INTERVISTA

A COLLOQUIO CON MARIO SCUDERI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI S&M REFRIGERAZIONE

# IL CICLO FRIGORIFERO è per sempre

**“C’è e ci sarà sempre bisogno dei sistemi di refrigerazione e di climatizzazione”, dice Mario Scuderi. Per gli installatori qualificati di oggi e di domani il sistema compressore – condensatore – espansione – evaporatore è una fonte di lavoro davvero importante. “Figlio d’arte”, come ama definirsi, ha raccolto l’eredità intellettuale dal padre e nel tempo l’ha messa a frutto arricchendola di nuove competenze e modalità operative.**

DI FRANCO ADAMI E IACOPO ADAMI

Tutto è partito dai primi anni Cinquanta, quando il padre di Mario Scuderi, Gaspare, iniziò a lavorare sugli impianti di refrigerazione nella base americana di Tripoli, in Libia. In seguito ottenne la certificazione della Association Headquarter di Chicago che gli permise di diventare riferimento per il Nord Africa di aziende primarie quali Officine Dell’Orto e Samifi Babcock.

“Sul finire degli anni Sessanta, con la chiusura del mercato libico – racconta Mario – mio padre si trasferì a Bergamo continuando la collaborazione con Dell’Orto e Samifi come installatore e manutentore di impianti frigotecnici.”

***Lei quando è entrato in azienda?***

**Scuderi:** Ho iniziato nel 1985, in concomitanza con la costituzione della Scuderi & Minervino. Oltre a mio padre, un grosso contributo alla mia crescita professionale lo diede l’ing. Davide Miari, uno dei “maestri” del mondo della refrigerazione che ha formato centinaia di tecnici in tutta Italia. Ho iniziato dalla gavetta, eseguendo revisioni e riparazioni di impianti e nel contempo studiando su “sacri testi” che ho ancora nel mio ufficio e tuttora consulto (v. foto in basso, ndr), anche perché le leggi della termodinamica sono immutabili. L’esperienza sul campo è il miglior modo per apprendere e consolidare il proprio bagaglio culturale; come diceva mio padre, “se vuoi un asino, fuori dalle università ne trovi tanti”. Questo per dire che non basta un pezzo di carta per realizzare soluzioni impiantistiche su misura per i clienti, soluzioni che per quanto ci riguarda partono dall’analisi dei bisogni e delle disponibilità dei clienti stessi, dalla progettazione di impianti e macchine, alla costruzione di sistemi customizzati, alla gestione e manutenzione dei medesimi. In estrema sintesi, questo è il nostro ambito operativo; siamo in grado di fornire impianti chiavi in mano e di assisterli.

