

# LE SFIDE DELL'INDUSTRIA

**SEGNALATE LE STORIE DI CHI HA SUCCESSO**

La lunga crisi che ha attanagliato il tessuto produttivo stenta a mollare la presa. Ma c'è chi è riuscito a superarla: segnalateci le vostre storie

[cronaca.anconafilcartino.net](http://cronaca.anconafilcartino.net)

## LE PROSPETTIVE

### Giovani e lavoro

«Da una parte vediamo giovani motivati a ragionare in modo nuovo rispetto al passato e desiderosi di intraprendere: imparano meglio e prima le nuove tecnologie, il che è sicuramente positivo. Dall'altro però notiamo alcune carenze sulla preparazione globale, ovvero sulla cultura e sulle dinamiche pratiche che fanno parte di un'impresa a 360 gradi»



**AL TIMONE**  
Da sinistra Sergio e Matteo Accorroni, alla guida dell'azienda di famiglia

# Accorroni, il regno dei climatizzatori di lusso

## L'azienda ha sviluppato la filosofia green e i fatturati volano

UN'AZIENDA da ventimila clienti che punta tutto sull'energia rinnovabile. E' sul mercato dai primi anni Ottanta ma di recente la A2B Accorroni Energy Group ha cambiato pelle. Dal 2011 ha fatto una scelta tanto strategica quanto radicale, ovvero sposare appieno la filosofia green orientando la produzione sempre più verso prodotti ad energia rinnovabile come fonte primaria di approvvigionamento.

L'orientamento imprenditoriale ha chiaramente subito una evoluzione per step. Dopo la morte di Gino Accorroni, il testimone è passato in mano a Sergio, il figlio. «Erano gli anni '90 quando facemmo uno studio di mercato che ci fece capire quale sarebbe stato il futuro del nostro settore, ovvero le pompe di calore. Allora era un settore embrionale, ma iniziammo a studiarlo sul serio e in una decina di anni riuscimmo ad acquisire know how importante nelle tecnologie legate alla climatizzazione (caldo e freddo) e una conoscenza approfondita nel campo

delle pompe di calore atte a produrre caldo, freddo e acqua sanitaria. Questo - spiega - ci ha consentito di realizzare un brevetto internazionale ottenuto nel 2013 e che abbiamo chiamato Hub radiator: è un sistema termodinamico a basso consumo energetico nato per produrre acqua calda sanitaria, riscaldamento e condizionamento per la casa. Ci siamo arrivati dopo lunghi anni di ricerca nei nostri

laboratori, un percorso impegnativo, ma che alla fine ha portato risultati importanti: avere orientato la mission aziendale verso la green economy in modo molto spinto è stata una scelta completamente ripagata dal mercato».

L'anno scorso hanno avuto una performance di fatturato del +48% che li ha portati a essere protagonisti sul mercato italiano e anche sul mercato estero. Han-

no realizzato diversi impianti pilota che sono andati molto bene e sono stati in grado di competere con i giapponesi, che oggi sono i più forti al mondo nel settore della climatizzazione. La ricerca «è un asset imprescindibile e il nostro Centro ricerca e sviluppo è il fiore all'occhiello dell'azienda: rappresenta il nostro impegno continuo per lo sviluppo e la ricerca nel settore della progettazione

di macchine e sistemi tecnologici avanzati per l'utilizzo razionale dell'energia. All'interno di questa struttura - afferma ancora Sergio Accorroni - opera un team di tecnici altamente specializzati che si avvale dei più moderni strumenti tecnologici. Solo per fare un esempio abbiamo una camera climatica dove testiamo tutti i nostri prodotti da meno 15 a più 40 gradi per verificarne le prestazioni in tutti i climi possibili, anche i più estremi».

