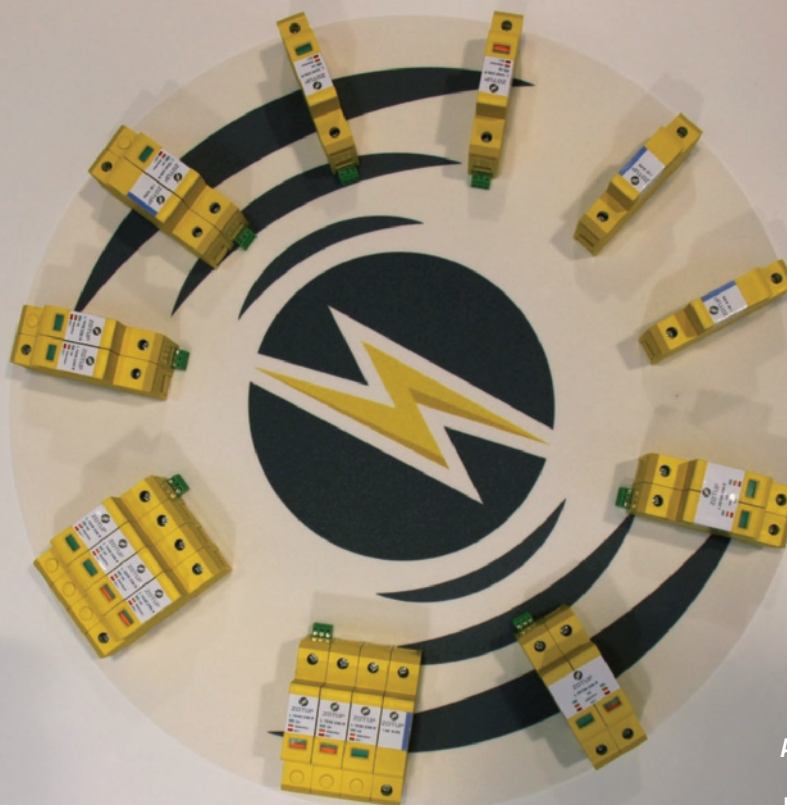


La nuova famiglia di prodotti ZOTUP integra un unico componente di varie funzionalità come la funzione fusibile, l'indicazione progressiva della performance dell'SPD e la possibilità di impiego dell'SPD in ambienti ad elevata conducibilità elettrica



Andrea Passavanti,
Technical e Sales
Manager Contrade

Guarda al futuro

La protezione elettrica

Novità bollono in pentola in casa Contrade, azienda bergamasca giovane e dinamica, come il lancio di innovative soluzioni per le protezioni da sovratensioni

Oltre alla nuova linea, con l'ing. *Andrea Passavanti*, Technical e Sales Manager Contrade, abbiamo parlato delle azioni di marketing, dell'attualità di mercato e dei rapporti con la distribuzione.

Ing. Passavanti, quali sono le novità per il 2015?

Il primo progetto riguarda il lancio della nuova famiglia di prodotti ZOTUP, una novità assoluta nel mercato delle protezioni da sovratensioni grazie all'integrazione in un unico componente di varie funzionalità come la funzione fusibile, l'indicazione progressiva della performance dell'SPD e la possibilità di impiego dell'SPD in ambienti ad elevata conducibilità elettrica.

Cosa promette la nuova linea?

Offriamo al mercato prodotti estremamente innovativi, mettendo a disposizione dei nostri clienti soluzioni di protezione da sovratensioni più affidabili e che facilitano il corretto utilizzo degli SPD. Per questo motivo nei prossimi mesi completeremo l'elaborazione del nuovo catalogo, delle brochure e di tutte le informazioni tecniche per prepararci al meglio al lancio ufficiale che avverrà ad aprile nel corso della fiera di Hannover.

A proposito di marketing, quali sono le vostre principali strategie?

Stiamo cercando il modo migliore per comunicare non solo il valo-



re dei nostri prodotti, ma anche i nostri valori aziendali: sicurezza, qualità e innovazione. E' questo che vogliamo trasmettere attraverso la nostra immagine coordinata, dal website alla documentazione, dai video sui social network agli stand fieristici.

Quali sono gli strumenti che utilizzate maggiormente?

In questo ambito, noi di Contrade lavoriamo su due fronti: da un lato ci preoccupiamo di stare al passo con i tempi sfruttando gli strumenti digitali, dall'altro lavoriamo per fornire ai nostri clienti la documentazione anche nel formato cartaceo, un supporto prezioso e ancora molto richiesto nel nostro settore. Sul fronte del digitale in particolare abbiamo investito sul website, abbiamo creato pagine su social network quali Facebook, LinkedIn e Google plus e aperto un canale YouTube per i video dei prodotti e degli eventi e diamo importanza anche alla formazione continua del nostro reparto marketing.

