

A COLLOQUIO CON PIERO GALLO, COORDINATORE TECNICO COMMERCIALE DI BONGIOANNI

PARTNER dell'installatore

“Creatività significa curiosità, desiderio di tenersi aggiornato, partecipazione all'innovazione tecnica che le aziende portano avanti sia per propria iniziativa sia sulla spinta di nuove leggi e norme. Questo è sicuramente un punto di forza degli installatori che richiede impegno, costanza e cozza contro le necessità di ogni giorno e gli effetti di una crisi perdurante”.

“**A** volte ci si imbatte in atteggiamenti di refrattarietà ad ingaggiare soluzioni nuove o relativamente nuove o che comunque obbligano a uscire da schemi consolidati, dal famoso “abbiamo sempre fatto così”, esordisce Piero Gallo. “Occorre comunque rimarcare che oggi vengono spacciate per novità

mio avviso, la scelta va indirizzata verso quelle soluzioni in grado di rispondere alle normative che grazie all'Europa sono diventate cogenti in tutti i Paesi, ma un occhio di riguardo va posto anche al servizio, al rapporto di consulenza che un buon fornitore mette a disposizione del proprio cliente, soprattutto quando si ha a che fare con nuove tecnologie”.

tentamente, vuoi a seguito di nuove normative, vuoi grazie all'iniziativa delle aziende che hanno messo a punto prodotti in grado di rispondere a requisiti di efficienza elevati. Vi è uno sforzo continuo da parte dei produttori di inserire concetti nuovi, possibilmente esclusivi, per conferire ai prodotti elementi di innovazione, non solo a livello di prestazioni, ma an-

tuale gamma produttiva in termini di affidabilità, sotto tutti gli aspetti. D'altra parte non può che essere così: costruire prodotti che hanno potenze anche di alcuni megawatt è ben diverso che realizzare prodotti domestici.

Oggi per essere presenti sul mercato, alla gamma completa di caldaie, si aggiungono sistemi multienegia, che vanno dal solare termico, che produciamo direttamente noi con progetti esclusivi e innovativi, alle biomasse, alle pompe di calore di recente introduzione. Siamo impegnati a far sì che il coesistere di svariate tecnologie sia gestito in modo sempre più intelligente, per migliorare il rendimento d'insieme, che in pratica determina il costo di esercizio, e l'impatto ambientale.

Che cosa dovrebbe fare l'installatore per essere motore dell'innovazione?

Gallo: L'installatore che ha un rapporto di collaborazione con l'azienda e con la quale ha fatto un percorso conoscitivo e informativo ha sicuramente degli argomenti che possono essere interessanti per il cliente finale. Argomenti che possono anche giustificare un maggior costo iniziale delle tecnologie innovative a favore

però di ridotti costi di gestione e che possono garantire, carta alla mano, rientri dell'investimento in tempi ragionevolmente brevi. Però, l'installatore vive in un ambito concorrenziale dove non è sempre semplice trovare un cliente disposto a ragionare in termini di investimento. Purtroppo la frustrazione che prende, dopo aver parlato correttamente di risparmio energetico, davanti a un cliente che si ferma alla spesa iniziale è grande. I tempi che stiamo vivendo favoriscono l'attendismo e la conservazione dell'esistente. La nuova edilizia è veramente scarsa e l'esistente è in manutenzione continua. Non a caso i passaggi tecnologici più impattanti, pensiamo alla condensazione, richiedono imposizioni legislative, addirittura di ispirazione europea.

Da parte nostra, quando il fattore spesa diventa estremamente condizionante possiamo proporre piani di finanziamento abbastanza semplici da ottenere perché è l'azienda che si fa carico delle procedure necessarie. Si tratta di uno strumento finanziario destinato sia al singolo privato, sia a clienti più grandi come ad esempio un condominio.

Prima si diceva che sono necessarie imposizioni legislative per favorire la crescita tecnologica dei sistemi. Vale anche per l'integrazione tra impianti ed edificio?

