola**, consigliere delegato di Telmotor. Ulteriore valore aggiunto del network **DIGINNOVA**, sono le competenze ma anche le relazioni che i nodi della rete già hanno nei territori in cui sono presenti. Telmotor, nata a Bergamo nel 1973 come azienda specializzata in forniture elettriche e distribuzione di prodotti e marchi di qualità per l'automazione industriale, **può vantare ben 120 tecnici specializzati, 55 commerciali e una rete esterna di 10.000 clienti, oltre a contare dieci filiali, 320 dipendenti e un volume d'affari prossimo ai 177 milioni di euro**.

L'evoluzione digitale è un passo fondamentale per la capacità di competere e di crescere delle imprese italiane; è proprio su questo piano che si gioca la tenuta e la crescita dell'intero sistema Paese. Un'evoluzione che ha però bisogno di essere sostenuta da competenze adeguate, specialistiche e trasversali allo stesso tempo.

«I nostri tratti distintivi sono sempre stati servizio tecnico, soluzioni integrate e innovazione», afferma **Sottocornola**, «in Telmotor il 30% del personale è rappresentato da tecnici, una peculiarità di cui andiamo fieri».

[www.telmotor.it](http://www.telmotor.it)

### **About Telmotor SpA**

*Telmotor SpA nasce a Bergamo nel 1973 come azienda specializzata nelle forniture elettriche e nella distribuzione di prodotti e marchi di qualità per l'automazione industriale. Negli anni Telmotor ha progressivamente ampliato le proprie competenze al settore della distribuzione di energia, all'illuminazione, alla building & home technology e alle energie rinnovabili, gestendo soluzioni integrate ad ampio raggio per il mondo dell'industria, delle infrastrutture e del terziario. Costituita da due grandi Business Unit - Industry Automation, Energy & Lighting Solutions - Telmotor oggi conta ben nove diverse sedi aziendali e 320 collaboratori,*

*raggiungendo un volume di affari superiore ai 177 milioni di euro. L'alto profilo tecnico dell'azienda, il personale qualificato e in costante aggiornamento, l'attitudine al problem solving, l'accurata e attenta selezione dei marchi e dei prodotti gestiti, la rapidità del servizio, la consulenza al cliente e l'attenzione alle evoluzioni del settore sono i tratti distintivi della filosofia aziendale che hanno reso Telmotor un punto di riferimento del settore a livello internazionale. Telmotor è l'unico Distributore Solution Partner Siemens nelle Divisioni Digital Factory e Process Industries and Drives ed Approved Partner Value Added Reseller Siemens, oltre a essere Preferred Distributor di Universal Robots. La professionalità dell'azienda è inoltre riconosciuta da altri prestigiosi partner, come Rittal che ha assegnato a Telmotor la Certificazione Industry Solution Advanced, Sick che ha qualificato Telmotor come Elite Distributor Partner e Balluff che identifica l'azienda come Solution Partner.*