

L'INTERVISTA ■ ALESSANDRO PRIOGLIO

«Diamo l'intelligenza ai mezzi pesanti»

La TEQ di Barbengo fornisce soluzioni elettroniche per la gestione dei veicoli

Un settore di nicchia con grandi potenzialità di sviluppo. TEQ è un'azienda specializzata nello sviluppo di soluzioni per la gestione dei veicoli pesanti, soprattutto autobus, con l'uso intelligente delle potenzialità che oggi offre l'elettronica. Dopo aver ottenuto molti riconoscimenti nel mercato italiano e recentemente in Ticino, ora l'azienda sta conoscendo uno sviluppo importante nelle regioni dell'Est, con una vera e propria esplosione del mercato turco, capace di compensare il periodo di stallo della zona euro e di creare nuove possibilità di sviluppo. La società è tra le sei finaliste del Prix SVC Svizzera italiana di quest'anno, premio dedicato alle migliori realtà imprenditoriali della nostra regione. Il direttore generale Alessandro Prioglio racconta quali sono le nuove sfide con cui si sta confrontando l'azienda.



LA STORIA

Il nucleo originario di quella che poi sarà l'azienda TEQ affonda le sue radici negli anni Ottanta. A quell'epoca il padre dell'attuale direttore generale Alessandro Prioglio era socio in Italia di un'impresa che produceva mezzi speciali. È però nel 1994, con la creazione del limitatore di velocità TEQ-Drive, che inizia la nuova era della società ticinese: l'azienda fa il salto dall'idraulica all'elettronica, ponendo le basi di quello che sarebbe stato il successo imprenditoriale degli anni successivi.

Già nel 1997 TEQ è leader nel suo comparto per il settore degli autobus, con l'unico sistema che offre la diagnostica a bordo e l'intercambiabilità delle schede: modello che verrà poi adottato anche dalla concorrenza.

Nel 2000 nasce il cruscotto per autobus secondo la direttiva VDV 234: prevede che la disposizione dei comandi del posto di guida di un autobus urbano sia uguale in tutti i veicoli (per prevenire gli incidenti quando gli autisti passano da un modello ad uno diverso di autobus).

L'anno successivo è la volta del sistema di gestione flotte TEQMonitoring, che unisce localizzazione, monitoraggio, logistica e diagnostica a distanza dei mezzi.

Nel 2006 la sede dell'azienda si trasferisce da Bironico a Lugano-Barbengo.

Negli anni successivi TEQ amplia la gamma dei propri prodotti al settore del rilevamento delle fughe di gas, al sistema di diagnostica delle batterie elettriche e al sistema di infomobilità sui parcheggi disponibili nelle zone urbane.

Dal 2010 TEQ comincia a guardare a Est: prima in Russia e in India e poi, nel 2012, con una crescita consistente, a Istanbul, in Turchia.

aveva stabilito l'importanza che i comandi di un autobus urbano sul cruscotto fossero sempre nelle stesse posizioni nei diversi modelli di autobus: questo per evitare che il conducente potesse confondere i comandi, passando da un mezzo ad un altro. La questione si presentava particolarmente delicata perché stiamo parlando di mezzi pubblici che trasportano persone, dove la sicurezza deve essere sempre posta al primo posto. Da questo studio tedesco è nata la direttiva VDV 234. TEQ ha quindi colto l'occasione per realizzare un 'cruscotto universale' che sposasse le rigide normative della direttiva con le richieste stilistiche dei costruttori.

Questo tipo di attività rappresenta il core business della vostra azienda?

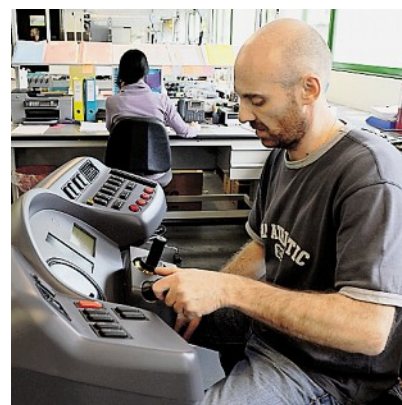
«Si può dire che la fornitura di questo tipo di tecnologia sia circa il 70% della nostra attività. Ma c'è un altro 30% che riguarda la gestione delle flotte: un settore molto affascinante e che sta conoscendo un grande sviluppo».



Abbiamo la possibilità di monitorare i posti di un parcheggio o la raccolta rifiuti

Cosa avete realizzato in questo campo?

«Il primo passo è stato la tecnologia che annuncia a bordo dei mezzi pubblici la fermata successiva: sembra in sé una tecnologia semplice, ma in realtà è un piccolo aspetto visibile a tutti di una complessa organizzazione che permette la gestione delle flotte di mezzi pubblici. Nello stesso filone ci sono poi le paline che annunciano quanti posti liberi ci sono nei parcheggi cittadini. Altrettanto interessante è la gestione dei mezzi per la raccolta rifiuti: la nostra tecnologia permette di monitorare i mezzi che ogni mattina girano per la nostra città, pianificare le raccolte, verificare lo svuotamento dei contenitori dei diversi rifiuti e intervenire nella riorganizzazione dei viaggi dei vari mezzi in caso ci sia la necessità di intervenire con più raccoglitori in qualche punto particolare dell'area cittadina. Quello che quindi viene percepito in un primo momento come un 'controllo' sul lavoro degli operatori è in realtà un sistema



BARBENGO In alto la sede della società (nel riquadro: Alessandro Prioglio). Qui sopra: si studiano e sviluppano i nuovi prodotti. (Foto Maffi)



complesso che permette di rendere più efficace ed efficiente il servizio. Attualmente hanno installato questo sistema la città di Lugano e, in Italia, Bolzano, Siena, Lodi, Pavia, Verona, Pesaro e Trieste».

