



**Parlateci brevemente della costituzione dell'azienda, come è nata, com'era ai primordi, sulla base di quali esperienze si è sviluppata, per quali ragioni e perché proprio nella zona dove ora si trova ad operare...**

La RALC ITALIA SRL è nata nel 1996 per iniziativa del Sig. Lazzarini Andrea, operante nel settore già dal 1990 in qualità di imprenditore e prima ancora come tecnico progettista. Svolge la propria attività

nella sede di San Giorgio di Nogaro e nella seconda unità produttiva recentemente costruita a Carlino.

Ralc Italia, azienda peraltro certificata ISO 9001 già nel 1998 e dal 2002 VISION 2000, si pone in maniera vincente rispetto ai competitor anche grazie all'affiancamento diretto offerto ai clienti a partire dalla fase di progettazione fino all'installazione delle linee di produzione.

**Quali sono i prodotti o i servizi tradizionali che proponete sul mercato, per quali di questi l'azienda può definirsi conosciuta, e quali invece sono entrati più recentemente a far parte della Vostra offerta?**

In questi anni l'azienda ha maturato significative esperienze e competenze nel campo della progettazione, realizzazione e montaggio di macchine industriali automatiche ad elevato contenuto tecnologico, in particolare si è perfezionata nella lavorazione del tubo realizzando punzonatrici per interni, linee

## **RALC ITALIA**

**By Editorial**

*Talk briefly about the establishment of the company; how was it born, what did it look like back then, based on which experiences it was developed, why and for which reasons it operates in this area.*

*RALC ITALIA SRL was founded in 1996 by Mr. Andrea Lazzarini, who had been working in this sector since 1990 as a project employee first and as an entrepreneur later. He works in the headquarters in San Giorgio di Nogaro as well as the other branch built in Carlino.*

*RALC ITALIA was certified ISO 9001 in 1998, and VISION 2000 in 2002,*

*and it distinguishes itself from the competitors by the treatment reserved to customers: our customers are in fact helped throughout all the steps, beginning with the planning to the installation of the production lines.*

***Which are the products or the traditional services that you offer; for which of them is your company well known, and which ones have you added recently to the range of services you offer?***

*Our company has been achieving experience and competence in planning, building and setting up automatic highly technological industrial machines; in particular, we specialized in pipeworks setting up punching machines, 1-2-3 runs cutting lines, piercing machines to remove burrs, transfers to build serpentines, pipe bending machines and other*

di taglio a 1-2-3 piste, foratrici per asportazione del truciolo, transfer per la realizzazione delle serpentine, curvatubi, centri di lavoro ed altre soluzioni a specifiche applicazioni.

In particolare sono state progettate e costruite delle linee speciali per la lavorazione di tubi destinati alla produzione di radiatori di calore, pannelli solari, letti prendisole, tubi deformati e curvati per climatizzazione e per il settore automotive.

**Siete preparati per fornire prodotti o servizi personalizzati? Vi considerate un'azienda flessibile, pronta per operare anche su richiesta, oppure i Vostri punti forti sono disponibilità a magazzino e prezzi convenienti?**

La maggior parte delle macchine progettate e costruite da Ralc Italia sono studiate appositamente per il singolo cliente; non mancano però in catalogo alcune macchine "standard".

La RALC ITALIA SRL si caratterizza per la sua capacità di individuare le soluzioni più adeguate per i problemi produttivi che i clienti le sottopongono e di occuparsi, quindi, della progettazione tecnica ed esecutiva comprensiva della parte pneumatica ed elettronica. Una caratteristica che le viene riconosciuta dal mercato consiste proprio nella capacità di trovare soluzioni che garantiscono funzionamento tecnico in linea con le attese del cliente nel



rispetto dei parametri di convenienza economica che questi le impone: i clienti dell'azienda sono

a loro volta imprese per le quali l'equilibrio economico delle soluzioni adottate rappresenta un

vincolo irrinunciabile.

**Nella Vostra realtà aziendale, per quali settori siete più autonomi, e per cosa invece Vi avvalgete di collaboratori esterni? In quali percentuali?**

Alla RALC ITALIA esiste un team di persone professionalmente preparate e orientate a comprendere i bisogni dei clienti per fornire loro soluzioni innovative e vantaggiose. Tutte le fasi di progettazione tecnica ed esecutiva comprensiva della parte pneumatica ed elettronica avvengono internamente.

