

Körner: rafforzare il dialogo con il settore del freddo

L'azienda italiana Körner festeggia 65 anni di attività e per la prima volta quest'anno ha presentato a MCE la sua lunga tradizione, la sua competenza e i suoi prodotti per il settore del freddo

Da 65 anni protagonista dell'industria dei componenti elettrici, l'azienda Körner Srl è, nonostante il nome, una delle interpreti dell'industria del made in Italy. La società viene infatti fondata nel 1951 da un cittadino italiano di origine tedesca e dal 1988 appartiene alla famiglia Pagini il cui capostipite, Sig. Giorgio Pagini, attuale Presidente del Consiglio di Amministrazione, vanta una lunga esperienza manageriale in Italia ed all'estero, che lo ha portato ad occupare la carica di vicepresidente di una corporation americana con sede a Chicago che ha controllato per anni, in Italia, la più importante società per la produzione di scambiatori di calore. La sede operativa della Körner Srl si trova a Cusago, in provincia di Milano. L'azienda è specializzata nella produzione di componenti elettrici, morsettiere e connettori per bassa tensione, con fissaggio vite-vite, vite-faston e faston-faston, destinati principalmente ai settori industriali dell'illuminazione, dell'elettrodomestico e della quadristica. Dapprima dedicata al commercio, acquista poco a poco macchine per lo stampaggio e l'assemblaggio dei propri prodotti. Il marchio *Mamut*,



Il team della azienda Körner Srl a MCE2016: la Dr.ssa Deborah Pagini, Responsabile Tecnico Commerciale (in centro) con il Sig. Fabio Morici, Responsabile Commerciale e a sinistra la Sig.ra Elena Oldani, addetta commerciale

denominazione specifica di un tipo di morsettiere vite-vite Körner, diventa così conosciuto da caratterizzare il genere merceologico a livello quasi universale. L'azienda, di cui fanno parte anche i figli Dr. Gabriel Responsabile Amministrazione e Avv. Paola Consulente Legale, ha destinato, negli anni, importanti risorse all'automazione dei propri processi produttivi, realizzando macchine automatiche computerizzate a controllo numerico, in grado di assicurare una qualità conforme alle più importanti normative internazionali. Tutti i prodotti sono, infatti, certificati dai più importanti

Enti di Omologazione e riportano i marchi cURus, VDE, IMQ ed EAC (per il mercato russo). Eppure nonostante questo lungo iter produttivo, la società ha esposto solo quest'anno per la prima volta a MCE. Ne parliamo con una dei titolari, la Dr.ssa Deborah Pagini, e con il Sig. Fabio Morici, Responsabile Commerciale.

Come mai solo ora a MCE, nonostante abbiate da sempre un'ampia offerta anche per il settore HVAC?

La nostra clientela è sempre stata composta principalmente da attori del settore illuminazione e del

settore elettrodomestico, inteso sia come piccoli elettrodomestici che come “bianco”.

In passato abbiamo privilegiato la partecipazione a fiere all'estero. Mentre per l'elettrodomestico si è vissuto negli ultimi anni una forte delocalizzazione ed un conseguente calo dei nostri ricavi, siamo viceversa cresciuti nei settori dei produttori di cappe aspiranti, di banchi e vetrine, del riscaldamento, del condizionamento e della ventilazione con prodotti dedicati. Recentemente abbiamo sviluppato una nuova scatola di connessione per il settore del condizionamento che sta cominciando a darci qualche soddisfazione.

Per questo, ora che il nostro portafoglio clienti si è particolarmente arricchito di protagonisti del mondo HVAC e siamo, a nostra volta, diventati un'operatore significativo in questo ambito, abbiamo ritenuto importante essere presenti ad MCE, quando normalmente nello stesso periodo esponevamo alla fiera Light+Building di Francoforte.

Siete comunque già ben conosciuti nel settore...

