esclusiva

INTERVISTA

ANNIVERSARIO - I 20 ANNI DI TESTO IN ITALIA

di Alessandro Bignami

Headquarter a Titisee in Germania

WE MEASURE IT

È il nuovo motto aziendale di Testo: we measure it. Un messaggio chiaro e immediato. Così come d'altronde devono essere anche le misure rilevate dagli avanzati strumenti della sua gamma. Ma la novità essenziale, che la filiale italiana del gruppo tedesco comunica in occasione dei primi vent'anni di attività nel nostro paese, è un'altra. Riguarda l'organizzazione della società a livello globale, oggi articolata in quattro divisioni distinte non più per settore di applicazione, ma per linea di prodotto, in un'ottica di product management. Un approccio nuovo che però a sua volta si interseca, come in una rete, con le unità di vendita imperniate sui diversi mercati di riferimento.

PIERGIULIO PARADISO

DARIO BRANCHI

Dario Branchi, ingegnere elettronico con specializzazione in automazione, è dal 2002 dipendente Testo Spa con mansioni dapprima di Product Manager dei trasmettitori di umidità per il processo e delle termocamere, attualmente sales manager settore alimentare e farmaceutico.

Piergiulio Paradiso, perito in elettronica industriale, lavora in Testo spa dal 1998. Prima con il ruolo di area manager e responsabile della filiale di Padova, oggi con quello di Sales Unit Manager per la divisione Industry General.

INTERVIEW exclusive

Per capire meglio la nuova struttura e conoscere le soluzioni più innovative dell'azienda protagonista nella strumentazione di misura portatile, abbiamo incontrato nella sede di Settimo Milanese Dario Branchi, Sales Unit Manager Health and Food, e Piergiulio Paradiso, Sales Unit Manager Industry General di Testo Italia.

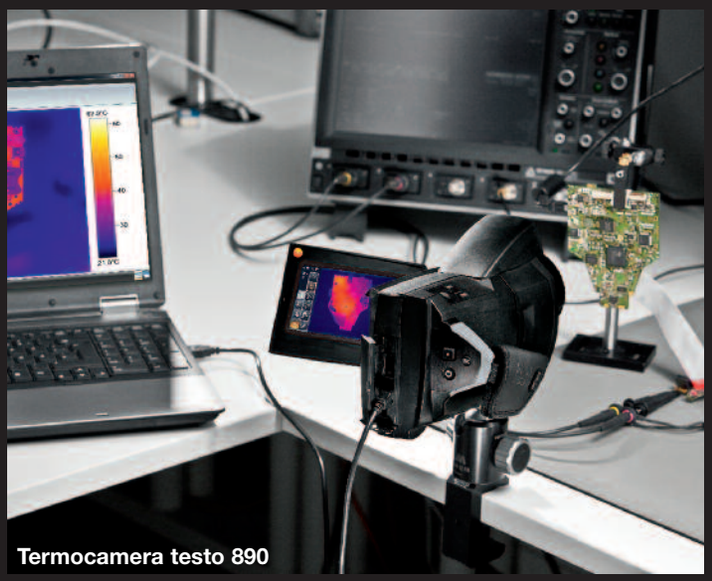
Come avete festeggiato i primi vent'anni in Italia?
Dario Branchi: In realtà Testo Italia, oggi guidata dall'amministratore delegato Maurizio Roncoroni e filiale della società tedesca Testo AG, è stata fondata nel 1991. Ma è diventata operativa a tutti gli effetti dal 1992. Così abbiamo deciso di celebrare la ricorrenza quest'anno.

Piergiulio Paradiso: Abbiamo festeggiato coinvolgendo clienti e pubblico in occasione della 39esima mostra convegno Expocomfort, che si è svolta lo scorso marzo a Milano. Offrendo ai visitatori spremute d'arancio, che è anche il colore societario, abbiamo diffuso lo slogan 'Vitamina T'. In azienda, invece, abbiamo brindato a conclusione del sales meeting dello scorso giugno.

Dopo i primi passi negli anni '90,
siete cresciuti diventando una realtà articolata.
Branchi: Per contare i dipendenti all'inizio bastavano le dita di una mano. Oggi siamo circa 55, a cui si aggiungono altrettanti collaboratori esterni. Nel nostro paese abbiamo creato una fitta rete di vendita, imperniata su distributori specializzati. Talvolta instauriamo delle vere e proprie partnership con rivenditori ad alto valore aggiunto, dedicati soprattutto ai tanti e complessi segmenti dell'industria.