Gallo: Rispondo ricordando che nel 2017 il 50% dell'energia globale dovrà provenire da fonti rinnovabili, per cui non si potrà fare finta di niente. Occorre fin d'ora andare verso l'integrazione di sistemi, in pratica verso quello che noi definiamo multienegia, come abbiamo detto poc'anzi. Sono convinto che la chiave di volta risieda nella gestione del sistema che viene definita in-

telligente, ma spesso non è così. Intelligenza significa, anche per l'uomo, saper adattare il proprio personale bagaglio di conoscenza e possibilità alla situazione contingente in cui si sta operando. Fatte le debite proporzioni, anche le macchine devono saper lavorare in un sistema complesso, facendo intervenire le varie funzioni e interagire le varie fonti di energia in modo da ricavarne la massima efficienza. Occorre un sistema di controllo che sia in grado di distinguere e scegliere quale macchina fare entrare in funzione in un determinato momento. Non basta stabilire delle soglie di temperature al raggiungimento delle quali si fa entrare in funzione, ad esempio, la pompa di calore. Occorrono software intelligenti e non sistemi di regolazione on off settati su determinati livelli di temperatura. Non ce ne sono ancora molti in circolazione davvero intelligenti; noi stiamo lavorando a un software finalizzato alla gestione di bordo dei nostri prodotti che vogliamo mettere insieme. Se vogliamo è un ulteriore elemento a favore del cliente al quale possiamo documentare un percorso di risparmio applicabile alle più diverse latitudini.

Indubbiamente si va sempre di più verso prodotti con elevati contenuti e a questo proposito diventa viepiù importante l'aggiornamento, la formazione. Quali sono le principali attività formative nei confronti dell'installatore e del progettista?

Gallo: Personalmente sono cresciuto in aziende in cui la formazione e il rapporto con l'installatore rappresentavano una vocazione. L'incontro con l'installatore è sempre un'ottima occasione per innescare un maggiore coinvolgimento perché la famosa fidelizzazione, spesso chimera evane-



Piero Gallo, Coordinatore Tecnico Commerciale di Bongioanni

QUANDO IL FATTORE SPESA DIVENTA ESTREMAMENTE CONDIZIONANTE PROPONIAMO PIANI DI FINANZIAMENTO SEMPLICI DA OTTENERE FACENDOCI CARICO DELLE PROCEDURE NECESSARIE

delle soluzioni che provengono dal passato e che sono state riprese dopo un periodo di oscurantismo. Le più o meno nuove soluzioni tecnologiche trovano ambiti applicativi sospinte anche da aggiornamenti legislativi. In questo contesto un buon consiglio per l'installatore è quello di scegliere prodotti di aziende partner che possano essere dei compagni di percorso e dunque in grado di portare come valore aggiunto al prodotto quella tranquillità e linearità di rapporto che permetta di camminare insieme in modo soddisfacente. In buona sostanza, a

Ma che cosa si intende per innovazione? Possono essere considerate innovazioni anche nuove applicazioni?

Gallo: In effetti la differenza la fanno proprio le applicazioni che rendono attuali tecnologie già note, ma abbandonate perché di fatto non erano convenienti. D'altra parte in passato le tecnologie tradizionali non presentavano vantaggi di natura economica per lasciare spazio a quelle innovative. Oggi invece per una serie di motivi, a cominciare dalla sostenibilità ambientale, l'innovazione è entrata in campo prepo-

che di semplificazione sia dell'installazione sia degli interventi che i centri di assistenza tecnica dovranno effettuare nel tempo.

In particolare per Bongioanni che cos'è innovazione?

Gallo: Noi siamo specialisti nei prodotti gas a condensazione di potenza superiore a quella domestica e dunque oltre i 35 kW. Questa vocazione viene da lontano, dai tempi eroici delle grosse caldaie di ghisa, una tecnologia poi abbandonata, ma la grande esperienza acquisita allora oggi si riverbera sull'at-



La sede dello stabilimento Bongioanni

INTERVISTA



Piero Gallo a destra con Franco Adami durante l'intervista



Alcuni prodotti Bongioanni in linea con requisiti richiesti dalla nuova direttiva

scente davanti agli stimoli più disparati, si nutre di rapporti continui che giustamente devono essere di informazione e formazione. L'informazione deve far sì che gli sforzi innovativi dell'azienda vengano recepiti. La formazione deve consentirne

il recepimento corretto, fornendo non solo un bagaglio tecnico ma anche una facilità di esposizione che consenta al nostro partner di evidenziarne la peculiarità e l'innovazione ai propri clienti. Tutto ciò costituisce un grosso investimento in uomini e mezzi, investimento che periodicamente si rinnova e che però ci gratifica quando vediamo che i nostri partner dedicano volentieri giornate del loro tempo ad attività formative con i nostri prodotti. E più evolviamo tecnologicamente più intensifichiamo gli sforzi in questa direzione.