Certo. Tra i nostri clienti in questo settore possiamo citare, ad esempio, il gruppo EPTA Refrigeration (Costan, IARP) per il settore refrigerazione, le società Carrier, Sabiana, De'Longhi, Aermec e Ventilclima per il condizionamento, le società Elica e Faber per il settore cappe aspiranti, la società Vortice per la ventilazione, il Gruppo D.W.T (di cui fa parte la società Dab Pumps) per le pompe e molte, molte altre.

Quale la novità per il settore del freddo che portate a questa fiera?

L'ultimo nato tra i nostri prodotti, certificato IMQ e cURus con GWT750°C in accordo alla normativa EN60695-2-11 (quindi no-flame su pezzo), è una scatola di connessione con Modello d'Utilità

depositato, che trova applicazione nel settore della refrigerazione professionale: frigoriferi, banchi frigo, vetrine, cantinette, ventilconvettori a parete ed a soffitto. Garantisce una connessione compatta, sicura, protetta con IP30 e riutilizzabile.

È possibile, infatti, aprire la scatola dopo che è stata fissata allo chassis del frigorifero o del convettore, grazie ad appositi dentini di chiusura sganciabili ed apribili. Consente di poter eseguire il pre-assemblaggio dei cavi sui contatti faston 6,3 x 0,8mm da fissare, successivamente, con una semplice pressione sugli appositi piolini all'interno della scatola stessa, dai quali possono essere comunque estratti in un secondo tempo se si rende necessario modificare un cablaggio. Questa tecnologia, decisamente innovativa, unitamente ad un maggior spazio lasciato per i cavi all'interno della scatola di connessione,

che comunque ha dimensioni d'ingombro molto compatte e contenute, consente di ridurre e semplificare le fasi di cablaggio. Ora siamo al lavoro su nuovi progetti: morsettiere in materiali plastici no-flame (sempre in accordo alla normativa EN60695-2-11 GWT750°C) con innesti faston, dedicati prevalentemente al settore dell'elettrodomestico, e fissacavi.

Come nascono i Vostri prodotti?

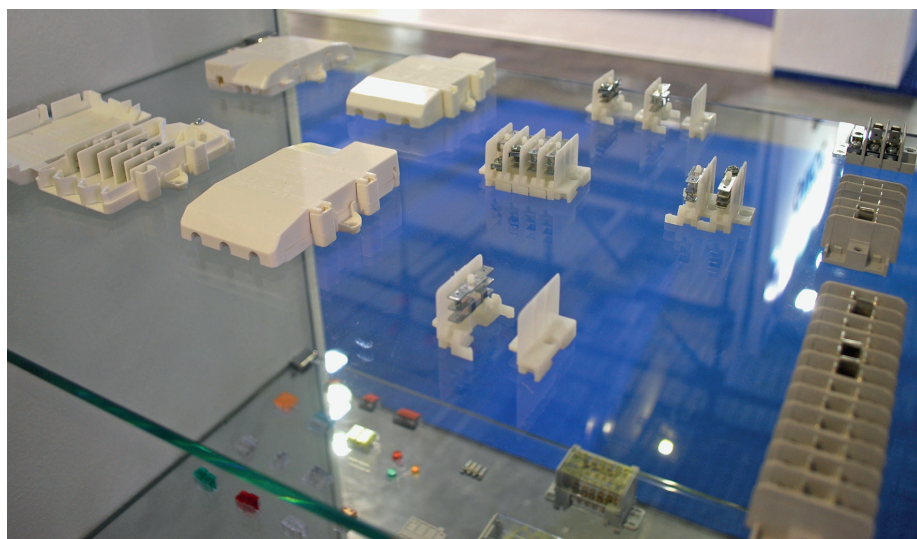
Il dialogo con il cliente finale, inteso come analisi delle sue necessità ma anche come studio delle eventuali criticità di prodotti simili già esistenti sul mercato, è fondamentale per sviluppare il prodotto più adatto e rispondente alle sue esigenze.

Grazie al know-how delle persone che lavorano in Korner, siamo in grado di studiare la scelta dei materiali plastici e dei componenti metallici più idonei e confacenti alle normative di riferimento, sviluppare gli stampi dei corpi plastici e le attrezzature per le parti metalliche, mettere a punto l'assemblaggio dei componenti fino alla fornitura del prodotto finito e certificato.

