

esclusiva

INTERVISTA

FRANCESCO RACHELI, DIRETTORE GENERALE DI FINDER POMPE

di Elena Barassi



Da pochissimi mesi entrato a far parte di questa realtà storica nel settore dei sistemi di pompaggio, Francesco Racheli oggi direttore generale di Finder Pompe ci racconta di come l'integrazione e la customizzazione di gamme diverse di prodotti abbiano permesso al gruppo di concludere il 2009 in modo positivo...concentrandosi sui settori Oil&Gas e Geotermia

UNA TRADIZIONE TUTTA ITALIANA

Il neo-nominato Direttore Generale di Finder Pompe sottolinea durante l'intervista quello che è l'obiettivo primario della società, ovvero il miglioramento continuo in ogni ambito. L'introduzione inoltre di una serie di processi di nuova generazione ha reso possibile una maggiore integrazione e sinergia tra le diverse società che compongono il gruppo

Nato a Roma il 26 Ottobre 1972, Francesco Racheli si laurea in Ingegneria Meccanica all'Università La Sapienza, di Roma.

Dopo aver iniziato la propria carriera nel settore automotive, nel 1997 entra in GE nella Divisione Service di GE Oil & Gas. Nel 2002 si trasferisce a Houston, TX dove svolge la funzione di coordinamento e gestione delle operazioni strategiche della società nel settore M&A USA. Nel 2003 passa a GE Energy con la funzione di responsabile della pianificazione strategica, posizione che ha mantenuto sino alla fine del 2004 con base ad Atlanta, GA. Al termine del suo mandato, ritorna in Italia dove assume per GE Oil & Gas la responsabilità dell'organizzazione Marketing per la divisione New Equipment. Nel 2007 diventa Direttore della Divisione Flow Equipment. Nel Settembre 2009 lascia il gruppo GE e diventa General Manager del Gruppo Finder, realtà industriale costituita da cinque aziende in Italia, una società in Francia e una JV in Cina, tutte operanti nel fluid handling.

Come è strutturato il Gruppo Finder attualmente, dopo le molteplici acquisizioni e quali sono i mercati di riferimento?

Il Gruppo Finder opera in vari settori di cui, forse quello più strategico è il mercato dell'Oil&Gas. Molto importanti sono anche il settore chimico, petrolchimico, il mondo della Power Generation, cioè quello dell'energia, del nucleare e in modo più smussato il settore alimentare. Vi è poi il mondo cosiddetto Industriale in cui convergono gli altri settori di riferimento. Oltre a questi segmenti di mercato definiti verticali, Finder si occupa anche della parte service e manutenzione che è presente ovviamente in tutti i settori. I prodotti realizzati spaziano dalle elettropompe centrifughe, alle pompe centrifughe between bearing, alle pompe per il vuoto, pompe a pistoni, pompe a vite, in pratica una gamma molto vasta di prodotti, alcuni dei quali coprono tutti i settori verticali, altri invece ne coprono solamente alcuni.

Finder Pompe in Italia da oltre 55 anni...

Quali sono state le tappe fondamentali di sviluppo e quali sono i marchi che ingloba al suo interno.

Dal punto di vista dell'organizzazione della società, il quartiere generale è sicuramente Merate, sede storica della Finder Pompe. Alla casa madre è necessario aggiungere tutte le