Il 70% del fatturato viene prodotto in Italia dove ci sono importanti installazioni su tutto il territorio e una rete di una quarantina di agenti, «ma abbiamo clienti importanti anche in Francia, in Inghilterra, nella Repubblica Ceca, in Ungheria, in Iran, in Turchia, che serviamo attraverso rivenditori. Abbiamo un efficiente servizio preventivi relativo agli aspetti normativi e tecnici dei nostri prodotti e il personale altamente specializzato dell'ufficio tecnico coadiuvato da attrezzature e sistemi informatici all'avanguardia è a totale disposizione della clientela».

### MATTEO ACCORRONI SI DEDICA AL COMMERCIALE

## «Creare un'impresa in Italia è da eroi»

«**CREARE** o mantenere viva un'impresa, in Italia è un'azione da eroi. La firma ce la mette Matteo Accorroni che è entrato in azienda subito dopo la laurea in Economia e amministrazione delle imprese. «Ho vissuto questo percorso in modo molto naturale: fin da piccolo ho respirato da mio padre la passione per il lavoro e per l'azienda di famiglia e devo dire che quando vedo il nostro nome scritto sulle macchine in tutto il mondo provo orgoglio ed emozione. In azienda ho passato varie fasi: mi sono sempre occupato del commerciale e all'inizio ho viaggiato moltissimo. Quando abbiamo

brevettato Hub Radiator - spiega - confesso che non ne avevo colto tutte le potenzialità, le ho capite commercialmente, quando andavo a proporlo e trovavo un grande entusiasmo. Posso dire che un prodotto come questo non solo ci ha portato un aumento di fatturato ma ci ha aperto le porte di una clientela d'élite». Matteo si dice fortunato di essere rimasto in Italia: «Non so se sarei rimasto qui. Forse avrei fatto parte di tutte quelle persone che purtroppo oggi continuano a cercare progetti all'estero perché in Italia creare o mantenere viva una impresa è azione da eroi».

L'INDUSTRIA  
DEI PICCOLI

A2B ACCORRONI ENERGY

Dagli anni  
Ottanta  
al cambiar  
pelle

## L'inizio

Sul mercato dai primi anni Ottanta, ha cambiato pelle, oltre che nome: A2B Accorroni Energy Group. Dal 2011 la scelta strategica è stata quella di sposare la filosofia green orientando la produzione sempre più verso prodotti ed energia rinnovabile come fonte primaria di approvvigionamento.

## L'attività

L'azienda realizza pompe di calore. Nel 2013 ha ottenuto un brevetto internazionale che ha chiamato Hub radiator: un sistema termodinamico a basso consumo energetico nato per produrre acqua calda sanitaria, riscaldamento e condizionamento per la casa.

## I numeri

La società ha 42 agenti rappresentanti in tutta Italia e diversi rivenditori in Europa. Nella sede di Osimo ci sono 34 collaboratori interni più alcuni esterni.

L'importante è che sia green. La prima intuizione imprenditoriale fu di Gino. Erano i primi anni Ottanta e la Accorroni lavorava nel settore del riscaldamento. Il primo passaggio di consegne avvenne con l'unico figlio, Sergio, che prese in mano l'azienda orientandola sul riscaldamento industriale. Quindi, impianti per grandi capannoni. Negli anni Novanta l'avvio dell'ulteriore svolta. Una storia di tecnologia che avanza dalla provincia, da Osimo, in concorrenza con i colossi mondiali. «Uno studio di mercato ci fece capire che il futuro era nelle pompe di calore - ricorda Sergio, amministratore delegato della società -. Allora era un settore embrionale, ma iniziammo a studiarlo e in una decina di anni riuscimmo ad acquisire il know how. Questo ci ha consentito di realizzare un brevetto internazionale ottenuto nel 2013 e che abbiamo chiamato Hub radiator. Ci siamo arrivati dopo lunghi anni di ricerca nei nostri laboratori, un percorso lungo e impegnativo: avere orientato la mission aziendale verso la green economy in modo spinto è stata una scelta completamente ripagata dal mercato». E i risultati si sono fatti vedere in particolare lo scorso anno: il fatturato ha segnato il +48 per cento. Un risultato che «ci ha portato ad essere protagonisti sul mercato italiano e anche sul mercato estero. Abbiamo realizzato diversi impianti pilota che sono andati molto bene e siamo in grado di competere con i giapponesi, che oggi sono i più forti al mondo nel settore della climatizzazione». Il brevetto ha portato l'azienda nei luoghi d'élite: appartamenti di pregio, campi da golf, hotel di prestigio, grandi gruppi industriali e di servizi. Il 70 per cento del fatturato è prodotto in Italia, dove «abbiamo importanti installazioni su tutto il territorio e una rete di una quarantina di agenti, ma abbiamo clienti importanti anche in Francia, in Inghilterra, nella Repubblica Ceca, in Ungheria, in Iran e in Turchia, che serviamo attraverso rivenditori». Quattrocento i centri di assistenza tecnica dislocati su tutto il territorio nazionale, che puntualmente si ritrovano a lezione nel centro congressi di Osimo interno all'azienda. Dai primi anni del cambiamento, la famiglia è cresciuta anche in

