

TENSOL RAIL – Fondata nel 1904 come officina di riparazioni e carpenteria metallica, la Tensol Rail SA di Giornico – azienda leader nella concezione e nella fabbricazione di materiale viario ferroviario – festeggia quest’anno 120 anni di attività. A ripercorrerne brevemente la storia, è il suo CEO Roberto Ballina.

# Una storia industriale lunga 120 anni

**JAM:** Ing. Ballina, la Tensol Rail SA compie 120 anni. Nonostante sia passato più di un secolo, l’azienda è sempre rimasta fedele a sé stessa...

**Roberto Ballina:** È vero! I valori aziendali e i principi guida sono rimasti sostanzialmente immutati: ci caratterizzano un’importante attaccamento al territorio e un’attenta e rispettosa gestione delle risorse umane. Per garantire continuità all’attività aziendale, è infatti fondamentale che vi sia un costante investimento nel capitale umano, in modo che in azienda siano sempre compresenti giovani da formare e da far crescere, in affiancamento a collaboratori già esperti e maturi. Questo modus operandi continua a portare i suoi frutti, tant’è vero che qui il turn-over è pari a 0.

La ditta fu fondata a Piotta dalla famiglia Tenconi. In quegli anni, grazie alla costruzione del traforo ferroviario del San Cottardo, in Leventina si svilupparono numerose attività edili ed industriali. Molte di queste aziende, con il passare degli anni hanno chiuso i battenti o abbandonato la valle. Non la nostra.

Io sono approdato alla Tensol Rail SA nel 2001. Il 1° gennaio del 2005, abbiamo lasciato Piotta per trasferirci a Giornico, nello stabilimento della ex Monteforno: un sito industriale dotato delle caratteristiche strutturali necessarie a farle compiere il salto di qualità che volevamo. Se non ci

fosse stata l’opportunità di insediarsi a Giornico, avremmo dovuto spostarci nella Svizzera interna, la qual cosa avrebbe comportato una notevole dispersione di risorse umane. Devo dire che il Cantone ci ha sostenuti, giocando un ruolo determinante nella nostra permanenza sul territorio.

**Oggi, quali sono i numeri della vostra organizzazione?**

La Tensol Rail SA dà lavoro a 80 persone, trasforma 30000 tonnellate di acciaio all’anno, produce 130-140 scambi ferroviari e registra un fatturato annuo di 25-30 milioni. Per quanto riguarda lo stabilimento, di nostra proprietà, esso occupa una superficie di 70000 mq. Sul suo tetto sono stati installati circa 8500 pannelli fotovoltaici, che – ricoprendolo integralmente – ci garantiscono un autoconsumo del 57%. Infine, possediamo e manteniamo i 4,5 chilometri di linea ferroviaria a carattere industriale che servono la nostra e le altre aziende del comparto industriale di Bodio-Giornico.

**L’80% del fatturato lo facciamo grazie al mercato interno. Lavoriamo**

infatti per tutte e 54 le società ferroviarie private della Svizzera, proprietarie di ben 12000 chilometri di binari. Il restante 20%, lo realizziamo all’estero, grazie alla produzione e alla fornitura di ferrovie a cremagliera.

**La Tensol Rail SA è dunque leader nazionale nella produzione di materiale ferroviario e leader mondiale nella produzione di ferrovie a cremagliera. Su quali fattori si basa il vostro indiscutibile successo?**

In primis, sulla vicinanza e la proattività nei confronti dei clienti. Rispondiamo, in modo rapido e competente, a qualsiasi richiesta o problematica ci venga sottoposta. Negli anni, siamo diventati un vero e proprio punto di riferimento per tutto quanto attiene all’infrastruttura ferroviaria in Svizzera.

Non da ultimo, siamo stati capaci di garantire una continua trasmissione di conoscenze e di expertise tra i lavoratori, mantenendo così l’azienda viva e costantemente aggiornata.

**Dev’essere faticoso mantenere le posizioni di leadership raggiunte, anche perché – come sosteneva Henry Ford – la concorrenza non dorme mai...**

Tra i nostri concorrenti esteri – mi riferisco al settore delle cremagliere – ce ne sono alcuni di dimensioni elefantache. Noi però, proprio perché siamo piccoli, quindi più agili e responsivi, siamo in grado di offrire ai nostri clienti un servizio più personalizzato e tailor made, di intrattenere con loro un rapporto interpersonale più fitto e curato: due aspetti che spesso, nella scelta del fornitore, per nostra fortuna finiscono col prevalere.

Per le cremagliere e le traverse ferroviarie, i nostri mercati di riferimento sono la Francia, la Spagna e la Grecia. Ultimamente abbiamo realizzato anche un grosso appalto in Colorado, fornendo tutto il materiale infrastrutturale ferroviario a cremagliera. Questo genere di commesse ha un delivery time molto lungo. Dal 2001 al 2024 – nello specifico reparto della produzione delle cremagliere – per garantire l’evasione degli ordina-

tivi pervenuti, abbiamo dovuto pianificare dai 2 ai 3 turni di lavoro ininterrotto.

**Per assicurare continuità e prosperità all’azienda, su quali strategie puntate?**

Stiamo investendo nella messa a punto di una macchina di ultima generazione per la forgiatura degli aghi destinati all’infrastruttura ferroviaria, nella fattispecie alla parte mobile degli scambi: si tratta di un prototipo che abbiamo solo noi e che ci permetterà non solo di essere totalmente indipendenti ma di aggredire i mercati europei con prezzi decisamente più concorrenziali.

**Uno dei principali problemi che affligge le imprese industriali, è rappresentato dalla carenza di personale...**

La difficoltà nel reperimento dei collaboratori, ce l’abbiamo anche noi. Non è facile attrarre i giovani verso un tipo di lavoro che, nonostante si avvalga dell’utilizzo di macchinari, risulta fisicamente pesante. Nel settore delle linee ferroviarie, è inutile nasconderselo, sovente si deve lavorare la sera e nel week-end, anche al freddo e al buio. Nel limite del possibile, cerchiamo di organizzare turni lavorativi nella fascia oraria che va dalle ore 06.00 alle ore 23.00, ma non sempre questo è fattibile.

*Intervista di Simona Galli, AITI*



Veduta aerea dello stabilimento di Giornico.

Foto: Helion Energy AG



Roberto Ballina, CEO della Tensol Rail SA dal 2001. Foto: Swissmet



Uno scatto realizzato nel reparto produttivo. Foto: di