



Lo 'specialista' dell'energia

Un momento della conferenza stampa di presentazione dell'offerta Socomec

Specializzazione, innovazione, localizzazione europea e servizio al cliente: questi gli asset sui quali puntano le quattro business unit di Socomec per 'fare la differenza' nel mondo dell'energia

Nata nel lontano 1922 come produttore indipendente per il settore della bassa tensione, Socomec si presenta oggi sul mercato forte di circa 30.000 utenti, 18.000 referenze di prodotto e un fatturato 2013 pari a 437 milioni di euro, cresciuto costantemente tanto da realizzare un +40% dal 2009. Dei suoi 3.100 dipendenti circa 330 sono italiani, in quanto proprio a Isola Vicentina si trova uno dei nove stabilimenti del gruppo, di oltre 8.800 metri quadrati (altri quattro sono in Francia, uno in Tunisia e altri due più piccoli sono in Cina e India, dove occupano un centinaio di persone): "Socomec ha deciso di fare del proprio attaccamento al territorio, in particolare quello francese e più in generale europeo, un punto di forza per differenziarsi dalla concorrenza, evitando di delocalizzare anche per salvaguardare il know how aziendale e la qualità dei prodotti" ha spiegato Francesco Sangermani, direttore commerciale Italia di Gruppo Socomec in

occasione della presentazione alla stampa dell'assetto organizzativo della società. "A Isola è operativo anche uno dei tre laboratori di Socomec per il test e la certificazione dei prodotti, che lavora non solo per il gruppo, bensì per 300 giorni all'anno per i clienti che chiedono di ottenere marcature quali UL o CSA, offrendo consulenza tecnico-normativa".

Le business unit che attualmente compongono il Gruppo sono quattro: 'Critical Power', che si occupa della gestione delle applicazioni critiche tramite UPS, 'Power Control & Safety' i cui prodotti garantiscono il controllo della rete e la protezione di persone e beni, 'Solar Power' dedicata agli impianti fotovoltaici ed 'Energy Efficiency' focalizzata sull'efficienza energetica di edifici e impianti. Queste divisioni, con i rispettivi prodotti, sono in grado di coprire in modo dedicato ma integrato e a 360 gradi tutte le esigenze del mondo dell'energia, dalla produzione all'erogazione, garantendo la qualità e la continuità del servizio in tutti gli ambiti

applicativi, dal più 'tradizionale' per Socomec, legato all'Information Technology e ai data center, a quello oggi più attuale delle smart grid e smart city, fino alla building automation e al mondo manifatturiero. Socomec si presenta dunque con un'offerta completa, capace di soddisfare tutte le necessità energetiche del cliente: un interlocutore unico per soluzioni a tutto tondo.

"Una seconda caratteristica che ci contraddistingue dai competitor è l'essere 'specialista', capace di soddisfare le singole esigenze dell'utente con soluzioni non solo standard, ma costruite ad hoc in base all'ambito applicativo e alle problematiche contingenti" ha esemplificato Giulio Zucconi, responsabile della divisione Critical Power. Terza leva competitiva di Socomec è infatti la capacità d'innovazione: "Vogliamo offrire soluzioni che diano un reale vantaggio aggiunto ai nostri partner, guardando sempre avanti per ottimizzare e perfezionare la nostra offerta" ha sottolineato Zucconi.

Il servizio al cliente

Oggi assistiamo a molti fenomeni per i quali occorre disporre di energia con continuità e in sicurezza: l'iper-digitalizzazione con l'avvento del cloud e dell'Internet delle Cose che ha ampliato le dimensioni dei data center, sempre più 'energivori'; l'automazione necessaria per ridurre i costi e aumentare la qualità e la produttività che implica un aumento della complessità dei processi sia in campo manifatturiero sia in altri ambiti, per esempio nel medicale, con conseguente crescita del bisogno di sicurezza e controllo dell'alimentazione: "Si tratta di un mercato, quello degli UPS, che vale 8 miliardi di euro" ha sottolineato Zucconi "di cui 6,2 miliardi legati ai prodotti e ben 2,1 ai servizi, dall'installazione, alla manutenzione, alla ricambistica". È dunque il servizio a costituire la quarta leva di Socomec per vincere sul mercato.

Nel settore UPS e protezione, per la 'fetta' relativa alle installazioni di più ampie dimensioni, dai 20 ai 500 kVA, Socomec occupa il primo posto nella classifica dei maggiori fornitori: "Non siamo al mo-

mento interessati al mondo delle piccole applicazioni, della home automation e della domotica, mentre siamo sicuramente presenti se si parla di building, soprattutto in settori critici come quello

finanziario-assicurativo, ospedaliero o dei data center, dove occorre garantire la continuità del servizio". Ugualmente l'azienda è presente in ambito industriale con soluzioni di protezione per gli impianti o i siti



Socomec offre una gamma completa di prodotti per il mondo dell'energia



Solo i lettori Cognex possono vantare un tasso di lettura che va oltre il 99,99%.

Anche su codici danneggiati che gli scanner laser non riescono ad elaborare.

Solo le buone letture tagliano i costi.

