

IMPRENDITORI DELL'ANNO

Energia nucleare, la ricerca continua

Il settore industriale è protagonista di una continua crescita nel campo nucleare, dove nonostante la diffidenza italiana vengono svolte continue ricerche. E quello ospedaliero vede una perenne evoluzione delle terapie mediche che si servono di radiazioni ionizzanti.

Il commento di Giuseppe Merlino

Emanuela Caruso

Il recente referendum sul nucleare ha messo ulteriormente in crisi un mercato che, in Italia, non è mai riuscito a convincere la maggior parte della popolazione. Da sempre molto più vicino al declino che all'ascesa economica e commerciale, questo settore ha dovuto contare sulle forze delle poche

aziende disposte a utilizzare la conoscenza del settore nucleare per la loro produzione ed espansione.

Una società che si è distinta dalle altre e che ha fatto di questa energia il proprio carro trainante è la El.Se, sorta in provincia di Milano, a Trezzano sul Naviglio. Nata nei primi anni 90, si è occupata inizialmente solo del servizio di assistenza tecnica post vendita di strumentazioni per la misura della radioattività. Dopo pochi anni di attività, però, dato il grande consenso riscontrato, la El.Se. ha iniziato a ingrandirsi assumendo nuovi tecnici sempre più specializzati e il dinamismo e la conoscenza ap-

profondità del mercato hanno portato all'incremento dei servizi forniti. «Oggi l'azienda, che può vantare la collaborazione di una squadra di professionisti distribuiti su tutto il territorio italiano – spiega Giuseppe Merlino, cofondatore della società insieme a Ferdinando Guallini –, progetta, realizza e vende strumentazioni di misura della radioattività e apparecchiature ad alta tecnologia per il controllo dei processi clinici, continuando a garantire assistenza tecnica in caso di necessità».

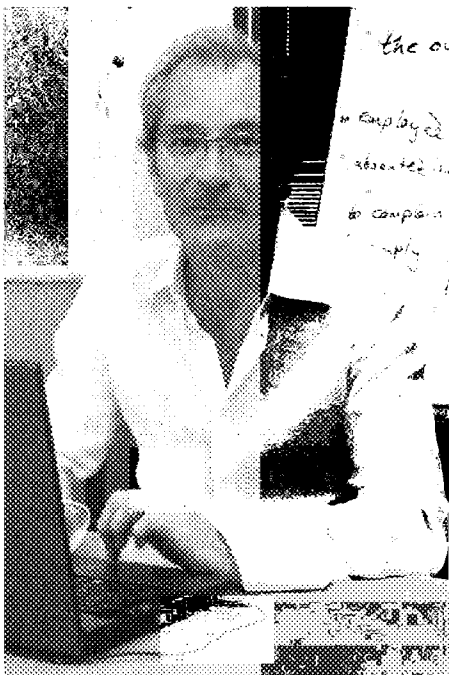
Quali sono i settori operativi dell'azienda?

«Le nostre divisioni operative coprono due diversi settori: quello industriale e quello ospedaliero. Progettiamo e realizziamo prodotti specifici per entrambi i contesti, diversificando ovviamente le tecniche e i materiali di costruzione. Ma quello che davvero ci ha fatto diventare una società unica in questo mercato di nicchia è la capacità di progettare e di fornire strumentazione di misura e sistemi sempre più complessi "chiavi in mano", cioè realizzati secondo le reali esigenze del cliente, e quindi operativi dal momento dell'installazione. Questo processo di produzione è reso possibile dalle conoscenze e competenze tecniche dei nostri collaboratori, che lavorano con grande perizia».

