

Una realtà **che si rafforza**



Lars van der Haegen,
direttore generale di Belimo Italia.

Il gruppo Belimo progetta, produce e commercializza attuatori elettrici per sistemi di controllo motorizzati per impianti di condizionamento, ventilazione e riscaldamento.

In Italia Belimo è presente da 20 anni con una sede a Zanica in provincia di Bergamo, dove recentemente è stato nominato Lars van der Haegen, nuovo direttore generale. Laureato in ingegneria Hvac a Basilea, Lars van der Haegen ha iniziato la sua carriera in Belimo come product manager Vav per l'Europa e l'Asia, presso la sede di Hinwil (Zurigo). Dopo l'esperienza nella casa madre è stato trasferito alla sede americana di Belimo come product e marketing manager per gli Stati Uniti, il Canada e l'America Latina. Dopo il percorso professionale statunitense ha accettato con entusiasmo l'incarico di direttore generale della sede italiana di Belimo. «Per me è stato un cambiamento importante - dichiara Lars van der Haegen - Belimo Italia fu fondata da Dino De Martino e da allora l'azienda è sempre stata una realtà di suc-

Presente a livello mondiale, il gruppo Belimo offre soluzioni innovative attraverso lo sviluppo, la produzione e la distribuzione di attuatori e valvole per la regolazione dell'aria e dell'acqua. Per assicurare maggior integrazione nella realtà italiana, la famiglia Belimo ha recentemente nominato Lars van der Haegen, nuovo direttore generale

cesso, imponendosi nel mercato con grande determinazione e capacità. La ragione per cui sono arrivato qui è che c'era la necessità di integrare la realtà italiana nella grande famiglia Belimo. Si tratta di un cambiamento importante per la società e per i clienti, per i quali questo processo rappresenterà sicuramente un vantaggio».

Progettare: Quale è secondo lei il segreto di questo successo?

Lars van der Haegen: Sicuramente un ruolo importante l'ha giocato l'altissima specializzazione del prodotto: Belimo ha sempre operato nello stesso settore, sviluppando ricerche e competenze nello stesso segmento di mercato per anni. Oltre a questo fattore bisogna sottolineare il fatto che l'organizzazione della società è molto moderna, Belimo ha sempre avuto una mentalità aperta e dinamica e questo è un aspetto che anche il cliente apprezza.

Un'espansione capillare

Fondata a Wetzikon (Zurigo) nel 1975, il primo progetto fu quello di realizzare un attuatore montato direttamente sul dorso della serranda, un'innovazione che permise di ridurre a un terzo i tempi di assemblaggio. Nel corso degli anni sono stati sviluppati nuovi prodotti, inizialmente distribuiti solo nei Paesi di lingua tedesca; a partire dal 1985

i prodotti Belimo trovano mercato favorevole anche in gran parte del resto d'Europa, raggiungendo nel 1993 il traguardo di 5 milioni di attuatori assemblati. Il 1998 rappresenta un anno importante per due motivi: l'apertura del sito produttivo di Danbury, negli Stati Uniti, e lo sviluppo di prodotti dedicati al settore acqua.

L'espansione nel mondo di Belimo è veloce e capillare, riuscendo negli anni a stabilire la propria presenza in oltre 60 Paesi. Nel 2002 è stata inaugurata la sede di Hinwil, nuovo quartier generale della società che riunisce produzione e uffici amministrativi in un unico edificio, chiamato Longus, per via dell'imponente struttura.

Oggi il gruppo conta 1000 dipendenti in oltre 70 Paesi in tutti i continenti, il fatturato nel 2006 è stato di 325 milioni di CHF (+16%) con un utile di 39 milioni di CHF (+19%). Nel 2006 la produzione ha raggiunto 30 milioni di attuatori assemblati.

Questi numeri confermano la competenza e il continuo miglioramento che il Gruppo Belimo ha saputo conquistarsi in questo specifico mercato.



La sede della casa madre Belimo a Hinwil in Svizzera.

Progettare: Come pensate di integrare la sede italiana al gruppo?

