

Piping e raccorderia, il mercato premia la qualità

Raccortubi è stata fondata nel 1949 e la sua storia è stata caratterizzata da un progressivo e costante aumento dei volumi di vendita. Il magazzino iniziale si trovava in periferia di Milano per spostarsi poi nei primi anni '80 ad Arluno e dal 2008 a Marcallo, dove uffici e magazzini sono situati in un'area di oltre 25.000 metri quadrati. Un'altra tappa importante per la diversificazione delle attività di Raccortubi è stata la realizzazione del progetto Techninox per diventare produttore di raccorderia a saldare di testa dall'acciaio inossidabile alle leghe speciali.

Oggi Raccortubi può contare, nell'ambito delle forniture di materiali piping per la distribuzione e per i progetti, su di una sinergia basata sullo stoccaggio di una vasta gamma di prodotti (standard ma anche speciali e di difficile reperibilità) e sulla produzione della propria controllata Techninox, con un evidente vantaggio nel contenimento delle consegne e nel miglioramento delle prestazioni.

Luca Pentericci è Consigliere Delegato di Raccortubi.



Luca Pentericci,
Consigliere Delegato
di Raccortubi SpA e di
Techninox Srl

Dottore, il peggio della crisi è davvero alle nostre spalle? Possiamo essere ottimisti?

Nonostante il primo trimestre del 2011 si sia aperto con segni tangibili di una inversione di tendenza nei fabbisogni della componentistica piping di immediata necessità, ci si è ritrovati purtroppo nel secondo trimestre in una situazione simile a quella che ha caratterizzato tutto il 2010. Le tensioni a livello finanziario, che perdurano nelle economie europee e nordamericane, ritardano la ripresa degli investimenti che è da tempo ai blocchi di partenza ma paga lo scotto di una mancanza di fiducia dei grossi committenti. A questo si aggiunge la stretta creditizia che rende difficile reperire i capitali necessari per i nuovi investimenti. Per questi motivi, al momento attuale non ci sono nuovi progetti sul mercato. Se la situazione finanziaria si stabilizzerà in tempi brevi, è possibile che già entro il 2011 si possano vedere dei positivi segnali di svolta per un discreto 2012, ma solo se saranno caratterizzati da una diffusa fiducia. Non ritenendo che ci siano presupposti per fare previsioni catastrofiche, nella peggiore delle ipotesi, dovremo affrontare un 2012 simile al 2010 e al 2011.

Per l'Italia la presenza di una forte industria manifatturiera ha evitato il peggio?

Assolutamente sì, anche se paradossalmente un'ulteriore difesa per l'economia italiana è stata l'infrastruttura bancaria nazionale, che non ha mai sviluppato il proprio business con strumenti altamente speculativi, come ampiamente dimostrato invece da altre economie.

Purtroppo, assistiamo ad una continua riduzione dell'occupazione, conseguente credo ad una ricerca spasmodica nel conseguire sistematiche riduzioni di costi; Questa ricerca non porta necessariamente alla perdita di posti di lavoro in aziende strutturalmente sane, ma porta ad automatizzare quanto più possibile i processi aziendali (soprattutto quelli produttivi, così come stiamo implementando da tempo nel nostro stabilimento Techninox a Piacenza). Ritengo pertanto che il mercato del lavoro sarà soggetto anche nei prossimi anni ad una inevitabile stagnazione.



Tubi in 304H, 321H, 347H per alte temperature



Raccordi in duplex e superduplex per piattaforme offshore



Flange in acciaio 304/L e 316/L

Cosa può comportare per il nostro paese la rinuncia al nucleare?

Anche in questa occasione, l'onda emotiva ha affossato l'annunciato ricorso al nucleare per almeno vent'anni, non considerando che l'incidente giapponese si è verificato in centrali costruite con tecnologie degli anni '60 e quindi ben diverse da quelle attuali. Non potendo colmare il nostro fabbisogno energetico con altre fonti di energia, comprese quelle rinnovabili, i costi dell'energia continueranno ad incidere pesantemente sulla competitività delle aziende produttive italiane rispetto alle aziende degli altri paesi industrializzati.

Quali risultati si prospettano per la sua azienda?

Il nostro budget per il 2011 è superiore se non di molto al fatturato del 2010: abbiamo fiducia e speranza nel mercato sia italiano che estero. Gli investimenti stanziati nonostante la crisi dei mercati, e già portati a compimento, sono stati incentrati, per Raccortubi, nell'aumento dei volumi di magazzino e nell'inserimento a stock delle flange in acciaio inossidabile.

Per Tecnox abbiamo ulteriormente automatizzato la produzione eseguendo il controllo in linea del grado di acciaio (PMI, Positive Material Identification), la marcatura di identificazione e l'imballaggio dei pezzi tramite un'isola robotizzata. Il nostro obiettivo è far sì che Raccortubi sia per i clienti non un semplice fornitore, ma sempre più un partner in grado di soddisfare costantemente le esigenze di affidabilità, qualità del materiale e del servizio al giusto prezzo.

Dove individuate le migliori opportunità di business?

Nell'oil & gas ci sono parecchi progetti che attendono il momento buono per diventare operativi: le aree di maggior rilievo saranno Asia e Sud America. Più delicata la situazione in Nord Africa. La situazione in Libia ha avuto un riflesso molto negativo per la cancellazione degli impianti che sarebbero stati costruiti a breve: le società coinvolte hanno abbandonato il mercato e ci vorrà molto tempo prima che si possa ritornare a parlare di investimenti in quelle zone. Altre aree "critiche" del mondo non hanno invece giocato nel nostro settore un ruolo determinante.

La presenza di prodotti di costruttori dell'Estremo Oriente a basso costo seppur di scarsa qualità sui mercati internazionali, spesso frutto di concorrenza sleale se non di contraffazione, sembra in generale in attenuazione. Quali problemi ha com-

tato e comporta per la vostra tipologia di produzione?

La domanda è molto ben posta e porta alla luce una serie di considerazioni sottovalutate da molti: il materiale di origine orientale è quasi sempre di minor qualità, costa di meno perché vale di meno e nasconde dei costi di ripristino e sostituzione quando questi difetti (spesso occulti) diventano palesi. Ultimamente queste ripetute problematiche stanno portando parte dei clienti finali a riconsiderare le scelte fatte e a non accettare queste provenienze a vantaggio dei materiali di comprovata qualità. In particolare, nel nostro stabilimento produttivo avevamo già giocato la carta della diminuzione dei costi tramite una profonda analisi dei processi e dell'automazione spinta, ma soprattutto stiamo innalzando il livello medio qualitativo dei materiali producendo gradi di acciaio a maggior valore aggiunto a discapito dei prodotti più standard.