

*Nel 2008, con l'acquisizione dello storico marchio Sandretto, il Gruppo brasiliano Romi è entrato prepotentemente anche sul mercato italiano dopo che, una decina di anni fa, aveva creato la propria sede europea in Germania. Delle strategie di integrazione e sviluppo futuro ne parla a RMO Mario Knoll, Export Sales and Marketing Manager per la Divisione Machine Tools di Industrias Romi*



# Tradizione e innovazione

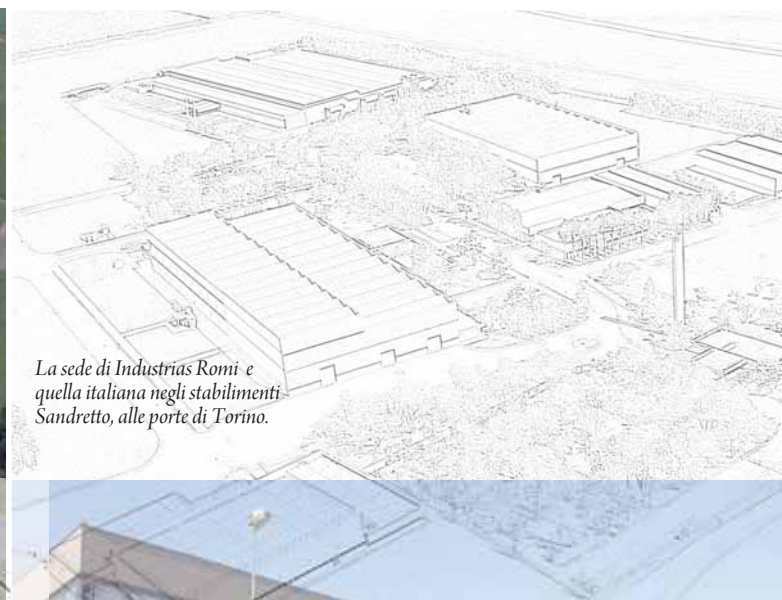
di Luca Rossi

Con oltre Ottant'anni di attività, Romi è una delle realtà industriali di spicco del Brasile. Dopo aver fornito per decenni l'Europa con macchine di alta qualità e affidabilità, anche come produttore di macchine utensili per altri costruttori, dal 2001, attraverso la filiale Romi Europa in Germania, l'azienda sta sempre più crescendo nella fornitura di macchine utensili divenendo sempre più un punto di riferimento per Europa, Nord Africa e Medio Oriente. L'acquisizione dell'italiana Sandretto, nel 2008, ha permesso al Gruppo brasiliano di utilizzare le strutture esistenti per commercializzare i propri prodotti in modo ancora più efficace integrando al tempo stesso le tecnologie, i prodotti e i processi produttivi di entrambe le società. Ne parliamo con Mario Knoll, Export Sales and Marketing Mana-

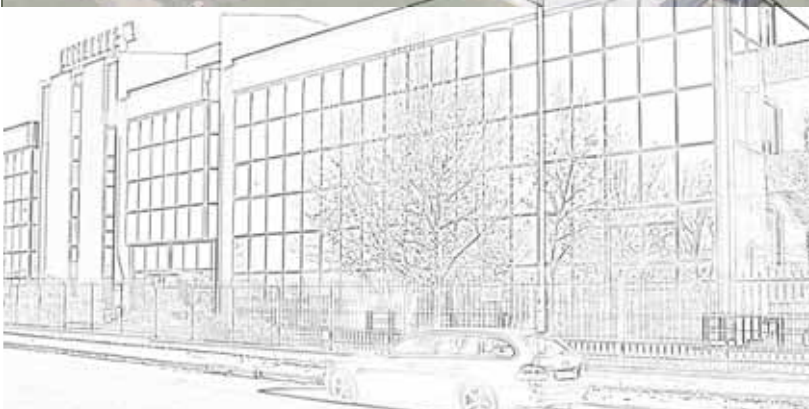
ger per la Divisione Machine Tools di Industrias Romi.