Il progettista, vista la vocazione aziendale ai prodotti di potenza elevata, è per noi un anello importantissimo nella catena operativa. Tutti gli impianti condominiali, industriali e del terziario necessitano di un indispensabile apporto progettuale. Se l'installatore opera spesso in modo indipendente sull'impianto domestico, non è pensabile che questo avvenga negli impianti di potenza superiore senza l'apporto professionale che vede nel progettista la necessaria guida teorico-pratica. Per questo motivo, buona parte della nostra attività informativa si svolge perlopiù presso gli studi tecnici, ma anche presso la nostra sede. In ogni caso la nostra propensione è quella di instaurare con progettisti e installatori un rapporto

continuativo, di essere costantemente a fianco del cliente.

Il web rappresenta un supporto in questa attività? Per quali altre funzioni viene da voi utilizzato?

Gallo: Il fattore tempo nella trasmissione di contenuti e informazioni ha assunto oggi una rilevanza che solo qualche decennio indietro non era immaginabile e da questo punto di vista il web è potente sussidio, sia tecnico sia commerciale. Non solo cataloghi online ma vere e proprie biblioteche tecniche, manuali d'uso e manutenzione, opuscoli informativi sulle innovazioni, facilitazioni nel raggiungimento del centro di assistenza più vicino... tutto è disponibile in rete in tempo praticamente reale. E ovunque, grazie alla diffusione capillare di pc, tablet, smartphone, dispositivi che consentono colloqui e trasmissioni di immagini e testi da parte dei centri di assistenza tecnica con il servizio tecnico aziendale. Perché non è sufficiente avere tutto online, ma è necessario poter interloquire anche con qualcuno che faccia da guida. In particolare, per quegli installatori che seguono il nostro percorso formativo e che intervengono direttamente in caso di necessità sui prodotti che installano è diventata essenziale la comunicazione in tempo reale.

Anche dal punto di vista commerciale i vantaggi del web sono evidenti. Giusto una battuta... a volte si rimpiange la possibilità di colpevolizzare i disservizi postali in caso di risposta ritardata; oggi si considera risposta ritardata a una mail elettronica l'averla inviata oltre un'ora.

Per un'azienda storica come la vostra che ha sempre fatto del rapporto con l'installatore una priorità e dunque ha visto susseguirsi generazioni di installatori, quali sono le principali caratteristiche degli installatori di oggi?

Gallo: La creatività, intesa positivamente, è una delle migliori caratteristiche degli italiani, indipendentemente dal mestiere o dalla funzione che svolgono. Declinata sugli installatori, la creatività significa curiosità, desiderio di tenersi aggiornati, partecipazione all'innovazione tecnica che le aziende por-

LA GRANDE NOVITÀ DEL MOMENTO È LA CLASSIFICAZIONE ENERGETICA E TUTTE LE SUE IMPLICAZIONI

tano avanti sia per propria iniziativa sia sulla spinta di nuove leggi e norme. Questo è sicuramente un punto di forza che richiede impegno, costanza e cozza contro le necessità di ogni giorno e gli effetti di una crisi perdurante. Il tempo è denaro e la formazione costa fatica; l'indulgere nell'"abbiamo sempre fatto così" è un difetto che spesso si riscontra. Investire in una nuova attrezzatura è più immediato di quanto non sia investire sulla crescita professionale. Chi è più aperto all'innovazione possiede certamente delle peculiarità che lo possono rendere vincente nel medio termine e a questo proposito il

BONGIOANNI PER IL COMUNE DI TORINO

"Nell'ambito di una filosofia aziendale, che vede nei prodotti di potenza la sua migliore performance, Bongioanni, con le sue linee Multidea ed Alubongas, è fornitrice di IREN Servizi ed Innovazione Spa, in un ampio progetto di riqualificazione energetica di edifici del Comune di Torino".

salto generazionale gioca un ruolo importante. Le ditte installatrici strutturate hanno piani di lavoro che non possono ignorare la crescita professionale del loro capitale umano. La piccola ditta installatrice vive, a volte, il passaggio generazionale in modo traumatico: questo può portare a una crescita così come, purtroppo, a un'involuzione.

