

LEADER IN WATER PRESSURE

Ci siamo inoltrati nel cuore della provincia padovana – in quel Nord Est fatto di piccole e grandi imprese che, nonostante la crisi, rappresentano ancora l'eccellenza del made in Italy – per approfondire la conoscenza del Gruppo Idrobase, leader mondiale nel mercato dell'acqua in pressione ■ **MARCO CACCHIOLI**

Nata nel 1986 dalla fusione delle esperienze nel campo della pulizia delle ditte individuali di Bruno Ferrarese e Bruno Gazzignato, Idrobase Srl ha intrapreso un corso inarrestabile verso l'internazionalizzazione, ampliando progressivamente il proprio fatturato e definendo sempre nuovi e più ambiziosi obiettivi di sviluppo. "Il via operativo alla nuova società – ci spiega Bruno Ferrarese, Responsabile Marketing Operativo del gruppo, che ci accoglie in azienda – venne attraverso l'acquisizione dell'attività di concessionario di una grande casa straniera. Il territorio iniziale di riferimento era compreso nelle province di Padova, Venezia e Rovigo". Dopo questa prima fase, l'azienda ha evoluto il proprio ruolo da distributore a produttore di idropultrici, di ricambi e componenti per



Bruno Ferrarese, Responsabile Marketing Operativo Gruppo Idrobase



esse, nonché di impianti a nebulizzazione, aumentando esponenzialmente il proprio raggio d'azione fino a comprendere tutto il mondo: "Oggi questo processo di espansione – ci conferma Ferrarese – produce un export dell'82% del nostro fatturato in paesi come Russia, Giappone, Australia, Argentina, Sud Africa, Cina, ecc". Nel corso di questa rapida ascesa il Gruppo padovano si è strutturato in modo da poter rispondere alle esigenze sempre più specifiche degli operatori del settore. Così alla produzione di idropultrici per uso professionale, affidata ad Idrobase, si è affiancata una divisione che produce ricambi ed accessori per riparare idropultrici. La nascita del Club dei Riparatori ha rotto

il monopolio dei costruttori nel settore dei pezzi di ricambio per idropultrici, offrendo al cliente riparatore la possibilità di scegliere se acquistare dalla casa madre o dal Club dei Riparatori, contribuendo così a calmierare i prezzi di vendita, ridurre i tempi di consegna e aumentare la qualità delle riparazioni.

Non contento del crescente peso acquisito nel settore, il Gruppo Idrobase ha implementato anche una divisione industriale, Idrotech, che produce impianti di nebulizzazione per umidificare, abbattere polveri e odori, disinfettare e rinfrescare, nonché una divisione per il mercato civile,



sede nella stessa struttura in Borgoriccio di Padova.

Mentre la produzione, il coordinamento delle consegne, la ricerca, lo sviluppo di nuovi prodotti e la gestione amministrativa sono valori in comune, le azioni di promozione e commerciali sono separate. Ogni azienda, in-

Perfect Cool, che progetta, realizza e commercializza sistemi di nebulizzazione per esterni ed interni per l'abbattimento della temperatura, effetti scenografici, ed umidificazione.

“Una crescita vertiginosa non solo in termini di soluzioni offerte al cliente – sottolinea Ferrarese – ma anche in termini di fatturato. Negli ultimi anni abbiamo avuto una crescita media annua del 18%, che si è arrestata nel 2009 per ripartire già quest'anno, che abbiamo previsto di chiudere con un +15%”. Un successo incredibile che abbiamo cercato di approfondire visitando l'azienda ed entrando in contatto con le persone che lo hanno reso possibile.

Tutte queste realtà aziendali hanno la loro

zione, il coordinamento delle consegne, la ricerca, lo sviluppo di nuovi prodotti e la gestione amministrativa sono valori in comune, le azioni di promozione e commerciali sono separate. Ogni azienda, in-



dei componenti che costituiscono le nostre soluzioni. In pratica – ci spiega Ferrarese – noi produciamo dei pre assemblati che collaudiamo e stocchiamo in magazzino. Quando ci viene commissionata una determinata macchina, noi non facciamo altro che ‘mettere insieme’ i pre assemblati e collaudarli”. Un processo semplice a dirsi ma che richiede un grande

lavoro tecnico e organizzativo. “Una passaggio che riteniamo fondamentale è senz'altro il collaudo – prosegue Ferrarese – che avviene in due fasi: in primis il prodotto viene testato, collegandolo ad un centralina elettronica che verifica 98 parametri, per poi passare tra le mani del nostro collaudatore Giovanni Man-

stiere da 35 anni. Il risultato è un check up completo e di altissima affidabilità”.