*specific solutions.*

*In particular, we set up some special lines to work on pipes that are employed in the production of heat radiators, solar panels, warped and bent pipes for conditioning purposes, and for the automotive sector.*

***Can you offer also customized products or services? Can you consider your company flexible and ready to work on demand, or your strength lies in storage and good prices?***

*Most of your machines are specifically designed for the single customer, however we do have some 'standard' machines. RALC ITALIA is characterized by its ability to select the best solutions for any customers needs; we can provide solutions that meet the technical specifics*

*requested by the customers respecting the budget imposed by the customers: our customers are in fact enterprises as well, which have to take into account their budget when planning on their expenditures.*

***In which sectors are you more independent, and for which sectors do you rely on external partnerships? In which percentage?***

*We have a team that is very competent and customer oriented to provide our customers with innovative and convenient solutions. All of the technical planning and the assembling steps take place within the company.*

***Which types of company do you deal with the most? Which are the typical industrial sectors and the dimensions of your customers?***



**Quali sono le tipologie aziendali con le quali interagite maggiormente, quali i settori industriali e la "taglia" tipica dei Vostri clienti; state pure pensando di avvicinare anche altre categorie merceologiche?**

Anni di esperienza e la costante ricerca di applicazioni innovative hanno permesso alla RALC di realizzare soluzioni d'avanguardia adatte a tutto il comparto del tubo, in particolare della climatizzazione e della refrigerazione, oltre a diversificare le applicazioni nei settori alimentare, mobili in metallo, componentistica per auto, ventilazione, riscaldamento domestico e industriale.

**La Vostra offerta è destinata a specializzarsi ulteriormente (se sì, verso quali settori), oppure ad allargarsi / consolidarsi in una gamma più vasta di prodotti o servizi? Quali le ragioni di questa decisione, al momento?**

Una delle ultime novità presentata dall'azienda è il centro di lavoro RMC SL 5-4.4: si tratta di un centro a 5 assi (più mandrino controllato) per la lavorazione di collettori in rame dotato di testa angolare completa di lama di taglio, magazzino utensili automatico, mandrino di bloccaggio per la rotazione del

tubo a 360°, gruppi morse specifici e come optional può essere dotato di caricatore automatico per barre. Il centro può lavorare in singola o doppia zona ed è dotato di apposito software cad/cam per la creazione dei programmi di lavoro.

Altra novità è rappresentata dalla Curvatubi "Planet 18" con sistema anti svirgolo. Progettata per la curvatura di tubi in rame, alluminio e acciaio inossidabile sui tre assi e dotata del sistema anti svirgolo, garantisce una maggiore precisione assiale nell'avanzamento del tubo.

**In quali settori della Vostra azienda investite maggiormente, e perché? Qual è il rapporto esistente tra automazione e utilizzo di maestranze? Quali sono le funzioni a cui non rinuncerete e quelle in cui credete di più?**

Innovazione e ricerca sono alla base dell'azienda. All'interno della Ralc Italia, durante tutto l'anno, il personale segue dei corsi di formazione e approfondimento in materie come l'informatica, le lingue straniere, la pneumatica e l'oleodinamica.

**Nella Vostra realtà, quanto contano l'esperienza, e quanto l'innovazione e la ricerca? Quali sono gli strumenti di controllo della**

**Are you considering to deal also with other new sectors?**

Our experience and the constant search for innovative applications allowed us to set up solutions that can be applied to all the piping sector, in particular that of the conditioning and refrigerating fields, as well as the alimentar sector, that of metal furniture, automotive components, ventilation, home and industrial heating.

**Is your offer going to become even more specific (if yes, in which sectors) or to increase/expand towards a wider range of products or services? Which are the reasons of such a decision?**

One of the latest news is the work center RMC SL 5-4.4: it is a 5 axis center (with a controlled mandrill) to work on copper manifolds; it is

provided with an angular head that has a cutting blade, an automatic utensil storage, a blocking mandrill to rotate the pipe to 360°, specific clamp groups, and as optional it can be provided with the specific software cad/cam to create working programs.

Another news is the pipe bending machine Planet 18. It was set up to bend pipes in copper, aluminum and stainless steel on three axes. It is provided with an anti-floating system, and it grants a higher axial precision in advancing the pipe.

