



Materiali e prodotti innovativi, un viaggio lungo oltre sessant'anni

Dalle capacità tecniche e commerciali dei distributori dipendono la qualità, la convenienza e la reperibilità di molti prodotti. Per questo la vendita è un'attività importante e delicata sotto molti punti di vista. Il punto di Alberto e Alessandro Hüppi, Aldo Turco e Enrico Romanini

Amedeo Longhi

Anello di congiunzione irrinunciabile fra le case produttrici, molte delle quali estere, e gli utilizzatori finali, quella della vendita e distribuzione è un'attività che taglia trasversalmente molti mercati. Entro un ampio raggio si muove anche la Sisram, azienda torinese con più di sessantacinque anni di storia alle spalle. «Il segmento che occupiamo – raccontano i titolari – è quello relativo alla commercializzazione a livello industriale di metalli e leghe speciali, componenti elettronici, metalli amorfi e nanocristallini, magneti permanenti e altri prodotti altamente tecnologici. Inoltre, una divisione si occupa di materiali per insegne luminose». Presente in due città strategiche del nord Italia – la sede amministrativa e storica di Torino e la filiale tecnico-commerciale di Milano –, la Sisram è rappresentante in esclusiva per l'Italia di importanti aziende estere: «Gestiamo sia le vendite dirette sia la distribuzione sul territorio nazionale, grazie a rapporti di rappresentanza esclusiva con marchi di primo piano provenienti da Germania, Austria, Inghilterra e altri Paesi. In alcuni casi, questi rapporti risalgono a oltre sessant'anni fa». Fin dall'inizio dell'attività Sisram ha sviluppato il concetto di "vendita tecnica": «Uno staff altamente qualificato - ci viene spiegato - è in grado di offrire un

supporto completo a partire dalla fase di progettazione, ingegnerizzazione e ottimizzazione del prodotto fino alla produzione industriale». Le aree di destinazione dei prodotti commercializzati sono le più disparate: «Si spazia dai treni ad alta velocità fino alle apparecchiature medicali per risonanza magnetica, dai veicoli ibridi fino alle più recenti tecnologie nel campo della Formula 1». Molti di essi sono destinati ad applicazioni che rendono più comoda e sicura la vita di tutti i giorni come gli interruttori differenziali, presenti in tutte le abitazioni, che proteggono dalle folgorazioni, fino ai più moderni sistemi di telecomunicazione. Negli ultimi anni c'è stato un grande impegno nel settore delle energie alternative e rinnovabili: «Grazie all'introduzione di componenti innovativi ad alta efficienza è stato possibile aumentare il rendimento di generatori eolici e di sistemi a pannelli solari fino a livelli che in passato erano considerati impensabili». La Sisram è tradizionalmente molto attenta all'evoluzione di materiali e tecnologie e al costante aggiornamento del suo staff: «Se domani si produrrà il freddo senza i tradizionali compressori usati oggi nei frigoriferi e nei condizionatori (nuovi materiali magnetotermici) e se si otterrà energia elettrica direttamente dal calore (nuove leghe a effetto Seebeck) saremo come sempre in prima linea nel proporre le soluzioni più innovative presenti sul mercato», concludono concordemente i signori della Sisram. 

Nella foto, da sinistra a destra, il dottor Enrico Romanini, il dottor Alessandro Hüppi, l'ingegner Aldo Turco e, al centro, l'ingegner Alberto Hüppi, i quattro soci della Sisram di Torino
www.sisram.it

