

Salvatore Robuschi



Salvatore Robuschi continua a perseguire un ruolo più significativo sul mercato internazionale attraverso l'ampliamento della gamma e l'incremento delle capacità produttive, confermando l'interesse prioritario per l'assistenza al cliente e lo sviluppo di soluzioni dedicate. Abbiamo intervistato i titolari Michele Robuschi e Giulio Schiaretti.



## CONFERMA DELLA QUALITÀ E RAFFORZAMENTO DELLA STRUTTURA

di Francesco Goi



*Quali sono gli investimenti più significativi sostenuti dalla vostra azienda nel corso dell'ultimo anno?*

In funzione di una tendenza alla crescita ben consolidata (che nell'ultimo anno ha raggiunto il 25%), nel 2009 abbiamo realizzato un nuovo capannone destinato al magazzino, che consentirà di estendere l'area di produzione e montaggio allo spazio attualmente dedicato al magazzino. Il nuovo fabbricato si estende su un'area di 2800 m<sup>2</sup> e sarà pienamente operativo quando la ripresa del mercato permetterà l'ampliamento delle capacità produttive. La nuova struttura consentirà la produzione e la movimentazione di pompe di grande dimensione, non ancora previste quando, nel 2000, ci siamo insediati nel nuovo stabilimento.

Anche nei momenti più difficili per l'economia abbiamo conservato un atteggiamento di ottimismo e i fatti per ora ci hanno dato ragione.

Nel corso del 2009 non raggiungeremo il risultato record dell'anno precedente: i primi nove mesi sono stati meno brillanti, ma contiamo su un

parziale recupero nel corso dell'ultimo trimestre. Nonostante la congiuntura sfavorevole, abbiamo assunto nuove persone, nella convinzione che le risorse umane rappresentino il fattore fondamentale per il benessere dell'azienda e la crescita del prodotto. Sempre di più le nostre macchine sono cucite su misura per il cliente; quindi abbiamo arricchito l'ufficio tecnico e introdotto una nuova figura impegnata esclusivamente sul mercato estero, che oggi rappresenta il 25% del nostro giro d'affari. L'approccio del tailor-made viene applicato anche all'estero: il problema è quello di trovare interlocutori competenti che interpretino la nostra filosofia, abbiano sensibilità sul prodotto e sulle esigenze del cliente.

*Quindi, anche con una dimensione diversa state confermando e sottolineando le vostre peculiarità...*

Sicuramente, a partire dalla valorizzazione delle persone, un'esigenza che abbiamo perseguito in tutte le divisioni aziendali. Raggiunta l'affermazione con un certo tipo di prodotto e di servizio, è vietato cedere alla tentazione di abbassare la qualità o adottare una politica basata sul prezzo.

*Sul piano produttivo, quali sono stati i risultati più significativi ottenuti?*

Abbiamo ampliato la gamma di pompe e gli ultimi investimenti hanno riguardato macchine sempre più grandi, caratterizzate dalla tipologia di idraulica cosiddetta multicanale: si tratta pompe di grande versatilità, con rendimenti molto vicini a quelli dei modelli a girante chiusa, che consentono anche buoni passaggi, quindi la possibilità di veicolare solidi e liquidi sporchi. Presentano inoltre una capacità di aspirazione estrema-

**Michele Robuschi,**  
managing director  
di Salvatore Robuschi





Salvatore Robuschi & C. S.r.l.  
Via Segré, 11/A  
43100 Parma  
Tel: +39 0521 606285  
Fax: +39 0521 606278  
e-mail: [sr@salvatorerobuschi.com](mailto:sr@salvatorerobuschi.com)  
web site: [www.salvatorerobuschi.com](http://www.salvatorerobuschi.com)



1 - Pompa serie RCC Cantilever  
2 - Pompa verticale serie RCV  
3 - Pompa serie RG a girante aperta

mente valida e ridotto calo di prestazioni in presenza di alte viscosità. Questa evoluzione ci ha spostato su mercati importanti e nomi prestigiosi, con applicazioni in cui il valore aggiunto non è basato sull'economicità della fornitura, ma sulla qualità, le prestazioni e le caratteristiche esasperate di aspirazione. Numerose applicazioni, per esempio, hanno interessato i produttori di evaporatori sotto vuoto, distillatori per alcool e concentratori per prodotti chimici e alimentari. Altre applicazioni nel settore industriale sono state effettuate nel campo della dissalazione e dell'engineering.

*Questi successi non vi spingono ad allargare la gamma ad altre tipologie di pompe?*

Il desiderio di andare avanti non deve mai mancare. Ora stiamo concludendo un ciclo; ne seguirà un altro sul quale oggi è prematuro soffermarsi. Per il momento continuiamo ad occuparci della gamma esistente sviluppando esecuzioni diverse: completata la gamma orizzontale, abbiamo affrontato quella verticale, modelli di potenza fino a 90 kW, lunghezza fino a 6 metri, portate fino a 1000 m<sup>3</sup>/h.