I nostri prodotti nascono tutti in Italia. Abbiamo scelto di non delocalizzare nessuno dei processi

Il dialogo con il cliente finale è fondamentale per sviluppare il prodotto più adatto e rispondente alle sue esigenze





produttivi proprio per poter essere sempre presenti in ogni fase di ideazione, nascita e avanzamento di un nuovo prodotto.

Ma il Vostro mercato è sicuramente anche di scala internazionale...

Conseguiamo il 30% del nostro fatturato all'estero, per il 45% con paesi extra CEE come Russia, Stati Uniti, Sud America e Cina e per il 55% con paesi CEE quali Romania, Polonia, Francia, Gran Bretagna, Spagna, Svezia e Olanda. Il mercato estero è per ora anche la parte più dinamica del nostro business. Nel 2015 il fatturato è cresciuto del 12,5%, di cui solo un 2% in Italia.

Cosa significa per Voi innovare?

I nostri prodotti consentono di rispondere alle esigenze del cliente offrendogli la possibilità di sviluppare qualcosa che sul mercato ancora non è presente ma di cui si avverte la necessità.

Quasi sempre l'innovazione dei nostri prodotti risiede in una garanzia di miglior efficienza e semplificazione delle fasi di cablaggio nonché nelle elevate performance dei materiali utilizzati.

Un primo bilancio di questa Vostra prima Mostra Convegno?

È un po' presto per fare un bilancio. Di sicuro è stata una

Oggi stiamo acquisendo nuovi stampi e macchine di assemblaggio ed incrementando il nostro organico produttivo. È indubbiamente un buon modo per festeggiare 65 anni di attività

fiera diversa da quelle all'estero a cui partecipavamo da molti anni. Mentre là si incontrano soprattutto stranieri potenziali distributori per paesi dove spesso non siamo ancora presenti o adeguatamente rappresentati e si instaurano relazioni prevalentemente di natura commerciale, qui a Mostra Convegno si parla direttamente con il tecnico, con il produttore ovvero

con chi utilizza direttamente i nostri prodotti. Laddove da una parte il risultato è magari l'apertura di un nuovo mercato tramite il contatto con un nuovo distributore, qui si torna in azienda per sviluppare nuovi prodotti, adatti alle esigenze di un nuovo costruttore.

A Mostra Convegno la relazione è molto più tecnica e di contenuti, sicuramente molto interessante e soddisfacente.

E un bilancio di questi primi 65anni di attività?

Essere diventati un produttore di componenti elettrotecnici conosciuto ed affidabile è per noi uno strumento di crescita più che un traguardo e questo porta i suoi risultati. Infatti, non solo il 2015 si è chiuso in positivo, ma anche per i primi tre mesi dell'anno in corso registriamo una sensibile crescita delle vendite con un incremento del 20% dei ricavi, laddove i principali competitors europei dismettono linee di prodotto o soffrono le conseguenze della crisi di mercato. Aver puntato sulla dinamicità, la disponibilità e la flessibilità organizzative, tipiche di chi continua a produrre in Italia per poter sempre rispondere in breve tempo alle esigenze dei clienti, sta dando i suoi frutti. Oggi stiamo acquisendo nuovi stampi e macchine di assemblaggio ed incrementando il nostro organico produttivo. È indubbiamente un buon modo per festeggiare 65 anni di attività.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MAGGIORI INFORMAZIONI

Il sito internet dell'Azienda - www.korner.it - di facile consultazione, realizzato in tre lingue e sempre aggiornato, presenta in modo dettagliato le schede tecniche di ciascun prodotto in formato .pdf, complete di fotografie, disegni tecnici quotati, certificazioni e dichiarazioni di conformità scaricabili on-line.

Oltre alle morsettiere di propria produzione, la società commercializza prodotti ad integrazione della propria gamma quali terminali, fascette di cablaggio e nastro isolante autoestinguento disponibili a magazzino in pronta consegna.