

Abbiamo colto l'occasione del decimo anniversario della divisione di consulenza progettuale CSC (Chloride Supporting & Consulting) di Chloride, per fare qualche considerazione su un aspetto importante come è la formazione per il nostro settore. A rispondere alle nostre domande Emma Salerno, responsabile marketing e comunicazione dell'azienda

L'obiettivo primario del CSC è stato fin dalla sua nascita, nel 1999 appunto, quello di fornire un supporto alla progettazione di impianti integrati con UPS, un costante aggiornamento sulle normative in vigore e di individuare insieme al cliente la soluzione alle problematiche relative a impianti elettrici. Gli strumenti per raggiungere tale obiettivo sono stati e tutt'ora sono i più diversi: numerosi seminari e convegni, un numero verde dedicato, un'area web riservata, la diffusione della rivista trimestrale "CSC Paper" e una community tecnica composta da oltre 2.000 persone, oltre naturalmente a interventi di formazione diretti e richiesti dalle aziende clienti o da progettisti. Un lavoro e un investimento importante che, partito da Chloride Italia dieci anni fa, oggi è riconosciuto come un modello vincente da tutto il settore UPS, tanto che è stato riproposto con successo da Chloride in altre business units della multinazionale. Dalle pagine di Contatto Elettrico abbiamo sottolineato più e più volte l'importanza

Spazio alla formazione

della formazione e dell'informazione, per essere al passo con i tempi e sempre competitivi in un mercato sempre più veloce ed esigente. Ricordiamo che Chloride è tra le aziende leader nel settore UPS, prodotti quindi complessi che richiedono preparazione e aggiornamento costante. Ne abbiamo parlato con Emma Salerno, responsabile marketing e comunicazione di Chloride Italia.

D: Un impegno importante come è quello di Chloride nei servizi di consulenza e di formazione, spesso giudicati accessori, è dettato dalla richiesta del mercato o da una mentalità aziendale che fa parte della vostra storia?

R: Certamente non è comune trovare aziende che abbiano persone esclusivamente dedicate alla consulenza, formazione ed informazione. Riteniamo che sia l'unico modo per essere sempre al passo con i tempi e sempre preparati ad ogni situazione. È una logica lungimirante che viene premiata nel lungo periodo, ma che richiede un impegno quotidiano. Non solo, per fare consulenza e formazione al più alto livello gli stessi tecnici Chloride devono essere costantemente formati e aggiornati. In questa ottica, è stata inaugurata nel 2007 Chloride Academy, la prima corporate university del settore UPS in Italia, con l'obiettivo di investire sulla professionalità dei nostri dipendenti, che arrivano da tutto il mondo per seguire training e corsi di aggiornamento.

D: Questo vostri sforzi sono riconosciuti dal mercato?

R: Dai progettisti e dalle grandi aziende certamente sì. I gruppi di continuità richiedono una gestione accurata e servizi di assistenza e manutenzione per garantire in ogni momento la perfetta efficienza. Molto apprezzato per esempio, è il nostro servizio LIFE di telemonitoraggio a distanza. Il nostro sistema utilizza il modem o la rete IP e stabilisce una comunicazione automatica e continua tra l'ups del cliente e il nostro centro di monitoraggio, eseguendo un vero e proprio check up sull'impianto per verificare che stia lavorando nelle migliori condizioni. Ogni situazione di allarme o di emergenza, viene gestita e risolta

Emma Salerno, responsabile marketing e comunicazione di Chloride Italia.



con estrema rapidità direttamente on line dal centro di monitoraggio oppure con l'immediato intervento in loco del tecnico di zona. Si tratta in sostanza di una forma di manutenzione preventiva.

D: Il fatto che abbia sottolineato che i vostri servizi sono riconosciuti in particolare dai progettisti e dalle grandi aziende, sommato alla contingenza di mercato che sappiamo aver sviluppato ulteriormente quella sensibilità sul prezzo già ampiamente presente tra i nostri operatori, ci fa pensare che la categoria delle piccole imprese e degli installatori non sia particolarmente attenta alle vostre iniziative di formazione e di informazione. Sbaglio?

R: Noi lavoriamo quotidianamente al fianco degli installatori ed anche a loro sono rivolti i nostri servizi e le nostre iniziative formative. Qualche anno fa, per esempio, abbiamo sviluppato un progetto in partnership con Unae che ci ha visti portare in giro per l'Italia un UPS che collegavamo mostrando tutte le funzionalità fino al monitoraggio a distanza. È stata un'esperienza molto importante e interessante che dimostra come, nonostante il grande impegno quotidiano sul campo, gli installatori siano comunque consapevoli dell'importanza e della necessità di partecipare ad eventi formativi.

D: Per concludere due sottolineature: Chloride è un'azienda inglese fondata più di cento anni fa, che oggi è quotata al London Stock Exchange, ha uffici in tutto il mondo e clienti in Europa, Asia, Australia e America, ma da quello che ci ha raccontato abbiamo la sensazione che la sede italiana sia particolarmente importante nella scacchiera di Chloride in quanto multinazionale. La seconda annotazione riguarda invece l'andamento di Chloride Italia in un momento difficile come quello attuale...

R: È vero. La sede italiana rappresenta un po' il cuore di Chloride e di questo siamo ovviamente molto orgogliosi. Oltre alla Academy, dove come ho detto ospitiamo tecnici da tutto il mondo, in Italia ci occupiamo anche della progettazione e di una parte della produzione di UPS Chloride ed è qui che accogliamo i clienti internazionali per la fase di collaudo delle macchine. Per quanto riguarda l'andamento del mercato, Chloride Italia chiude l'anno finanziario il 31 marzo con risultati positivi, addirittura in crescita rispetto l'anno precedente. Per quanto riguarda il prossimo anno, alla luce della congiuntura economica attuale, il nostro obiettivo è consolidare i risultati confermando così la leadership sul mercato. ■