altre realtà, sia italiane che estere. In Italia vi sono due società controllate che si occupano una di distribuzione pompe, Asco Pompe e l'altra di vendite di filtri, Asco Filtri che sono ubicate a Rozzano. In particolar modo con la Asco Filtri vi è una grossa sinergia commerciale, essendo i mercati verticali più o meno gli stessi: di fatto gestiamo spesso in simbiosi la realizzazione di grossi progetti, riuscendo quasi sempre a fornire un pacchetto completo. In Italia vi è anche un altro sito produttivo che è un marchio storico per il gruppo, Cerpelli Pompe che dal 1904 produce una ampia gamma di pompe centrifughe, overhung, multistadio, verticali, in line, secondo le norme API 610 e pompe volumetriche a vite API 676 per i settori Oil & Gas, energia, dissalazione, navale. In particolare Cerpelli si occupa di 2 tipi di pompe fondamentalmente, le pompe API between bearing per il mercato dell'oil&gas e quelle a vite per oil&gas e per altre tipologie di applicazioni. Azienda che opera da più di 100 anni, investendo moltissimo in tecnologia, la società lavora molto in Medio Oriente, in paesi quali Irak e Iran, paesi dal punto di vista del mercato difficili. Ovviamente con Cerpelli vi è una grande sinergia dal punto di vista della tecnologia e dell'innovazione. Ci sono infatti ottimi prodotti Cerpelli che stiamo cercando di inserire nel Gruppo, e nello stesso tempo stiamo ampliando l'offerta di Cerpelli con diversi prodotti di Finder.



Pompa a vite serie RRLO in accordo alle norme API 676

Ci sono poi due realtà all'estero di grande rilevanza strategica. Una a Lione, la Finder Pompes francese che opera in vari settori, prevalentemente Power Generation nucleare ma anche marginalmente nel settore militare. Vi è poi dal 2005, una joint venture in Cina, con un partner cinese. FS, situata nella provincia di Shandong, è una realtà molto importante perché ci aiuta da un lato a penetrare il mercato cinese dall'altro a creare una base importante in Cina. In pratica possiamo produrre dei prodotti finiti o dei semilavorati e utilizzarli poi all'interno del gruppo per le diverse forniture di prodotti che ci vengono richieste. La Cina è un mercato sicuramente importante, rappresenta attualmente come volume d'affari circa il 5%-10% del nostro fatturato. Più che lo status quo è importante riconoscere quello che può rappresentare. Non è un mercato semplice perché è molto frammentato, è fatto da tanti concorrenti locali, ma avere un partner forte, avere una joint venture nell'area nord orientale è importante e strategico per noi per poter presidiare meglio il mercato cinese. In generale sono tante le

società che convivono all'interno del gruppo Finder. Il nucleo da cui è nato è Pompe Vergani, mamma storica del gruppo e fondata 57 anni fa.. Grazie al forte spirito imprenditoriale che ha sempre contraddistinto e contraddistingue tuttora la famiglia Vergani, ci si è mossi verso una politica di crescita interna, organica ma anche inorganica sotto l'algida

delle acquisizioni. Oltre a quelli già citati vi sono altri marchi anche all'interno del Gruppo Finder di Merate come FBM Industrie, Pompe Valisi e Centra Vacuum Technology. Iniziate all'incirca 20 anni fa, nell'ottica dell'ampliamento delle gamme di produzione, tuttora lo spirito dell'ultimissime acquisizioni è quello di ampliare le gamme di produzione, vedi l'integrazione di Cerpelli, che realizza prodotti come le pompe volumetriche a vite, o le pompe centrifughe sopra una certa taglia. Le nuove acquisizioni ci hanno permesso inoltre un accesso più costruttivo e articolato anche in mercati dove eravamo già presenti, penso al Medio Oriente, creando un network di contatti, di clienti con cui è più facile lavorare. Dal punto di vista dell'integrazione, riusciamo oggi per certe commesse, per certi clienti particolari a inserire la gamma Cerpelli e Finder in un'unica offerta. L'obiettivo oggi è quello di creare la più ampia sinergia tra il gruppo madre e le varie società acquisite nel tempo. Un altro obiettivo strategico è quello di continuare ad investire sulle persone, specialmente dal punto di vista di Ricerca e Sviluppo, proprio per accelerare questa sinergia commerciale ma anche tecnologica in quei mercati in cui l'aspetto dell'innovazione e della tecnologia è molto importante.



Pompe di processo serie HPP

Il polo di Merate è sicuramente il centro nevralgico del gruppo in Italia e non solo, anche a livello di R&D. Ci parli dei progetti attuali.

