

Un mercato ancora aperto

Quale legame esiste tra continuità e mondo dell'installazione tecnologica specializzata in automazione industriale? Per approfondire questa tematica abbiamo intervistato Giancarlo Battini, amministratore delegato di Chloride Italia

Carlotta Grillini

Il Gruppo Chloride opera in tutto il mondo, nello specifico ambito della continuità e della qualità dell'energia. La filosofia aziendale è piuttosto chiara: offrire la migliore soluzione per la protezione dell'energia, puntando non solo sull'alta tecnologia dei prodotti e sulla professionale competenza dell'intero team, ma soprattutto su una proposta globale di servizi che garantisca vantaggi reali ai propri clienti, siano essi progettisti, installatori o utenti finali.

L'azienda, da più di 110 anni nel settore elettrotecnico,

conta stabilimenti di produzione e centri sales & service in tutti i continenti, quattro centri di eccellenza dedicati alla ricerca e sviluppo e sedi specializzate per i test di compatibilità elettroma-

Giancarlo Battini,
amministratore
delegato di
Chloride Italia.



gnetica e per collaudi, oltre 100 distributori autorizzati alla vendita e servizi, e una gamma completa di soluzioni: UPS, commutatori statici (STS), inverter, raddrizzatori, convertitori, sistemi di condizionamento, impianti di energia e prodotti DC, software e strumenti di connettività. Non solo. A supporto di un catalogo così completo, è stato strutturato un servizio di

assistenza pre e post-vendita molto efficiente, con interventi garantiti entro 2 ore dalla richiesta. Inoltre, è regolare e costante la partecipazione ai principali comitati normativi italiani (come CEI, Commissione Elettrotecnica Italiana) ed internazionali (come IEC, Commissione Elettrotecnica Internazionale e Cenelec, Comitato Europeo per la Standardizzazione Elettrotecnica).

A fronte di una tale attenzione al mercato in tutte le sue differenti sfaccettature, abbiamo chiesto a Giancarlo Battini, che di Chloride Italia è l'amministratore delegato, di approfondire il legame tra continuità e mondo dell'installazione tecnologica specializzata in automazione industriale. Ecco gli spunti, assai interessanti, che ne sono scaturiti.

D: Cerchiamo subito di inquadrare la situazione: per Chloride, l'area industriale rappresenta un business interessante?

R: Più che interessante, direi. In Italia il fatturato che ruota intorno all'area produttiva (soluzioni di potenza medio-alta, per aree industriali, ma anche equipaggiamenti meno potenti, destinati alle applicazioni a bordo macchina) si aggira intorno a un 30% del totale annuo. Una percentuale che la dice lunga!

D: A quale target industriale fate riferimento?

R: In realtà non esiste un'area produttiva specifica. È chiaro, più è delicata, articolata e complessa la lavorazione, più si è sensibili alla questione della qualità e della continuità dell'energia. Detto questo, tutti i processi di automazione, per operare in piena efficienza richiedono flussi energetici costanti e "puliti". Sovra o sottotensioni, microinterruzioni, sono tutti fattori che possono danneggiare la macchina, il suo sistema operativo, sfasarne i parametri, se non addirittura creare veri e propri fermi nelle lavorazioni. Questo vale tanto per chi taglia wafer di silicio per l'elettronica, quanto per chi tesse lycra o produce medicinali.

D: Perché tutti, indiscriminatamente, hanno bisogno di un'alimentazione continua e di qualità?

R: Per forza. Automazione vuol dire che degli apparati parlano con altri, attendono istruzioni e ne danno; il dialogo quindi deve operare in continuo, sia per motivi pratici che strategici. Ne consegue che dove c'è automazione c'è necessità di continuità di informazioni.

D: Quindi qual è l'elemento discriminante, il fattore di scelta che determina l'adozione o meno di sistemi per la protezione dell'energia in un sito industriale?

R: Prima di tutto la sensibilità e l'attenzione personale alla questione, del singolo imprenditore o manager. In seconda battuta, la capacità consulenziale e la credibilità professionale di progettisti e installatori di sistemi di automazione industriale.

D: Ci sta dicendo che la differenza la possono fare anche gli installatori elettrici tecnologici?

R: Indubbiamente. Tanto più che loro operano spesso

in ambiti dove la continuità è veramente ancora poco introdotta.

D: Può aiutarci a capire meglio?

R: Volentieri. L'installatore tecnologico, quello elettrico multispecializzato insomma, viene chiamato a supportare l'utente, soprattutto in strutture produttive di medie e medio-piccole dimensioni. E in questo momento di mercato, la maggior parte delle volte si trova di fronte a siti da rimodernare, aggiornare, più che da realizzare ex-novo. È proprio in questi ambiti che il mercato è ancora molto aperto, in gran parte da creare e sviluppare. Ecco allora che qui l'installatore può ritagliarsi un business accessorio e al contempo guadagnare in immagine professionale, poiché effettivamente va a risolvere un problema oggettivo (e spesso inespresso), del suo committente.

D: Un installatore per operare in maniera efficace nel mondo della continuità, deve dedicare molto tempo e molte risorse alla specializzazione?

R: Deve essere consapevole della questione, e deve rendersi conto di avere la possibilità di crearsi un buon business, risolvendo al contempo un problema al suo committente. Dopo di che, noi abbiamo creato un servizio di pre-vendita veramente molto concreto e operativo. Chi si rivolge al nostro CSC (Chloride Supporting & Consulting), trova un team di tecnici specializzati in progettazione e dimensionamento delle protezioni. Che affiancano installatori e progettisti, in tutte le fasi preliminari e senza legami commerciali di nessun genere, senza obbligo d'acquisto, tanto per parlar chiaro.

D: Un'ultima domanda: ma il CSC è operativo anche in questo periodo così difficile?

R: È attivo e resterà tale. Si tratta di un vero punto di eccellenza, che ci contraddistingue e al quale non vogliamo e non possiamo rinunciare. Dirò di più. Consiglio anche agli installatori di puntare sul servizio alla clientela, sul supporto pre e post vendita. Perché sono questi gli elementi che sviluppano e consolidano il business fidelizzato! ■