

# RICERCA E SVILUPPO, II MADE IN ITALY DI COSTER TECNOLOGIE ELETTRONICHE

Francesco Carbone

Innovazione, spirito di gruppo e una grandissima attenzione al Cliente in un'ottica di assistenza e affiancamento, oltre che di fornitura: questi i



valori imprescindibili alla base della filosofia aziendale. Coster produce sistemi intelligenti di controllo e di regolazione rivolti alla gestione, alla distribuzione e alla produzione di energia termica all'interno degli edifici, dalla piccola unità abitativa ai grandi complessi edilizi, integrando dispositivi di controllo ad hoc per ogni specifica esigenza. Sua linfa vitale è l'attività di "Ricerca e Sviluppo" che, puntando sull'innovazione tecnologica, progetta e realizza sistemi di termoregolazione e controllo prodotti nel modernissimo stabilimento di Edolo in provincia di Brescia, cui si affiancano le due sedi operative di Milano e Roma, oltre alla sede inglese di Derby. «Un successo al 100% made in Italy», come spiega l'amministratore delegato Francesca Magri. «Siamo italianissimi, neanche la produzione è esternalizzata, tutti i nostri prodotti sono costruiti nelle nostre sedi italiane».

## Come nasce Coster e quanto si può avvicinare a un'ottica Smart?

L'azienda è stata fondata dall'attuale Presidente, Ing. Antonio Magri, nel 1967 come realtà operante nel settore del controllo dell'energia, proponendo soluzioni per l'automazione, la regolazione e il controllo d'impianti di condizionamento, riscaldamento e climatizzazione. I settori in cui ci muoviamo sono quelli dove c'è una produzione energetica finalizzata al benessere dell'uomo, tanto nel civile quanto nel terziario e nell'industriale. Se non portassimo efficienza energetica, non esisteremmo. L'ottica Smart ha sempre fatto parte della nostra filosofia aziendale, allineandoci perfettamente a ciò che il Commissario Europeo per l'energia Günther Oettinger ha definito come tale: «Creare soluzioni integrate e sostenibili in grado di offrire energia pulita e sicura a prezzi accessibili ai cittadini, ridurre i consumi e creare nuovi mercati in Europa e altrove».

## Come si compone il vostro target di riferimento?

La nostra rete di vendita si compone di trentaquattro agenzie sparse sul territorio nazionale, che costituiscono il nostro punto d'ingresso sul mercato. I nostri clienti sono distribuiti in tre macrocategorie. Una parte significativa è composta dal mondo dell'installazione idraulica che realizza impianti tecnologici utilizzati in strutture civili piccole, medie e grandi che vanno dalle semplici abitazioni fino ai grandi complessi edilizi. Questo tipo di fornitura e di servizio vale circa un terzo dell'intero fatturato aziendale, che per il 2011 si è attestato a 20 milioni di euro. Un altro è invece rappresentato dalla gestione energetica degli impianti di comuni, province e regioni cui sono forniti strumenti tecnologici per l'ottimizzazione dei consumi e per la gestione e misurazione del patrimonio energetico. Terzo ma non ultimo per noi è il mondo della distribuzione che contribuisce al raggiungimento della clientela più polverizzata.



### Qual è il vostro punto di forza e in cosa vi differenziate dai competitor?

Cerchiamo di elevare l'utente, almeno in termini d'uso, a promotore di efficienza energetica. Coster è un'azienda che mette a disposizione del cliente il suo know-how. Proprio in ottica Smart si configura l'ideazione dell'ultimo prodotto che ha lo scopo di aiutare il singolo utente di energia a rendersi consapevole dei propri consumi, non solo a scopo economico ma anche con l'obiettivo della presa di coscienza che il primo e più importante risparmio è quello energetico. In Italia ci sono migliaia di condomini costruiti tra gli anni '60 e '90, che si riscaldano per mezzo di caldaie centralizzate senza poter controllare l'energia consumata dai propri termosifoni. In Coster abbiamo messo a punto un sistema wireless che consente all'utente di pilotare il proprio benessere su tre livelli di temperatura nel proprio spazio abitativo, permettendo alla caldaia di raggiungere una (mai ottenuta prima) efficienza energetica. I primi dati che ci giungono dagli impianti installati provano che, a fronte di una certa quantità di energia richiesta, la caldaia è in grado di produrre esclusivamente l'energia necessaria, arrivando a un notevole risparmio energetico. Questo risulta essere un vantaggio per il singolo in termini economici e per l'intera comunità in termini ecologici.

### Quante risorse sono impegnate per l'area di ricerca e sviluppo tecnologico?

Siamo in tutto una novantina di persone di cui venti si occupano di ricerca e sviluppo. Percentuale che illustra il peso che ha l'innovazione in azienda. È anche per questo che abbiamo investito una somma importante per l'ampliamento e l'ottimizzazione dello stabilimento di Edolo. Ai 3000 mq esistenti sono andati ad aggiungersi altri 3.200 mq, in gran parte dedicati a ricerca e sviluppo e alla logistica, mentre un'altra parte è destinata al montaggio e al collaudo elettronico delle nostre apparecchiature.

### Come va inteso questo processo di cambiamento per Coster?

Oggi il mondo è più consapevole e la comunicazione ne è l'elemento emblematico. Il nostro prodotto è strettamente legato al servizio e noi ci siamo strutturati fin dagli inizi in questo senso. Abbiamo migliaia di clienti e tutti ci riconoscono la facilità nel raggiungerci, nel parlarci, nel chiederci informazioni. Esiste da sempre, infatti, un numero verde al quale rispondono i nostri tecnici. Più riusciamo a trasmettere conoscenza e consapevolezza in questo campo più riusciremo ad avere successo nella vendita dei nostri sistemi. Coster si sta ulteriormente evolvendo verso l'apertura alla comunicazione al fine di rendere i nostri clienti sempre più informati e partecipi.

### Quali sono i vostri partner principali?

Siamo certificati ISO dal 1993, quando la Qualità era ancora agli albori. Siamo riusciti a creare una rete di clienti avveduti e preparati che vanno dal piccolo installatore al grande gestore, dal piccolo negozio al grande distributore. Poniamo molta attenzione anche nell'approvvigionamento delle nostre materie prime, avendo selezionato negli anni un importante numero di fornitori qualificati.

### Come si pone Coster riguardo la cogenerazione e il teleriscaldamento?

Abbiamo sempre avuto una visione globale sul teleriscaldamento, preoccupandoci di fornire soluzioni integrate che si facessero carico di ottimizzare sia la produzione sia l'utilizzo dell'energia prodotta con procedimenti cogenerativi; quindi, mettere in connessione le esigenze degli utilizzatori con quelle di chi deve ottimizzare la produzione, facendo in modo di creare la massima efficienza possibile. Abbiamo notato che consentire all'utente di verificare momento per momento il proprio livello di consumo sensibilizza a un uso consapevole e a un'attenzione alle politiche energetiche delle istituzioni locali.