

La specializzazione Rti a servizio dell'energia

di Mario Gargantini

L'alto livello qualitativo dei prodotti, la significativa esperienza maturata nel tempo e la competenza tecnica continuamente aggiornata, unitamente all'affidabilità del servizio, fanno di Rti un punto di riferimento per il mondo dell'energia. La pronta disponibilità dei componenti è assicurata da un magazzino ben fornito e in grado di rispondere con tempestività ad ogni richiesta. Più che un fornitore, un partner per impiantisti e società di ingegneria.

Ha iniziato nel 1980 e si è subito caratterizzata per la capacità di offrire un "servizio allargato", cioè la fornitura non del semplice componente ma di un insieme di componenti meccanici necessari per stabilire e rendere efficienti tutti i collegamenti all'interno di un impianto complesso: dal processo alla strumentazione.

Si è quindi presentata sul mercato industriale nella veste di una realtà strutturata, organizzata e specializzata nelle forniture "a pacchetto" di materiali di montaggio destinati sia ad impianti strumentali che di processo. Poi, quasi subito, è iniziata la distribuzione in esclusiva dei prodotti Parker e quindi la possibilità di offrire ai clienti, soprattutto alle società di ingegneria, prodotti e sistemi di qualità universalmente riconosciuta. In questa storia la società trova i presupposti della consapevolezza di rappresentare oggi, per il mondo dell'energia, un punto di riferimento ben preciso.



Raccordi a doppio anello Parker A-Lok

"Ma non si tratta soltanto di essere un buon fornitore e anche il nome Parker, pur essendo sinonimo di bontà del prodotto, non è sufficiente a spiegare il favore che il mercato ci ha accordato. La disponibilità di prodotti di classe è una leva importante ma diventa effettivamente efficace solo se si accompagna con una capacità di servizio globale: ed è questa la nostra specifica identità". Così Andrea Lenti, General Manager e Sales Supervisor di Rti, individua chiaramente la prospettiva dalla quale guardare l'attività dell'azienda e valutare questi vent'anni di presenza "a servizio dell'energia", come suona lo slogan che domina la nuova immagine della società dopo un accurato e brillante restyling.

Il valore aggiunto della specializzazione

Situata nell'interland milanese, su un'area di 3.500 m², Rti opera con un team di 25 persone dedicate alla soddisfazione delle esigenze di ogni singolo cliente; gli uffici di Genova, Cagliari e Roma completano la rete commerciale al servizio del mercato di riferimento. L'evoluzione tecnologica e la sempre più crescente finalizzazione dell'attività sul "servizio globale", hanno sensibilizzato Rti ad un conseguente adeguamento, di prodotti, mezzi e risorse, alle esigenze dei propri clienti nazionali ed internazionali.



L'alto livello qualitativo dei prodotti trattati, la significativa esperienza e la competenza maturata nel tempo, unitamente all'affidabilità del servizio, hanno contribuito sensibilmente ad una valorizzazione tale di Rti da essere oggi presente nelle vendor list delle maggiori società d'ingegneria. Qualità totale dei prodotti e dei servizi forniti, competenza di tutto il personale, alto livello di informatizzazione, magazzini adeguati per varietà e quantità alle esigenze del mercato sono solo alcuni degli aspetti che portano i clienti di Rti a riconoscerla come partner affidabile e a rafforzare in loro la consapevolezza di un rapporto solido costruito con una struttura capace di assumersi tutte le responsabilità legate ad una fornitura totale e sicura.

"Il nostro valore aggiunto sta proprio nella specializzazione" aggiunge Lenti. *"I nostri venditori, ad esempio, sono dei tecnici qualificati, dal momento che la nicchia di mercato alla quale ci rivolgiamo richiede prodotti non certo semplici da vendere e anche gli interlocutori spesso sono gli uffici tecnici e comunque esigono un certo livello di competenza e preparazione. La vendita vera e propria diventa quindi una conseguenza di tutto un lavoro precedente, che parte dalla rilevazione dei problemi dei clienti e li accompagna nella ricerca della soluzione più idonea. Questa si traduce nella elaborazione delle specifiche tecniche, nell'opera di ottimizzazione dei progetti, nella scelta dei materiali di base, nel supporto all'ingegneria di dettaglio, fino alla trattativa finale e alla preparazione dell'ordine".* Tutto ciò non fa che confermare quell'immagine di Rti come



Serie di manifold e valvole da barra

partner più che come fornitore, in grado di partire da una gamma completa di prodotti standard per consegnare forniture ad hoc e di supportare applicazioni speciali. Attraverso un lavoro continuativo e una familiarità con le problematiche di specifici settore applicativi, è possibile arrivare ad applicazioni di grande rilevanza tecnologica.