La riorganizzazione interna e il nuovo approccio ai mercati sono stati una risposta alla crisi internazionale?
Paradiso: No. Tutto era stato pianificato diversi anni fa dalla casa madre. Tanto che il nuovo assetto ha cominciato a prendere forma ben prima della crisi, nel 2007, in concomitanza con l'ingresso nel settore delle termocamere e la proposta di altre soluzioni innovative.
La trasformazione mira a renderci sempre più penetranti nei diversi mercati, attraverso la creazione di quattro divisioni di prodotto ben distinte a livello globale, quasi quattro aziende nell'azienda, sebbene non manchino sinergie e risorse comuni.

A quali prodotti fanno capo le quattro divisioni?
Branchi: Rispettivamente alla termografia; ai prodotti per il controllo delle emissioni e per la sicurezza (in particolare gli analizzatori di combustione sia per edifici civili sia industriali); agli strumenti di misura (come i sistemi di monitoraggio tipo datalogger e wireless o i trasmettitori di misura per il processo); infine agli strumenti portatili, veri e propri palmari che possono avere tipologie e livelli di applicazione molto diversi: dal piccolo termometro per uso domestico ai sofisticati strumenti multifunzionali per le camere bianche e per le linee industriali.
Paradiso: Perfino la nuova sede centrale vicino al lago di Titisee, che lambisce i margini sudoccidentali della Foresta Nera tedesca, è formata da quattro grandi edifici convergenti e dedicati alle diverse divisioni. Ognuno degli edifici, quindi ciascuna linea produttiva, ha a disposizione un'area esclusiva dedicata a ricerca e sviluppo. Giusto per sottolineare la priorità che il gruppo attribuisce all'innovazione e all'aggiornamento delle proprie tecnologie.


Termocamera testo 890

Termocamera testo 885

Anche in Italia si riflette la suddivisione in aree così distinte?
Branchi: Sì, stiamo applicando fedelmente il modello attuato dalla casa madre, come è naturale in una società che opera in tutto il mondo con diverse filiali. Ogni linea è seguita verticalmente secondo una logica di product management. Anche in Italia ogni tipologia di prodotto fa capo a un referente esclusivo: il product manager. Attenzione, però: a questa struttura verticalizzata si interseca quella orizzontale della forza vendita, che è organizzata, al contrario, sulla base dei diversi mercati di destinazione: HVAC (ovvero le applicazioni nell'ambito degli impianti di riscaldamento, ventilazione e condizionamento dell'aria), Health and Food e Industry General. Questa struttura è stata studiata anche per consentire controlli incrociati e sollecitazioni reciproche fra chi segue lo sviluppo e il lancio dei prodotti e chi si occupa invece della loro vendita sui diversi mercati.
Paradiso: Le unità di vendita Health and Food, coordinata rispettivamente dal dottor Branchi, e Industry General, di cui sono responsabile, sono caratterizzate in realtà da forti sinergie, a partire dalla condivisione di una parte della rete vendita. La rete HVAC, pressoché a sé stante, genera però ancora oggi la fetta più ampia del fatturato di Testo Italia: circa il 55%. Si tratta di un fenomeno tipico dell'attività nel nostro paese, mentre a livello globale il gruppo è maggiormente orientato sulle applicazioni industriali.

Come mai nel nostro paese avete sviluppato soprattutto il settore HVAC?
Paradiso: La ragione risale alla stessa fondazione della filiale, due decenni fa. Testo Italia nacque soprattutto sulla scia dell'introduzione delle nuove normative sulla manutenzione degli impianti termici civili. Fu un'ottima opportunità di crescita, soprattutto per la gamma degli analizzatori fumi, che contribuì a formare quello 'zoccolo duro' di fatturato dal quale poi la filiale ha saputo costruire la propria espansione.

Branchi: Oggi la tendenza è inversa. Le applicazioni HVAC restano un cavallo di battaglia ma il settore mostra segni di cedimento, soprattutto in seguito alla crisi edilizia.
Al contrario nell'industria, seppure anch'essa sia sofferente, abbiamo ancora ampie potenzialità. In questo senso, Testo Italia è destinata ad allinearsi alla tendenza generale del gruppo, che verte principalmente sull'industria.