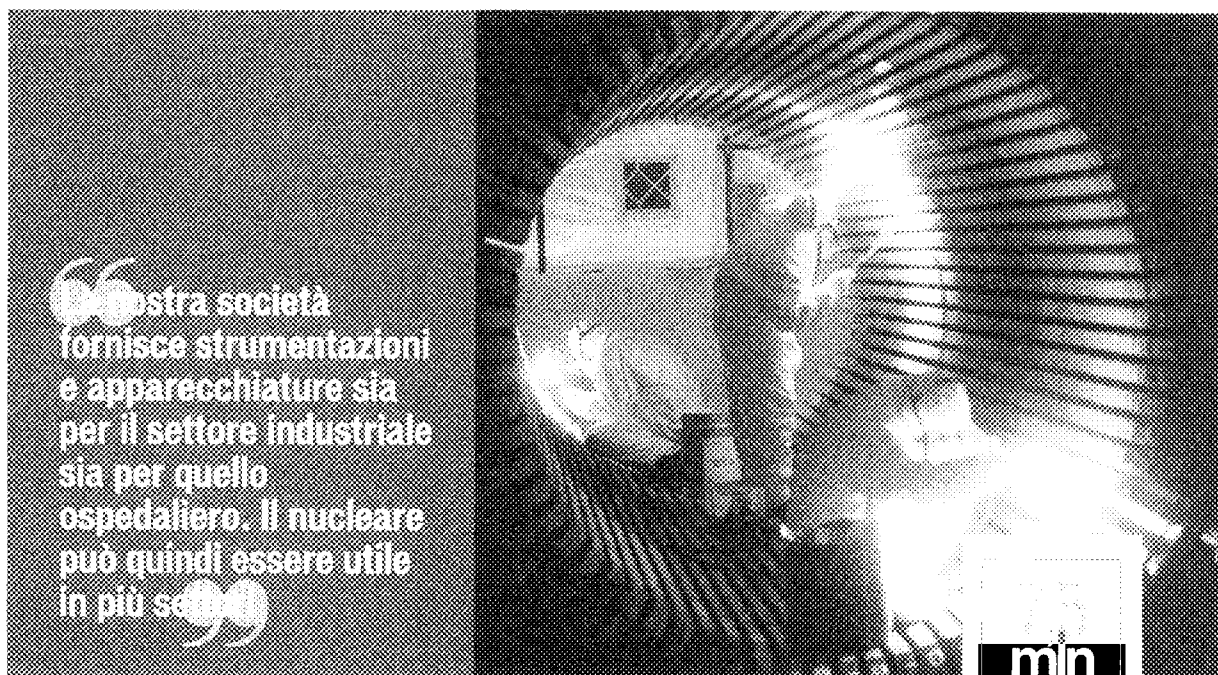
Quali sono i punti di forza della società?

«L'essere operativi in due settori di interesse ha

Giuseppe Merlino della El.Se. Srl di Trezzano sul Naviglio (MI), società specializzata nella produzione di apparecchiature ad alta tecnologia
www.el-se.com



Giuseppe Merlino



«La nostra società fornisce strumentazioni e apparecchiature sia per il settore industriale sia per quello ospedaliero. Il nucleare può quindi essere utile in più settori»



sicuramente permesso alla El.Se. di rimanere sempre al passo coi tempi e di espandersi in maniera esponenziale. Infatti, il settore industriale è protagonista di una continua crescita nel campo nucleare, dove nonostante la diffidenza italiana vengono svolte continue ricerche, e quello ospedaliero vede una continua evoluzione delle terapie mediche che si servono di radiazioni ionizzanti, ad esempio la radioterapia, la diagnostica, la medicina nucleare e la radiofarmacia. Riponendo inoltre grande fiducia nell'innovazione, nella formazione e nelle motivazioni del nostro team, ci siamo impegnati sin dall'inizio nella creazione di uno staff tecnico di giovani laureati in ingegneria e fisica, che fondano le basi della nostra produzione».

In che modo vi rapportate con gli utenti?

«I clienti del nostro mercato di riferimento sono sempre molto informati, conoscono le tecniche innovative e quelle invece ormai obsolete e sanno perfettamente ciò di cui hanno bisogno. Diventa allora importante seguire con molta attenzione la crescita degli utenti, in quanto porta con sé anche la nostra. Garantiamo un servizio completo pre e post ven-

dita, caratterizzato da competenza, rapidità e flessibilità, cerchiamo di capire in ogni minimo dettaglio le esigenze della clientela, che in questo modo si trova a interloquire non con un semplice fornitore, ma con un collaboratore che mette a disposizione assistenza tecnica, facile reperibilità e puntualità nelle consegne e nei tempi di risposta. Con l'aiuto dei nostri utenti creiamo prodotti *customizzati*, cioè personalizzati e studiati per essere efficienti e ottimali».

Quali obiettivi si pone l'azienda per l'immediato futuro?

«La volontà collettiva dell'azienda è di poter sfruttare maggiormente il nucleare e per riuscire a farlo ci siamo posti due obiettivi fondamentali: trovare e sviluppare nuovi ambiti di ricerca in questo campo e spingerci verso nuovi mercati esteri, dove il nucleare è apprezzato e prodotto. Al momento i territori esteri con cui intrecciamo rapporti sono l'Europa, l'Oriente, il Medio Oriente e il Nord Africa, ma per il futuro intendiamo portare la nostra esperienza e competenza anche in altri paesi, così da espandere ulteriormente il nostro mercato».