

L'innovazione conquista i mercati emergenti

Alta qualità del prodotto e avanguardia tecnologica. Questi gli elementi con cui occorre presentarsi sul mercato internazionale. Investendo in ricerca e cercando nuove partnership strategiche. Il caso di Ralc Italia dalle parole di Andrea Lazzarini

Guido Puopolo

«**S**e un tempo le richieste e gli ordinativi giungevano dall'Europa, oggi il baricentro si è spostato su nuove aree emergenti, come il Sud America o i Balcani». Andrea Lazzarini, numero uno di Ralc Italia, osserva quello che, a tutti gli effetti, rappresenta il mutamento più significativo per l'economia globale. L'azienda di San Giorgio Nogaro, leader nella produzione di macchinari per la lavorazione del tubo e del metallo, dalla loro progettazione fino all'assemblaggio, deve oggi confrontarsi con un mercato internazionale in perenne evoluzione. «Il nostro obiettivo è quello di proporre i nostri macchinari soprattutto nei paesi in forte crescita, rivolgendoci ai settori della refrigerazione, del condizionamento e della produzione di particolari per l'automotive. Le caratteristiche di precisione e alto contenuto tecnologico dei nostri impianti possono sicuramente garantire non solo la produttività, ma anche la qualità finale del prodotto realizzato in questi paesi».

Quali peculiarità vi garantiscono il mantenimento delle quote di mercato e il vostro livello di competitività?

«L'azienda si caratterizza per la sua capacità di individuare le soluzioni più adeguate alle necessità produttive che i committenti ci sottopongono, attraverso un servizio completo che va dalla progettazione tecnica ed esecutiva all'assistenza nel funzionamento operativo dei prodotti realizzati. Soprattutto, il nostro punto di forza è rappre-

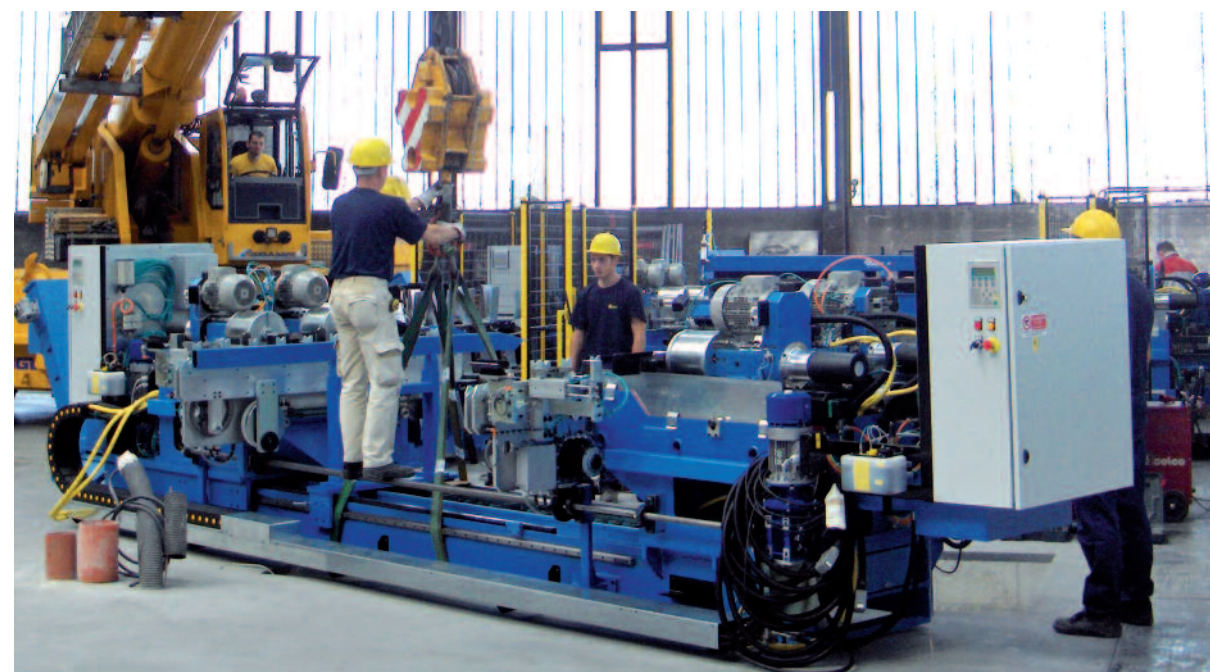
sentato da una conoscenza profonda e reale della macchina prodotta, come risultato del fatto che tutte le fasi di realizzazione, dalla sua ideazione al suo assemblaggio, avvengono nei nostri stabilimenti. A ciò fa seguito la capacità di realizzare la soluzione il più possibile corrispondente ai particolari bisogni di ogni singolo committente, soluzione che però sia allo stesso tempo in linea con le tendenze attuali di mercato. Ci presentiamo costantemente sul campo globale, con la presenza a fiere settoriali. L'ultima a cui abbiamo partecipato, ad esempio, è stata la Tubotech, dal 4 al 6 Ottobre a San Paolo, in Brasile. Inoltre, siamo già pronti per nuove esposizioni a Parigi, Dubai e Düsseldorf».

