

Tecnologia, servizio e risorse umane, le priorità irrinunciabili

Salvatore Robuschi, che da vent'anni realizza una crescita media del 10%, continua gli investimenti necessari a rafforzare la presenza e l'affermazione sui mercati internazionali.

di Francesco Goi

Anche nel 2016 Salvatore Robuschi ha proseguito il processo di crescita in Italia e all'estero. Nei primi mesi dell'anno è aumentato il numero dei contatti e il team commerciale è stato arricchito con l'assunzione di nuove figure dedicate alla clientela italiana e internazionale.

“La crescita è proseguita intensamente fino ai mesi estivi”, osserva l'amministratore delegato Giulio Schiaretti. “Il fatturato medio mensile ha toccato un incremento anche del 18-20% e contiamo di chiudere l'anno con una crescita del 10-12%.

Sul mercato italiano stiamo ottenendo significative conferme da parte dei costruttori di impianti; all'estero stiamo registrando la crescita maggiore sui mercati extra-europei.

L'affermazione sui nuovi mercati richiede, tuttavia, tempi non brevi: per proporre con efficacia i nostri prodotti altamente customizzati occorre che i rivenditori dispongano del tempo per acquisire una buona conoscenza delle loro caratteristiche e performance.

L'ufficio tecnico recentemente è stato arricchito con l'assunzione di un progettista fluidodinamico e di un dise-



Pompa RDM per impieghi nel settore oil & gas



Applicazione dei sistemi di pompaggio in campo aeronautico

gnatore, che hanno affiancato il responsabile del reparto.

Sempre nel campo delle risorse umane, abbiamo inserito nuove figure in officina, giovani preparati, già in possesso di una buona esperienza.

L'azienda conta attualmente su 38 dipendenti: recentemente è stata realizzata una crescita significativa rispetto alla media degli ultimi anni, che si aggirava sulle 30 unità.

Questo rafforzamento della struttura ci permetterà di sostenere anche un incremento dell'attività, come quello verificatosi nel primo semestre di quest'anno. Per migliorare la nostra preparazione nel campo delle risorse umane ci siamo anche rivolti ad un consulente esterno: le sue conoscenze ci hanno consentito di affrontare questo tema essenziale in maniera più strutturata e i primi risultati concreti stanno venendo.

La nostra azienda da anni è protagonista di un trend positivo ma, strada facendo, il presidente Michele Robuschi ed io ci siamo resi conto che la nostra crescita nella "managerialità" rappresenta un fattore concreto per un ulteriore possibile sviluppo.

Inoltre, è imminente la pubblicazione della carta etica aziendale, in modo che la mission, la vision e i valori fondamentali della nostra società possano essere appresi e condivisi da tutti i dipendenti che operano e opereranno presso la Salvatore Robuschi".

Le possibilità di una crescita ulteriore

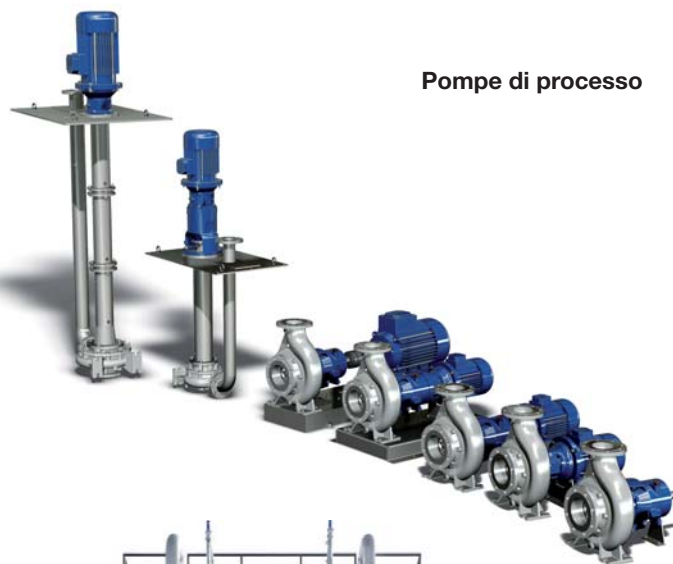
"In tutti questi anni" - prosegue Schiavetti - "abbiamo perseguito la crescita aziendale ritenendo che il buon andamento rappresenti un bene comune, importante non solo per la proprietà, ma anche per i dipendenti e le loro famiglie.

Per sottolineare questo spirito di squadra abbiamo realizzato per la seconda volta un momento di condivisione, cui hanno partecipato 95 persone: è importante che l'iniziativa sia partita da due dipendenti dell'officina che, partendo da un evento sportivo, hanno curato l'organizzazione della giornata. In effetti, a prescindere dalle qualità professionali, il collaboratore ideale è quello disponibile a "fare il tifo per l'azienda". È questa la caratteristica di base richiesta: poi è normale che le persone siano più o meno rapide nello svolgere efficacemente la funzione che ricoprono, che siano più o meno manager", ma la condivisione degli obiettivi e la buona volontà per raggiungerli è fondamentale.

