

Helmut Fischer celebrates its forty-years-old activity birthday in Italy

Helmut Fischer festeggia 40 anni di attività in Italia

Gian Battista Pècere - Pitture e Vernici European Coatings



Next October, Helmut Fischer Italia will celebrate the forty-years-old birthday of its activity in our country; the company was founded in 1977 in Milano as a subsidiary of the multinational manufacturer of measuring instruments for surface coatings. Gian Battista Pècere, Managing Director of the Pitture e Vernici European Coatings magazine interviewed Adriano Colombo, CEO at Helmut Fischer Italia and asked him which is the key to their steady successful professional results.

G.B. Pècere: Could you speak about the first 40 years activity from the birth of your Italian subsidiary?

A. Colombo: Since the very beginning, we were born as a subsidiary of the Helmut Fischer multinational company which manufactures measuring equipments for galvanic covers and coatings. The company was already known on the market and when they decided to establish the Italian subsidiary, there were only two technicians who led the activity. Within a few years, the company gained a great success due to the reliability of their products and it was enlarged employing new operators; it also grew in terms of turnover. The professional skill of our technicians have allowed us to enter new sectors which were not covered before. In any case, our core business is still the galvanic and coating sector, as these customers are the most important ones. Furthermore, the development of new measuring equipments, which are more and more precise and technologically advanced, has allowed us to start working in sectors which were out of our



Helmut Fischer Italia il prossimo ottobre festeggerà i suoi 40 anni di attività nel nostro Paese; fu infatti costituita nel 1977 a Milano come filiale della multinazionale produttrice di strumenti di misura dei riporti superficiali. Gian Battista Pècere, Direttore Responsabile della rivista Pitture e Vernici European Coatings, ha intervistato Adriano Colombo, Amministratore Delegato di Helmut Fischer Italia, per chiedere qual è il segreto del loro continuo successo.

Adriano Colombo Managing Director at Helmut Fischer Italia



Adriano Colombo, Amministratore Delegato di Helmut Fischer Italia

G.B. Pècere: Mi racconta i primi 40 anni dalla fondazione della filiale italiana?

A. Colombo: Sin dall'origine siamo nati come filiale della multinazionale Helmut Fischer che produce strumenti di misura di riporti galvanici e coatings. L'azienda era già conosciuta sul mercato e, quando hanno deciso di costituire la filiale italiana, erano solo 2 tecnici a gestire l'attività. Nel giro di pochi

anni l'azienda ha avuto molto successo grazie all'affidabilità dei propri prodotti, si è ingrandita sia con l'assunzione di nuovo personale sia in termini di fatturato. La professionalità e capacità dei nostri tecnici ci ha permesso di poterci introdurre in nuovi settori che prima in realtà non coprivamo. In ogni caso il nostro core business rimane sempre il settore galvanico ed il settore coatings, clientela che per noi rimane primaria. Inoltre, lo sviluppo dei nuovi strumenti di misura sempre più precisi e sofisticati ci ha permesso di entrare in settori fino ad allora preclusi quali oreficeria e bigiotteria.



reach before, such as jewellery and costume jewellery.

G.B. Pècere: “or how many years have you been working for Helmut Fischer?”

A. Colombo: I started in 1988 as Sales Manager for Italy and in 2001, after 13 years, I reached the CEO position. In 1988 our turnover was about £1 billion and a half which grew more and more, up to 2001, the year when I became CEO and the turnover skyrocketed to € 1,3 million. Currently, we can say that our determination and commitment in our activity have allowed us to reach an excellent turnover, accounting for € 3,7 billion per year, which, for a subsidiary such as this one, is a very successful one.

G.B. Pècere: For how many years have you been working in this sector?

A. Colombo: I have been working in this sector for 35 years as I had already worked five years before starting at this company, therefore I already knew the technological advancements and the potential of Helmut Fischer.

G.B. Pècere: Which is the key to your success?

