## FRIGOVENETA SERVICE, UN'ESPERIENZA VERTICALE

L'incontro fra digitale e refrigerazione è stato e continua ad essere delicato, qualche volta si complica per l'incompatibilità di linguaggio, oggi spesso procede grazie ad un processo di delega a fornitori capaci di dotare il sistema impianto di sensoristica e strumenti di trasmissione ed elaborazione del dato, ma ci sono anche casi in cui il valore del ponte fra digitale e automazione è stato colto da chi produce attrezzature: è il caso di Frigoveneta, che da metà degli anni '90 ha avviato un'attenzione all'argomento di carattere avanzato.

Giacomo Mambrin,
Direttore Commerciale

Racconta Giacomo Mambrin, Responsabile Commerciale di Frigoveneta Service "L'attenzione è venuta dall'idea che, grazie all'unione di internet (allora agli albori) con l'elettronica si sarebbe potuto anticipare o gestire tempestivamente la maggior parte delle anomalie che si verificavano sugli impianti. L'evoluzione successiva sarebbe stata la manutenzione predittiva, con evidenti vantaggi sia per il cliente, sia per i tecnici manutentori. Una scelta che vi rende decisamente identificabili nel panorama del mercato

"Identificabili per averci creduto, ma soprattutto per aver costruito un sistema che vive oggi di controllo in remoto e di teleassistenza. Quando è nata Frigoveneta Service è stato importante impostare modelli di servizio che generassero valore, che potenziassero la percezione del prodotto Frigoveneta e lo collocassero in una dimensione in cui il nostro lavoro non si fermava alla consegna della centrale, ma proseguiva nell'accompagnare la macchina nel corso della sua vita utile."

**Ma va detto che il concetto Frigoveneta Service è cresciuto con il tempo e ha anche ampliato i suoi orizzonti.**

"Se qualcuno pensa al mondo del digitale e dell'automazione semplicemente in chiave di assistenza tecnica compie una specie di amputazione a un organismo con grandi potenziali di sviluppo. Oggi possiamo serenamente dire che non c'è un impianto che noi non possiamo seguire da remoto, ottimizzandone la performance, ma il "molto di più" è già sotto gli occhi di chi ci conosce."

**Con quali formulazioni? Come si concretizza questa ampiezza potenziale?**

"Parlare di h 24 è un primo punto che rende tangibile il valore del supporto, ma questo è un aspetto più legato alla struttura che all'utilizzo del digitale. Servizi come Telegest, Webgest e Unigest sono a disposizione del nostro cliente per monitorare e gestire fattori che oltrepassano la semplice prestazione di una centrale e disegnano un itinerario di crescita nella misura in cui il committente capisce il valore aggiunto e il vantaggio competitivo che ottiene integrando nel quadro delle aree sorvegliate altri impianti come la climatizzazione, l'illuminazione e via discorrendo."

**Un servizio che parte da presidio dell'hardware e si estende attraverso il software.**

"Le due dimensioni non possono più essere disgiunte e siamo orgogliosi di essere stati pionieri in questo, sia per ragioni aziendali sia perché la capacità di aver precorso il trend ci rende capaci di cogliere al meglio le opportunità che oggi sono a disposizione di chi e solo di chi è orientato ad un uso smart del digitale per rendere performante ed efficiente la refrigerazione e non solo."