Mario Scuderi, amministratore delegato di S&M Refrigerazione

***Siete dunque anche costruttori di macchine? Non ricorrete all’acquisto di unità di serie?***

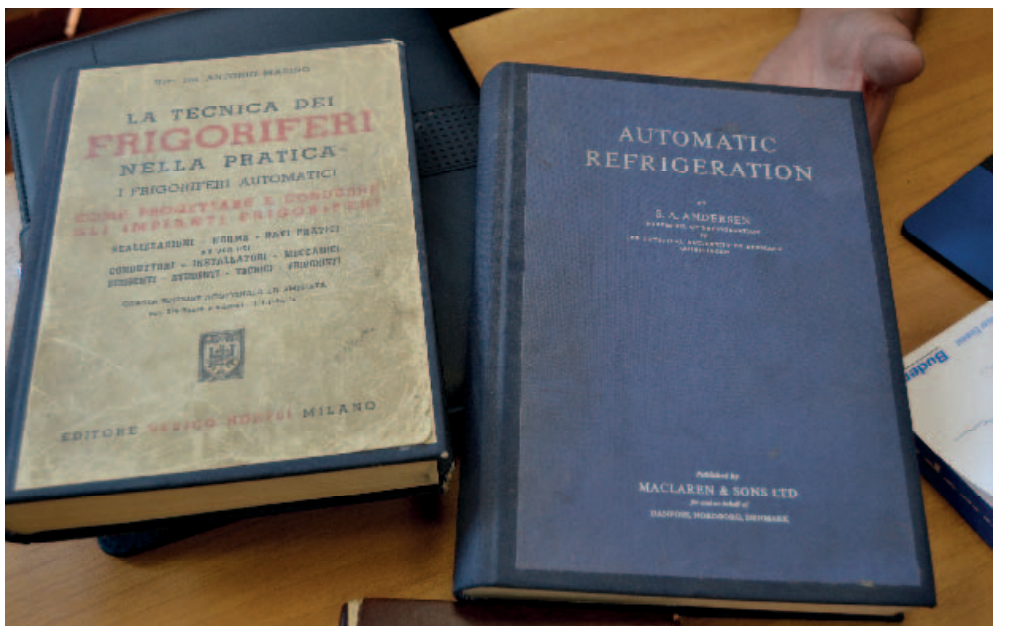
**Scuderi:** Quando le richieste dell’utente sono particolari è necessario ricorrere alla costruzione ad hoc di macchine, assemblando opportunamente i vari componenti. Ricorriamo anche all’acquisto di macchine di serie, in particolare quando l’utente desidera economizzare sull’acquisto immediato. In effetti la macchina su misura costa di più, ma il maggior costo generalmente si ripaga in due o tre anni, grazie alla migliore efficienza e alla piena rispondenza alle necessità. Devo rimarcare che oggi si guarda molto al costo iniziale, soprattutto quando chi decide è un ufficio acquisti e non l’ufficio tecnico. Una volta quando era l’ufficio tecnico a decidere, il preventivo più basso veniva scartato in automatico, oggi a volte non è più così.

***Formazione sul campo e formazione in aula: come si coniugano queste due modalità?***

**Scuderi:** Come ho sottolineato prima l’esperienza diretta in centrale termofrigorifera è fondamentale ed è ancora più efficace se supportata da adeguata formazione teorica su temi fondamentali, quali termodinamica di base, il circuito frigorifero, il flusso termodinamico dei refrigeranti, l’analisi del funzionamento dei singoli componenti (compressore, condensatore, valvola di espansione, evaporatore). È molto importante anche l’aggiornamento sull’interpretazione e l’applicazione delle norme tecniche che riguardano il settore. Io stesso organizzo corsi di formazione per colleghi installatori e per i tecnici dei clienti; questo è importante perché se sono ben preparati sono in grado di intervenire per un primo soccorso in caso di anomalie di funzionamento dell’impianto.

***Oggi all’installatore sono richieste competenze e responsabilità sempre più ampie.***

**Scuderi:** Sì, è così. Per quanto ci riguarda abbiamo una responsabilità ulteriore, essendo anche costruttori di macchine ad hoc che dobbiamo far certificare, oltre a far certificare l’insieme. Come




“Figlio d’arte”, come dice di sè stesso, Mario Scuderi sì è formato anche su testi storici, ancora attuali e utilizzati.

frigorista sono particolarmente orgoglioso di aver contribuito a far emergere questa figura professionale che fino al 2008 non era neppure contemplata presso la Camera di Commercio. In realtà, si tratta di un'attività di enorme importanza se solo pensiamo al ruolo che svolgiamo nella conservazione delle derrate alimentari, dalla produzione alla distribuzione, insomma nella catena del freddo.

***Gli impianti termotecnici in genere sono sempre più complessi e integrati. Come è possibile per un'impresa di installazione gestire tutte le necessarie competenze?***

