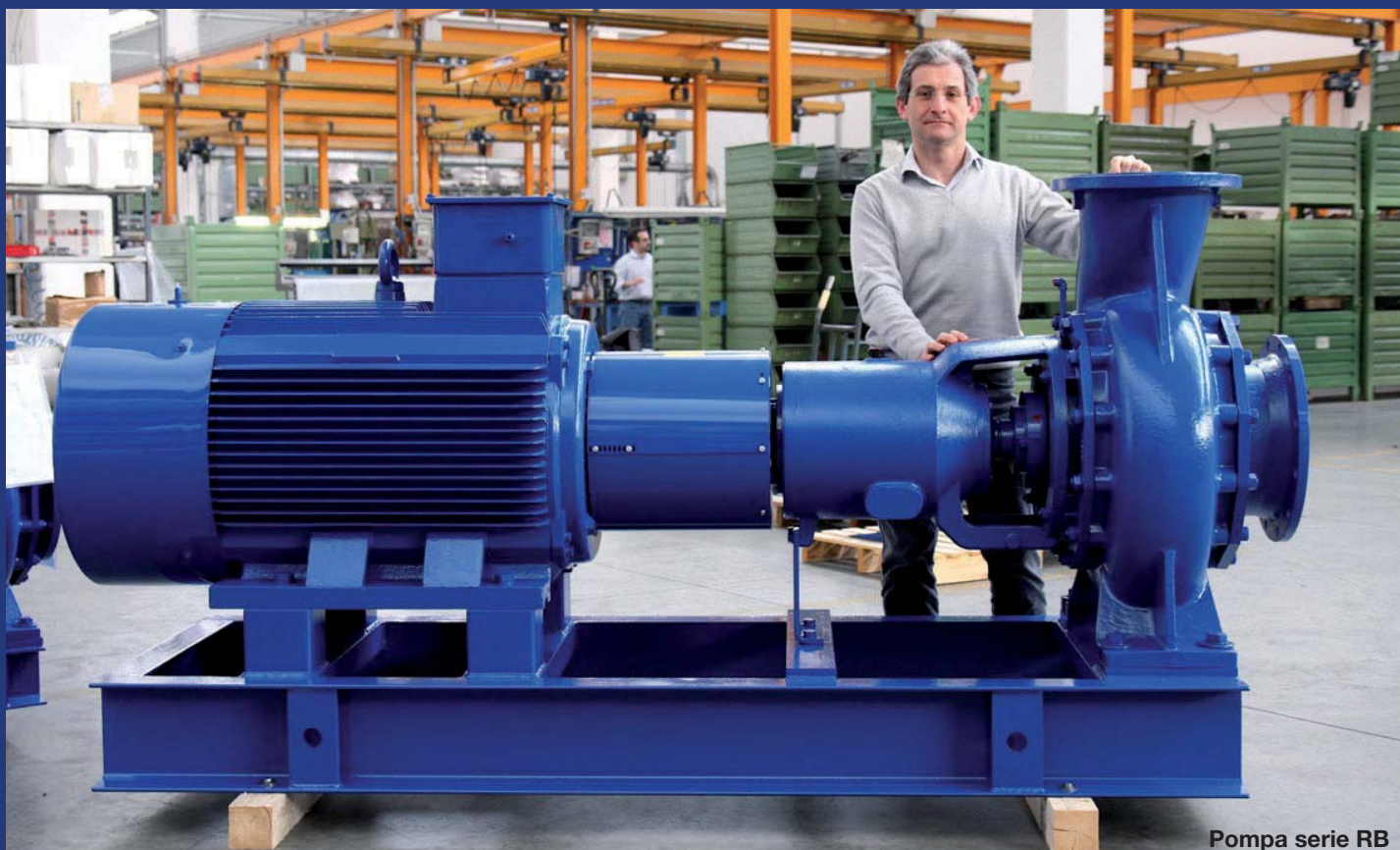


Dalle pompe centrifughe alla consulenza di processo



Pompa serie RB

Salvatore Robuschi continua il processo di crescita che le ha permesso di raggiungere un ruolo autorevole sul mercato internazionale. Tra i progetti più sentiti un rafforzamento della struttura societaria, da ottenere anche attraverso la valorizzazione dei giovani dipendenti più qualificati.