Nel vostro ambito uno dei punti fondamentali resta l'investimento sulla ricerca e lo sviluppo.

«Senza la ricerca sarebbe impossibile poter competere sui mercati internazionali. Dal 2007, infatti, siamo riconosciuti come laboratorio di ricerca accreditato presso il Miur, a testimonianza degli sforzi compiuti. Puntiamo molto, inoltre, alla collaborazione con gli istituti tecnici della Regione, al fine di contribuire alla formazione delle nuove generazioni, con l'au-



Andrea Lazzarini, titolare della Ralc Italia Srl di San Giorgio di Nogaro (UD) www.ralcitalia.com



scipio che la scuola possa fornire un'istruzione il più possibile vicina al mondo del lavoro».

L'attenzione ai mercati emergenti è sempre più decisiva per il vostro business. Ciò significa che rallenterete la presa su quelli tradizionali?

«Per nulla. L'interesse verso i mercati emergenti non deve mai distogliere l'attenzione per il territorio europeo, nel quale siamo radicati su più fronti. La nostra intenzione di penetrare i mercati esteri in forte sviluppo, come Brasile e Russia, si basa sulla volontà di crescere ulteriormente, presentando a un nuovo bacino di investitori i nostri macchinari come modelli di alta qualità, che corrispondano alle necessità economiche e ai trend di mercato. Non da ultimo cito la Thailandia e i mercati asiatici, sui quali riponiamo grandi aspettative per il futuro».

Nel giugno scorso è avvenuta la presa in gestione della ditta Cts Conni Srl, storica realtà emiliana specializzata nella produzione di segatrici a lama circolare e applicazioni per la lavorazione del tubo. Quale valore aggiunto può derivare da questa collaborazione?

«I bisogni, le caratteristiche e le abilità delle due aziende, ora riunite sotto la stessa gestione, sono assolutamente complementari. Il carattere delle macchine Cts, ad esempio, ha portato a un potenziamento e a una sistematizzazione della loro rete commerciale, della quale potrà beneficiare Ralc Italia. Allo stesso modo possediamo una

Oggi la qualità delle nostre macchine è riconosciuta e apprezzata dal Brasile alla Russia, senza dimenticare la Thailandia e i mercati asiatici

grande flessibilità nella progettazione e realizzazione di soluzioni ad hoc. In questo senso anche le linee produttive possono essere complementari, consentendo un potenziamento della presenza commerciale delle aziende sul mercato e un ampliamento della gamma e della completezza di soluzioni rappresentata dai prodotti offerti».

Nonostante la crisi avete raggiunto importanti risultati nell'ultimo biennio. E per il futuro?

«In questi ultimi anni abbiamo fatto registrare una crescita costante, sia in termini di produzione che di fatturato, ottimizzando i costi di gestione e puntando sulla qualità delle macchine, tanto che il bilancio 2011 dovrebbe chiudersi con un incremento pari a circa il 30% rispetto all'anno precedente. Abbiamo inoltre realizzato importanti investimenti, che ci hanno permesso di aggiudicarci una serie di commesse che ci impegneranno notevolmente nei prossimi mesi, con l'obiettivo di fornire sempre un servizio adeguato alle esigenze dei committenti, in linea con gli equilibri economici dettati dal mercato».

**+30%
FATTURATO**

È la crescita registrata dalla Ralc nell'ultimo anno