**Scuderi:** Noi siamo proprietari di competenze che riguardano in particolare il ciclo frigorifero, anzi i cicli frigoriferi, sia sul fronte climatizzazione sia refrigerazione. Disponiamo tuttavia della visione d'insieme degli impianti tanto è vero che io stesso mi occupo dei progetti complessivi e dove non arriviamo noi direttamente ci avvaliamo di imprese esterne, per esempio che si occupano dell'impiantistica elettrica. Detto questo siamo perfettamente in grado di interpretare un circuito elettrico. Come S&M Refrigerazione siamo in otto e ci occupiamo per circa tre quarti della nostra attività di refrigerazione e per il restante di climatizzazione. Quest'ultimo è un comparto molto competitivo, con tanti operatori, e i margini sono incerti, comunque inferiori alla refrigerazione. Infatti anche in questo ambito cerchiamo di selezionare i clienti e di dedicarci solo ad applicazioni particolari che prevedano, per esempio, ampio utilizzo di pompe di calore e di ventilazione meccanica controllata. A proposito di competenze, mi piace sottolineare l'acquisizione della certificazione per saldature di materiali come l'acciaio al carbonio e l'acciaio inox. D'altra parte ci siamo occupati anche di realizzazioni in ambito oil & gas e qui, com'è noto, le specifiche sono molto severe. Altri settori in cui siamo molto presenti sono il chimico e il farmaceutico.

> ***"IN AMBITO CLIMA CERCHIAMO DI SELEZIONARE I CLIENTI E DI DEDICARCI SOLO AD APPLICAZIONI PARTICOLARI, PER ESEMPIO CON POMPE DI CALORE E VENTILAZIONE MECCANICA"***

> ***"LA MANUTENZIONE RAPPRESENTA IL 50% DEL NOSTRO GIRO D'AFFARI. SPESSO I CLIENTI PREFERISCONO FARE SOSTITUZIONI PIUTTOSTO CHE SOSTITUIRE IN TOTO L'IMPIANTO"***

***Parliamo di manutenzione, un parte importante del vostro lavoro.***

**Scuderi:** Certamente, considero il service il nostro pane e in effetti rappresenta il 50% del nostro giro d'affari e non da ora, già dagli anni Ottanta abbiamo puntato su questa attività. Oggi è particolarmente importante anche a causa della crisi degli ultimi otto anni; spesso i clienti preferiscono fare sostituzioni di parti piuttosto che sostituire completamente un impianto. Noi cerchiamo di portare avanti un service intelligente: partiamo dall'analisi dei consumi e facciamo in modo che il revamping sia valutato in termini economici reali. Un service qualificato crea fedeltà con il cliente e si estende alla manutenzione predittiva, in modo da assicurare sempre il massimo dell'efficienza senza fermi impianto.

**Le fotografie si riferiscono a un impianto a servizio di una cartiera.**
**Caratteristiche e prestazioni:**
- **Capacità frigorifera totale 1.600 kW ottenuta grazie a 4 UTA**
- **Portata d'aria (batteria di raffreddamento) 50.000 m3/h cad.**
- **Potenza nominale 344.000 kfrig/h (equivalente a 400 kW per ogni UTA)**
- **Potenza installata per il ventilatore di mandata 37 kW per ogni UTA**
- **Chiller di potenza 1000 kW a noleggio per verifica prestazionale prima stagione di esercizio**
- **Alimentazione elettrica 3 x 380 V - 50 Hz**
- **Funzionamento con inverter**

***L'attività di installazione è un lavoro per giovani? In buona sostanza, è un lavoro che ha futuro?***

**Scuderi:** Sicuro, l'installatore frigorista preparato avrà sempre da lavorare perché la produzione di freddo è imprescindibile con la civiltà. Non è neppure immaginabile nutrire miliardi di persone senza la catena del freddo. Anche gli impianti di climatizzazione sono indispensabili: nei moderni edifici non si potrebbe vivere senza un adeguato sistema per il comfort abitativo. Non c'è dubbio che un giovane che abbia voglia di lavorare, di fare tanta gavetta, di stare sull'impianto senza andarsene a casa finché non ha risolto un problema può senz'altro avere ottima opportunità.