Tutti i componenti prodotti e collaudati vengono successivamente collocati nel magazzino, che dispone di un sistema verticale automatizzato che gestisce attraverso un software oltre cinquemila articoli: “La gestione del magazzino – conferma Ferrarese – è di primaria importanza per un'azienda come la nostra che lavora in tutto il mondo garantendo la consegna entro 72 ore. Per questo abbiamo adottato un sistema informatizzato che ci consente di gestire il nostro catalogo impiegando solamente tre persone, con margini di errore pressoché nulli”.

fatti, dispone di uffici e personale propri, di supporti marketing e siti internet dedicati. Il frutto del lavoro interno viene poi diffuso nel mondo attraverso una capillare rete di distributori e importatori specializzati e accuratamente selezionati dal management del Gruppo Idrobases.

Sistema Easy Puzzle

La particolarità del Gruppo Idrobases nasce, in primis, dal tipo di filosofia produttiva applicata: “L'azienda ha sviluppato sin dal principio un sistema, che definiamo *easy puzzle*, ovvero di razionalizzazione





Elena Trevisan e Giorgia Pollis, responsabili dell'ufficio commerciale Idrotech

Successo in rosa

Tra i fattori che hanno decretato l'affermazione del Gruppo Idrobases possiamo annoverare, senza ombra di dubbio, l'originalità della proposta commerciale, che viene gestita direttamente dal personale interno, senza l'ausilio di alcun intermediario. Ma in un settore tecnico, dove la quasi totalità dei soggetti coinvolti è di sesso maschile, il management di Idrobases ha scelto di affidarsi ad un team commerciale giovane e, soprattutto, quasi completamente al femminile: "Siamo l'unica azienda in questo settore – ci conferma Ferrarese – che ha una divisione commerciale composta da nove donne ed un solo uomo". Una scelta che

ha presupposto una rigorosa divisione tra ruolo commerciale e tecnico: "Siamo fermamente convinti che la separazione dei due ambiti sia la scelta migliore per ottenere risultati di qualità!".

Idrobases è strutturata in modo tale che il reparto marketing si occupi esclusivamente di studiare mercati, i prodotti nuovi e le esigenze del cliente, mentre al commerciale è affidato il compito di tradurre

tali esigenze in soluzioni concrete. Una volta individuate esigenze e soluzioni, spetta al tecnico andare ad illustrarle al cliente stesso: "Una filosofia di lavoro che ci risulta essere molto apprezzata dai nostri clienti – conferma Ferrarese – che definiscono questo servizio migliore rispetto a quello fornito dal tradizionale uomo tecnico venditore".

Particolare anche la gestione dei pagamenti affidata alla divisione amministrativa del gruppo padovano, composta solo da due persone: "Ormai da oltre quindici anni – ci spiega Ferrarese – abbiamo scelto di privilegiare i pagamenti in anticipo tramite carta di credito. Questa modalità si traduce in un vantaggio in termini di gestione e riscossione. È un metodo molto

più veloce, sicuro e rapido rispetto alle normali lettere di credito e bonifici bancari anticipati, che ci permette lavorare molto bene con l'estero. In sostanza – conclude Ferrarese – il pagamento anticipato ci permette di evadere l'ordine entro tre giorni, ad un prezzo del 10% inferiore rispetto alla concorrenza".

ITALIAN CLEANING MANUFACTURERS TEAM

Il Gruppo Idrobases fa parte di un consorzio di PMI, Italian Cleaning Manufacturers Team che riunisce 8 produttori leader di mercato nei tre principali settori dell'industria cleaning, ovvero macchine, attrezzature e prodotti chimici. Il Consorzio unisce una gamma completa di prodotti per la pulizia industriale rappresentando complessivamente un valore di fatturato di circa 100 milioni di euro con 280 dipendenti e vendite che si sviluppano per il 70% nei mercati internazionali. Italian Cleaning raccoglie la grande sfida del mercato mettendo in rete tutte le sinergie possibili, mantenendo le proprie radici nella tradizione di sviluppo e specializzazione del Made in Italy che ciascuna azienda consorziata ha consolidato grazie a un'esperienza pluridecennale nel settore. Il Consorzio è in grado di offrire un ventaglio di prodotti completo per quanto attiene alla pulizia industriale: dalla fornitura di prodotti di qualità certificata ai ricambi, dall'assistenza tecnica alla formazione, ciascuna azienda è specializzata nell'assistere i propri distributori nella creazione di servizi dall'alto valore aggiunto per la clientela. "Italian Cleaning rappresenta di fatto – afferma Nicola Negro, direttore del Consorzio – un prioritario punto d'incontro per ogni esigenza distributiva sui mercati internazionali con particolare attenzione ai Paesi emergenti, promuovendo il proprio brand e quello delle aziende consorziate con mirate campagne di comunicazione e marketing segmentate secondo le esigenze di ciascun mercato di riferimento, veicolando nel mondo il Made in Italy ai massimi livelli.

