

**PIÙ FUNZIONI** in uno stesso strumento, automazione delle prove elettriche, tecnologia italiana: è questa la ricetta del successo di HT, l'azienda di Faenza che da anni occupa un ruolo di grande rilievo nel mercato della strumentazione rivolta agli installatori elettrici. Con un organico di una cinquantina di persone e un fatturato di circa 20 milioni di euro equamente suddivisi tra mercato italiano ed esportazioni (fonte: dati HT), la società prosegue oggi il proprio percorso rimanendo fedele alla propria filosofia di prodotto e potenziando i servizi rivolti agli installatori. Per conoscere meglio questa realtà imprenditoriale abbiamo rivolto alcune domande a Giovanni Galetta, responsabile commerciale della società.

### La multifunzionalità

Il concetto più importante nella filosofia di HT è probabilmente quello della multifunzionalità, in altri termini la scelta di realizzare strumenti che riuniscano più funzioni diverse. "Quindici anni fa, l'installatore doveva portare con sé un carrello carico di strumenti per effettuare le stesse prove che oggi può fare con un prodotto del peso di un chilo e mezzo. Noi siamo stati i primi a realizzare strumenti multifunzione e rimaniamo fedeli a questa filosofia," afferma Galetta a questo proposito. Oltre agli evidenti vantaggi pratici, la multifunzionalità consente anche di proteggere gli investimenti degli installatori, garantendo ai loro strumenti molte possibilità applicative. "Ad esempio - prosegue Galetta - attualmente è difficile prevedere se il mercato fotovoltaico si consoliderà o se invece si rivelerà una meteora; per questo il nostro strumento rivolto agli impianti fotovoltaici è anche un completo analizzatore di rete trifase, anzi, è il nostro migliore analizzatore".

### Prove automatiche

L'altro pilastro tecnologico su cui si fonda la strategia di HT è l'automazione delle prove elettriche: la sequenza delle misure necessarie per verificare che l'impianto sia conforme a una determinata norma viene eseguita automaticamente dal fir-



## A colloquio con... Giovanni Galetta

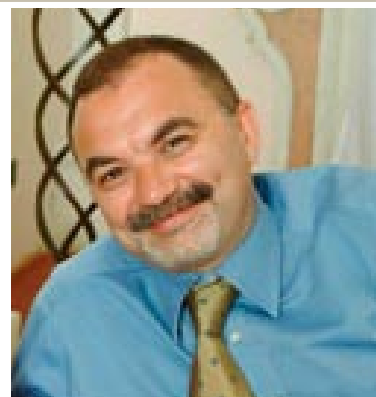
### Strumenti, il futuro è multifunzione

HT punta sulla multifunzionalità e sull'automazione per rispondere alle specifiche esigenze degli installatori italiani. Il servizio agli utilizzatori si avvale anche di uno staff tecnico che fornisce assistenza telefonica per la corretta esecuzione delle prove elettriche

mware che governa lo strumento. In molti settori dell'industria manifatturiera il collaudo automatico ha lo scopo di aumentare la produttività; nel caso dell'impiantistica elettrica, a questo vantaggio si aggiunge una più facile verifica della conformità alle norme.

"I nostri strumenti sono realizzati tenendo conto della realtà italiana - spiega il responsabile commerciale dell'azienda - Non tutti gli installatori ricordano perfettamente l'insieme di tutte le richieste normative, ma nei prodotti HT le specifiche tecniche di legge sono contenute

nel firmware. Lo strumento è quindi in grado di fornire non un semplice valore di misura, bensì un responso di conformità o non conformità. Per gli utilizzatori meno esperti questo significa poter iniziare a utilizzare da subito lo strumento con il massimo della produttività, mentre per gli installatori più preparati rimane la possibilità di personalizzare le prove. Nel caso di modifiche alle norme tecniche, inoltre, tutti i prodotti HT possono collegarsi al nostro sito web via Internet e scaricare la nuova versione del firmware", aggiunge Galetta.



GIOVANNI GALETTA

### Fabbricati in Italia

HT continua a fabbricare la maggior parte dei propri prodotti nel nostro Paese, una scelta che potrebbe apparire difficilmente sostenibile in un'economia globalizzata. In realtà, la produzione tricolore rappresenta un vantaggio competitivo per l'azienda di Faenza: "I nostri strumenti sono pensati per la realtà italiana e quindi vengono prodotti in volumi non particolarmente elevati. Rivolgendoci a partner italiani possiamo ottenere esattamente quello che vogliamo, in quantità adatte alle nostre esigenze.

