

Controllo e monitoraggio dei processi industriali

Proxess, sulla base di una pluridecennale esperienza tecnico-commerciale, propone al mercato italiano un'ampia gamma di strumenti di elevato standard qualitativo per applicazioni in campo industriale.



Renato Visentin,
titolare di Proxess,
con i figli Elisa e Andrea

di Francesco Goi

Da alcuni anni è operativa nel campo della strumentazione Proxess, società distributrice di strumentazione di misura e controllo realizzata in accordo a numerosi standard internazionali.

Nell'intervista al fondatore e titolare Renato Visentin tracciamo un profilo sull'attività dell'azienda e sui progetti per i futuri sviluppi.

ICF - Sig. Visentin, dopo aver maturato una notevole esperienza, con quali obiettivi ha costituito una sua società?

Proxess opera dal gennaio 2014. Siamo partiti con la linea di prodotti di United Electric, che è tuttora quella che ci offre le maggiori soddisfazioni.

La possibilità di operare in modo au-

tonomo data dall'esperienza di lunga data nel campo della strumentazione in diverse precedenti realtà mi ha spinto a scegliere questo non facile percorso. L'inaspettata offerta di United Electric - non considerata quando intrapresi l'attività - di proseguire la collaborazione che si era espressa in altri contesti, ha costituito un importante sostegno in questa prima fase.

Contestualmente i miei figli avevano manifestato il desiderio di poter lavorare con me: mia figlia Elisa, laureata in Marketing e Comunicazione di Impresa, si occupa di vendite e cura l'aspetto della comunicazione, mentre mio figlio Andrea svolge un'attività di supporto interno tecnico-commerciale e di contatto con i fornitori.

Abbiamo affrontato la nuova avventura in un periodo non facile ma, quando si è determinati a compiere certi passi, si è disponibili ad affrontare qualsiasi difficoltà.

ICF - Con quali prodotti Proxess si è presentata al mercato italiano in questi primi anni di attività?

Come detto United Electric è la società con la quale operiamo maggiormente in questo momento: da decenni UE progetta e costruisce strumentazione per il controllo di pressione e temperatura per area sicura e classificata, inizialmente solo con tecnologie elettromeccaniche; più recentemente ha sviluppato anche una linea elettronica. UE ha sempre posto in primo piano l'innovazione tecnologica, senza fossilizzarsi su determinate tipologie di prodotti e tuttora sta lanciando soluzioni innovative.

Il primo prodotto proposto, a livello di elettronica, è stato uno switch, con display integrato, in grado di sostituire qualsiasi pressostato o termostato meccanico già presente in impianto, collegato a PLC o DCS, senza che si rendano necessarie modifiche al cablaggio.

È un concetto che alcuni faticano ad



Rilevatore
di gas
Wireless Hart®

accettare; in realtà si tratta di uno strumento espressamente progettato per sfruttare le correnti residue di PLC e DCS per alimentarsi.

Parliamo di 700 microAmpere, che ne consentono la programmazione, la propria funzionalità e di operare similamente a uno strumento elettromeccanico, ma con il vantaggio di implementare un impianto datato con strumentazione da prestazioni elevate.

Questo permette di ridurre i costi senza dover impiegare un trasmettitore ed altri accessori per svolgere la stessa funzione e per giunta senza necessitare un nuovo e diverso cablaggio.

Lo strumento è stato sviluppato per il controllo e misura di pressione, temperatura e pressione differenziale.

Ancora più nuovi sono altri due strumenti. Un trasmettitore di sicurezza approvato Exida SIL2/SIL3, che ingloba un solutore logico, evitando le conversioni del segnale così da comandare direttamente l'intervento di qualsiasi elemento finale grazie ad un relay di sicurezza interno da 5A a 250 VAC. Oltre a disporre di un'uscita 4/20 mA per rilevare le variazioni della grandezza in esame, permette di visualizzarla a display, di sfruttare una soglia di intervento di replica verso il DCS e dispone di soglia Failsafe che interviene in caso di guasto, con messaggi locali di autodiagnosi.