***Come viene utilizzata la rete nella sua azienda?***

**Scuderi:** I miei dipendenti hanno l'ordine di risolvere eventuali problemi che riscontrano sul campo direttamente perché hanno a disposizione on line tutte le informazioni necessarie per farlo. Inoltre possono accedere a ogni genere di dati, manuali, immagini, disegni tecnici. In pratica internet

**“SIAMO SEMPRE PRONTI A COGLIERE LE OPPORTUNITÀ CHE POSSONO PRESENTARSI. AD ESEMPIO, RECENTEMENTE CI SIAMO OCCUPATI DI TURBOGENERAZIONE IN AMBITO GEOTERMICO”**

## COME RENDERE EFFICIENTE L’IMPRESA DI INSTALLAZIONE

*Che Mario Scuderi sia persona entusiasta del suo lavoro lo si capisce dopo due minuti di colloquio. Tuttavia, se l’entusiasmo è condizione necessaria o perlomeno utile, non è detto che porti in automatico all’efficienza. E infatti nel 2005 Scuderi analizzando i suoi bilanci si domandò: “Perché lavoro così tanto e guadagno così poco?”*

**Scuderi:** Mi sono affidato allora a una società di consulenza finanziaria che, esaminando attentamente i bilanci, mi ha fatto capire dove stava l’errore principale: non venivano considerati i costi fissi, che incidono per il 15-20% sul valore di una commessa. Tenendo conto che veniva applicato un ricarico medio del 30%...
In una situazione simile bastava un mancato pagamento o un ritardato pagamento per creare disagi. E infatti ogni anno pagavo decine di migliaia di euro di interessi passivi alla banca.
Oggi la situazione è completamente diversa e lavoriamo su moduli di ricarichi. L’andamento economico viene analizzato settimanalmente e grazie a questo approccio metodologico il monitoraggio è costante e non si creano situazioni critiche. Abbiamo selezionato la clientela e paradossalmente il fatturato non è aumentato, ma abbiamo migliorato significativamente i margini.
Non abbiamo lavorato solo sugli aspetti finanziari, ma è stato ottimizzato anche il metodo operativo strettamente connesso all’attività impiantistica.
Ogni impianto ha un suo fascicolo che comprende il manuale di ogni componente dell’impianto stesso. Questa documentazione è disponibile sia in forma cartacea sia digitale e consultabile on line dai nostri tecnici e ci stiamo organizzando per renderlo disponibile anche ai nostri clienti accedendo alla area riservata del nostro nuovo sito (www.smrefrigerazione.it) on line dal mese di ottobre.
Quasi tutti gli impianti sono inoltre dotati di un sistema di monitoraggio da remoto per assicurare la continuità di esercizio.
La presenza del controllore a logica programmabile, universalmente identificato con l’acronimo inglese PLC, permette di gestire e controllare in continuo i processi. È uno strumento di governo che inoltre raccoglie lo storico della vita degli impianti.

viene utilizzato in maniera molto professionale e questo ci permette di ottimizzare ulteriormente la nostra efficienza operativa. Tutto ciò che serve a livello di informazioni è disponibile in cantiere su smartphone.

***Come si chiude il 2016 e che prospettive intravvede per il prossimo anno?***

**Scuderi:** Il nostro fatturato 2016 è più basso di quello dell’anno scorso, ma gli utili sono migliori e dunque lo considero un buon anno. Anche il prossimo anno dovrebbe essere favorevole, abbiamo tanta carne al fuoco e il mercato sta dando una mano perché è in crescita, sia nella climatizzazione, sia nella refrigerazione. Noi siamo costantemente pronti a cogliere le opportunità che possono presentarsi, in Italia e all’estero. A volte scopriamo nicchie tecnologiche davvero interessanti, come i sistemi di turbogenerazione in ambito geotermico. Stanno facendo lavori importanti in questo settore in Germania, in particolare a Monaco di Baviera dove possono usufruire di un fiume sotterraneo di acqua caldissima posto a 9 km di profondità. È una fonte di energia che potremmo sviluppare maggiormente in Italia dove sono diffuse falde con acqua a 60-70°C anche a soli 100 o 200 metri.wSiamo persino riusciti a fare business in Cina nel settore tessile con un’originale soluzione che permette di abbattere i costi di produzione nel trattamento dei tessuti. Infine, stiamo valutando di operare anche in sud America, in particolare in Argentina.