E le aziende italiane che producono schede elettroniche - ad esempio quelle dell'Emilia Romagna, abituate a lavorare per l'esigente mercato delle macchine automatiche - non hanno niente da invidiare alla concorrenza straniera più qualificata, né in termini di qualità né in termini di ottimizzazione dei costi. In realtà per noi la partita del contenimento dei costi si gioca sul fronte dell'acquisto dei componenti elettronici, dove possiamo contare su un ufficio acquisti molto informato", afferma il responsabile commerciale di HT.

### Dalla parte degli installatori

Rispondere alle esigenze degli installatori è ovviamente un elemento chiave nella cultura aziendale di un'impresa che ha costruito il proprio successo rendendo più comode e semplici le prove elettriche. Questo obiettivo viene perseguito a più livelli.

"Un aspetto importante è che nel corso dell'ultimo decennio i nostri strumenti, pur profondamente rinnovati, hanno mantenuto sempre lo stesso stile nell'impostazione dell'interfaccia utente; gli uti-

## HT Italia in breve



Nata nel 1983 come importatore di strumenti, nel 1992 HT iniziò l'attività produttiva con il lancio di Master HT2031, un prodotto che riscosse subito consensi per la capacità di effettuare tutte le verifiche di sicurezza e rilasciare un rapporto scritto grazie alla stampante integrata. Negli anni seguenti la società sviluppò ulteriormente la propria attività con molti altri prodotti di successo; attualmente, uno dei best seller di HT è lo strumento I-V400, che analizza la resa degli impianti fotovoltaici individuando le celle non funzionanti. Oggi la rete commerciale italiana dell'azienda comprende quattordici agenzie che servono 700 punti vendita e 250 distributori di materiale elettrico oltre a public utility, istituti, scuole e laboratori. La rete commerciale internazionale si avvale di due filiali (una in Spagna e una in Germania) e di distributori specializzati negli altri Paesi. La società sta inoltre lavorando a un progetto che prevede l'apertura di una sede negli Stati Uniti. Oltre agli strumenti di propria produzione, HT commercializza anche una gamma di prodotti per misure su reti lan.



lizzatori, quindi, hanno potuto adottare gli strumenti nuovi senza essere costretti a ricominciare da zero nell'apprendimento delle modalità d'uso. Per quanto riguarda l'assistenza - prosegue Galetta - il nostro sostegno agli installatori inizia con l'attività di prevendita svolta dalle agenzie, molte delle quali sono in grado di fornire un'ottima informazione tecnica e anche di mostrare come si esegue una prova. Inoltre, abbiamo nella nostra sede validissimi tecnici incaricati di rispondere alle chiamate degli utilizzatori che hanno bisogno di consigli immediati per eseguire le prove sull'impianto. Svolgiamo anche un'intensa attività di formazione, con corsi ogni due settimane, e stiamo investendo risorse importanti nella creazione di video che illustrano l'impiego pratico degli strumenti".

### Promozioni efficaci

Stando ai dati diffusi dalla società, in Italia i prodotti HT sono trattati dall'85% dei grossisti e distributori di materiale elettrico. Ma quali sono le strategie che l'azienda faentina impiega per rapportarsi con questi interlocutori? "Uno degli aspetti che il canale distributivo apprezza maggiormente è il fatto che HT effettua promozioni molto interessanti per il lancio dei prodotti nuovi, anziché per smaltire i prodotti vecchi a fine produzione. Recentemente, ad esempio, abbiamo proposto una promozione che associava il nostro strumento a un televisore Sony. Iniziativa come questa fanno parlare, vengono pubblicizzate dai venditori dei grossisti e hanno quindi un effetto positivo anche per il canale della distribuzione", conclude Galetta. —

Il mercato è sempre in movimento...  
**Rimanete al passo!**

Le riviste professionali rappresentano l'unico mezzo per rimanere sempre e completamente aggiornati su quanto accade nel proprio settore.

Abbonarsi a una rivista professionale è importante perché avrete la garanzia di ricevere comodamente e tempestivamente tutte le informazioni indispensabili per il vostro lavoro.

L'abbonamento è un piccolo investimento che ripaga abbondantemente chi non vuole smettere di crescere. Non fatevi tagliare fuori!

Chiamate lo **02.81.830450**  
 o collegatevi a **www.reedbusiness.it**  
 e scoprite cosa vi abbiamo riservato.