



Il presidente Ives Burba: "Innovazione di prodotto e di processo, Efficienza Energetica, rispetto per l'Ambiente"

La filosofia vincente di Hitema

In soli 17 anni di attività, Hitema si è imposta sul mercato della climatizzazione, grazie alla filosofia vincente del suo Presidente, alla incessante ricerca di innovazioni di prodotto e di processo accompagnate da una grande dinamicità dimostrata sui mercati.

Hitema con sede a Bovolenta (Padova) sorge su un'area di 36.000 mq complessivi di cui 8.000 mq coperti.

Ha una presenza consolidata e crescente in più di 40 Paesi nel Mondo, attraverso Branch Offices, Agenzie e Partner commerciali.

Hitema è un'azienda orientata verso i Mercati esteri ed infatti ben il 95% dei propri prodotti è destinato all'esportazione, che la vede attiva principalmente in: Stati Uniti, Canada, Germania, Francia, Spagna, Inghilterra e Olanda, ma anche in realtà quali Israele, Singapore e Paesi dell'Est Europa.

Hitema è un'azienda orientata verso i Mercati esteri, ben il 95% dei propri prodotti è destinato all'esportazione

L'organizzazione commerciale Hitema, già oggi costituita da oltre 40 Agenzie di vendita con relativi centri di assistenza Tecnica che presidiano il mercato e supportano con competenza e professionalità il Cliente nelle Sue scelte di prodotto e soprattutto di sistema, in grado di soddisfare applicazioni particolari dedicate alla refrigerazione di processi industriali e nel settore delle telecomunicazioni. Hitema, da sempre impegnata a creare valore, ha ottenuto importanti traguardi nella Ricerca e nello Sviluppo guadagnando competitività non con i bassi prezzi ma con la Qualità, sudando ogni singolo Euro di fatturato.

L'alto grado di professionalità acquisito



Stabilimenti di Bovolenta, Padova



Applicazione per Industria Alimentare, Germania

nel corso degli anni unito al Know-how hanno permesso ai Prodotti Hitema di ridurre i consumi di energia primaria fino al 45% o più rispetto alle soluzioni tradizionali.

"I riflessi della crisi finanziaria ed economici - puntualizza la dottoressa Monica Burba - Sales Assistant, hanno avuto come conseguenza una profonda trasformazione del mix di vendita oggi costituito dal 70% da grandi impianti multifunzionali, sistemi sviluppati "su misura" con la costante ricerca delle migliori soluzioni disponibili per aumentare le rese e quindi la competitività dei nostri clienti.

Dottoressa Burba, come si è chiuso l'anno 2009 e come si è aperto il 2010?

"Un anno il 2009 decisamente flessibile (inteso come flessione generalizzata e congiunturale del mercato) ma un 2010 con prospettive diverse. I mercati mostrano segnali di recupero che però sono selettivi e strutturalmente deboli, se aggiungiamo le tensioni sui costi delle materie prime unite alla aggressività di Cina e India nel mercato globale, non c'è nulla che giustifichi facili entusiasmi.

Noi restiamo tuttavia molto concentrati sulle nostre criticità e sulle cose da fare per

aggianciare definitivamente la ripresa".

Dottoressa, perché il vostro mercato è così orientato Verso i mercati Internazionali?

"Perché sui mercati Internazionali non servono aiuti particolari, ma Qualità e Servizi, in ogni caso per noi una vocazione irrinunciabile. A Questo proposito rivendichiamo con orgoglio il nostro successo imprenditoriale, come quello di tanti Imprenditori del Piovese come esempio di fare Impresa che non ha bisogno di compromessi per affermarsi sui mercati Internazionali, anche in presenza di gravi deficit infrastrutturali locali, quali la man-

canza di linee telefoniche adsl ad alta velocità, una rete stradale rimasta pressoché invariata negli ultimi 30 anni. Si pensi ai collegamenti stradali tra le Z.I. di Conselve - Piove di Sacco - Bovolenta, aree strettamente sinergiche fra loro, ostacolate da divieti, strettoie e manti stradali senza manutenzione.

Il Piovese ha un tessuto dinamico di imprese che stanno affrontando con coraggio la sfida della competizione, ma per stare ai vertici nel Mondo è indispensabile un contesto istituzionale e territoriale più competitivo".



A colloquio con Ives Burba, Presidente di Hitema srl e Monica Burba, Sales Assistant



Applicazione industriale, Israele



Design HVAC per data centers e switch rooms, Nord America

"Il successo non si improvvisa. Dalle parole del Presidente emerge la volontà di uscire dalla crisi attraverso l'innovazione e l'impegno continuo, ma i risultati positivi non si creano dal nulla: occorre uno sforzo costante per interpretare e affrontare le esigenze del mercato"



Innovazione nella gestione del condizionamento di precisione, Olanda