

HANDTMANN Italia, tecnologia ed efficienza

Marina Caccialanza

Progetti e obiettivi da raggiungere: teamworking non è solo una parola per lo staff direzionale di Handtmann Italia ma una realtà e uno spirito guida, perché la crescita di un'azienda è frutto di competenza e conoscenza del mercato, di collaborazione e visione innovativa



Dal 1991, Handtmann Italia, filiale italiana della storica azienda tedesca fondata nel 1873 da Christoph Albert Handtmann, è al servizio dell'industria alimentare nella produzione di alimenti carnei, vegetali, panificati o lattiero caseari, offrendo soluzioni efficienti, performanti, affidabili e durature con specifiche competenze nel campo di:

- sistemi di insacco, dosaggio, porzionatura e formatura per l'industria alimentare e del pet food
- tecnologia di processo per l'industria delle bevande
- ingegneria delle poliammidi
- fonderia di alluminio e magnesio
- systems engineering per settore automotive.

Nella sede di Villafranca di Verona, dove Handtmann Italia opera dal 2010, in uno stabile di uffici amministrativi e commerciali,

con magazzino ricambi e officina meccanica, incontriamo l'Amministratore Delegato Stefano Colori che ci illustra i risultati raggiunti dall'azienda negli ultimi anni e ci offre una panoramica sui progetti in corso e gli obiettivi da raggiungere.

“Gli ultimi 2 anni sono stati fitti di novità a livello mondiale – racconta il dott. Colori – e l'azienda si è riorganizzata espandendo il proprio portfolio. Oggi, grazie alle recenti acquisizioni effettuate dalla Casa Madre, quali Inotec e Verbufa, oltre ad una serie di collaborazioni sviluppate in particolar modo nel mercato italiano, siamo in grado di proporci come fornitori di linee complete, dal processo al *secondary packaging*, in funzione delle specifiche esigenze del cliente e del mercato di riferimento. Inoltre, da poco, siamo diventati rappresentanti esclusivi per l'Italia del marchio olandese Vaess, produttori a livello mondiale di prodotti a base di alginato. L'alginato, in Italia, è conosciuto quasi esclusivamente quale sostituto più economico dei tradizionali budelli per insaccati freschi (es. salsicce), ma è un prodotto che, adeguatamente modificato, offre molte opportunità di impiego. Infatti, Vaess si presenta come interlocutore nella fase di ricettazione con tutta una serie di prodotti sviluppati per essere in grado di essere utilizzati come ingredienti. Per esempio, nel caso della lavorazione del pesce, gli scarti della rifilatura, che prima erano utilizzati esclusivamente per il *pet food* o eliminati, oggi possono essere ricompattati grazie all'impiego dei prodotti a base di alginato, in modo naturale, e danno origine a nuovi prodotti. Questo propone un'interessante prospettiva in favore della sostenibilità e contro lo spreco”.

Questo nuovo modo di utilizzare le materie prime, in abbinamento alle tecnologie Handtmann, riguarda, naturalmente, anche il mondo delle carni e dei salumi e l'alginato, unito a spezie e altri ingredienti idonei, offre, in tal modo, nuove soluzioni e ricette in grado di favorire il processo di lavorazione in un'ottica di sostenibilità molto importante.

Continua Stefano Colori: “La sostenibilità, per noi, è un elemento fondamentale e un impegno a migliorare l'iter lavorativo. Ci proponiamo come sostenitori dell'intero processo e ci occupiamo dell'efficienza di tutta la linea. È una forma di controllo integrato che va a vantaggio della produttività. Le ultime acquisizioni (Inotec e Verbufa), quale perfetto connubio con le conoscenze e professionalità di Handtmann, ci permettono di approcciare non solo il mercato carni e salumi, ma di estendere le nostre competenze



e focalizzare le nostre azioni su altri mercati. Ne sono un esempio il dairy, ivi incluso il mercato dei preparati alimentari a base di formaggio, il mercato dei piatti pronti e quello della panificazione, grazie alla gestione di impianti di impastatrici o formatrici e dosatrici che rientrano nella nostra gamma. A questo si aggiunge un dipartimento chiamato Handtmann Solutions nel quale abbiamo inserito lo sviluppo di linee non standard per fornire al cliente con esigenze speciali lo sviluppo di un servizio su misura”.

