

Teknika S.r.l. – ChiaveDinamometrica | [www.teknika.biz](http://www.teknika.biz) e [www.chiavedinamometrica.it](http://www.chiavedinamometrica.it) | Luca Rigodanzo, Founder

## Fare insieme ciò che da soli sarebbe impossibile fare

Nei villaggi le persone cooperano per affrontare le sfide da una posizione migliore. Il Villaggio di ASCOMUT non fa eccezione: è il luogo in cui anche aziende diverse per dimensioni coltivano occasioni per conoscersi, condividere progetti ambiziosi e individuare la strada comune per attuarli. La sinergia fra Teknika / ChiaveDinamometrica.it, SICUTOOL e GEDORE Group è emblematica in questo senso, e mostra come il lavoro di squadra, alimentato dalla passione e dalla fiducia reciproca, possa trasformare un sogno personale in un successo condiviso. Insieme si può davvero fare ciò che, da soli, sembrava impossibile

## Passione e tenacia: il sogno delle chiavi dinamometriche GEDORE

Capita che le passioni siano fiumi carsici, che pazienti attendono l'occasione propizia per emergere e iniziare a scorrere vigorosi. “Ho sempre avuto il pallino delle chiavi dinamometriche, in particolare di quelle GEDORE, che per me sono il non plus ultra” esordisce Luca Rigodanzo, fondatore nel 2002, insieme al socio Gaetano Peretto, di Teknika, azienda vicentina operante nel settore delle forniture industriali.

“Da tempo desideravo dare corpo a questa passione e specializzarmi nella distribuzione delle chiavi GEDORE. In fondo, però, al mio sogno non ci credevo: siamo una realtà troppo piccola, mi dicevo. Non abbiamo mai avuto contatti con GEDORE e anche SICUTOOL, esclusivista del marchio per l'Italia, per noi era un semplice fornitore. Un fornitore eccellente, certo, con cui ogni tanto ci sentivamo al telefono, ma con cui non avevamo una relazione personale, a dispetto degli oltre vent'anni di stabile e fruttuosa collaborazione”.

“Forse, però, al mio sogno un po' ci credevo: ai primi del 2024 avevo registrato il dominio [chiavedinamometrica.it](http://chiavedinamometrica.it). Per curiosità avevo fatto una ricerca, scoprendo che – strano a dirsi – era libero. L'ho acquistato, quasi fosse un talismano portafortuna”.

## L'incontro che ha cambiato tutto

Fu un incontro a cambiare tutto. Continua Rigodanzo: “Sempre ai primi del 2024 ci vennero a trovare Chiara Corradini, Responsabile Commerciale di Comwerk, Nunzio Cantelli, International Sales Manager di GEDORE Group ed Enrico Rampazzo, nostro Agente SICUTOOL e amico di lunga data”.

“L’occasione era la presentazione delle ultime novità. Ma poi, sfogliando il catalogo, il mio sguardo si è posato sulle per me mitiche chiavi dinamometriche della linea DREMOMETER. Basti pensare che, oltre a essere state brevettate una cinquantina di anni fa, su Wikipedia la voce *chiave dinamometrica* è corredata proprio dalla foto di una DREMOMETER d’epoca ([https://it.wikipedia.org/wiki/Chiave\\_dinamometrica](https://it.wikipedia.org/wiki/Chiave_dinamometrica))”.

“In quell’istante qualcosa in me ha fatto clic: ecco l’occasione per mettermi in gioco, ho pensato”.

Con un’ardita cabrata Luca Rigodanzo sposta il focus della discussione sulle chiavi dinamometriche GEDORE e sul suo sogno di creare una branca aziendale specializzata esclusivamente nella loro distribuzione. “Con mio stupore, ai nostri interlocutori l’idea piacque. Certo, occorre passare dalla mia idea grezza a un solido progetto attuativo, ma il passo decisivo era fatto”.

## Dal sogno al progetto: un percorso condiviso con GEDORE e SICUTOOL

Primo obiettivo, la realizzazione del sito [www.chiavedinamometrica.it](http://www.chiavedinamometrica.it): “L’impegno è stato notevole, perché il portale doveva essere in linea con l’eccellenza dei prodotti, essere SEO friendly per farci trovare tramite i motori di ricerca e permettere all’utente di individuare facilmente la soluzione adatta alle sue esigenze... una sorta di configuratore. GEDORE è sempre stata al nostro fianco, fornendoci i product data, vigilando sulla correttezza della strategia comunicativa e rilasciandoci l’attestato che ci autorizza a presentarci come suo partner. Un attestato preziosissimo per noi, ma soprattutto un grandissimo attestato di fiducia nei nostri confronti”.