# Obiettivo green iniziando dalla casa

## Un brevetto del 2013 consente all'azienda di Osimo di fare concorrenza ai colossi del settore del clima

azienda, con l'ingresso dei figli, prima Matteo e a seguire Monica. E la ricerca è diventata motore dell'azienda. L'A2B ha anche sviluppato un programma di ricerca sul risparmio energetico insieme alla facoltà di Ingegneria dell'Università Politecnica delle Marche. «Il nostro Centro ricerca e sviluppo è il fiore all'occhiello dell'azienda - prosegue Sergio -, rappresenta il nostro impegno continuo

**I due figli lavorano al fianco del padre amministratore delegato della società fondata dal nonno Gino**

nella progettazione di macchine e sistemi tecnologici avanzati per l'utilizzo razionale dell'energia. All'interno di questa struttura opera un team di tecnici altamente specializzati che si avvale dei più moderni strumenti tecnologici. Solo per fare un esempio, abbiamo una camera climatica dove testiamo tutti i nostri prodotti da meno 15 a più 40 gradi per verificarne le prestazioni in tutti i climi possibili, anche i più estremi». Ed ecco qua la mission della green economy. «È il futuro delle nuove generazioni e sono proprio i giovani a sviluppare una forte cultura della sostenibilità ambientale - aggiunge Sergio Accorroni -. L'inquinamento della terra è sotto gli occhi di tutti e oggi la sensibilità dei Governi e della



Sergio Accorroni tra i figli Monica e Matteo, che hanno distinti compiti. Nella foto in alto, i ragazzi in visita all'azienda di Osimo

popolazione mondiale verso la sostenibilità e la riduzione dei consumi sta cambiando». Parigini insegna. «Barak Obama ha accettato, insieme ad altri 136 Stati, di metter un freno importante all'aumento della temperatura del pianeta: entro il 2020 dobbiamo far scendere del 2 per cento il riscaldamento globale del nostro pianeta. Gli obiettivi di Europa 2020 sono di ridurre le emissioni di gas serra del 20 per cento, arrivare al 20 per cento del fabbisogno di energia ricavato da fonti rinnovabili ed aumentare del 20 per cento l'efficienza energetica degli edifici. Il legislatore europeo ha introdotto un concetto nuovo nel settore edilizio: non è importante quanto costa la casa, ma quanto consuma».