A. Colombo: The successful results of this company come from the quality of the equipments supplied and from the technical capabilities of our staff: I have had two assistants for as many as 30 years, a technical staff, specialized in top quality X rays equipments and another technician for service activity. Therefore, the great competence of the staff, the top quality equipments and the on-time deliveries of the equipments are the essential factors which have guaranteed the success on the market. Till a few years ago, our company worked in a smaller rented facility, while recently we have purchased the new facility in Sesto San Giovanni, which is large 1000 square metres. We have also restructured the offices, the laboratory and the warehouse without saving on the quality of the furniture and the comfort for our employees. Our cause of pride is that for such an operation we did not have to rely on any financial aid.

G.B. Pècere: Where is your company operating in Europe?

A. Colombo: Thanks to the excellent quality of its equipments, the company has always grown year after year establishing subsidiaries and agents in all European countries and beyond. Nowadays the company, which has its headquarters in Germany and Switzerland, has further enlarged creating its new subsidiaries not only in Italy, but also in Spain, Great Britain, France, the Netherlands and throughout the world;



G.B. Pècere: Da quanti anni opera all'interno di Helmut Fischer?

A. Colombo: Ho iniziato nel 1988 come Responsabile Vendite per l'Italia e nel 2001 dopo 13 anni sono diventato Amministratore Delegato. Nel 1988 il nostro fatturato era

all'incirca 1 miliardo e mezzo di lire ed è stato sempre in continua crescita fino ad arrivare al 2001, quando sono diventato appunto Amministratore Delegato raggiungendo un fatturato di circa 1,3 milioni di euro. Oggi possiamo dire che la nostra caparbia e devozione a questa azienda ci ha fatto raggiungere un considerevole fatturato pari a 3,7 milioni di euro annuo che, per una filiale come la nostra, è un fatturato di tutto rispetto.

G.B. Pècere: Da quanti anni conosce questo settore?

A. Colombo: Sono in questo settore da 35 anni in quanto avevo già fatto un quinquennio di esperienza prima di entrare in questa azienda, quindi conoscevo le realtà tecnologiche e le potenzialità che aveva Helmut Fischer.

G.B. Pècere: Qual è il segreto del vostro successo?

A. Colombo: Il successo dell'azienda dipende dalla qualità degli strumenti forniti e dalle capacità tecniche del personale, ho con me 2 assistenti da ben 30 anni, un commerciale tecnico per strumenti a raggi X e un tecnico per l'assistenza. Quindi grande competenza del personale, strumenti di qualità, puntualità nella consegna degli strumenti sono gli elementi fondamentali per garantire il successo sul mercato. Fino a qualche anno fa la nostra azienda operava in una struttura più piccola in affitto, ultimamente invece abbiamo acquistato la nostra sede di Sesto San Giovanni, ora occupiamo una superficie di 1000 metri quadri. Abbiamo anche ristrutturato gli uffici, il laboratorio e il magazzino, senza risparmiare sulla qualità degli arredi e il comfort per il nostro personale. Il nostro punto di orgoglio è che per tale operazione non abbiamo dovuto ricorrere a nessuna forma di finanziamento.

G.B. Pècere: Com'è dislocata l'azienda in Europa?

A. Colombo: Grazie alla qualità eccellente dei propri strumenti la società è sempre cresciuta di anno in anno creando filiali e agenti in ogni Paese d'Europa e non solo. Oggi l'azienda, che ha il suo quartier generale in Germania e in Svizzera, è ulteriormente dislocata con le sue filiali oltre che in Italia, anche in Spagna, Gran Bretagna, Francia, Olanda e nel resto del mondo; siamo presenti in Cina,



we are active in China, Honk Kong, Taiwan, Japan, Brasil, United States, including Africa and Australia. The owners of Helmut Fischer are two foundations, one is Swiss and another one is German.



Honk Kong, Taiwan, Giappone, Brasile, Stati Uniti, ivi compreso Africa e Australia. Proprietari di Helmut Fischer sono 2 fondazioni, una svizzera e una tedesca.

G.B. Pècere: Besides the sales business of the new equipments, how do you manage their maintenance operations?"