In tal modo, l'elemento finale viene controllato direttamente con una notevole riduzione del tempo di risposta, talvolta decisamente prezioso (100 msec).

Onest - così è stato battezzato lo strumento - è l'unico disponibile sul mercato, certificato Exida SIL2 - SIL3 con soglia integrata. Anche in questo caso, grazie alla praticità di impiego dello strumento, è possibile contenere alcuni costi.

L'altro strumento, fresco di produzione, è un rilevatore di gas Wireless HART, VANGUARD, comandato a batteria, con un'autonomia di cinque anni se impiegato con intervallo di trasmissione di 8 secondi; batteria e sensore possono es-



Pressostato elettronico ATEX

sere sostituiti in area pericolosa senza problemi ed il sensore viene riconosciuto immediatamente alla pressione di un pulsante laterale esterno.

Anche questo strumento è unico nel proprio genere, e attualmente disponibile con sensori per CH4 e H2S. VANGUARD si adatta a qualsiasi network HART Wireless esistente, senza la necessità di seguire logiche diverse.

Questo strumento ha destato un notevole interesse alla recente OMC di Ravenna; molti utenti di dispositivi più tradizionali si sono complimentati per l'alto livello tecnologico raggiunto.

United Electric si è orientata verso strumenti destinati alla sicurezza dell'ambiente, degli impianti e degli operatori: proseguirà su questa strada e, sulla base delle risposte del mercato, svilupperà nuovi sensori.

ICF - Quali collaborazioni sono seguite a quella con United Electric?

Proxess è nata per distribuire sul mercato italiano prodotti di aziende estere; le eventuali vendite sui mercati internazionali non costituiscono core business. Oltre a United Electric, collaboriamo con Hirlekar Precision, che progetta e costruisce in regime di qualità e da parecchi anni manometri differenziali, dedicati all'impiego in tutte le tipologie di filtrazione industriale: la gamma disponibile spazia dagli strumenti più semplici a quelli con materiali a contatto "esotici" oppure con contatti elettrici e per impiego in area classificata. Si tratta di una



Termostati antideflagranti

linea molto versatile ed economica che ci sta dando buone soddisfazioni, sebbene il potenziale sia molto più elevato.

Distribuiamo inoltre i prodotti della società tedesca Rotech, che costruisce dispositivi di controllo di rotazione, prevalentemente di valvole. Anche in questo caso si tratta di un prodotto destinato alla fascia più qualificata del mercato: Proxess è attualmente un'azienda commerciale di dimensioni contenute, perciò per noi è importante rivolgerci a strutture che garantiscano un alto livello qualitativo. In ultimo è in via di perfezionamento la collaborazione con una qualificata società costruttrice di trasmettitori di pressione e temperatura dedicati al processo industriale.

ICF - Quali sono i settori applicativi di riferimento di cui tenete conto per acquisire nuove rappresentanze?

I nostri principali settori di riferimento sono l'energetico, il petrolchimico e l'oil & gas; ci rivolgiamo anche ad altri comparti che potremmo definire "meno impegnativi", quanto meno in termini di certificazione e di caratteristiche degli strumenti.

In un mercato che offre un ventaglio di prodotti enorme, l'obiettivo prioritario è quello di disporre di tecnologie ben circoscritte, destinate soprattutto alle applicazioni più qualificate.

ICF - Questa impostazione è alla base

Manometro differenziale



anche delle vostre strategie per il futuro...

Certamente gli obiettivi sono questi: siamo stati invitati da alcune società, interessate alle nostre tipologie di prodotto, ad orientarci verso la qualità, intesa anche come organizzazione, che ci ha portato a conseguire la certificazione ISO 9001/2015.

Al di là della certificazione, ho sempre considerato determinante disporre di un'organizzazione che garantisca un servizio adeguato. La richiesta proveniente dalle aziende con cui ci confrontiamo ha rappresentato un ulteriore stimolo per proseguire nella strada intrapresa. L'obiettivo è quello di crescere ulteriormente arricchendo l'attuale struttura aziendale.