Ovviamente oltre a queste tecnologie vi sono ancora strumenti tradizionali: cataloghi e manuali applicativi di supporto, una costante assistenza al cliente, l'organizzazione di incontri, seminari tecnici

L'ABROGAZIONE DELLA GUIDA CEI 81-03

Contrade è attiva anche nel diffondere cultura e aggiornamenti di settore attraverso seminari CEI.

"La guida CEI 81-3 indicava il valore N_t relativo al numero di fulmini a terra all'anno e al kilometro quadrato per ogni comune italiano ed era basata su una mappa cartacea che raccoglieva dati storici, forniti soprattutto dall'ENEL e dalla RAI. Dal 30 Giugno 2014 la guida CEI 81-3 è stata abrogata." Questo racconta l'ing. Passavanti, che prosegue: "I nuovi valori di N_g , relativi ad ogni maglia quadrata del territorio di 5 km di lato (N_t è stato ribattezzato N_g in linea con le norme internazionali) sono ora disponibili sul sito del CEI, da dove è possibile scaricare il valore di N_g relativo al punto di interesse, soltanto inserendone le coordinate e previo pagamento di una somma al CEI. Il valore di N_g - prosegue il Manager - è però essenziale per valutare il rischio relativo al fulmine secondo le modalità stabilite dalla norma CEI EN 62305-2, successivamente per approntare le eventuali misure di protezione. Questo valore può tuttavia essere fornito da qualunque organizzazione o ente rilevi i dati tramite un'ideale rete per localizzare i fulmini ed elabori i dati per fornire il valore di N_g , in conformità a quanto indicato dalla guida CEI 81-30. I valori di N_g , che derivano dalla banca dati del SIRF, Sistema Italiano Rilevamento Fulmini, non sono quindi messi in vendita dal CEI in quanto normatore, ma dal CEI nella veste di editore. Ad ogni modo - conclude il manager - considerata la necessità di tutti gli operatori del settore di avere a disposizione queste informazioni e la probabilità che nel 2016 verranno elaborate norme internazionali sulle LLS, le reti di localizzazione fulmini ad oggi inesistenti, molti sperano in un ripensamento in merito a questa abrogazione."



Il fine principale delle strategie di marketing è comunicare il valore dei prodotti ed anche i valori aziendali che sono sicurezza, qualità ed innovazione

e giornate al banco presso i distributori, la sponsorizzazione dei seminari CEI e la partecipazione a fiere nazionali e internazionali.

Passando al mondo della distribuzione, quali sono oggi gli estremi delle vostre partnership?

La strategia distributiva e commerciale attuata da sempre da noi è basata su una rete di vendita nazionale adeguata alle specificità del settore elettrotecnico. Questa strategia punta allo sviluppo della domanda, offrendo un supporto tecnico al mercato. Facciamo in modo che la forza di vendita possa gestire un rapporto di tipo tecnico e commerciale con il cliente, grazie al continuo confronto con progettisti, distributori e con utilizzatori finali per lo sviluppo dei singoli progetti. Una volta identificati i partner commerciali e definite le politiche contrattuali correlate, la distribuzione dei nostri prodotti su tutto il territorio nazionale avviene attraverso spedizioni celeri, che si esplicano nell'arco delle 24-48 ore e che partono dal magazzino centrale con sede a Bergamo.

Obiettivi futuri per il canale?

Nel prossimo futuro l'azienda punta a rafforzare sempre di più i rapporti con gli attuali clienti, un passaggio fondamentale per dare fiducia in un momento così delicato dal punto di vista economico. Altro obiettivo è quello di creare nuovi contatti con la grossa distribuzione grazie alla nostra rete commerciale in continua espansione.



www.contrade.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ZOTUP®

SOLUZIONI DI PROTEZIONE DA SOVRATENSIONI

BY CONTRADE

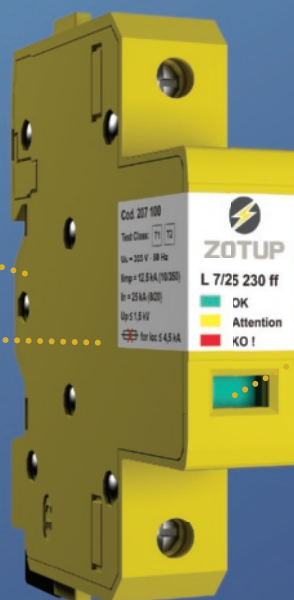
WWW.CONTRADE.IT

SPD-SCARICATORI DA SOVRATENSIONE CLASSE DI PROVA I E II

COLLEGAMENTO FACILE
(FUNZIONE FUSIBILE
INTEGRATA)

CONTROLLO PRESTAZIONI
(INDICATORE PROGRESSIVO
DELLE PRESTAZIONI)

INSTALLABILE OVUNQUE
(IMPIEGO IN AMBIENTI
AD ELEVATA CONDUCIBILITÀ
ELETTRICA)



LA NUOVA GENERAZIONE DI SPD



Contatto diretto: info@contrade.it