## «I giovani entrino nelle aziende, serve più pratica»

## L'INTERVISTA

ALESSANDRA CAMILLETTI

## Ancona

A Matteo Accorroni, 34 anni, piace ricordare l'esperienza tra gli studenti dell'Inis di Castelfidardo. «Sono venuti in azienda per il Pmi Day: tutti curiosi, attenti. Una bella soddisfazione, ho avuto la sensazione che essere entrati in un'azienda abbia aperto loro le porte di un mondo che non conoscevano affatto bene», dice. **Da giovane, quanto c'è da lavorare sui giovani oggi?** **«Sicuramente tantissimo. È l'unica pecca nella formazione italiana: dalle medie all'università, ci vorrebbe un po' di concretezza in più nel conoscere le aziende. La formazione è elevata nella teoria ma manca la**

pratica. Io sarei dovuto uscire dall'università conoscendo l'inglese, invece l'ho imparato viaggiando. Serve una formazione più pratica.

**Perché A2B?**

«Accorroni 2 brothers. Una sorta di passaggio del testimone, quando siamo entrati in azienda io e mia sorella, terza generazione dopo mio nonno e mio padre, che è con noi in azienda. Io seguo la parte commerciale e sono supervisore della società, Monica segue la parte legale e amministrativa.

**Quando siete entrati in azienda?**

«Io nel 2006. Mi sono laureato in economia e amministrazione delle imprese, ho fatto un rodaggio dell'azienda dal basso e piano piano ho preso sempre più mano. Monica è entrata in azienda tre anni fa circa,

dopo aver esercitato come avvocato.

**Ha sempre saputo di voler fare questo?**

«Da quando avevo sei anni ho giocato a basket e l'ho fatto per vent'anni. Andavo sotto il capannone e giocavo con un canestro di cartone. Ho vissuto nell'azienda da piccolo, è sempre stata la mia scelta. Avere un'azienda in Italia oggi è un'azione da eroi. Ho cominciato a lavorare all'inizio della crisi, ci sono stati periodi difficili per fortuna superati: lo scorso anno con aumento di fatturato del 40 per cento. Poi non so perché il settore della climatizzazione non è tutelato, ad esempio dalle mancate riscossioni. Il food e l'abbigliamento in Italia sono numeri uno. Io produco pompe di calore ed è più difficile emergere.

La nostra linea di prodotti di rinnovabili sta andando bene, ma con una concorrenza immensa.

**Ha girato il mondo per lavoro, non le è mai venuta l'idea di fermarsi ad operare fuori?**

«Se non avessi avuto un'azienda di famiglia, storica, che ha 40 anni, sicuramente sarei andato all'estero. Mi piace la cultura estera, la snellezza della burocrazia. Ho avuto tantissimi amici che sono andati fuori perché in Italia oggi ci sono difficoltà per emergere. Siamo agli ultimi posti in Europa per occupazione.

**In che direzione stiamo andando rispetto all'energia nel nostro territorio? Siamo abbastanza green?**

«Nelle Marche il green è abbastanza recepito. Voto positivo. Ci sono norme nazionali ed eu-

ropee che impongono le energie rinnovabili. Il fotovoltaico dà solo corrente, il solare solo acqua calda sanitaria, la pompa di calore sfrutta tutto e produce tutto in qualsiasi condizione. Le Marche sono tra le prime regioni in Italia. Ci contattano privati quasi ogni settimana per autofornirsi l'energia.

**Com'è lavorare in famiglia, con suo padre e con sua sorella?**

«Da una parte meraviglioso, perché soprattutto in una azienda, dove devi delegare compiti, farlo con padre e sorella e viceversa con i figli è molto bello. Da padre a figli c'è però il nodo del passaggio generazionale, che è punto delicato della vita aziendale. Noi lo stiamo facendo bene, per lo meno il trend è positivo.

# Un clima su misura con la A2B Accorroni

**H**a saputo con lungimiranza fare una scelta radicale: spostare il suo core business nel settore Green, in particolare del riscaldamento ad energia pulita. Così la A2B Accorroni Energy Group di Osimo, sul mercato dai primi anni '80 e al suo secondo passaggio generazionale, ha consolidato la sua forza, anche durante la crisi globale, conquistato oltre 20 mila clienti, brevettato prodotti nuovi di proprio marchio, come Hub radiator, aumentato il proprio fatturato del 48% solo nell'ultimo anno. Dopo Gino Accorroni, che la fondò, oggi l'impresa è guidata dal figlio Sergio, amministratore delegato, e dal nipote Matteo, responsabile commerciale Italia ed estero, e realizza pompe di calore che producono caldo, freddo e acqua sanitaria.