ICF - Oltre alla qualità dei prodotti, quali sono gli altri aspetti per i quali intendete distinguervi in un mercato complesso come quello italiano, in cui opera una concorrenza numerosa e qualificata?

Oltre alla qualità dei prodotti, che resta un fattore determinante, riconosciamo un valore prioritario al servizio, inteso come efficienza nelle tempistiche e disponibilità. Diversi clienti ci riconoscono la prontezza e l'efficienza nel fornire supporto e risposte esaustive, talvolta superiore anche a quelle di alcuni brand affermati, ma a costi inferiori.

Nella mia attività ho sempre considerato indispensabile saper fornire supporto e consulenza, fattori importanti per la fi-

delizzazione e il consolidamento dei rapporti personali, atteggiamento che cerco di trasmettere anche ai miei figli.

ICF - Quali sono i settori in cui pensate di poter raggiungere una maggiore affermazione?

Come ho accennato, finora abbiamo operato soprattutto per i settori petrolchimico, energetico e dell'oil & gas che, peraltro, sta vivendo un momento non proprio favorevole.

Siamo soprattutto fornitori di società italiane che realizzano impianti sui mercati esteri. In Italia le prospettive non sono particolarmente favorevoli, se si escludono le utenze finali, alle quali intendiamo rivolgerci con i prodotti destinati alla sicurezza.

Ci interessa implementare la diffusione degli strumenti dedicati alla sicurezza e alla manutenzione nei settori petrolchimico, chimico e farmaceutico, ambiti in cui c'è la possibilità di crescere anche con le società operanti in Italia.

In tal modo ci auguriamo di poter affermare il nostro brand: essendo una società giovane, ovviamente aspiriamo ad essere più conosciuti.

ICF - In questi primi tre anni di attività di Proxess, quali sono state le maggiori soddisfazioni? E in quali ambiti contate di poter crescere maggiormente?

Siamo soddisfatti dell'evoluzione del

business, sempre considerando che la situazione di mercato non è particolarmente brillante.

Una piccola società ha maggiori possibilità di crescita rispetto ai gruppi consolidati, per contro è più impegnativo gestire determinate situazioni in modo più incisivo. Ci rendiamo conto che la presenza delle vendor list limita lo spazio d'azione, quindi dovremo ulteriormente sviluppare l'offerta produttiva. Pur disponendo di valutazioni assolutamente positive per determinati prodotti, talvolta il costruttore teme di incontrare problemi nel proporre all'utenza finale dei brand alternativi a quelli dominanti, sebbene ci dicono in alcuni casi si rivelino meno efficaci a livello di efficienza di servizio e tempi di consegna. Questo ci apre delle possibilità, che cercheremo di sfruttare al meglio.

ICF - Per concludere, quali sono gli obiettivi che vi proponete per il medio termine?

I risultati ottenuti finora sono buoni ma, per natura, non sono mai pienamente soddisfatto. In particolare, ci interessa concentrarci specificamente sui nuovi prodotti.

Tra l'altro, come detto siamo molto vicini a realizzare una collaborazione con una società costruttrice di trasmettitori di pressione e temperatura di processo. Cercheremo di orientarci su questa linea produttiva e sui prodotti per la sicurezza, senza trascurare quelli che finora si sono maggiormente affermati.

In questa fase è molto importante poter soddisfare le richieste dell'utenza finale con prodotti che, talvolta, non incontrano l'immediato interesse del costruttore di impianti.

Per fare un esempio, il nuovo trasmettitore di sicurezza presenta particolarità che vengono colte e apprezzate, adottate con difficoltà dal costruttore di impianti, ma applicate volentieri dall'utenza finale che si trova quotidianamente ad affrontare problemi specifici. ●



Limit Switch box ATEX

Trasmettitore di pressione differenziale