Lars van der Haegen: Belimo Italia ha sempre operato in perfetta sintonia con le linee direttive della casa madre. Vogliamo mantenere questa operatività, con una particolare attenzione alle esigenze locali e alla cultura locale. Inoltre diamo molta importanza alla formazione e alla preparazione delle nostre risorse umane: siamo un'azienda aperta e disponibile e questo aspetto deve essere trasmesso anche ai nostri clienti attraverso i nostri uomini.

Progettare: Come ha trovato il mercato italiano rispetto agli altri Paesi europei?

Lars van der Haegen: La realtà italiana rispecchia le varie realtà che ho conosciuto nel resto d'Europa. La situazione del mercato (mi riferisco all'Hvac) è piuttosto simile, nonostante ci siano fattori che dipendono dal clima e dalla cultura. In Europa, l'Italia si posiziona al pari di altri Paesi, come Germania, Francia e Inghilterra, la competenza nel settore è infatti molto valida.

Progettare: E rispetto agli Usa?

Lars van der Haegen: Negli Stati Uniti la situazione è molto diversa, non è nemmeno comparabile alla realtà europea.

Progettare: Quali strategie ha deciso di adottare in Italia?

Lars van der Haegen: Per prima cosa voglio studiare bene il mercato, per rispondere al meglio alle esigenze dei clienti; inoltre penso di promuovere altre soluzioni di prodotto che Belimo renderà disponibili dal prossimo anno, nuovi prodotti che permetteranno di crescere.

Il nostro obiettivo è di aumentare la gamma di valvole, vogliamo crescere in questo segmento di mercato, dove siamo già molto innovativi.

Progettare: Come vede il futuro di questo mercato?

Lars van der Haegen: Il mercato Hvac è un mercato in crescita; io credo che al giorno d'oggi sia necessario puntare all'efficienza energetica e alla tutela dell'ambiente, sviluppando prodotti e soluzioni che guardano in questa direzione. Ritengo che sia d'obbligo investire in soluzioni che promuovono il risparmio energetico, che deve essere

Piccoli con grandi prestazioni

I multi-brevettati attuatori rotativi CM di Belimo sono i più compatti della loro categoria: con solo 16 mm di altezza sono più sottili di un telefono cellulare e affidabili come tutti gli attuatori Belimo: la serie CM, infatti, è stata testata con 100.000 cicli completi e più di un milione di cicli parziali.

Grazie alle dimensioni estremamente ridotte, gli attuatori per serrande CM possono essere facilmente installati in spazi che per altri sarebbero troppo limitati.

Gli attuatori vengono installati direttamente nei diffusori e negli impianti di aspirazione mediante accoppiamento diretto, risolvendo in tal modo le problematiche causate dagli spazi limitati in cui spesso si opera.

La nuova staffa montante universale consente installazioni incredibilmente veloci e, per quanto riguarda il dispositivo di sgancio dell'innesto manuale, è sufficiente creare un breve contatto con l'indicatore di posizione removibile, che è fornito con un magnete integrato.

Gli attuatori CM hanno un momento torcente di 2 Nm e sono disponibili sia modelli on/off che a controllo modulante. L'an-



Gli innovativi attuatori rotativi CM di Belimo.

golo di rotazione può essere liberamente selezionato da 0 a 315° con fermi meccanici o può anche avere una rotazione continua senza utilizzo dei fermi.

Questo consente massima flessibilità di applicazione e apre nuovi segmenti di mercato per produttori di serrande: è possibile, infatti, personalizzare l'attuatore con il proprio marchio, in questo modo l'installazione di parti nuove o la sostituzione di vecchi attuatori può essere effettuata utilizzando prodotti che riportano il logo della propria, con la garanzia del servizio e della qualità Belimo.

un must nello sviluppo di nuovi prodotti; uno dei nostri compiti è quello di educare a queste nuove idee, anche attraverso campagne pubblicitarie, che dimostrano sempre la nostra attenzione all'ambiente.

Oltre all'aspetto ambientale è nostro compito perseverare nella ricerca della qualità, che deve continuare a contraddistinguere i nostri prodotti.

Progettare: Quindi, una nuova figura in Belimo per garantire la qualità e la capacità di sempre?

Lars van der Haegen: La nostra mission si riassume nel motto together to the top: insieme (al cliente) per raggiungere i massimi risultati.

readerservice.it n. 51