di **Francesco Goi**

Nel corso degli anni Salvatore Robuschi è stata protagonista di una notevole evoluzione, sempre basando la sua attività sull'utilizzo di materie prime "made in Italy". Il consolidamento dei rapporti con i fornitori italiani ha permesso di ottenere miglioramenti su tempi e qualità. Quando, un paio d'anni fa, l'azienda si è trovata a dover scegliere tra la riduzione dei costi e lo sviluppo ulteriore dei prodotti, la decisione è stata di non "alleggerire" le macchine e di continuare ad avvalersi dei fornitori italiani puntando su un prodotto di alta affidabilità per perseguire una crescita graduale, ma stabile. Un'altra scelta della proprietà ha previsto la

valorizzazione delle risorse umane e delle strutture interne. "Secondo una filosofia aziendale ben radicata - afferma l'Amministratore Delegato Giulio Schiaretti - l'azienda è fatta soprattutto di persone. Con le nuove assunzioni l'età media dei dipendenti è stata sensibilmente ridotta. I giovani, se ben supportati e stimolati, sono in grado di portare idee nuove importanti per lo sviluppo: è fondamentale disporre di persone in grado di offrire un contributo rilevante nel rispetto delle strategie aziendali.

A nostro avviso, l'incremento del fatturato non è che la conseguenza di una gestione oculata, in grado di affrontare adeguatamente le diverse congiunture di mercato". Importanti investimenti sono stati sostenuti anche nei software di progettazione, nel miglioramento dei cicli produttivi e



**Pompa Serie RB -
AISI 316**

nella gestione commerciale.

È stata importante anche la sensibilizzazione del cliente sui vantaggi di scelte che garantiscano la stabilità della produzione per un periodo garantito. In tal modo alcuni che, nelle loro scelte, avevano privilegiato il vantaggio economico immediato, spesso sono ritornati sulla vecchia strada.

“Produciamo pompe per impianti mediamente complessi, in grado di risolvere problemi specifici” - aggiunge Schiaretti. “Per citare solo alcune delle più recenti realizzazioni significative, in Slovacchia abbiamo fornito un'importante commessa per una centrale nucleare ed abbiamo contribuito alla realizzazione di nuovi impianti.”

L'evoluzione della presenza sui mercati

L'esportazione ha fornito crescenti soddisfazioni ed ha prodotto il maggior incremento di fatturato, pur in presenza di risultati molto positivi anche sul mercato nazionale. Superato il 2009 senza far ricorso alla Cassa Integrazione, il 2010 ha registrato una crescita del 18% generata principalmente dall'estero, soprattutto dai mercati più qualificati, senza perdere posizioni sul mercato interno. Già a metà 2011 la crescita ha raggiunto il 20% e, anche in questo caso, l'export ha occupato un ruolo di primo piano, attraverso il consolidamento nell'area Euro e l'ottenimento di commesse nell'America del Sud e anche nel Sud Est asiatico.

L'arricchimento della gamma produttiva

Questi risultati sono stati raggiunti attra-

**Pompa
Cantilever -
AISI 316**



verso un continuo arricchimento della gamma produttiva, nel rispetto di un programma stabilito circa un decennio fa. Oggi sono state sviluppate le pompe più grandi della serie del 5° gruppo, che raggiungono una portata di 2200 m³, mentre

La gamma produttiva

L'ampia gamma di pompe è studiata soprattutto per il settore chimico, farmaceutico di base (preparazione dei principi attivi), alimentare (fasi di lavaggio frutta e verdura, veicolazione e concentrazione), distillazione, depurazione, tessile, conciario e, in generale, per applicazioni che prevedono varie problematiche di pompaggio (solidi in sospensione, prodotti difficili da veicolare).