*Come avete affrontato il servizio, un altro fattore essenziale per l'affermazione di un'azienda?*

Stiamo sostenendo investimenti molto onerosi nell'organizzazione: abbiamo ottimizzato il magazzino, adottando un sistema di codice a barre con l'ubicazione di tutti i materiali, in modo da monitorare l'intero ciclo del singolo pezzo dall'ingresso del magazzino fino all'uscita in ogni suo passaggio. Questa struttura risponde a un'esigenza nuova, emersa con l'incremento del numero dei pezzi trattati. Continuiamo a sviluppare la piattaforma informativa su cui lavoriamo da sempre, mantenendo e migliorando il servizio nonostante l'incremento del volume di lavoro.

*Quale importanza acquista lo strumento Internet per i diversi aspetti della vostra attività?*

Recentemente abbiamo sviluppato un nuovo sito interattivo, in cui sarà possibile intervenire dall'esterno. Tutto è nato per l'esigenza del configuratore, attualmente in costruzione, che metteremo al servizio dei rappresentanti, dei rivenditori e dei clienti principali. Sarà possibile accedere dall'esterno al nostro ciclo produttivo e controllare gli step di avanzamento di ogni commessa. Tra poco sul sito verranno riprodotti sul sito tutti i disegni delle macchine in 3D, un'innovazione assoluta per i costruttori di pompe di processo. Abbiamo svolto un lavoro colossale, in cui abbiamo coinvolto anche le università, riuscendo ad inserire più di 5000 disegni, con tutte le possibili varianti: oggi a richiesta, ma a breve mediante l'utilizzo di una password, saranno disponibili i disegni per le diverse tipologie di macchina.

*Pochi mesi fa avete partecipato ad Achema, la più importante manifestazione mondiale del settore chimico. Con quali proposte e quali riscontri?*

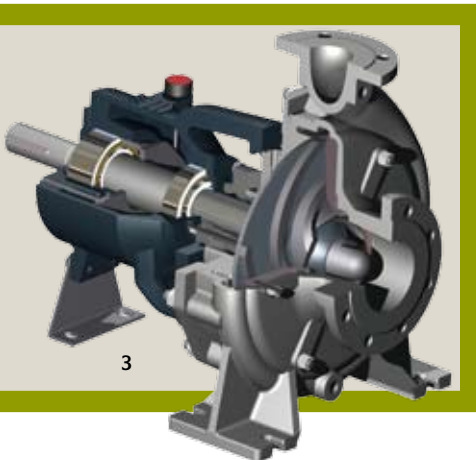
A dispetto della congiuntura economica, i riscontri sono stati estremamente buoni. Ci aspettavamo una partecipazione meno numerosa e contatti meno approfonditi, invece ci siamo confrontati con un mondo che affronta la crisi in modo positivo, è alla ricerca di nuovi approcci e desidera approfondire quello che finora aveva tralasciato. La nostra ripresa attuale dipende in parte anche dai contatti sviluppati in Achema, benché gli incontri in fiera forniscano soprattutto risultati nel medio-lungo termine. Per fare un esempio, oggi abbiamo un distributore in Polonia con cui avevamo stabilito un contatto all'Achema di 9 anni fa.

*Quale strategia state adottando per sviluppare l'attività all'estero?*

La crescita sui mercati esteri rappresenta un punto centrale delle nostre strategie, benché siamo consapevoli che non si tratta di un obiettivo raggiungibile in tempi molto brevi. Abbiamo bisogno di interlocutori tanto più competenti, tanto più operano in mercati lontani: è necessario che il rappresentante diventi "l'occhio" dell'azienda nel suo mercato di riferimento. È sempre difficile entrare in un nuovo mercato, ma quando siamo riusciti ad acquisire una certa quota non l'abbiamo mai perduta.

*Per concludere, quali sono le aspettative e i programmi per il breve-medio termine?*

Augurandoci naturalmente che la ripresa si sviluppi secondo i migliori auspici, il nostro primo obiettivo è quello di confermare il buon funzionamento della rete di cui fa parte la nostra organizzazione e comprende le risorse umane, il magazzino, i subfornitori. Il raggiungimento di questo obiettivo è importante non meno del conseguimento degli utili nel rispetto del budget. Vorremmo ribadire ancora una volta l'importanza dello staff e del suo buon funzionamento. Nel corso di questi anni abbiamo potuto contare su un team di persone che hanno condiviso e sostenuto gli obiettivi aziendali, fornendo un rendimento non inferiore a quello della proprietà. Tra i giovani ci sono ragazzi molto determinati nell'assumere le loro responsabilità ed è nostro compito sostenerli adeguatamente nel raggiungimento delle loro aspettative.



Pompa serie RB multicanale