***Per anni, Romi ha avuto come mercato di riferimento il Brasile, diventando un'azienda leader nel Paese. Perché avete deciso di espandere?***

"Non ci sono dubbi che Romi è un riferimento in Brasile, sia per lo sviluppo dei suoi prodotti sia per il supporto che da ai propri clienti che per la quota di mercato che possiede. Tuttavia, non è stata una decisione improvvisa collocarsi nei mercati d'Oltremare. Dal 1944 le esportazioni ed il raggiungimento della crescita programmata sono stati gli obiettivi della società. Ai primi di maggio 2011 sono state prodotte oltre 153.200 macchine ed esportate più di 28.800 macchine utensili".



La sede di Industrias Romi e quella italiana negli stabilimenti Sandretto, alle porte di Torino.



### ***Come vi siete organizzati in Europa?***

“Romi fornisce da decenni per l’Europa macchine di alta qualità e affidabilità, anche come produttore di macchine utensili per altri costruttori.

Dal 2001, attraverso la filiale Romi Europa in Germania, fornisce macchine utensili ed è un punto di riferimento per i rappresentanti in Europa, Nord Africa e Medio Oriente. L’acquisizione dell’azienda Sandretto permette di utilizzare le strutture esistenti per commercializzare i propri prodotti in modo più competitivo, efficiente e dare un supporto molto più efficace ai propri clienti.

Nel nostro stabilimento di Grugliasco, in provincia di Torino, disponiamo del supporto commerciale e di post-vendita, abbiamo le macchine in stock sulle quali vengono installate dai nostri tecnici le opzioni richieste dai clienti e sulle quali venono eseguiti dei test di produzione, garantendo il loro corretto funzionamento e condizioni migliori di vendita. Queste macchine inoltre saranno spedite nelle nostre filiali in Spa-

gna, in Francia e nel Regno Unito, dove abbiamo un’organizzazione di vendita e post vendita avviata”.

### ***Mi ha accennato all’acquisizione in Italia della storica azienda Sandretto. Quali sono state le ragioni alla base di questa decisione?***

“Sandretto è un marchio tradizionale e riconosciuto nel mercato e con questa acquisizione Romi ha visto l’opportunità di essere presente sul mercato europeo in modo più efficace integrando al tempo stesso le tecnologie, i prodotti e i processi produttivi di entrambe le società”.

### ***Quali sono le vostre strategie di sviluppo a livello europeo? E a livello italiano?***

“Stiamo avendo un ritorno molto positivo dai nostri nuovi agenti e abbiamo dei primi clienti che apprezzano i nostri prodotti. Un aspetto molto importante a nostro favore sono le macchine installate negli anni passati che sono tutt’ora funzionanti ed efficienti, una referenza eccezionale per Romi. Non voglio parlare di nu-

meri, ma siamo pronti a crescere insieme alla domanda del mercato che sta dando un forte segnale di ripresa. Abbiamo agenti in tutte le principali regioni d'Italia, per essere più vicini ai clienti, non solo nella vendita, ma per dare loro un adeguato supporto tecnico, contando anche su un'ampia gamma di prodotti che si rinnova continuamente".

**Avete trovato differenze tra il mercato brasiliano e quello europeo (e in Italia in particolare) dal punto di vista dei prodotti che sono richiesti, i servizi, l'approccio, ecc?**

"Non ci sono dubbi che il mercato italiano è uno dei più esigenti sia dal punto di vista tecnico che commerciale, ma sono sicuro che verranno presto riconosciute le buone qualità di un servizio differente. Non siamo nuovi nel mercato, ma adesso con la nostra nuova struttura siamo certi di dare un sorprendente e innovativo segnale".

**La crisi economica ha indubbiamente cambiato il rapporto tra clienti e fornitori. Quali sono le richieste che ri-**

**cevete diverse da prima? E com'è cambiato il vostro approccio?**

"La crisi ha cambiato il rapporto tra cliente e fornitore, dobbiamo essere più efficienti, i prodotti devono soddisfare realmente le esigenze del cliente ad un costo e con condizioni soddisfacenti. Romi, attraverso i suoi CRM, riceve costantemente input dal mercato per adeguarsi alle richieste.

Un grande esempio di questo orientamento è la nostra linea di macchinari per lavorazioni pesanti, torni paralleli e verticali, e di prodotti destinati al comparto Oil & Gas".