Questo periodo è connotato da un grande fermento normativo e legislativo, in particolare per l'entrata

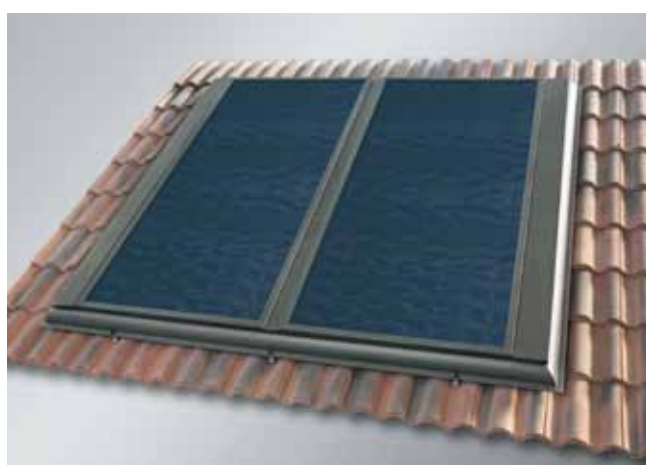
la complessità che si pone davanti non stimoli troppo quella creatività di cui si diceva poc'anzi, creando stranezze di risultati non certamente in linea con lo spirito della normativa. La collaborazione tra azienda e installatore costituisce il miglior viatico per bene operare. Sul quadro legislativo e normativo in generale direi che non sarebbe male se i vari dispositivi fossero esposti con la massima chiarezza per non lasciare troppo spazio all'interpretazione, in particolare da parte delle Regioni che spesso giocano a fare i primi della classe.

È appena il caso di sottolineare il lungo e travagliato periodo che il mondo delle costruzioni e dell'impiantistica sta attraversando da anni. Dal vostro osservatorio, come si presenta il mercato e quali sono le prospettive a breve-medio termine?

Gallo: Certamente non è una domanda per chiudere in bellezza. Il mercato termotecnico non ha bisogno di essere illustrato e noi tutti operatori viviamo un... rilassamento che perdura ormai da anni e che esaspera situazioni a rischio, solvibilità della clientela, propensione alla spesa e, ancora, all'innovazione. D'altra parte è vero che qualche segnale di miglioramento lo stiamo vedendo, anche se la nostra propensione ai prodotti di potenza medio-alta ci fa toccare con mano la delicatezza di situazioni di disagio, specie nelle realtà condominiali dove non è difficile incontrare reali situazioni di difficoltà nei nuclei familiari. Questo provoca continui rinvii di decisioni e di conseguenza ristagno di attività che non riescono ad essere avviate. Per il resto si cerca di partecipare sia con il domestico sia con il solare termico, mercato comunque fortemente contratto, e sia con la biomassa. Il nostro punto di forza resta in ogni caso la caldaia a gas a condensazione di potenza superiore a 35 kW.



La sala prove con impianti funzionanti dove si tengono i corsi di formazione



I sistemi solari termici sono prodotti con progetti esclusivi e innovativi

in vigore di disposizioni di ispirazione europea. Che ne pensa?

Gallo: La grande novità del momento è certamente la classificazione energetica con tutte le sue implicazioni. Per i costruttori, che già dispongono dei prodotti conformi alle aspettative di norma, si tratta di effettuare una serie di ulteriori prove al fine di ottemperare a quanto disposto dal legislatore. I due step previsti quest'anno hanno visto al primo agosto il passaggio alle pompe modulanti ad alta efficienza energetica e al 26 settembre il completamento dell'etichettatura energetica con la relativa classe di appartenenza. L'applicazione di quanto sopra, come noto, coinvolge non semplicemente i costruttori di singoli apparecchi energivori ma anche le ditte installatrici nel caso in cui l'impianto realizzato sia un sistema che vede presenti varie tipologie di apparecchi da cui ricavare una classificazione energetica di sistema. Noi operiamo in modo da fornire un'adeguata assistenza ai nostri partner per far sì che eventuali perplessità o difficoltà siano ridotte al minimo. È importante che