Che trend registrate nel settore del controllo delle emissioni in atmosfera?
Paradiso: È un mercato stabile che pure resta di grande rilievo per i nostri strumenti. Tanto che disponiamo di rivenditori specializzati esclusivamente in queste applicazioni.
Le nostre soluzioni sono utilizzate da laboratori, pubblici o privati, che si occupano di misurare le emissioni.
Trovano ideale impiego in questo campo gli analizzatori di combustione o gli strumenti multifunzionali per la determinazione dei diversi parametri ambientali, tra cui la temperatura, l'umidità, la velocità dell'aria e le condizioni microclimatiche. Queste ultime sono cruciali nei controlli sulla qualità e sulla sicurezza degli ambienti di lavoro.
Branchi: I laboratori rappresentano per noi un settore di riferimento tradizionale. Forniamo loro una gamma completa di strumenti in grado di garantire le corrette condizioni climatiche, per realizzare mappature termiche o termoigrometriche, verifiche di taratura, validazione di processi industriali e via dicendo.
La scelta dello strumento dipende poi dall'esigenza applicativa e dall'ambiente dove si effettuano le misure.
La nostra gamma offre sia strumenti portatili dedicati sia multifunzione che, grazie a diverse locazioni di memoria, possono essere impostati per registrare solo le misure idonee a un determinato tipo di applicazione, a seconda che si tratti per esempio di una cappa aspirante o di una camera bianca.

INTERVIEW exclusive

Qual è finora il bilancio delle vostre termocamere, settore dove siete entrati non più di 5 anni fa?

Branchi: Largamente positivo, tanto che oggi realizzano circa il 15% del fatturato e si collocano fra i nostri articoli più venduti. Un risultato sbalorditivo, considerando che solo poco tempo fa in questo mercato eravamo sconosciuti. È un prodotto che si sposa con il resto della gamma e che è pensato soprattutto per i servizi di manutenzione di impianti industriali ed edifici.

Paradiso: La crescita in questo settore deve molto alla spinta innovativa del gruppo. Siamo partiti nel 2007 con un solo modello per applicazioni semplici, oggi disponiamo di 12 versioni, che comprendono applicazioni altamente professionali. Nel corso del 2011, con il lancio di testo 885 e testo 890, abbiamo raggiunto delle prestazioni tecnologiche impressionanti: le risoluzioni di 320x240 e 640x480 pixel delle immagini catturate rispettivamente da queste termocamere possono essere addirittura raddoppiate grazie a un sistema brevettato internamente da Testo e che, detto in parole molto semplici, sovrappone 4 immagini consecutive in rapida successione, sfruttando la fisiologica vibrazione della mano durante la ripresa. Un salto di qualità che oggi ci consente di competere a livello internazionale anche nella termografia.

Un operatore effettua una misurazione con l'analizzatore di combustione portatile testo 350

Testo 6381

Testo 6351

Una gamma continuamente aggiornata

La proposta di prodotti innovativi e di versioni aggiornate da parte di Testo è continua. Oltre alle nuove termocamere testo 885 e 890 con la super-risoluzione, l'azienda sta sviluppando tecnologicamente anche le sue linee produttive più tradizionali. È il caso degli analizzatori di combustione: il portatile testo 350 ha raggiunto ormai la terza generazione. Le sue impostazioni guidano gli utenti attraverso i più svariati tipi di misura. Nell'ambito del controllo delle condizioni climatiche spicca testo 480. Lo strumento multifunzione per misure e analisi in ambienti interni facilita la regolazione degli impianti di ventilazione e condizionamento (sistemi HVAC) in uffici, edifici residenziali e industriali, registrando tutti i parametri. Le novità tecniche principali sono: le sonde digitali tarabili separatamente dallo strumento; la precisione e la velocità con funzioni di logger e report a PC; la navigazione facilitata grazie a mouse integrato e display grafico. Nell'ambito della misura della pressione differenziale in camera bianca gli innovativi trasmettitori testo 6383, testo 6381 e testo 6351 segnano un salto di livello grazie all'elevata accuratezza e alla stabilità a lungo termine. Testo 6383 rileva nel campo di misura tra 10 Pa e 10 hPa la pressione differenziale tra camere bianche e a richiesta l'umidità e la temperatura. Testo 6381, nel campo tra 10 Pa e 1000 hPa, misura la pressione differenziale, la portata, la velocità e, sempre a richiesta, umidità e temperatura. Testo 6351 misura la pressione differenziale, la velocità dell'aria e la portata nel campo da 50 Pa a 2000 hPa.

L'azienda sottolinea infine le soddisfazioni raccolte con il sistema di monitoraggio Saveris, che misura i valori di umidità e temperatura di prodotti e beni sensibili nell'ambiente, nei processi e durante il trasporto. La rivelazione e il controllo dei parametri qualitativi garantiti da Saveris trovano ideale applicazione nell'industria farmaceutica.

Testo 6383

Testo 350