Dal punto di vista meramente organizzativo abbiamo un responsabile di Ricerca & Sviluppo a livello di Gruppo focalizzato principalmente sul business di FINDER a Merate. Il centro Ricerca & Sviluppo non si ferma lì però, coinvolgendo altre gamme di produzione delle diverse società. Il responsabile si occupa in primis di migliorare le prestazioni dei diversi prodotti, quindi ad esempio per una pompa di una certa tipologia per il settore oil&gas è necessario sincerarsi che dia sempre le prestazioni migliori, per esempio nell'ambito del rendimento. Per le pompe per vuoto, invece, è necessario trovare la giusta curva di prestazione da portare al grado di vuoto. Vorrei concludere però dicendo che i nostri clienti si affidano a noi perché l'affidabilità e la customizzazione è la migliore premessa per i nostri prodotti.

C'è un'integrazione tra le varie società del gruppo e la casa madre?

Commercialmente siamo già a buon punto dal punto di vista dell'integrazione. Questo in effetti è stato anche il motivo del mio



Pompa di processo serie HPM-X a norme API 610

arrivo in FINDER, quello di migliorare sempre più. Inoltre l'introduzione di una serie di processi di nuova generazione credo che alla lunga porterà molti miglioramenti per il gruppo e una maggiore integrazione e sinergia tra le diverse società. Tutta la realtà italiana è già ben consolidata ed è l'Italia che dà le direttive al gruppo. Un'idea innovativa, un progetto particolarmente geniale può venire da ogni dove, l'importante è ascoltare le idee ed unire le forze.

Un tempo azienda operante quasi esclusivamente nel settore riscaldamento/condizionamento, oggi sicuramente una delle società più dinamiche nel panorama italiano. Quali sono i principali mercati di riferimento?

Questa azienda ha avuto un'evoluzione incredibile, si è saputo davvero trasformare. Nell'ambito del settore riscaldamento/con-

dizionamento, un tempo core business dell'azienda, vi sono ancora prodotti standard che oggi rivestono però una minima importanza nella produzione FINDER. Questa è la riprova di quanto sia importante per una società adeguarsi al cambiamento. Se fosse stato l'unico segmento in cui operava FINDER negli ultimi 18 mesi avremmo avuto di sicuro dei grossi problemi. Invece questo sapersi trasformare e rimettersi in discussione in alcuni segmenti è anche una polizza assicurativa: nel momento in cui un settore va meno bene, tutti gli altri possono dare risultati brillanti.

PER OGNI APPLICAZIONE

Oltre ai prodotti cosiddetti ingegnerizzati, FINDER Pompe è in grado di offrire una gamma estremamente ampia e varia, idonea a garantire soluzioni eccellenti per tutte le applicazioni industriali. Si va dalle pompe centrifughe in accordo alle norme ISO 5199 - ISO 2858, idonee per applicazioni nei settori chimico, farmaceutico, alimentare, alle pompe per grandi portate adatte per evaporatori nell'industria conserviera, dalle pompe per servizi generali alle pompe di circolazione per olii dielettrici. Completano la gamma pompe e sistemi per vuoto ad anello liquido a uno o due stadi e pompe peristaltiche per basse, medie e alte pressioni.