**Quali sono le principali applicazioni industriali verso le quali le vostre macchine sono destinate? E quali sono le caratteristiche principali dei vostri prodotti?**

"Questa è una domanda molto ampia come anche la nostra linea di prodotti. In generale essi sono destinati a piccole e medio-alte produzioni.

Per esempio, i nostri torni paralleli CNC, che



Due scorci del reparto di assemblaggio delle macchine utensili Romi.



Mario Knoll ha 51 anni ed è laureato in Ingegneria meccanica. Per diversi anni ha lavorato per importanti aziende nel comparto del post-vendita e vendita di macchine utensili e per il controllo di



qualità. Dall'agosto 2005 è in Industrias Romi SA con la qualifica di Machine Tools International Marketing and Sales Manager. Fondata da Américo Emilio Romi nel 1930 come negozio di riparazione di automobili a Santa Bárbara d'Oeste, San Paolo del Brasile, Industrias Romi SA è cresciuta fino a diventare un leader mondiale in macchine utensili, macchine di processo e di plastica grezza o getti lavorati.

sono rinomati a livello mondiale per la loro rigidità e la flessibilità di funzionamento, partono da una taglia con un diametro di volteggio di 430 millimetri fino a 2.580 millimetri.

La maggior parte degli accessori che possono essere richiesti sono disponibili ed esiste una linea per lavorazioni extra pesanti dedicate all'industrie siderurgiche e ai produttori di cilindri di laminazione".

**Qual è il ruolo che la R&D gioca all'interno del vostro Gruppo e che tipo di investimenti sono state facendo? Quali sono gli ultimi sviluppi in termini di tecnologia che sui quali state attualmente lavorando?**

"Romi investe circa il 4% del suo fatturato in Ricerca & Sviluppo, indirizzati dai nostri studi di mercato.

Questo avviene attraverso la ricerca di mercato e prendendo in esame le specifiche esigenze di una determinata area. Inoltre, possiamo accelerare gli sviluppi in particolare attraverso la collaborazione con rinomate università brasiliane (per esempio ITA e USP S. Carlos), ma anche con società che sviluppano tecnologie sofisticate.

Possiamo contare su uno staff di circa 100 ingegneri, che lavorano sullo sviluppo di nuovi prodotti".

**Ecocompatibilità e risparmio energetico sono i requisiti sui quali il mercato in questo momento sta maggiormente dibattendolo. Che cosa stai facendo su questo fronte?**

"Romi ha lavorato per sviluppare prodotti con 'caratteristiche' a ridotto consumo energetico (ad esempio, con iniettori azionati da servopompa o pompe fisse ad azionamenti elettrici). Questo è avvenuto attraverso l'applicazione di nuove tecnologie, progettazione e dello sviluppo di cicli speciali che riducono i consumi (ad esempio: arresto automatico dei macchinari, durante i periodi di stand by). Inoltre, stiamo lavorando su sistemi che riducono il consumo/scarto di materiali utilizzati nelle applicazioni dei nostri prodotti (ad esempio, nuovo concetto di trattamento di liquido refrigerante eseguito in macchina). Inoltre, la nostra azienda è certificata ISO 14000 e abbiamo numerosi progetti interni per una maggiore efficienza energetica e la riduzione degli scarti".

**Anche con Fondazione Romi, il Gruppo ha deciso di sottolineare l'aspetto sociale: quanto è importante la tematica per voi e quali iniziative avete implementato?**

"La Fondazione Romi è un'organizzazione senza scopo di lucro, fondata nel 1957 dalla Industrias Romi, impegnata in progetti di educazione con i giovani della comunità. Questo lavoro riflette i valori ed i principi della società Romi e l'impegno di responsabilità sociale che è presente in modo molto forte nella strategia corporativa del Gruppo".

**L'anno scorso Industrias Romi ha festeggiato 80 anni di attività. Quali sono stati i tratti che hanno caratterizzato la vostra storia?**

"La società ha celebrato i 80 anni di attività con il lancio della macchina numero 150.000, una dimostrazione di vitalità e di forza di un'organizzazione di classe mondiale. Molte sono le peculiarità della società, ma la sua forza, il rispetto per gli azionisti e clienti, portano l'azienda a coprire una posizione di leadership in Brasile e una significativa presenza in Nord America e in Europa. La sua strategia di sviluppo include la crescita organica e anche attraverso acquisizioni di altre aziende".