IL SERVIZIO AL CLIENTE DIVENTA INTERATTIVO, TRA CONCRETO E VIRTUALE

Il servizio al cliente, fiore all'occhiello di Handtmann da sempre, si concretizza così





in performance di altissimo livello dove la qualità è assicurata da 36 mesi di garanzia sul prodotto. "Siamo convinti che il lavoro di squadra sia e sarà la chiave vincente per un'attività di successo, questo è il frame nel quale tutta la nostra azienda si muove. A dimostrazione di quanto detto, a partire da quando abbiamo ristrutturato la rete italiana, il service e il commerciale viaggiano in parallelo in quanto fondamentali l'uno all'altro nella soddisfazione del cliente. Stiamo puntando sulla prossimità – spiega il dott. Colori – e in 7 mesi abbiamo già raddoppiato la nostra presenza sul territorio. Ogni zona ha un nostro collaboratore in grado di supportare il cliente commercialmente al quale si affianca il service engineer per tutte le attività di installazione e assistenza post vendita. Per rispondere alla crescente domanda stiamo assumendo tecnici in ogni zona e presto andremo a coprire tutta l'Italia con enormi vantaggi per tutti: interventi immediati, garanzia di supporto specializzato. Un'efficienza enorme, un'immediatezza di risposta senza pari. I nostri tecnici sono equipaggiati di furgoni itineranti attrezzati, forniti di pezzi di ricambio e strumenti necessari per garantire un intervento rapido e risolutivo. Se il cliente ci chiama dobbiamo risolvere le problematiche nel più breve tempo possibile. Ulteriore segno distintivo di Handtmann Italia risiede nel fatto che tutte le nostre linee sono ovviamente predisposte ai requisiti base della 4.0.

Come Handtmann Italia ci siamo spinti oltre. Ogni macchina è corredata dal servizio di assistenza in realtà aumentata, all'interno del Gruppo Handtmann è un progetto italiano di cui andiamo fieri. Il servizio rende l'assistenza al cliente più semplice, immediata e smart. Gli occhiali in realtà aumentata ed una piattaforma software estremamente flessibile consentono di fornire un'assistenza audiovisiva. Questo significa che quello che l'operatore della macchina vede, viene mostrato, in tempo reale, sullo schermo del computer del nostro tecnico il quale potrà fornire tutte le indicazioni ed istruzioni operative per risolvere la problematica oggetto della chiamata. Il nostro tecnico potrà fornire, inoltre, video e spaccati tecnici oltre ad avere un colloquio diretto. È come se il tecnico fosse sul posto perché le mani e gli occhi dell'operatore di macchina diventeranno le sue mani e i suoi occhi".

ESPANSIONE E PENETRAZIONE DI NUOVI MERCATI

I progetti di crescita di Handtmann Italia non finiscono qui, continua Stefano Colori: "Abbiamo l'obiettivo di ampliare il mercato e aumentare il fatturato, che già nel 2021 ha segnato una crescita del 50%, con ordini per il 2022 in crescita del 120%, tenendo conto del fatto che oggi l'industria alimentare sta attraversando un periodo di trasformazione che va verso una produzione industriale estesa e lo sviluppo di nuove tecnologie. Vogliamo

portare la nostra esperienza in altri mercati oltre quello delle carni ed espandere la nostra azione in altre aree geografiche. Infatti, se prima eravamo presenti principalmente al nord, ora stiamo allargando il nostro raggio d'azione al centro e al sud e, per facilitare questo sviluppo, apriremo presto una sede al centro/sud, esattamente in Campania, che sebbene coadiuvata dalla nostra sede centrale di Villafranca, possa supportare meglio le operazioni di espansione. Inoltre, in questa sede, daremo la possibilità ai clienti di trovare uno showroom e la collaborazione di due famosi chef che possano fornire consulenza di ricetta e, utilizzando le nostre tecnologie coniugate con ingredienti specifici e selezionati (ivi inclusi i prodotti a base di alginate), possano supportare nella creazione di nuove linee di prodotto o migliorare quelle esistenti. Un servizio in più che riteniamo molto importante. L'obiettivo, con queste premesse, è di triplicare il fatturato nei prossimi 3 anni".



Progetti ambiziosi ma ponderati con estrema meticolosità e competenza, frutto della recente formazione di un nuovo team composto, oltre a Stefano Colori, dal Direttore Vendite Marco Zoani e dal nuovo team commerciale sempre coadiuvato dal Service Manager Stefano Cavazza e dalla Responsabile Amministrativa Anna Fossa. "Con la formazione di questo team abbiamo acquisito una serie di competenze che vanno oltre il singolo e oltre il processo produttivo – conclude il Ceo di Handtmann Italia Stefano Colori – e daranno vita a una crescita completa, a un servizio al cliente altamente qualificato, che comprende un rapporto coi maggiori player dell'industria alimentare e della GDO, perché conoscere le esigenze del consumatore finale è fondamentale per interpretare i trend e sviluppare soluzioni idonee a soddisfare l'intera filiera, per fornire il miglior prodotto possibile nel modo più completo e adatto". ■