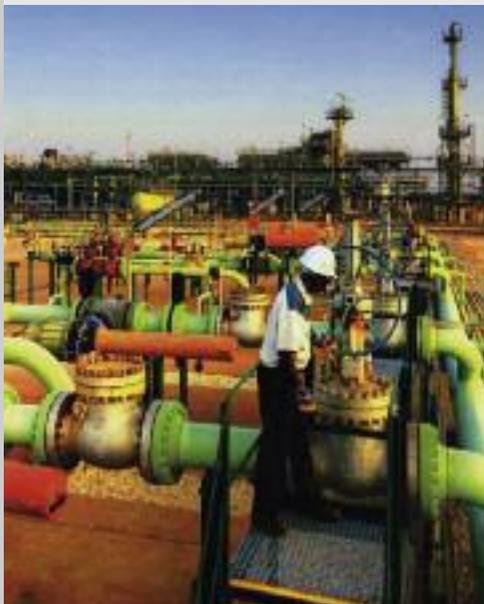
Modello LHN



Modello HDP

OIL&GAS: GAMME AL TOP

La gamma di prodotti ingegnerizzati proposta dal gruppo FINDER è estremamente ampia. Nell'ambito delle pompe in accordo alla normativa API 610, grazie anche alla recente acquisizione di Pompe Cerpelli, l'offerta comprende pompe in versione OH2 con voluta tradizionale, OH2, a uno o due stadi, progettate per piccole portate e alte prevalenze, BB1, pompe a doppia sopportazione a cassa divisa assialmente, BB2 pompe a doppio supporto, a uno o due stadi, BB3, pompe a due stadi o multistadio a divisione assiale e pompe in esecuzione verticale, nelle versioni VS1, VS4 e VS6. Inoltre, Cerpelli produce una gamma di pompe volumetriche a doppia vite in accordo alle norme API 676. La consociata francese FINDER Pompes produce invece pompe triplex a pistone in accordo alle norme API 674 e idonee per applicazioni nel settore dell'Oil & Gas e del nucleare. Infine, i sistemi per vuoto con pompe ad anello liquido che trovano ampia applicazione in quasi tutti i settori industriali, incluse la power generation e la geotermia. Indubbiamente un'offerta estremamente ampia e variegata per soddisfare le richieste nei settori Oil&Gas ed energia.



Quali sono i sistemi di pompaggio più venduti, soprattutto in ambito petrolchimico, Oil&Gas e quali sono le caratteristiche principali?

I sistemi di pompaggio overhung, between bearings e verticali.

La società prevede anche, per chi ne fa richiesta, una produzione customizzata?

Certamente, la parte delle commesse ingegnerizzate è parte fondamentale e punto di forza nel posizionamento del mercato.

In un anno così problematico per l'economia internazionale, quali sono stati i risultati conseguiti dalla società?