Basterà citare l'esperienza condotta con una società del gruppo Saipem, che ha portato i prodotti Rti ad essere utilizzati su dei mezzi speciali impiegati per la posa dei cavi sottomarini a centinaia di metri sott'acqua; un'impresa che ha reso necessaria tutta una fase di sperimentazione e che ha prodotto un risultato di grande valenza tecnica, riconosciuta esplicitamente dal cliente stesso. O ancora, l'esperienza in corso attualmente con la divisione militare di Fincantieri per la realizzazione del sommergibile Nato, che richiede la fornitura di componenti molto particolari anche per quanto riguarda la raccorderia: la proposta Rti è risultata vincente, grazie all'impiego di materiali speciali, dotati della necessaria leggerezza e insieme resistenza alle pressioni e con la prerogativa di essere invisibili ai radar e ai sonar. Ma i casi come questi non sono rari tra i circa 2.100 clienti di Rti.

Scorrendo la lista di tali clienti si nota come il core business della società siano le grandi società di ingegneria attive nella realizzazione di impianti di produzione di energia; tuttavia non vanno trascurati i medio-piccoli e i piccoli, in genere subcontrattisti delle grandi compagnie, fino ad arrivare all'utilizzatore dell'impianto, al quale Rti assicura la presenza di commerciali specializzati sui prodotti e di tecnici per le attività di

manutenzione. Tra i nomi dei clienti Rti figurano le sigle più note del panorama energetico e impiantistico italiano, che tanta rilevanza hanno a livello internazionale dove riescono a ricevere commesse di grande prestigio: le società di ingegneria del gruppo Eni, Tecnimont, Foster Wheeler, Technip, Ansaldo, Alstom Power, per citarne solo alcuni.

Va osservato comunque che Rti non fa differenza tra i clienti in base alle dimensioni e la stessa attenzione alla qualità e alla competenza nel servizio viene rivolta anche ai piccoli: *"Fa parte del nostro stile; e forse è anche questo che ci rende così apprezzati in un mercato come quello dell'energia, che è sì promettente e in crescita ma è anche molto competitivo e implica logiche di vendita particolari"*.



Filtri riduttori per aria strumenti

Prodotti per l'impiantistica

Con un focus particolare sul settore energia, Rti rende disponibile sul mercato italiano una rassegna di componenti e strumentazione tipici della produzione Parker. La vasta gamma di valvole per regolazione, misura e controllo comprende valvole a sfera, a spillo, valvole di non ritorno. Raccordi a doppio anello, progettati per una perfetta tenuta nelle applicazioni di strumentazione, processo e potenza, sono disponibili in molte misure; mentre innesti rapidi sono progettati per applicazioni di strumentazione e laboratorio. Manifold interfacciabili con trasmettitori di pressione e manifold con connessioni interfacciabili direttamente al processo, affiancano la ampia gamma di tubazioni singole o multiple, in una varietà di materiali e accessori per rispondere ad ogni esigenza applicativa in campo. Ad integrazione dalle gamme Parker, l'offerta Rti si allarga ad altri prodotti rendendo disponibile tutto quello che serve per la fornitura completa alle società di ingegneria. Troviamo così i filtri Parker Balston per campioni di gas e liquidi, che proteggono gli analizzatori dalle impurità; e i filtri coalescenti in microfibra che proteggono gli strumenti delicati da polvere, acqua e olio presenti nell'aria compressa. Ci sono poi i raccordi Parker Uhp, progettati per applicazioni critiche a perdita zero per sistemi che utilizzano gas puri; dalla stessa casa provengono componenti in Ptf e Pfa, chimicamente inerti e perciò utilizzati nella produzione di raccordi ultra puri, valvole e altri prodotti di



Riduttore di pressione Parker Veriflo

controllo del flusso, oltre ad alcune tipologie dedicate all'industria dei semiconduttori. La Parker Veriflo, specializzata nella produzione di riduttori di pressione, mette a disposizione dei tecnici e dei clienti di Rti riduttori per il mercato dei gas ultrapuri, dove sono richiesti elevati controlli qualitativi e grado di purezza controllato, e una gamma completa di strumenti per la riduzione di pressione di gas e liquidi di processo con pressioni fino a 400 bar. Nel campo della progettazione e costruzione di componenti ad altissima pressione, Rti offre al mercato il know how di Resato, una società specializzata nei sistemi completi di raccordi, adattatori e valvole per pressioni fino a 14.000 bar, impiegati nei banchi-prova ad alta pressione, nei sistemi offshore, nel chimico e petrolchimico e nelle macchine da taglio a getto d'acqua. Infine il piping, che rappresenta il mezzo principale nel coinvolgimento e distribuzione di fluidi e gas ed è regolato da normative e specifiche di sicurezza che lo rendono una delle parti tecnicamente più complesse da definire. Sensibile a tali condizioni, Rti offre prodotti conformi alle più importanti normative europee e americane e in particolare: flange, tubazioni, raccorderia BW, raccorderia forgiata, valvole fuse e forgiate.

