

## Sabiana conquista la Russia alla velocità della Formula 1

**Duplice successo a Sochi per l'azienda italiana ai vertici del settore climatizzazione: una fornitura da 1.500 apparecchi per la cittadella delle Olimpiadi Invernali 2014 e una da 900 per il complesso del nuovo circuito del GP di Russia**



Giorgio Pellegrini

Sabiana, azienda italiana ai vertici europei nel condizionamento e riscaldamento degli ambienti di lavoro e di ricreazione, e leader mondiale nei sistemi a basso consumo (fatturato 2012: 71 milioni di euro, +5%), prosegue con successo la **sua strategia di espansione all'estero**, conquistando diverse prestigiose commesse a scapito della concorrenza internazionale. Particolarmente lusinghieri i risultati recentemente ottenuti in Russia, dove il 2013 già si profila come un anno di crescita record. «Soltanto nella città di Sochi - spiega Giorgio Pellegrini, amministratore delegato Sabiana - abbiamo ottenuto due commesse di altissimo profilo, per una fornitura complessiva di 2.400 apparecchi: 1.500 per la cittadella delle Olimpiadi Invernali 2014 (operazione in cui il Governo russo ha investito 51 miliardi di dollari, facendo di questi Giochi i più costosi della storia, ndr), e 900 per la struttura polifunzionale che sta sorgendo attorno al nuovo circuito automobilistico di Formula 1: un complesso da 200 milioni di dollari, che verrà inaugurato l'anno prossimo con la prima edizione del Gran Premio di Russia». «Il duplice successo di Sochi - prosegue l'AD - è il frutto di quella cura del cliente e di quella flessibilità capace di adeguare la produzione alle richieste del committente, tipiche delle aziende italiane, in grado di fare la differenza sugli scenari mondiali. L'attenzione alle persone, la qualità dei rapporti umani, il mettersi a fianco dei partner commerciali, sono i nostri valori guida. La nostra *vision* è: "Mettiamo l'uomo al centro"; operiamo cioè in un'ottica *win-win*, antitetica al vecchio concetto del "mordi e fuggi».

Una visione che ha consentito a Sabiana di conquistare la leadership in Europa nel campo dei condizionatori Cassette, di cui produce un terzo del totale: 55.000 unità nel 2012 su quasi 160.000 annui, per un valore di 10 milioni di euro. Sulla scia dei prestigiosi incarichi olimpici, poi, Sabiana ha messo a segno un'altra commessa di grande rilievo in terra russa: la fornitura di 50 Polaris, aerotermini circolari a soffitto in grado di climatizzare ambienti di lavoro particolarmente vasti, presso la sede di Vorsino del gigante del food & beverage Nestlé. Adattabilità, innovazione tecnologica e cura vera del cliente, dunque, alla base del successo Sabiana; ma anche tanta attenzione all'ambiente. «A nostro avviso l'ecosostenibilità dei prodotti e dei processi produttivi, su cui abbiamo appena investito 20 milioni di euro nel nuovo stabilimento "Sabiana Tre", è un valore che nel tempo premierà ulteriormente i nostri sforzi». Sabiana è specialista nel campo degli apparecchi di condizionamento a risparmio energetico, in grado di abbattere il consumo di elettricità del 50%: una prerogativa particolarmente apprezzata dai grandi clienti internazionali. Anche l'Estremo Oriente sta rispondendo molto bene all'azione espansiva di Sabiana. Tra le commesse più recenti che ne confermano il ruolo di leader tecnologico, quella ottenuta per il Palazzo del Ghiaccio di Seul, in Corea del Sud, dove si terranno le Olimpiadi Invernali 2018. «Qui abbiamo installato 2 chilometri di strisce radianti di nuovissima concezione - sottolinea l'AD -, in grado di riscaldare l'ambiente e mantenere il confort per pubblico e atleti senza però che il ghiaccio si scioglia: un risultato eccezionale che ha fatto sì che il progettista dell'impianto sia stato insignito di un importante riconoscimento governativo». Altri 4,2 chilometri di strisce sono andati ai due stabilimenti di Xingdao e Shanghai, Cina, del colosso alimentare svizzero Bühler. Grazie alla crescente domanda dei mercati esteri, l'azienda lombarda ha potuto confermare la piena occupazione degli attuali 200 dipendenti; e per soddisfare le richieste di tutti i clienti, in alcuni reparti ha dovuto organizzare il lavoro su due turni. Non si ferma, intanto, l'evoluzione tecnologica: ogni anno Sabiana presenta al mercato almeno un nuovo prodotto, nell'ambito di una strategia di crescita per linee interne. Strategia nella quale, a fine 2013, avrà investito 4 milioni di euro. «In preparazione - dice Pellegrini - abbiamo un'innovazione destinata a dare la scalata a un mercato che, nella sola Europa, vale 20 milioni di euro». I vertici aziendali prevedono che l'export globale Sabiana 2013 crescerà fino a quota 36 milioni, cioè quasi il 50% del fatturato complessivo. [www.sabiana.it](http://www.sabiana.it)

(riproduzione riservata)

<http://www.economiaitaliana.it/it/articolo.php?LT=ECON&ID=7671>