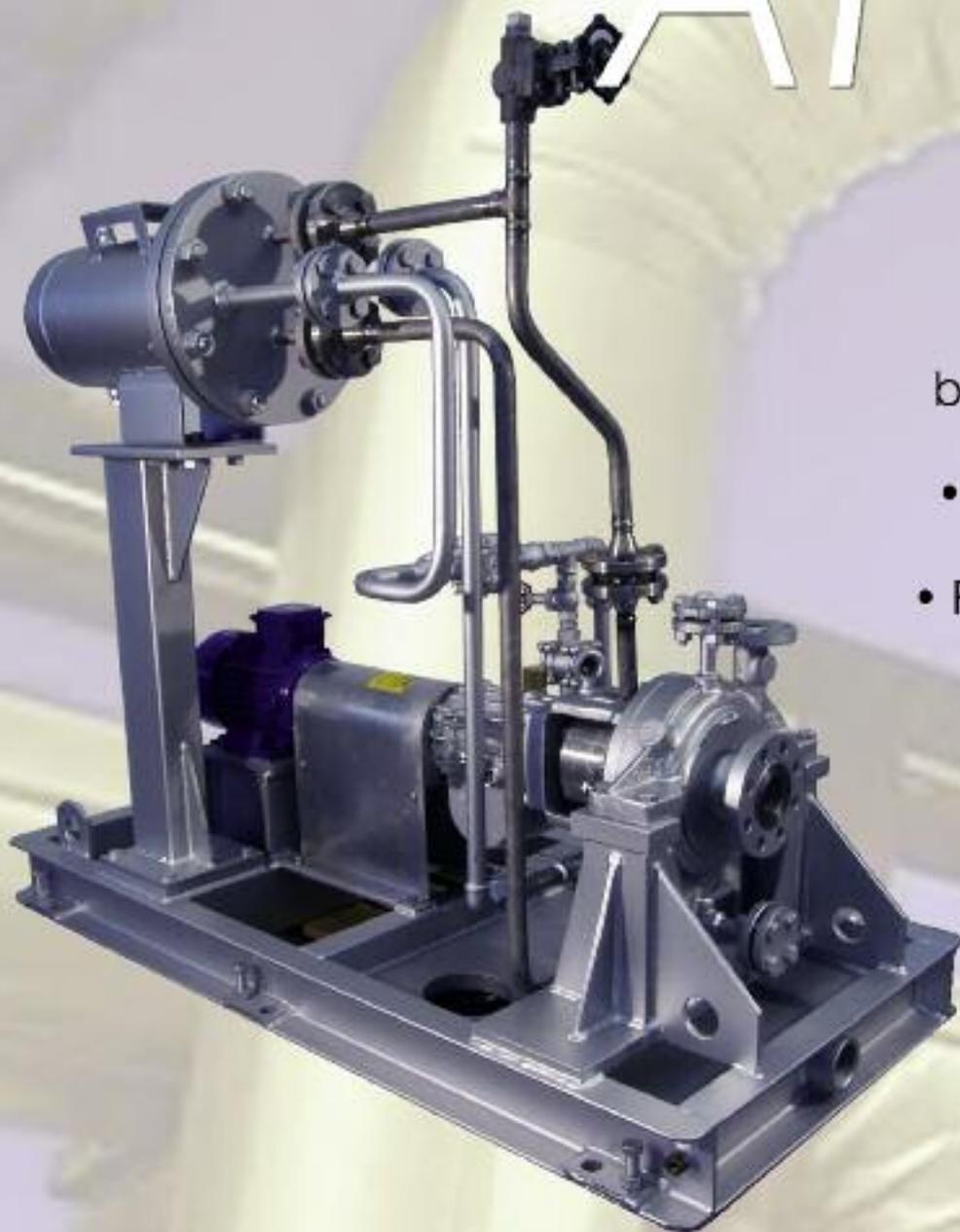
I progetti sono continuati sempre e comunque. Ovviamente in un anno abbastanza problematico quale è stato il 2009, i grossi

progetti di engineering sono stati solo più lenti rispetto al passato. I volumi, nonostante tutto, rimangono invariati rispetto allo scorso anno. Il settore dell'oil& gas e il settore della geotermia sono allo stato attuale molto positivi.

Progetti, programmi e obiettivi a medio e lungo termine...

Il Gruppo FINDER continuerà ad investire in tecnologia e nello sviluppo delle proprie risorse con l'obiettivo di diventare Partner strategico dei Clienti di segmenti essenziali a livello globale, ad esempio Oil & Gas, Nucleare, Chimico che vediamo in crescita nei prossimi 20 anni. L'obiettivo primario è quello di potenziare la propria gamma di prodotti sia da un punto di vista di prestazioni che di capacità produttive.

API 610



- Pompe OH2 monostadio
 - Pompe OH2 per bassa portata - alta prevalenza
- Pompe BB1 a divisione assiale
- Pompe BB2 a doppio supporto a uno o due stadi
- Pompe BB3 multi-stadio a divisione assiale
- Pompe di processo verticali VS1, VS4, VS6
- Pompe a trascinamento magnetico (API 685)
- Pompe volumetriche a doppia vite (API 676)
- Gruppi e sistemi per vuoto ingegnerizzati (API 681)

per ulteriori informazioni sulle soluzioni proposte dal Gruppo FINDER, visitate il nostro sito

www.finderpumps.com

Finder Pompe S.p.A.

23807 MERATE (LC) - ITALY

Via Bergamo 65

Tel. +39-039-9982.1

Fax +39-039-599267

e-mail: finder@finderpompe.com

Internet: www.finderpompe.com

FindeR
POMPE

A UNIT OF **FINDERGROUP**