La sede Rti di Genova

Nell'ambito di una politica focalizzata al servizio per il cliente, Rti, non trascura il dettaglio della reperibilità. Reperibilità riferita ai prodotti e reperibilità riferita al personale o alle strutture di contatto. Testimonianza di questa attenzione è data dalla presenza di una struttura nella sede di Genova. Nata dall'esigenza di offrire un valido supporto tecnico e commerciale ai clienti consolidati, Rti Genova, è in grado di offrire una valida assistenza tecnica e commerciale sui prodotti di strumentazione e piping. Inoltre la filiale di Genova ha esteso le proprie competenze al mercato dell'oleodinamica e trasmissioni di potenze con particolare attenzione alle relative connessioni rigide e flessibili. Infatti la Rti Genova è divenuta Distributore Certificato del gruppo Fluid-Connectors della Parker Hannifin. Con questa estensione, Rti riesce ad offrire un sempre più vasto e valido supporto alle strutture che operano nel campo dell'energia ma anche all'indotto che si crea intorno a queste grandi realtà. Il pacchetto di prodotti amplia così la gamma appena descritta, fino a comprendere: raccordi per oleodinamica e pneuma-

tica, adattatori tubi flessibili in nylon, gomma e materiale termoplastico, utensili e macchine per la lavorazione e l'assemblaggio dei tubi metallici e in gomma, innesti rapidi strumenti di misura di portata, pressione e temperatura dei fluidi.

I punti di forza

Per consolidare la posizione attuale, che anche dal punto di vista quantitativo ha la sua rilevanza con un fatturato che si aggira sui 12 milioni di Euro, e continuare a crescere Rti fa leva su alcuni punti di forza e su alcune linee guida ben precise. Anzitutto la specializzazione tecnologica, sempre potenziata e mantenuta ad alto livello attraverso la continua preparazione e aggiornamento del personale. L'investimento in risorse umane è uno dei punti irrinunciabili e una riprova è data dall'età media del personale che si colloca attorno ai 35 anni. Un fattore importante è poi la capillare conoscenza del mercato, facilitata da una lunga presenza nel tempo e dall'attitudine a coinvolgersi direttamente con i clienti per leggere "dall'interno" le loro esigenze e sintonizzarsi con le tendenze più attuali. Altro fattore determinante è l'alta disponibilità di prodotti in stock: circa un milione di Euro (quasi il 10% del fatturato) investiti per mantenere un magazzino ben fornito, pur senza creare problemi di giacenze improduttive grazie all'esperienza e alla sensibilità del mercato, rende l'offerta Rti particolarmente adatta agli attuali contesti competitivi dove le forniture richiedono tempi molto stretti, sono frequenti le situazioni di emergenza e il vincolo del time to market condiziona ogni attività.

Va da sé che per far funzionare al meglio questo tipo di organizzazione, assicurando la necessaria capillarità e tempestività, diventa fondamentale poter disporre di un sistema informatico efficiente: ed è quello che Rti ha implementato tramite un sistema AS 400 che consente di recordare la situazione del magazzino con l'andamento degli ordini, di tenere una rotazione molto spinta e, in generale, di snellire tutti i tipi di relazioni con i clienti e con le case fornitrici. Sempre nella logica della specializzazione tecnica, Rti investe molto nell'innovazione per poter essere pronta alle future richieste del mercato. La ricerca di nuovi materiali, di nuo-

ve soluzioni tecnologiche, di nuovi approcci all'impiantistica, viene perseguita con continuità con tutti gli strumenti possibili, compresa la partecipazione a convegni, fiere e seminari di aggiornamento. Parallelamente, non viene interrotta nep-



Rti offre una ampia gamma di componenti per il piping

pure la ricerca di nuovi fornitori, che possano affiancarsi e risultare complementari all'offerta principale Parker in situazioni e per esigenze particolari.

Anche la gestione della qualità non è lasciata all'improvvisazione: l'applicazione scrupolosa delle norme Iso è ormai una consuetudine e dal marzo 2003 tutta l'azienda sarà completamente operativa in regime di Vision 2000.

Infine due parole sull'immagine e la comunicazione. Da qualche tempo Rti ha potenziato gli investimenti e ha riversato maggiori energie nella comunicazione, sia verso i clienti che verso il mercato in generale, mettendo a punto una serie di strumenti per informare tutti della propria offerta e aggiornare gli operatori del settore energia circa le nuove soluzioni disponibili. Non si tratta di una semplice operazione di immagine ma di un capitolo cruciale della strategia del "servizio", che proprio sulla comunicazione, diretta e indiretta, gioca una delle sue carte più decisive. Il discorso della comunicazione troverà il suo coronamento e la sua piena realizzazione nei prossimi mesi con l'entrata in funzione del rinnovato sito web aziendale, concepito e ridisegnato secondo i più moderni criteri della comunicazione multimediale e strutturato per essere interattivo, quindi ancor più adatto ad incrementare il dialogo tra l'azienda e i suoi partner.



R.T.I. Srl
Via Ambrosoli, 2/A
20090 Rodano
Millepini (MI)

Tel. 02 95328610 - Fax 02 95328611
info@rti-tec.it - www.rti-tec.it