



Riparte il made in Italy nel settore navale

Il mercato navale, nonostante abbia risentito della crisi internazionale, ha tenuto duro e ora è in costante ripresa. L'ingegnere Marco Romagnoli affronta il tema del "made in Italy" nel suo settore, che ha ancora molti assi nella manica da sfoderare

Emanuela Caruso

L'esperienza trentennale maturata in un mercato dove tecnologia e attrezzature avanzate fanno da padrone, ha reso la Romagnoli Marine Solution un'azienda capace di affiancare le imprese del Nord Europa, da sempre considerate leader del settore navale. È con l'aiuto della nuova generazione e di un'organizzazione composta da persone qualificate e adette a reparti ben differenziati, che l'azienda continua ad aumentare il suo successo in Italia e nel resto del mondo. Oggi si distingue per gli standard produttivi molto elevati con cui realizza macchinari per le imbarca-

zioni da lavoro. «Il punto di maggior forza della nostra azienda – chiarisce Marco Romagnoli, socio dell'attività e responsabile del reparto Sales and marketing – risiede nel trovare sempre le giuste soluzioni ingegneristiche alle complesse problematiche che si presentano in questo specifico settore. A tal ragione studiamo e rendiamo esecutive complicate situazioni ingegneristiche per il mercato offshore e portuale».

Quale valore aggiunto rappresenta per la vostra azienda l'innovazione tecnologica e come gestite il reparto di ricerca e sviluppo?

«La Romagnoli Marine Solution dà molta importanza all'innovazione di prodotto ed è per questo che annualmente cerchiamo di collaborare con vari e diversi enti, in modo da sviluppare prodotti inerenti alla sicurezza degli operatori di più settori. Alla base della gestione del nostro reparto di ricerca e sviluppo poniamo l'attenzione alle condizioni lavorative degli operatori, così da creare dei prodotti in grado di risolvere ogni problema».

I vostri prodotti, se danneggiati, possono creare seri danni all'ambiente. In che modo la Romagnoli Marine Solution si occupa dell'impatto ambientale?

«È un tema che ci sta molto a cuore e di cui tutte le aziende dovrebbero tener conto. Noi non soltanto utilizziamo, ma anche suggeriamo ai nostri clienti e operatori di impiegare per la realizzazione dei macchinari solo prodotti altamente compatibili con l'ambiente. Ad esempio, L'«Olio-Panolin», che viene usato per gli ingra-

In alto, macchine in collaudo negli stabilimenti della Romagnoli Marine Solution di Civitanova Marche (MC). Sotto, l'ingegner Marco Romagnoli www.romagnoliom.com





Nicola e Giuseppe Romagnoli durante un controllo finale prima della spedizione delle macchine. A destra, l'ingegnere Marco Romagnoli



naggi delle eliche di manovra, permette di continuare a lavorare in un ambiente 100% "Green" anche in caso di fuoriuscita di lubrificanti direttamente in acqua ».

Qual è lo "stato di salute" del vostro settore in questo momento e quali le maggiori criticità cui vanno incontro oggi imprese come la vostra?

«La crisi economica degli ultimi anni ha danneggiato molti mercati italiani ed esteri, tra cui anche quello navale. Ma, in generale, si è riusciti a rimanere a galla e a oggi tutte le aziende di questo settore sono in rapida ripresa. Lo stesso offshore mostra chiari segni di miglioramento e tutti speriamo di poter tornare ai livelli altissimi raggiunti nel 2008».

Come ha reagito la Romagnoli Marine Solution alla crisi internazionale e quale strategia imprenditoriale le ha permesso di tenere bene il mercato?

«Il 70% del lavoro che svolgiamo è per conto di clienti italiani, di conseguenza la nostra azienda è stata colpita solo relativamente dalla crisi internazionale. Certo è che chi acquista i nostri prodotti, poi, per la fase di costruzione, li spedisce all'estero, soprattutto in Spagna e Turchia e Cina. È ovvio, quindi, che in questa fase la crisi ha giocato un ruolo più importante, perché se in passato un cliente ordinava otto impianti tutti uguali per un'unica produzione che copriva ventiquattro mesi, oggi lo stesso cliente ne ordina in media due o tre per andare a coprire solo sedici mesi. Per far fronte a questa nuova situazione abbiamo dovuto aumentare il nostro parco clienti, cer-



cando contatti e pubblicizzando bene i nostri prodotti».

Possiamo fare un bilancio dell'andamento dell'azienda nell'ultimo anno e delineare le prospettive per il prossimo futuro?

«Il modo migliore per affrontare periodi più difficili è lavorare per obiettivi. Noi lo abbiamo fatto, portando alla conclusione il 93% degli scopi che ci eravamo prefissi e il bilancio dell'ultimo anno è stato comunque positivo. Grazie ad alcune produzioni di grande successo, come quelle per Sub Sea Oil Service e Italmet, rimorchiatori ESCORT a servizio dei rigassificatori, dove abbiamo fornito macchine che presto saranno indispensabili nelle basi operative di tutte le compagnie offshore e portuali del mondo, il nostro fatturato è cresciuto e ha consolidato ancora di più la posizione di mercato della Romagnoli Marine Solution come obiettivo abbiamo, entro il 2014, l'incremento in tutto il mondo la rete di distributori, in questo modo ci prepariamo al salto di qualità che speriamo di poter fare nel minor tempo possibile».

In alto, un rimorchiatore ESCORT TUG; sotto, l'ingegner Paolo e Fabio Romagnoli durante un commissioning finale delle macchine consegnate al cantiere spagnolo Armon per conto dell'armatore Rimorchiatori Riuniti Genova