Sistema di nebulizzazione Idrotech in impianto di compostaggio





menti e impianti di condizionamento; la neutralizzazione degli odori in discariche, concerie, camini industriali, depuratori d'acqua, impianti di compostaggio e molto altro ancora.

In particolare le soluzioni fornite da Idrotech coprono tutta una serie di esigenze che vanno dal cannone mobile alla progettazione e realizzazione di impianti di nebulizzazione, vero core business della divisione: "Quando il nostro

cliente ha problemi che non possono essere risolti dal cannone, noi siamo in grado di offrire una soluzione diversa – ribadisce Ferrarese – frutto del know how maturato in 25 anni di attività".

Il processo che porta alla realizzazione di questi impianti appare semplice, anche se è frutto di una profonda conoscenza delle problematiche legate all'abbattimento delle polveri e degli odori: "In primis, raccogliamo le esigenze del cliente in modo razionale – ci spiegano Elena Trevisan e Giorgia Pollis, responsabili dell'ufficio com-

merciale Idrotech – attraverso l'utilizzo di video e planimetrie del luogo dove ubicheremo l'impianto. In seconda battuta, da queste informazioni Bruno Gazzignato sviluppa il progetto dell'impianto vero e proprio, che noi giriamo al cliente. Una volta approvato il progetto – concludono Elena e Giorgia – inviamo l'impianto entro tre giorni dalla ricezione del pagamento".

Lo sviluppo di queste soluzioni su misura ha risolto, tra le altre cose, il problema delle odori negli impianti di compostaggio: attraverso la collaborazione con i più importanti produttori di sostanze naturali per la nebulizzazione, sviluppiamo impianti ad hoc, che grazie ad una strategica disposizione degli ugelli nebulizzatori permette di abbattere il 90% della concentrazione di odore (Cod). Con una ricerca così maniacale della soluzione ottimale ai problemi del cliente, non ci riesce difficile credere a Bruno Ferrarese quando afferma che: "Se il cliente non è soddisfatto dell'impianto, noi lo riprendiamo senza problemi e ridiamo indietro i soldi!" Cosa si può volere di più!?



Idrotech

Nel variegato panorama del gruppo Idrobase, la divisione Idrotech da oltre vent'anni produce impianti industriali di nebulizzazione, che tramite appositi ugelli nebulizzanti "sparano" nell'aria particelle finissime (8-15 micron) di acqua pressurizzata fino a 120 bar, creando un effetto nebbia, che permette l'abbattimento polveri in miniere, centrali elettriche, tunnel, cave, cementifici, nastri trasportatori; l'abbattimento della temperatura in alleva-



Separatore magnetico a nastro in un impianto di frantumazione per l'estrazione di tonfino dal cemento



Elettromagnete per la movimentazione di qualsiasi tipo di rottame ferroso



Separatore per metalli e leghe da materiali inerti



Separatore magnetico permanente a nastro



ATTRAZIONE MAGNETICA

ATTREZZATURE MAGNETICHE DI SEPARAZIONE E MOVIMENTAZIONE



ATTREZZATURE MAGNETICHE ED A DEPRESSIONE



CISQ/CSQ 9190.GAUS - UNI EN ISO 9002:1994

GAUSS MAGNETI SRL - Via S. Scaroni, 27 - 25131 FORNACI - BRESCIA - ITALY

E-mail: info@gaussmagneti.it - www.gaussmagneti.it

DIVISIONE SEPARAZIONE: Tel. 030 2680641 / 030 3582801 - Fax 030 3580517

DIVISIONE SOLLEVAMENTO: Tel. 030 3580375 / 030 3580696 - Fax 030 3580846