Le aziende efficienti, di solito, non comprendono "primedonne", ma persone che mettono a disposizione le proprie qualità per raggiungere un obiettivo comune.

La capacità di mantenere un ambiente sano e collaborativo assume non soltanto un valore etico, ma incide con-

Pompe di processo



Evaporatore

cretamente nei risultati dell'azienda. La formazione, naturalmente, è prevista anche per i dipendenti, all'interno e all'esterno dell'azienda. Affronteremo, inoltre, il discorso del welfare: finora ci siamo occupati della detassazione dei premi di produttività, d'ora in poi entreremo ancora più nel vivo di questa problematica".

L'innovazione nel prodotto e nelle strutture aziendali

"In campo produttivo abbiamo previsto

È imminente la pubblicazione della carta etica aziendale, che riporterà la mission, la vision e i valori fondamentali della società

l'ampliamento di gamma delle pompe della serie RB a girante aperta e l'ingegnerizzazione delle pompe Cantilever, macchine che da tempo rappresentano un punto forte della nostra proposta, con un riscontro molto favorevole da parte degli utilizzatori.

È stato inoltre ampliato lo stabilimento esistente e previsto un ulteriore investimento per aggiungere altri 2500 m² in cui collocare il reparto carpenteria; verranno raddoppiate le postazioni dei montaggi e rafforzato il reparto collaudo".

La crescita sui mercati internazionali

"Per un'ulteriore crescita sui mercati esteri" - continua Schiaretti - "verrà approntata una manualistica più completa sulla tecnica e l'informatica, in modo da rendere autonomi i rivenditori operanti sui mercati esteri.

Per quanto concerne l'informatica, su cui continuiamo a spingere moltissimo, sono già disponibili tutti i disegni dei prodotti e i video in linea; Internet, infatti, sta rappresentando uno strumento essenziale per affermarsi all'estero.

Dovremo anche affrontare il discorso delle filiali: in occasione delle fiere internazionali - recentemente a New Orleans, negli Stati Uniti - sviluppiamo contatti che rappresentano le base per la futura costituzione di strutture operative all'estero, in cui realizzare l'assemblaggio dei pezzi.

Con lo sviluppo delle comunicazioni è molto più semplice raggiungere i clienti



in Europa che, di fatto, rappresenta ormai il mercato interno".

Le priorità per il breve-medio termine

"Nel biennio 2017-2018" - conclude Schiaretti - "oltre a concentrarci sull'obiettivo certificazione, daremo seguito ai programmi intrapresi quest'anno: l'arricchimento della gamma produttiva, l'ampliamento dello stabilimento, la nostra formazione per ottimizzare la gestione delle risorse umane.

Nell'ultimo ventennio abbiamo conseguito una crescita media annuale del 10%, un risultato di cui siamo orgogliosi. Per incrementare la presenza all'estero puntiamo a sviluppare un processo graduale, che eviti qualsiasi situazione di affanno o determini un servizio meno efficace e tempestivo alla clientela attiva.

Dopo l'importante investimento sostenuto cinque anni fa, metteremo ancora

in primo piano nei nostri obiettivi lo sviluppo dell'Information Technology, e in particolare la Server Pharm.

Un altro progetto prevede l'accessibilità ai dati contenuti nel nostro sistema informativo da parte dei clienti, ai quali sarà possibile avere informazioni sullo stato di avanzamento dei loro ordinativi e sulle caratteristiche meccaniche delle macchine, con la possibilità di selezionarsi i ricambi. Con questo puntiamo sempre a fornire servizi superiori a quella della concorrenza.

Oltre alla customizzazione, il perseguimento dell'eccellenza nel prodotto e nei servizi (velocità nelle risposte, consegna rapida, prezzo sostenibile, rapida correzione di eventuali errori), rappresenta la condizione indispensabile perché un'azienda medio-piccola possa competere efficacemente con i colossi del settore. Alcune società multinazionali ci hanno selezionato proprio per queste nostre caratteristiche: crescono progressivamente la nostra conoscenza del mercato e anche il riconoscimento da parte dei clienti. Questo serve ad infonderci maggiore sicurezza e a confermare la fiducia nelle strategie intraprese.

A livello di comunicazione, stiamo preparando anche alcune Case Histories, che rappresentano un ulteriore biglietto da visita per l'affermazione a livello internazionale".

Salvatore Robuschi "fa squadra" anche nel tempo libero