**In which parts of your company do you invest the most and why? Which are the functions you could not do without, and which those in which you firmly believe in?**

**qualità che mettete in atto per preservare il buon nome del Vostro marchio?**

Ralc Italia, azienda certificata ISO 9001 già nel 1998 e dal 2002 VISION 2000, è stata una delle prime aziende in Italia del settore meccanico ad ottenere la certificazione del sistema qualità.

Nel 2007 il laboratorio di ricerca della Ralc Italia è stato accreditato al MIUR.

L'innovazione è punto di forza e valore di un'impresa quando si muove nell'ottica del dinamismo dei mercati e dell'evoluzione delle idee: è questo quello che ha permesso recentemente a Ralc Italia, grazie ad un'innovativa tecnologia di processo applicata ai macchinari forniti ai clienti che producono tondini d'acciaio per la realizzazione di linee ferroviarie per l'alta velocità, di ridurre i fermi impianto da 4 ore a 20 minuti.

**Come vedete l'evoluzione del mercato in base alla Vostra realtà, quali le difficoltà attuali, quali le prospettive di crescita, quali i rischi per il futuro della Vostra azienda e del settore in generale?**

Ralc Italia si distingue dalle altre realtà simili, grazie anche alla competenza ed elasticità del suo personale, per la sua capacità di individuare le soluzioni più adeguate per i problemi produttivi dei propri clienti e di occuparsi, quindi, della progettazione tecnica ed esecutiva comprensiva degli impianti fluidici ed elettronici. Una caratteristica riconosciuta dal mercato consiste proprio nella capacità

di trovare soluzioni che garantiscono il funzionamento tecnico in linea con le aspettative del cliente, nel rispetto dei parametri di convenienza economica imposti. Non bisogna dimenticare, precisa Andrea Lazzarini presidente del Cda, che i clienti dell'azienda sono a loro volta imprese per le quali l'equilibrio economico delle soluzioni adottate rappresenta un vincolo irrinunciabile.

**Dal Vostro punto di vista, i nuovi mercati rappresentano una minaccia o un'interessante opportunità di sviluppo? Siete presenti in queste aree, avete o vorreste avere dei partner produttivi o commerciali?**

A testimonianza di come la costante ricerca di innovazione permetta di realizzare giorno dopo giorno nuovi traguardi e progetti da esportare oltre i con-



*Innovation and research are at the base of our company. Our employees are constantly trained in computer science, foreign languages, pneumatics, and oleodynamics.*

***How important are experience, innovation and research? Which are the quality control systems you use to maintain the good name associated to your brand?***

*Ralc Italia, certified ISO 9001 in 1998 and VISION 2000 in 2002, has been one of the first companies in the mechanic field to obtain certification of the quality system in Italy.*

*In 2007 our research lab was certified by MIUR.*

*Innovation is the strength of the company: this is what has allowed*

*recently to reduce the line stops from 4 hours to 20 minutes. This was achieved thanks to an innovative technological processing applied to the machines that produce steel rods for high speed railways.*

***How do you feel about the market evolution based on your experience, which are the problems you are facing, which are your growth objectives, and which are the risks your company and your sector in general might have to face in the future?***

*Ralc Italia distinguishes itself from its competitors thanks to the competence of its employees, and its ability to select the best solutions for its customers' production problems. We can provide solutions that meet the technical specifics requested by the customers respecting the*

fini nazionali (80% di export), Ralc Italia negli ultimi anni ha rafforzato la propria presenza nei mercati di paesi come l'Austria, l'Olanda, la Spagna e la Francia e ha installato nuove macchine e impianti in Inghilterra, Polonia, Cina e Stati Uniti d'America.

