

**Tecnologia, servizio, dinamicità, sono prerogative per le aziende che devono operare su mercati particolarmente dinamici come quello della produzione elettronica**

A CURA DELLA REDAZIONE

# NAVIGARE NELL'ERA DELL'IA

**A** novembre 2025, TecnoLab sarà nuovamente presente a productronica, il più importante appuntamento internazionale dedicato al mondo dell'elettronica e delle tecnologie di produzione. Come ogni anno un payoff accattivante e ispirazionale strizzerà l'occhio ai visitatori con l'intento di raccontare in maniera trasversale l'attuale direzione che sta prendendo l'azienda. "Don't panic. Just surf", il messaggio smart e ironico che riflette lo spirito con cui Tec-

nolab ha deciso di affrontare l'attuale scenario di mercato. Viviamo in un'epoca in cui l'Intelligenza Artificiale si diffonde in ogni settore, in modo sempre più rapido e spesso poco regolamentato. Una trasformazione che porta con sé grandi opportunità, ma anche rischi e criticità. La filosofia di TecnoLab è chiara: non lasciarsi prendere dal panico, ma acquisire competenze e preparazione per navigare sull'onda dell'innovazione in maniera consapevole, trasformando le sfide in vantaggi competitivi. Per l'occasione abbiamo incontrato e chiacchierato con Matteo Cerliani, CEO di TecnoLab, a cui abbiamo chiesto di raccontarci in scioltezza l'azienda e la sua visione del mercato.

## **Come primo argomento abbiamo chiesto di descriverci la struttura aziendale e l'organizzazione commerciale**

TecnoLab si caratterizza per una realtà strutturata e poliedrica che integra produzione interna, distribuzione di marchi leader e sviluppo di soluzioni proprietarie. Innanzitutto l'azienda punta su un team dinamico e motivato, capace di affrontare richieste tecniche complesse e personalizzazioni, nell'ottica di un'innovazione continua. Il reparto commerciale lavora ad ampio spettro, occupandosi di diversi prodotti: consumabili, attrezzature, macchinari, prodotti realizzati internamente. Ciò implica una forza vendita con competenze tecniche, conoscenza specifica del processo di produzione elettronica nella sua interezza e non solo di vendita pura. Abbiamo diversi punti di forza come la flessibilità, la tempestività di risposta, l'esperienza e la cordialità; valori che emergono anche dal sito come parte della cultura aziendale, che ci aiutano nel differenziarci sul mercato.

## **Non ha citato l'assistenza tecnica!**

Assistenza tecnica, manutenzione, supporto al processo, sostituzione di parti di ricambio, fanno tutti parte di un servizio al cliente dato in tempi rapidi; ad esempio TecnoLab si posiziona come uno dei primi in Italia per capillarità e qualità di



## NEL LUGLIO 2025 TECNOLAB HA ACQUISITO UNA NUOVA RAPPRESENTANZA NEL MONDO DELL'ASSEMBLAGGIO SMT: KEIRON

prodotto nella realizzazione di lamine e telai serigrafici. Un buon servizio tecnico è imprescindibile per mantenere posizioni di rilievo su un mercato in continua oscillazione. La nostra produzione interna è rapida e flessibile, con lead-time di 24/48 ore per lamine e telai serigrafici. Il portfolio della nostra offerta è ampio e spazia dai consumabili ai macchinari SMT, ai sistemi di visione, alle attrezzature di rework e per laboratorio. Il team commerciale è dinamico, sempre presente sul territorio e in costante contatto con clienti, ma anche coi partner internazionali. Offriamo servizi di supporto pre e post-vendita, che includono formazione, manutenzione e ricambi garantiti. La combinazione di produzione diretta e distribuzione ci consente di rispondere rapidamente alle esigenze del cliente; un aspetto sempre più critico in un mercato competitivo e globalizzato.

### A proposito del mercato, come valutate la situazione odierna?

Il contesto in cui operiamo è caratterizzato da numerose, troppe, variabili; sottoposto a continue pressioni dettate dall'innovazione continua, dalla miniaturizzazione, dai costi delle materie prime e non ultima dalla pressante domanda di sostenibilità. È tutta la filiera elettronica ad esserne investita, dalla produzione di circuiti stampati ai