Sergio Accorroni, avete deciso di diventare azienda green precorrendo i tempi, da dove è venuta l'intuizione, che poi si è verificata vincente?

«L'azienda è stata fondata nei primi anni '80 da mio padre Gino e lavorava nel settore del riscaldamento. Circa dieci anni dopo, quando mio padre morì ed io presi in mano l'azienda, mi spostai sul settore del riscaldamento industriale, ovvero impianti per grandi capannoni. Contestualmente, però, avviò uno studio di mercato che ci fece capire che il futuro del nostro settore sarebbe stato quello delle pompe di calore per produrre caldo, freddo e acqua sanitaria. Allora era un settore embrionale, ma iniziammo a studiarlo sul serio e in una decina di anni riuscimmo ad acquisire know how importante nelle tecnologie legate alla climatizzazione, caldo e freddo, e una conoscenza approfondita del campo». Dunque, quello che si dice «Ricerca e sviluppo», è stata questa la chiave del vostro successo?

«Per noi è un asset imprescindibile e il nostro Centro Ricerca e Sviluppo è il fiore all'occhiello dell'azienda: rappresenta il nostro impegno continuo nel settore della progettazione di macchine e sistemi tecnologici avanzati per l'utilizzo razionale dell'energia. All'interno di questa struttura opera un team di tecnici altamente specializzati che si avvale dei più moderni strumenti tecnologici. Solo per fare un esempio, abbiamo una camera climatica dove testiamo tutti i nostri prodotti da meno 15 a più 40 gradi per verificarne le prestazioni in tutti i climi possibili, anche i più

**«NELLA CAMERA CLIMATICA TESTIAMO I PRODOTTI E PRESTAZIONI NELLE SITUAZIONI PIÙ ESTREME»**

► **Settore green, l'intuizione vincente dell'Energy Group di Osimo**

► **«Possiamo competere con i giapponesi grazie al nostro brevetto internazionale»**



La A2B Accorroni Energy Group di Osimo è stata fondata da Gino Accorroni nei primi anni '80 e lavorava in particolare nel settore del riscaldamento.

Nel 2013 l'azienda ha realizzato il brevetto internazionale Hub Radiator, un sistema termodinamico a basso consumo energetico

Il 70% del fatturato dell'azienda prodotto in Italia. Clienti importanti in Francia, Inghilterra, Repubblica Ceca, Ungheria, Iran, Turchia.

Sergio Accorroni, amministratore delegato, e Matteo Accorroni, responsabile commerciale Italia ed estero

estremi. Questo modo di lavorare ci ha consentito di realizzare un brevetto internazionale ottenuto nel 2013 e che abbiamo chiamato Hub Radiator. È un sistema termodinamico a basso consumo energetico nato per produrre acqua calda sanitaria, riscaldamento e condizionamento per la casa. Abbiamo realizzato diversi impianti pilota che sono andati molto bene e siamo in grado di competere con i giapponesi, che oggi sono i più forti al mondo nel settore della climatizzazione». Cos'ha di rivoluzionario una pompa di calore rispetto alla tradizionale caldaia?