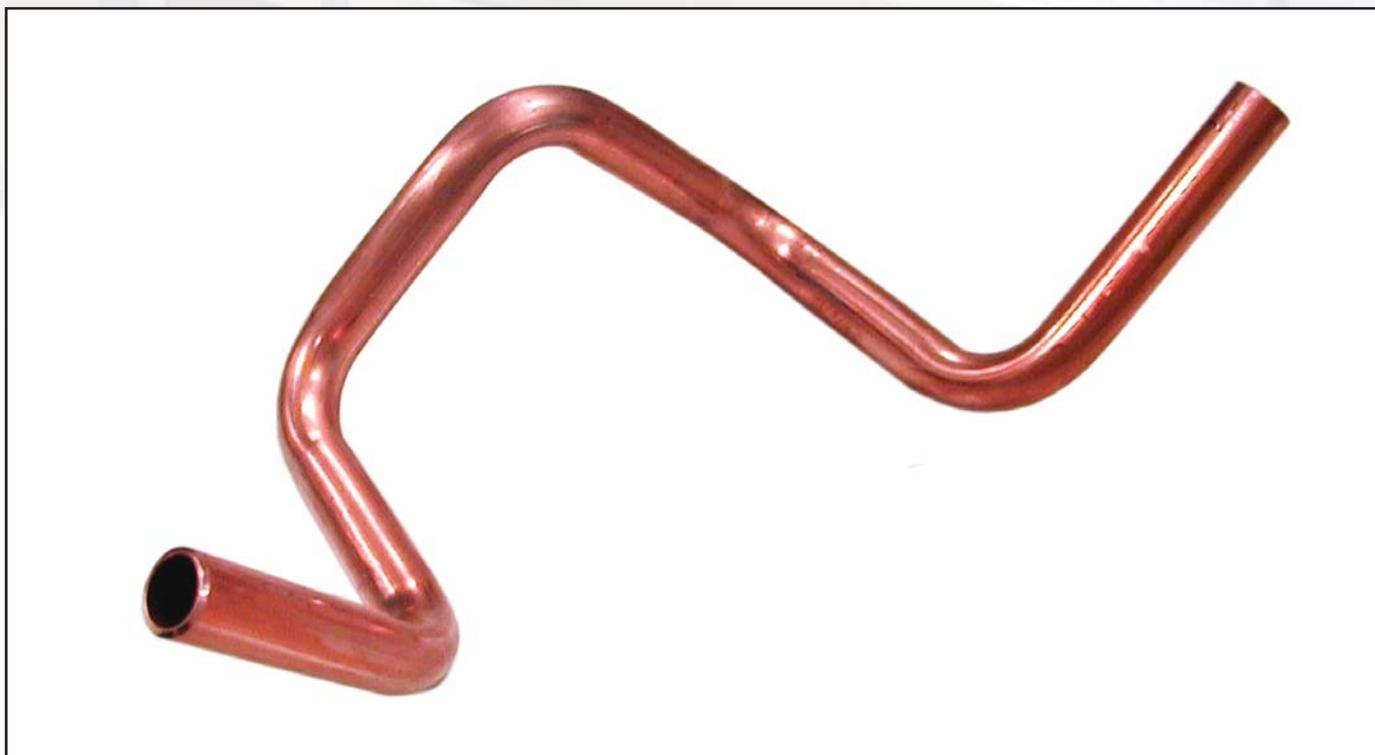
**Quali sono gli strumenti comunicativi che avete esplorato e che "hanno pagato di più" nella Vostra esperienza, tra esposizioni, riviste tecniche, cataloghi, il web, seminari informativi, promozione diretta, ecc.?**

Ralc Italia utilizza tutti gli strumenti comunicativi esistenti: la pubblicità su riviste tecniche del setto-

re, la partecipazione a fiere specialistiche (IKK, Chillventa, Lamiera, Wire, Intersolar, Fimaqh) e il web tramite il proprio sito internet.

**Infine, qual è la "missione" aziendale, se doveste definirla brevemente in uno slogan "di sostanza", più che nella classica "frase d'impatto"?**

"La nostra realtà aziendale, grazie alla competenza del personale, alla flessibilità dell'organizzazione ed alle capacità progettuali, mira a fornire soluzioni tecnologiche che permettano ai nostri clienti di acquisire nuovi e duraturi vantaggi competitivi"



*budget imposed by the customers. We cannot forget, explains Andrea Lazzarini – president of the board – that our customers are enterprises as well, which have to take into account their budget when planning on their expenditures.*

***According to you, are the new markets a threat or an interesting developing opportunity? Are you present in these areas, do you have or would you like to have commercial or production partners there?***

*Ralc Italia has increased its presence in the markets of other countries such as Austria, The Netherlands, Spain and France, and installed new machines and plants in England, Poland, China and United States.*

***Which are the communication tools that you have used and satisfied you the most among expos, technical magazines, catalogues, the Internet, seminars, direct promotion etc?***

*Ralc Italia uses all the communication means: we advertise on technical magazines, we participate to expos (IKK, Chillventa, Lamiera, Wire, Intersolar, Fimaqh), and we use the Internet through our website.*

***Finally, which is your mission? How would you define it as a slogan?***

*'our company, thanks to the competence of our employees, our flexibility, and our ability in planning, provides technological solutions that allow our customers to gain new and long-lasting advantages'*