Secondo obiettivo, acquisire una formazione specifica sulle soluzioni di GEDORE per il momento torcente: “Dopo qualche tempo” ricorda Rigodanzo “fummo invitati a Milano da Marco Corradini, Amministratore Delegato di SICUTOOL. Per me fu amicizia a prima vista: una giornata memorabile in cui Marco, con l’enorme passione e la competenza che lo contraddistingue, ci ha introdotti alle peculiarità dei prodotti GEDORE, unendo teoria e pratica”.

E ora? “Ora dobbiamo essere noi a correre” esclama Luca Rigodanzo. “Ma, grazie al bel rapporto che si è instaurato con i nostri partner non ci sentiamo soli sul mercato, e questo ci dà fiducia ed energia. E poi almeno una volta al mese ci sentiamo per uno scambio di idee, e per allinearci dal punto di vista tecnico, commerciale e delle strategie di comunicazione”.

## ChiaveDinamometrica.it: l’eccellenza delle soluzioni GEDORE e un servizio completo per il cliente

Data la frammentazione del mercato italiano, Teknika e il suo brand ChiaveDinamometrica.it puntano su marketing mix che sta già dando frutti: “Oltre alle visite presso i clienti di zona, usiamo i nostri account social – per ora su LinkedIn, Facebook e Instagram – per svolgere attività di pre-vendita, in attesa che il sito dispieghi tutte le sue potenzialità in termini di SEO”.

“Il sito, dal canto suo, è pensato come uno strumento di vendita, tant’è che stiamo ricevendo le prime richieste di offerta da varie parti d’Italia. Questo ci fa ben sperare, perché l’espansione e la crescita sul territorio nazionale è senza dubbio un obiettivo caratterizzante del progetto ChiaveDinamometrica.it”.

“In questo momento il centro della nostra attenzione è l’espansione dei servizi post-vendita, fondamentali per soddisfare e fidelizzare i clienti: stiamo allestendo un centro di taratura per emettere rapporti di taratura ed eseguire revisioni delle chiavi, così da offrire un servizio a tutto tondo. Nel nostro laboratorio abbiamo poi creato una postazione per girare video dimostrativi e formativi originali: è un progetto a cui teniamo molto, perché ci aiuta a presentare ogni soluzione GEDORE dal punto di vista dei suoi utilizzatori tipici. Sono video meno patinati, ma girati mettendoci nei panni di chi il prodotto lo deve scegliere, usare e mantenere”.

## Il valore del brand GEDORE e la forza delle relazioni umane

Va da sé che il marchio GEDORE è un potente magnete: “I nostri clienti storici lo conoscono bene, dato che sono più di vent’anni che lo proponiamo e che i prodotti GEDORE si fanno apprezzare ogni giorno per le caratteristiche qualitative. Il brand è comunque molto noto in tutta Italia, è autorevole e percepito come sinonimo di eccellenza, anche e soprattutto nel settore della dinamometria”.

“Ripensando ai mesi scorsi” riflette Rigodanzo “continua a stupirmi quanto SICUTOOL e GEDORE siano stati pronti a sostenere il nostro progetto, saltando molti dei consueti passaggi formali. In Marco, Chiara e Nunzio, noi abbiamo riconosciuto la nostra passione; e forse loro si sono rispecchiati nella nostra, sentendosi di scommettere sul fatto che quando c’è una volontà la via giusta si trova sempre”.

“Il 2024 ci ha sicuramente insegnato a non fabbricarci vincoli con le nostre stesse mani e a coltivare quella leggerezza che permette di cogliere le occasioni quando si presentano”. Prima che fra imprese, la collaborazione intorno al progetto ChiaveDinamometrica è una collaborazione fra persone che dalla condivisione di un’idea traggono ogni giorno l’energia per attuarla, con cura e paziente tenacia. “Insieme alle persone, per noi davvero straordinarie, con cui in poco tempo abbiamo costruito una forte relazione di comunanza, stiamo riuscendo a realizzare un sogno che da soli ci pareva un miraggio” conclude Luca Rigodanzo.