

# la storia d'impresa

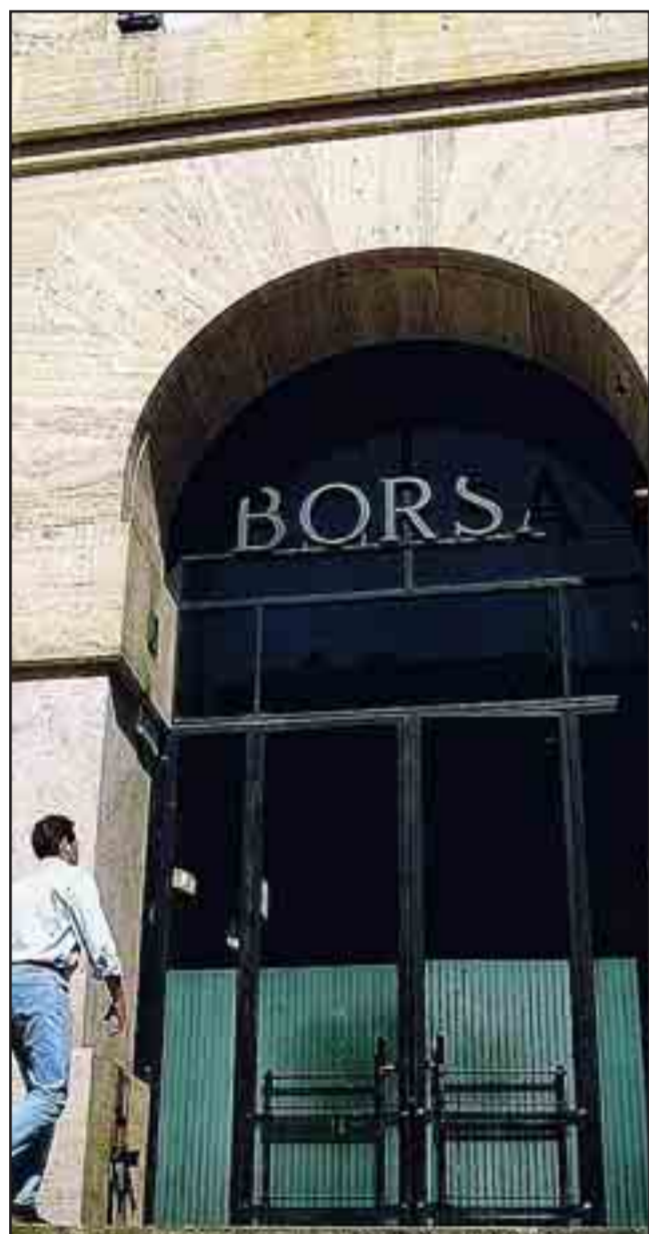


## «In una notte abbiamo dato la scossa a Piazza Affari»

La «Tsa» di Villa Guardia protagonista dell'ultima rivoluzione tecnica in Borsa  
Il titolare Giudici avverte: «Anche gli impianti invecchiano le nostre aziende»

COMO «Noi siamo quelli che hanno staccato la corrente alla Borsa Valori di Milano. Non solo. Abbiamo lavorato per la ferrovia ad Alta Velocità nel Mugello, per gli impianti della Pirelli, per diversi aeroporti. In tutto il mondo. Oggi siamo pronti per un importante cambiamento: passare da società di servizi ad una realtà produttrice. Perché abbiamo nel cassetto un prodotto, che ha tutte le caratteristiche per interessare il mercato». A raccontare la storia della sua azienda, la «Tsa» di Villa Guardia, è il titolare, Simone Giudici. Dalla sua ha non solo l'orgoglio, inevitabile per il titolare di una impresa che funziona, ma soprattutto la passione per il proprio lavoro.

La «Tsa», che sta per «Tecnologia, Software e Automazione», nata nel 1996, certificata Uni Eni 9001, fornisce servizi di progettazione e realizzazione di hardware e software per macchine e impianti industriali, dalle fasi di analisi e progettazione fino alla messa in servizio degli impianti. La struttura è in grado di supportare il cliente, con i propri tecnici di automazione, dalle fasi di analisi e progettazione sino alla messa in servizio degli impianti fornendo tutta la necessaria assistenza tecnica. È un'impresa piccola, come le migliaia che formano la rete portante produttiva del sistema imprenditoriale del territorio comasco: la «Tsa» oggi conta due soci e due dipendenti, senza struttura commerciale. In tutto questo, dietro, c'è una precisa riflessione strategica. «Oggi tutte le grandi aziende investono le proprie risorse nella forza vendite. Questo ha portato a un netto calo di professionalità - spiega Giudici - . Ci capita di andare nelle aziende e notare una evidente incapacità nel riconoscere un problema e individuarne le possibili soluzioni. Il più delle volte, ci troviamo a fornire servizi che non ci competono direttamente, ma che l'azienda richiede perché non è in grado di seguire. Crediamo che sia proprio la professionalità, la competenza a vincere sul mercato e non l'aggressività nel vendere un prodotto di cui si conoscono poco le potenzialità. Meglio la qua-



lità alla quantità». E se a Como la «Tsa» è un'impresa poco conosciuta, la professionalità acquisita nel tempo, ha permesso all'azienda lariana di avere l'onore e l'onere di abbassare l'interruttore generale di Piazza Affari a Milano. Nessun blackout, naturalmente. Ma un intervento di alta specializzazione tecnica e tecnologica. Spegnerla Borsa di Milano il venerdì sera e riaccenderla il lunedì mattina, senza incidenti. «Il compito era estremamente delicato, per le conseguenze che poteva avere in caso di incidente o contrattempo. Dovevamo controllare tutta la parte elettrica in un weekend, senza commettere errori. Abbiamo lavorato