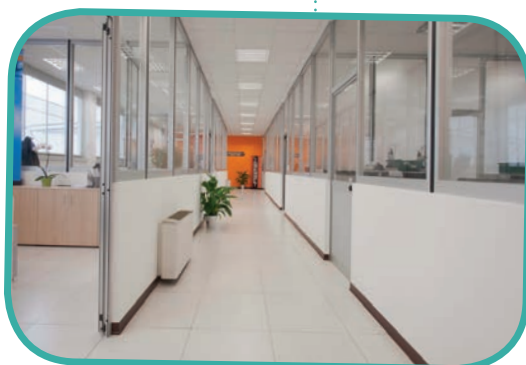
A. Colombo: One of our excellence feature is the very quick time offered to our customers for the equipments maintenance. The technical service is the cutting edge of the company and we have 5 technicians who can meet all customers' needs: breakages, new tools replacing the previous ones, new equipments for new sectors and the change of the staff, actually, does not exist in this company. No one has gone away from Helmut Fischer in these last 15 years and this has allowed us to build up a strong and motivated team. We are always ready to help the customer and it takes about one week to solve the problems which may arise.

G.B. Pècere: Although the market has hardly recovered, Helmut Fischer has always boasted a growing turnover. What can you tell us about this?

A. Colombo: It is not easy to explain this, actually, but for sure the reason is that companies need to guarantee the quality, and that's why, in spite of the difficulties arising on some markets, we have kept on improving our turnover throughout the years.

G.B. Pècere: How do you see Helmut Fischer's future?

A. Colombo: After 40 years experience in this subsidiary, I can say truly that we are not afraid of the future. In Italy we have more than 5000 customers and one of our main task consists just in meeting their needs. The life cycle of our tools has been estimated more than 10 years, therefore, we keep a client a faithful customer, keeping his business and friendship too. We are also taking into account new equipments to be launched on the market looking ahead with a positive attitude as we believe we are able to open new market niches; I dare say that currently Helmut Fischer is one of the strongest European multinational companies, from all points of view.



G.B. Pècere: Oltre alla vendita dei nuovi strumenti, come siete organizzati per la manutenzione degli stessi?

A. Colombo: Uno dei nostri punti d'eccellenza è la celerità che offriamo ai nostri clienti per la manutenzione degli strumenti. L'assistenza tecnica è la punta di diamante dell'azienda, abbiamo 5 tecnici per intervenire sulle necessità dei clienti: rotture, nuove strumentazioni per sostituire le precedenti, nuovi strumenti per nuovi settori e il turn over da noi in pratica non esiste. Nessuno è andato via da Helmut Fischer negli ultimi 15 anni, questo ci ha garantito di costruire un team collaudato. Siamo sempre disposti ad andare in aiuto del cliente, diciamo che in una settimana risolviamo le problematiche che possono sorgere.

G.B. Pècere: Nonostante il mercato non sia in forte ripresa, Helmut Fischer ha sempre mantenuto un fatturato in crescita. Come se lo spiega?

A. Colombo: E' una cosa che non riesco davvero a spiegarmi, ma sicuramente il motivo è che le aziende hanno bisogno di garantire la qualità, ecco perchè nonostante le difficoltà di alcuni mercati abbiamo sempre migliorato il fatturato nel corso degli anni.

G.B. Pècere: Come vede il futuro di Helmut Fischer?

A. Colombo: Dopo 40 anni di vita della nostra filiale, posso dire con serenità che non temiamo il futuro. In Italia abbiamo ormai più di 5000 clienti, una delle nostre prime preoccupazioni è soddisfare il nostro cliente. Il ciclo di vita di un nostro strumento è stimato oltre i 10 anni, quindi si instaura con il cliente un rapporto di fidelizzazione e oserei dire anche di amicizia. Stiamo valutando inoltre nuove strumentazioni da introdurre sul mercato guardando avanti con positività, perchè crediamo di poter aprire ulteriori nicchie di mercato e aggiungerei che oggi Helmut Fischer è una delle più solide multinazionali europee sotto tutti i punti di vista.