



Telmotor. L'anima progettuale della società si concretizza nell'offerta di consulenza personalizzata ai clienti e nella proposta di soluzioni integrate

Un modello di impresa votato all'**innovazione**

Telmotor vuol dire innovazione. Se il nome dell'azienda specializzata in industry automation, energy and lighting solutions viene associato a tutto ciò che rimanda alla capacità di leggere e interpretare il futuro, piegandolo alle esigenze di ogni singolo cliente per trasformarlo in un presente concreto, è perché la società ha sempre guardato al nuovo che avanza come a un'opportunità da cogliere.

L'innovazione, elemento caratterizzante di Telmotor, il DNA che la identifica agli occhi del mercato, ha radici profonde, e risale al 1973 quando Ugo Sottocornola, fondatore e oggi presidente di una realtà che vanta 320 addetti di cui oltre 100 impegnati nel settore tecnico, 177 milioni di fatturato e 11 sedi sparse sul territorio nazionale, seppe considerare i primi segnali della rivoluzione tecnologica applicata alle macchine e agli impianti alla stregua di un'autentica svolta epocale. "Cavalcando l'onda di questa sua intuizione - racconta Bruno Sottocornola, consigliere delegato e direttore finanziario di Telmotor - l'azienda è progressivamente diventata un punto di riferimento per imprese e professionisti che operano nel campo della fornitura di prodotti di alta gamma per l'automazione industriale, della progettazione e della realizzazione di impianti elettrici civili ed industriali, dei sistemi di illuminazione funzionale e decorativa, nonché nel settore delle soluzioni per la distribuzione dell'energia. Il nostro tratto distintivo è inequivocabilmente rappresentato da un forte orientamento all'innovazione - sintetizza Sottocornola - da un'anima progettuale che si traduce in versatilità nell'offerta di consulenza e servizio tecnico e nella proposta di soluzioni integrate in grado di rispondere alle specifiche esigenze di ogni cliente". Questa filosofia di approccio al mercato, oltre ad essere la ragione di fondo per la quale Telmotor viene percepita come una realtà propositiva e dinamica, si è concretizzata in partnership avviate o in fase di avvio con imprese attive nei settori delle reti e della cybersecurity, della building

automation e della robotica, del virtual commissioning e dell'intelligenza artificiale. Ha preso così forma Diginnova, un network di PMI aperto e integrato, fatto di competenze e di specializzazioni complementari da affiancare ai servizi Telmotor già attivi.

La volontà di garantire sempre più valore aggiunto ha inoltre portato alla creazione di Next, il portale dedicato a tutti i servizi digitali, una piattaforma online che rivoluziona la custom experience dei clienti. "Siamo i primi distributori Siemens in Italia ad avere installato il Configuratore DT - punta Sottocornola - attraverso Next, accessibile direttamente dal nostro sito, è possibile configurare in 3D gli azionamenti, eseguire un download diretto delle specifiche tecniche, scegliere i prodotti giusti, importarli in un carrello e acquistarli". Telmotor, va ribadito, non è tuttavia un'azienda votata unicamente alla distribuzione, è una realtà che fa della consulenza e del servizio tecnico due cardini basilari. "Che cosa ti serve e come vorresti farlo?" è la domanda che i commerciali di Telmotor pongono invariabilmente ai clienti, perché, spiega Paolo Sottocornola, consigliere delegato

e direttore commerciale di Telmotor: "ciò che emerge rispetto a questo quesito costituisce l'abbrivio per qualsiasi ragionamento volto a innescare scelte diverse o a migliorare quelle in essere". Le risposte sono poi analizzate dai tecnici, organizzati in uffici presenti nella sede centrale della società così come nelle sue filiali periferiche.

La stessa Academy di Telmotor, scuola pensata per la formazione continua dei clienti, ma ancora prima dei dipendenti, è impostata come acceleratore di conoscenze. L'azienda attribuisce alla formazione, infatti, un valore primario, certificato dagli oltre 100 corsi specialistici promossi ogni anno e dal migliaio di persone che li frequentano. L'impegno profuso da Telmotor in materia di formazione evidenzia l'aspettativa di un futuro roseo. Paolo Sottocor-





nola assicura: "Siamo stati tra gli antesignani di una rivoluzione che consideriamo ancora, nonostante la tanta strada coperta, in una fase iniziale.

Questo a significare quante crediamo siano le opportunità che ancora si prospettano all'orizzonte".

In Telmotor, da sempre, si è consapevoli che il successo di un'impresa deve andare di pari passo con il benessere della comunità di cui è parte.

Da qui, dalla coscienza che con la crescita di un'azienda aumenta anche la sua responsabilità sociale, nel 2016 è nata la Community Telmotor, fattore di relazione con le organizzazioni non profit del territorio e strumento con cui supportare, previa segnalazione degli stessi dipendenti, onlus che si dedicano al sostegno di persone fragili e disagiate.

**L'azienda, nata nel 1973 sotto la spinta
imprenditoriale di Ugo Sottocornola, vanta 320
addetti di cui oltre 100 impegnati nel settore tecnico,
177 milioni di fatturato e 11 sedi sparse sul territorio**





► 27 ottobre 2022



L'Arena, nella campagna pubblicitaria di Telmotor