«La seconda riscalda attraverso un processo di combustione di idrocarburi, normalmente il metano, mentre la prima sfrutta energeticamente l'aria che ci circonda, carica di calore, e non inquinando essendo sprovvista di canna fumaria. Ha un costo iniziale più alto rispetto ad una normale caldaia, ma grazie alla nuova normativa e ai recenti incentivi stata-



SOLUZIONI HI TECH

Ricerca e sviluppo per sistemi tecnologici all'avanguardia

## Matteo Accorroni

### «Potenziare i collegamenti con l'Università»

Una laurea in Economia e amministrazione delle imprese e la scelta di restare in Italia, a lavorare per l'azienda di famiglia, invece di partire per l'estero, scelta fatta da molti suoi coetanei laureati. Matteo Accorroni, figlio di Sergio e nipote di Gino, è l'altro volto della A2B Accorroni Energy Group. Un punto di vista sull'azienda, il sistema economico-produttivo ed il mondo del lavoro marchigiano ed italiano privilegiato il suo, quello del giovane imprenditore, che esorta ad aumentare le occasioni di scambio tra università ed aziende. «È necessario potenziare le occasioni di incontro e anche i collegamenti tra realtà imprenditoriali e

mondo accademico - afferma - Vedo molti giovani motivati a ragionare in modo nuovo rispetto al passato e desiderosi di intraprendere, che imparano meglio e prima le nuove tecnologie. Ma restano alcune carenze sulla preparazione globale, ovvero sulla cultura e sulle dinamiche pratiche che fanno parte di un'impresa a 360°. Alcuni giovani arrivano in azienda e non sanno muoversi. Non sanno come funziona un bilancio di esercizio, come analizzare un mercato, come gestire la complessità e le urgenze aziendali. Per questo abbiamo sviluppato un programma di ricerca sul risparmio energetico insieme alla facoltà di Ingegneria della Politecnica».

li, permette all'utente di ottenere un grosso risparmio nei consumi ed è fiscalmente detraibile per il 65% come spesa relativa all'efficiamento energetico degli edifici».

Chiunque e qualsiasi edificio può installare una pompa di calore?

«Sì. Hub Radiator, per esempio, che è il nostro prodotto di punta, è uno strumento molto duttile, che può essere installato nei suoi vari modelli dal bilocale fino ad interi condomini, dagli uffici ai capannoni industriali. Infine ha un coefficiente di prestazione Scop, quasi doppio rispetto a quello di una caldaia classica e si integra perfettamente con impianti fotovoltaici».

Insomma un modo completamente nuovo di pensare il riscaldamento ed il condizionamento di abitazioni e aziende, aumentando le prestazioni e riducendo i consumi di energia.

«Esatto. È un cambio di mentalità. Noi ci crediamo molto ed anche il mondo sta sviluppando una forte cultura della sostenibilità ambientale. L'inquinamento della terra è sotto gli occhi di tutti e non a caso anche Barack Obama ha accettato di recare a Parigi insieme ad altri 136 stati di metter un freno importante all'aumento della temperatura del pianeta. Entro il 2020 dobbiamo far scendere del 2% il riscaldamento globale del nostro pianeta. Gli obiettivi di Europa 2020 sono di ridurre le emissioni di gas serra del 20%, arrivare al 20% del fabbisogno di energia ricavato da fonti rinnovabili ed aumentare del 20% l'efficienza energetica degli edifici».

E voi vi siete mossi con largo anticipo in questa direzione. Oggi quali sono i vostri mercati di riferimento?

«Il 70% del nostro fatturato lo produciamo in Italia dove abbiamo importanti installazioni su tutto il territorio e una rete di una quarantina di agenti, ma abbiamo clienti importanti anche in Francia, Inghilterra, nella Repubblica Ceca, Ungheria, Iran, Turchia, che servono attraverso rivenditori. Abbiamo un efficiente servizio preventivi relativo agli aspetti normativi e tecnici dei nostri prodotti e garantiamo un'assistenza capillare tramite 400 centri di assistenza tecnica dislocati su tutto il territorio nazionale, sempre aggiornati e formati nel nostro centro congressi di Osimo».

Agnese Carnevali

INFESSIONE/REGIATA

**«CON UN SISTEMA TERMODINAMICO A BASSO CONSUMO SI PRODUCE ACQUA CALDA RISCALDAMENTO E CONDIZIONAMENTO»**