## KEIRON STARTUP

Keiron è una startup high-tech con sede presso l'High Tech Campus di Eindhoven, la cui missione è rivoluzionare la produzione elettronica. Il cuore dell'innovazione di Keiron è LIFT (Laser Induced Forward Transfer), una tecnologia di applicazione della pasta saldante radicalmente nuova che rompe completamente con gli standard decennali del settore. Oltre il 70% dei difetti di assemblaggio dei PCB è legato alla stampa della pasta saldante. Keiron HF2 LIFT Printer affronta questo problema con un processo completamente digitale, che garantisce stampe impeccabili fino al nanolitro, perfezione dei depositi al 100%, nessun bisogno di stencil; cambi più rapidi dei codici da produrre con una qualità elevata e un'efficienza ottimizzata. Insieme a Keiron, Tecnolab intende rivoluzionare il futuro del processo serigrafico in Italia, stabilendo un nuovo standard di precisione e di affidabilità, senza scendere a nessun compromesso. Tecnolab è unico distributore ufficiale in Italia per i sistemi Keiron.



processi SMT. Cresce l'automazione e la digitalizzazione dei processi che porta a una maggiore efficienza produttiva con riduzione dei difetti e massimizzazione della tracciabilità. Sull'altro piatto della bilancia aumenta la domanda di flessibilità e personalizzazione, con tempi di consegna sempre più ridotti. Cresce la competitività internazionale, in particolare dall'Asia, tanto nei macchinari quanto nei consumabili. I clienti sono sempre più esigenti su qualità, lead time, certificazioni. Poi ci sono le pressioni sui costi energetici e sulle materie prime, che mettono a dura prova i margini aziendali. Insomma, si è sempre in trincea.

### Quanto sono esigenti i clienti?

Velocità, flessibilità, personalizzazione... i clienti richiedono tempi brevi, servizio agile, prodotti su misura. Ci sono poi le richieste di sostenibilità e conformità normativa, che aprono a nuovi standard di produzione responsabile. In un contesto competitivo come quello attuale, la capacità

di rispondere rapidamente è un grande vantaggio. TecnoLab, con produzione interna e un'ampia gamma dell'offerta, è ben posizionata, ma servono investimenti continui per mantenere questo vantaggio. In questo variegato scenario la capacità di innovare, per un'azienda come la nostra, di offrire qualità e mantenere una forte relazione di fiducia con clienti e fornitori, diventa un vantaggio competitivo decisivo.

#### Quali sono gli obiettivi aziendali rispetto alle quote di mercato?

TecnoLab intende rafforzare la propria posizione attraverso cinque direttrici strategiche. Il primo è

## DON'T PANIC, JUST SURF

Anche quest'anno parte del budget della fiera verrà dedicato alla tutela dell'ambiente.

Per ogni azienda che verrà a trovarci destineremo una quota all'associazione Mare Vivo per la salvaguardia delle tartarughe caretta caretta, simbolo del Mediterraneo.

Una piccola goccia nel mare?

Facciamola diventare insieme un'onda di cambiamento.



di accrescere la quota nel mercato italiano grazie alla differenziazione dell'offerta e ai servizi integrati.

Secondariamente è nostra intenzione espandere la presenza internazionale, sfruttando fiere come productronica e partnership mirate. La terza direttrice implica la capacità di fornire servizi integrati (vendita + assistenza + formazione); e grazie al nostro collaboratore Roberto Crippa questa è già da tempo una realtà.

Inoltre, intendiamo rafforzare il brand TecnoLab come unico partner grazie al suo modello distributivo "closed loop", che lo rende ideale per completezza di offerta: dalla lamina ai consumabili, fino ai macchinari e al servizio tecnico dedicato.

#### Non meno importante del rapporto coi clienti è il rapporto con i fornitori

Il legame con i fornitori rappresenta un asset strategico. Per garantire qualità e innovazione collaboriamo da anni con brand prestigiosi come Ekra, Koh Young, Panasonic, SMT, Comet Yxlon, Inertec, Yjlink, Systronic).

È stato un lungo lavoro di accurata selezione dei partner per garantire standard elevati. Una collaborazione strategica, che va oltre la semplice transazione commerciale e che richiede flessibilità operativa, con contratti e condizioni che permettono di rispondere rapidamente alle variabili esigenze della clientela.

TecnoLab affronta il mercato con una visione chiara: non farsi travolgere dai cambiamenti, ma cavalcarli.

Con la partecipazione a **productronica 2025 (stand A2 459)** l'azienda riafferma il proprio ruolo di player affidabile, innovativo e pronto a guidare clienti e partner in un futuro sempre più complesso, dove competenza e preparazione saranno le vere chiavi del successo.

Perché quando c'è competenza e preparazione nulla deve far paura, basta saper cavalcare l'onda, pertanto: Don't panic. Just surf".