



All'avanguardia nel trattamento delle acque

Tecam, nata alla fine degli anni ottanta, è specializzata nel trattamento delle acque di scarico primarie e di processo.

L'ampia gamma di proposte tecnologiche, la progettazione interna, la partnership con aziende ad elevata specializzazione per la realizzazione degli impianti le permettono di ottenere risultati eccellenti sia sul mercato interno che internazionale.

Abbiamo incontrato il sig. Longo, amministratore delegato della società.

Egregio sig. Longo, Tecam si è dimostrata essere una realtà molto dinamica e originale nel settore trattamento acque industriali. Vuole dirci come è nata e in quali settori opera principalmente?

La società è stata fondata nel 1989 e si è sviluppata negli anni in relazione agli indirizzi strategici definiti dalla proprietà, che ha molteplici interessi nel settore trattamento acque e grazie al contributo delle risorse umane che hanno operato e che attualmente erano nell'azienda.

Nel 2008 ha superato i 5 milioni di euro di fatturato ed è stata aperta una seconda unità produttiva dove vengono costruiti alcuni modelli delle macchine di evaporazione ed essiccazione.

I settori merceologici in cui ci muoviamo sono quelli legati al ciclo dei rifiuti, alle discariche, il settore agroalimentare, zootecnico, la meccanica, l'industria farmaceutica, chimica, trattamenti superficiali, stampa, vetro, legno, ceramico, inceneritori, ecc. In pratica siamo presenti in tutti gli ambiti legati al ciclo industriale.

Quali sono le principali tecnologie che potete offrire ai vostri clienti?

La politica della società è sempre stata quella di offrire processi e prodotti innovativi quali le membrane, l'evaporazione, l'essiccazione, la centrifugazione, l'anaerobico accelerato, le resine selettive, ecc. Per motivi di spazio, data l'ampia gamma delle tecnologie disponibili, penso sia meglio invitare chi ha interesse a conoscere pienamente la nostra offerta a visitare il nostro sito aziendale www.tecam.it.

Con che tipi di concorrenti vi confrontate? Quali sono i valori che vi hanno permesso di emergere?

I concorrenti sono di varia tipologia, dalle multinazionali alle PMI che operano nello stesso segmento. Il nostro punto di forza è il fatto di avere una visione globale a lungo termine del mercato e del marketing necessario a raggiungerlo. Particolare attenzione dedichiamo alla innovazione del processo e dei prodotti in modo

da applicare con estrema attenzione il concetto ROI (Ritorno su un investimento) per gli impianti proposti ad ogni singolo cliente.

Cosa si intende quando si parla di "impianti a scarico zero" e che considerazioni preliminari si devono fare per la progettazione di un tale tipo di impianto?

Con impianti a scarico zero intendiamo designare quelle installazioni che non producono scarico collegato alla rete fognaria e che in alcuni casi non producono sotto prodotti in quanto sia le acque che le soluzioni generate dall'impianto possono essere riutilizzate nel ciclo produttivo. Tali tipi di impianto sono convenienti quando risultano competitivi rispetto alle soluzioni tradizionali in termini di ROI. Sono già stati realizzati diversi interventi in svariati settori: industria chimica, galvanica, meccanica. Le singole voci variano da settore a settore e da cliente a cliente. E' necessario quindi accertarsi della perfetta compatibilità delle acque con il ciclo produttivo e avere una piena conoscenza delle problematiche dell'intervento nello specifico settore merceologico.



Figura 1 – Vincenzo Longo, amministratore delegato di Tecam.



Figura 2 - Unità mobile di evaporazione.

Qualche vostro intervento particolarmente interessante dal punto di vista ingegneristico?

Interventi specifici riguardano il settore delle discariche, del ciclo dell'energia, dell'aeronautica. In particolare vorrei segnalare le nostre unità mobili di trattamento.

Dal vostro sito internet si evince come uno dei fattori per voi più importanti è riuscire a garantire una valida assistenza ai vostri clienti, in ogni fase progettuale. Praticamente, cosa significa?

In estrema sintesi tutto si basa sul concetto di ROI, adattato in modo razionale e deterministico alle possibili applicazioni dei nostri impianti presso la clientela ed alla definizione di bassi livelli di rischio di investimento. E' necessario trovare il giusto equilibrio fra investimenti, costi operativi e livelli di sicurezza. Assieme al Cliente sono definiti i vari parametri: durata dell'investimento, livelli qualitativi, sicurezza, migliori tecnologie disponibili rispetto al problema presentato. Una volta definita la filiera di trattamento, il nostro studio di progettazione definisce gli impianti e il loro layout, tenendo presente la compattezza dell'impianto in modo da ottimizzare le aree dello stabilimento dedicate al trattamento nonché il rispetto degli spazi di manutenzione e sicurezza per agevolare l'utilizzo del sistema.



Figura 3 - Impianto MRB.



Figura 4 - Unità mobile di evaporazione - interno.

La vostra attività è limitata ai confini nazionali oppure siete in qualche modo presenti anche all'estero?

Siamo da sempre presenti sui mercati esteri e infatti circa il 50% delle forniture hanno come destinazione utilizzatori localizzati fuori dall'Italia.

Per voi è importante seguire, nella gestione di Tecam, una condotta eco-responsabile?

Consideriamo l'ambiente parte integrante del nostro modo di vivere e da questo semplice concetto applichiamo con rigore condotte compatibili con le norme di riferimento ed ancora di più con la nostra etica personale legata all'argomento specifico.

Quale trova sia la situazione del settore trattamento acque in Italia attualmente? Come prevede sarà l'andamento del mercato nel prossimo futuro e come la sua società sta cercando di adeguarsi a questi cambiamenti?

Indubbiamente si è avuto un notevole rallentamento negli investimenti. Consideriamo per il 2009-2010 un calo di circa il 10-15% in termini di volumi rispetto all'ultimo periodo.

Ci saranno riduzioni di volumi e di margini mentre aumenterà la necessità di credito alla clientela. L' impostazione aziendale è di mantenere la quota di mercato attuale e di sviluppare il più possibile i settori esteri. Come, meglio non dirlo!

Sig. Longo, cosa vede nel futuro di chi opera nel settore ambientale in Italia?

Una modifica sostanziale della struttura del mercato dei fornitori di impianti, analogamente a quanto già accaduto in USA, Gran Bretagna, Francia, Germania. Penso che il numero di aziende medio - piccole operanti sul mercato si ridurrà notevolmente.

Valentina Ferrari