Su quali mercati siete presenti con i vostri prodotti?

«Come spesso capita, nessuno è subito profeta in patria: la nostra tecnologia ha trovato uno sbocco naturale in Italia, che fino a poco tempo fa rappresentava il nostro mercato di riferimento. Ma abbiamo trovato spazi interessanti anche nella Svizzera interna: abbiamo infatti realizzato il sistema di infoparcheggi per la città di Lugano. Per ironia della sorte alcune ditte tedesche sono venute qui in Ticino a vendere le loro tecnologie. Ora però che la tecnologia si è affermata fuori dal Ticino, anche il nostro cantone ha scoperto le potenzialità delle nostre soluzioni: attualmente i nostri sistemi di gestione flotte sono montati sui mezzi del Trasporto Pubblico di Lugano, su quelli delle FART e di ARL; adesso stiamo completando un progetto con i mezzi dell'Autopostale e delle altre aziende di trasporto pubblico».

Ha accennato al fatto che l'Italia non è più il mercato di riferimento. Come mai?

«Non è stata una nostra scelta. La crisi economica ha avuto un impatto importante sugli investimenti che soprattutto le municipalità hanno fatto in questo settore. Per fortuna abbiamo intuito le difficoltà a cui andava incontro il mercato e abbiamo deciso di aprirci verso nuove aree del mondo. Negli ultimi anni abbiamo quindi viaggiato molto tra Spagna, Germania e

Paesi dell'Est. Nel 2012 è così partito un grosso progetto in Turchia che ha rivoluzionato totalmente la nostra presenza sui mercati esteri: se nel 2010 il 90% del nostro business era in Italia, oggi più del 50% è in Turchia».



A Istanbul siamo in un consorzio per la gestione dei mezzi pubblici della città

Ci spieghi meglio in che cosa consiste questo progetto.

«Si tratta della gestione dei mezzi urbani della città di Istanbul. Inizialmente abbiamo fornito la nostra elettronica ad un costruttore turco per i mezzi destinati a questa città ed oggi siamo il partner strategico per la realizzazione di un autobus ibrido, bi-articolato, che potrà trasportare più di 330 passeggeri».

Avete molti concorrenti nel mondo attivi in questo settore?

«Ci sono alcuni grossi marchi di produzione di veicoli nel mondo che sono in grado di costruirsi direttamente in casa questo tipo di prodotti. Ma avendo il mercato dei mezzi pesanti numeri piccoli, anche queste case spesso preferiscono, per questo settore, rivolgersi ad aziende come la nostra per sviluppare le tecnologie necessarie. Nei Paesi dell'Est, poi, abbiamo capito di avere grandi potenzialità perché, a differenza di altri, noi forniamo soluzioni a 360 gradi e non solo prodotti che molte società di questa parte del mondo non saprebbero gestire».



PAGINA DI
VANNI CARATTO

■ La vostra azienda lavora in un settore di nicchia, ma ad alta specializzazione. Come nasce questo progetto imprenditoriale?

«L'azienda di oggi si può dire che sia il frutto di due generazioni che hanno vissuto momenti storici completamente diversi. Mio padre era già socio di un'azienda in Italia che produceva mezzi speciali, come semoventi e rimorchi (vedi box a fianco). All'epoca tutta la tecnologia che veniva montata su questi mezzi si basava essenzialmente su sistemi idraulici. Quindici anni fa circa abbiamo cominciato a sperimentare dal Ticino la possibilità di installare alcuni sistemi elettronici per poter gestire e diagnosticare la funzionalità dei nostri mezzi. Da questo piccolo esperimento di successo è nata la rivoluzione che ha portato TEQ a diventare uno dei protagonisti mondiali della vendita di soluzioni tecnologiche per mezzi pesanti: abbiamo capito, infatti, che l'elettronica stava facendo entrare la nostra impresa in una nuova era con grandi potenzialità di sviluppo. Da quel primo esperimento alla vendita della tecnologia all'esterno il passo è stato breve. Oggi siamo un'azienda internazionalizzata con 35 dipendenti. Ci tengo a precisare che tutti i componenti vengono progettati in casa e realizzati con l'ausilio di aziende che si trovano a meno di venti chilometri da noi: questo radicamento sul territorio per noi è un elemento importante».



Alcuni sistemi di diagnostica dei nostri prodotti sono diventati prodotti a sé stanti

Che caratteristiche ha il settore mondiale dei mezzi pesanti?

«È un mercato molto particolare: richiede la stessa qualità del mercato dell'automobile, avendo però volumi di produzione infinitamente inferiori. Per questo i soggetti che operano in questo mercato sono un numero molto inferiore: in Europa siamo in quattro e solo due di questi sono grandi aziende. Ma è anche un settore in continua evoluzione: soprattutto nel campo dei mezzi pubblici per il trasporto delle persone e in quello del trasporto merci la legislazione internazionale diventa sempre più stringente e richiede continue innovazioni».

Ci faccia qualche esempio.

«Il caso classico è quello del cruscotto VDV. Uno studio realizzato dalla Verband Deutscher Verkehrsunternehmen