### IL PROFILO

La «Tsa», «Tecnologia, Software e Automazione», nata nel 1996, fornisce servizi di progettazione e realizzazione di hardware e software.



### I CLIENTI

Nel curriculum aziendale dell'impresa di Villa Guardia ci sono nomi come Fiat, Iveco, Pirelli, Schneider, stazioni e aeroporti.



### IL MERCATO

In Europa ci sono 18mila impianti galvanici, vecchi e obsoleti. In Italia, sono 3mila, tutti potenziali clienti: è il mercato a cui punta la «Tsa».



A destra, Simone Giudici, titolare della «Tsa» di Villa Guardia

“  
Ogni azienda avrebbe nuove potenzialità, senza modificare l'impianto con un risparmio di risorse

notte e giorno. Un lavoro, studiato prima a tavolino nei minimi particolari e in ogni specifico dettaglio, che abbiamo dovuto simulare più volte, prima di mettere in pratica l'intera procedura. Un planning preciso, stilato su una tabella di marcia, divisa in ore. E' stata una fatica, uno stress, ma anche una grossa soddisfazione, che ha contribuito a rafforzare la nostra sicurezza e le nostre capacità».

Come società di servizi la «Tsa» di Villa Guardia ha operato un po' in tutto il mondo: non solo nel primo intervento di installazione di software, ma anche in una continua assistenza al

cliente. Nel curriculum aziendale ci sono nomi come Fiat, Iveco, Pirelli, Schneider, stazioni e aeroporti. Ma attualmente la Tsa sta cercando di trovare un prodotto che possa caratterizzare il nome, un prodotto unico, competitivo, soprattutto che si connota per essere innovativo. «Abbiamo pensato ad un software da installare su tutti gli impianti galvanici, quegli impianti che, attraverso un processo elettrolitico, rivestono un oggetto di metallo». In Europa ci sono circa diciottomila impianti galvanici, vecchi e obsoleti. In Italia, sono tremila. Ed è questo il mercato a cui pensa la «Tsa». Tremila nuovi potenziali clienti. «L'idea è quella di vendere un software in grado di dare una svecchiata agli impianti. Applicando il nostro prodotto, ogni azienda potrebbe avere nuove potenzialità, senza modificare l'impianto. Che significa notevole risparmio di risorse».

La Tsa propone, quindi, un prodotto che risveglierebbe dal torpore impianti dimenticati e quasi inutilizzati. Un software capace di trasformarli, riadattandoli alle necessità del momento. «Il software c'è già potremmo cominciare a venderlo da domani. Sappiamo anche che diverse società nostre concorrenti hanno provato a creare qualcosa di simile, ma per ora i risultati sono stati fallimentari».

Il Centro Volta di Como, che insieme a «Tsa», sta mettendo a punto il nuovo brevetto, attualmente sta facendo una analisi di mercato per capire chi potrebbero essere i potenziali clienti e quali gli aspetti più critici nell'effettuare una operazione del genere. «Per la nostra società questa idea rappresenta una vera e propria sfida, perché diventare produttori significa anche modificare logiche interne all'azienda e ampliare il nostro organico». Costo del prodotto? Dai ventimila ai cinquantamila euro. «Una bella cifra - ammette Giudici -. Ma il software cambierà il modo di lavorare e di produrre di tutte le aziende con impianti galvanici». E intanto a essere galvanizzato è il futuro industriale di questa realtà locale.

Sara Della Torre

# IPERSUCCESSO

GIÀ 500 PERSONE HANNO SCELTO DR5 IN SOLI 30 GIORNI.

**DR5 15.900 euro FULL OPTIONAL:** CERCHI IN LEGA, TETTO APRIBILE ELETTRICAMENTE, LETTORE CD/MP3 CON ACCESSO USB, INTERNI IN PELLE, DOPPIO AIRBAG, CLIMATIZZATORE E TANTO ALTRO.

PRENOTA IL TUO TEST DRIVE SUL SITO O NEI PUNTI VENDITA IPER.



www.iper.it

DR5 LA TROVI SOLO NEGLI IPER DI: GRANDATE: CENTRO COMM. GRANDATE, S.S. DEI GIOVI - GRANDATE (CO) • SOLBIATE: CENTRO COMM. LE BETULLE, SOLBIATE OLONA (VA) • VARESE: CENTRO COMM. BELFORTE, VIALE BELFORTE 315 - VARESE



www.dr5.it