Leggere. Sempre. Al primo colpo.

www.cognex.it/identificazione-industriale

COGNEX
id >



produttivi, anche in settori critici come oil&gas e infrastrutture. Non solo: "Le imprese puntano oggi a ridurre i costi e potrebbero davvero ottenere ottimi risultati da questo punto di vista con una gestione più accorta dell'energia" ha sottolineato Sangermani. "Si pensi per esempio a un magazzino di grandi dimensioni dove le luci sono sempre accese e dove invece di potrebbero installare sistemi che predispongano l'accensione delle sole parti interessate del magazzino in relazione al passaggio, per esempio, di un muletto. Si possono ottenere notevoli risparmi nell'immediato con soluzioni anche non eccessivamente complesse sia in ambito industriale, sia nel building, ma spesso manca la cultura per farlo. Si pensi ai grattacieli di oggi, ricchi di sistemi di automazione eppure spesso non dotati di UPS, così al primo black out i proprietari finiscono per non potere nemmeno aprire la porta di casa!" E il primo passo per gestire meglio i consumi, e quindi risparmiare, è misurare: "Vi sono casi in cui è possibile ridurre gli sprechi addirittura del 25-30%. Noi abbiamo le soluzioni e gli esperti in grado di aiutare il cliente in questo" ha concluso Sangermani.

Dopo 45 anni di primati, dalla prima introduzione nel 1994 dei trasformatori all'adozione nel 2006 della tecnologia Fly Wheel o nel 2012 di quella a tre livelli negli UPS ad alta efficienza, oggi Socomec punta sui suoi 525 tecnici attivi sul campo, capaci di eseguire 55.000 interventi all'anno sulla base installata, e alla sua capacità di dare risposta a 85.000 chiamate all'anno al call center, per 'fare la differenza' in un mercato dove sapere gestire al meglio l'energia costituisce e costituirà sempre più in futuro un fattore decisivo. Così, alle recenti Olimpiadi di Sochi, le soluzioni di protezione dei sistemi antincendio e di sicurezza del palazzo Galactica, realizzato da Gazprom, sono state fornite da Socomec, per una potenza totale pari a 4 MVA, con l'installazione di 17 UPS capaci di erogare da 40 a 500 kVA.

L'energia che viene dal sole

Si calcola che il fabbisogno energetico globale raddoppierà entro il 2035 e che il 65% della richiesta verrà dai Paesi in via di sviluppo, dove 1,29 miliardi di persone non avrà accesso all'energia elettrica

(fonte World Energy Outlook 2012). "Le zone che rimarranno prive di energia sono paradossalmente quelle in cui vi è maggiore disponibilità di una fonte inesauribile e a 'costo zero' come l'energia solare"

e dove l'irraggiamento è superiore alla media.

Specializzata in questo tipo di soluzioni, la divisione Solar Power è nata 'in ritardo' rispetto alla concorrenza, 'solo' nel 2009



La gamma Statys garantisce una gestione sicura dell'alimentazione per applicazioni critiche

ha notato Antonio Tamiozzo, technical marketing della divisione Solar Power. "Sono aree solo parzialmente o per niente elettrificate a causa di problemi logistici o con una rete pubblica di bassa qualità, dove l'energia elettrica è disponibile per esempio solo in certe fasce orarie.

A volte sono presenti dei generatori diesel, ma il costo del diesel, legato a quello del petrolio, è destinato a crescere, così come gli oneri legati alla manutenzione del generatore stesso". Per risolvere queste problematiche Socomec ha abbinato tecnologia di accumulo e di rigenerazione con la soluzione Sunsys HPS-Hybrid Power System, che permette da un lato la produzione di energia dal sole, dall'altro il suo 'stoccaggio' tramite la ricarica delle batterie di un generatore pre-esistente per l'erogazione di energia quando il sole non è presente, di notte, o quando la rete pubblica non eroga corrente. Il tutto in modo trasparente all'utente: "Così, è possibile rifornire di energia siti dove è difficile o troppo costoso elettrificare, ma dove, tipicamente, sono disponibili ampie aree per la realizzazione di campi fotovoltaici

quando il 'boom' del solare era già in atto: "L'apoteosi del fotovoltaico si è vista nel 2010, ma nel 2012 sono stati comunque installati sistemi fotovoltaici per 33,7 GWh con una crescita del 20% rispetto al 2011" ha chiarito Roberto Carmignato, responsabile della divisione Solar Power. "Nel 2013 Socomec ha registrato una crescita del 5% rispetto all'anno precedente".

Le rinnovabili rappresentano di fatto l'unica risposta sostenibile all'aumento esponenziale della domanda di energia cui stiamo assistendo: "In questo campo Socomec può vantare rispetto alla concorrenza una presenza 'perenne'" ha sottolineato Carmignato. "Abbiamo già presentato un piano che mira al raddoppio del fatturato per la nostra business unit entro il 2020 e abbiamo conseguito la certificazione di bancabilità da BPI France a conferma della solidità aziendale". A ulteriore prova della sua fiducia nel fotovoltaico Socomec ha installato pannelli solari e sistemi di sua produzione in due siti produttivi.

Socomec - www.socomec.it