La gamma completa di tutte le informazioni tecniche, è visitabile sul sito www.salvatore-robustuschi.com, che racchiude le idrauliche disponibili (girante aperta, chiusa, a canali ed arretrata), le diverse varianti costruttive (versione orizzontale, monoblocco, cantilever e verticale) ed i disegni in formato 3D sulle pompe di processo orizzontali. Tutte le gamme sono disponibili in esecuzione ATEX Gr.II cat. 2 e 3 G/D fino a classe di temperatura T6.

sono state ampliate tutte le serie di pompe adottando giranti chiuse, aperte, a canali e arretrate su tutta la gamma.

L'azienda è entrata a far parte di numerose vendor list di realtà internazionali, portando il marchio ad affermarsi in campo internazionale.

Pur essendo la pompa centrifuga una macchina da molti anni sul mercato, non è corretto definirla un prodotto maturo. Nel corso degli anni sono cambiate le esigenze e le richieste a livello energetico. Oggi è importante investire nella ricerca di idrauliche particolari, che permettano prestazioni superiori: oggetto principale della ricerca è tutto quanto circonda una pompa centrifuga e

la collega al resto dell'impianto. L'obiettivo primario non è quello di vendere la singola macchina, ma di proporsi quali consulenti in grado di identificare, insieme all'utilizzatore, le soluzioni impiantistiche più idonee alle diverse applicazioni. Il nostro tempo di pe-

**Pompa
Cantilever
per installazione
esterna -
AISI 316**





Pompa per sali fusi 500°C



Pompa verticale a girante aperta RGV - AISI 316L



Pompa RDL con scambiatore



Serie multicanale in montaggio



sempre tenendo in primo piano la qualità del prodotto. “

In attesa di Achema 2012

Per Salvatore Robuschi Achema 2012 sarà soprattutto un'occasione per consolidare i rapporti con i clienti, anche quelli lontani che non è possibile incontrare frequentemente. Sul piano tecnico, essendo Achema la vetrina più importante a livello mondiale, verrà attuato un completamento di alcune serie e saranno presentati alcuni prodotti innovativi.

“La fiera di Francoforte - conclude Schiaretti - darà modo di incontrare anche alcuni operatori del settore con i quali, nel corso degli anni, anche attraverso Assopompe, abbiamo stabilito rapporti di stima personale e di collaborazione.

Una mia idea sarebbe quella di costruire una rete tra costruttori aventi produzioni complementari dando vita a una struttura commerciale comune, per affrontare con maggiore efficacia i mercati internazionali. Ognuno manterrebbe la propria autonomia e tutti potrebbero usufruire dei vantaggi offerti dalla maggiore massa critica.

Continueremo a perseguire la crescita puntando sui mercati di riferimento, dal chimico, all'alimentare, al settore della depurazione: non intendiamo affrontare altri settori in cui non siamo specializzati. Nei nostri ambiti tradizionali, l'ambizione è quella di ottenere un incremento del volume di affari di un 10% l'anno: in ogni caso vogliamo essere pronti a sostenere un incremento di fatturato, e non subirlo.” ●●●

Materiale in spedizione

netrazione sul mercato non è breve, ma i clienti persi sono veramente molto rari. Anche nel 2009, nel momento più difficile della crisi economica, il rifornimento del magazzino è continuato secondo i ritmi degli anni precedenti. L'Amministratore afferma: “In assenza di problemi di liquidità, abbiamo preferito disporre dei normali quantitativi di materiali, aiutando anche alcuni fornitori rimasti a corto di commesse”. E' stato così possibile affrontare la ripresa del 2010 con piena disponibilità di magazzino e consegne immediate.

I programmi di crescita

“Conclusa la fase di ampliamento dello stabilimento a 10.000 m² coperti”, - aggiunge Schiaretti - “uno dei progetti a cui maggiormente teniamo, da realizzare nel breve medio-termine, è il miglioramento dell'organizzazione mediante l'inserimento dei 4-5 giovani dipendenti più meritevoli nel gruppo dirigente. Questo non significa puntare ad un aumento sensibile delle dimensioni aziendali ma l'idea è quella mantenere una dimensione medio-piccola, portando i dipendenti dagli attuali 35 a circa 50 unità,