

Come “sollevare” l’economia

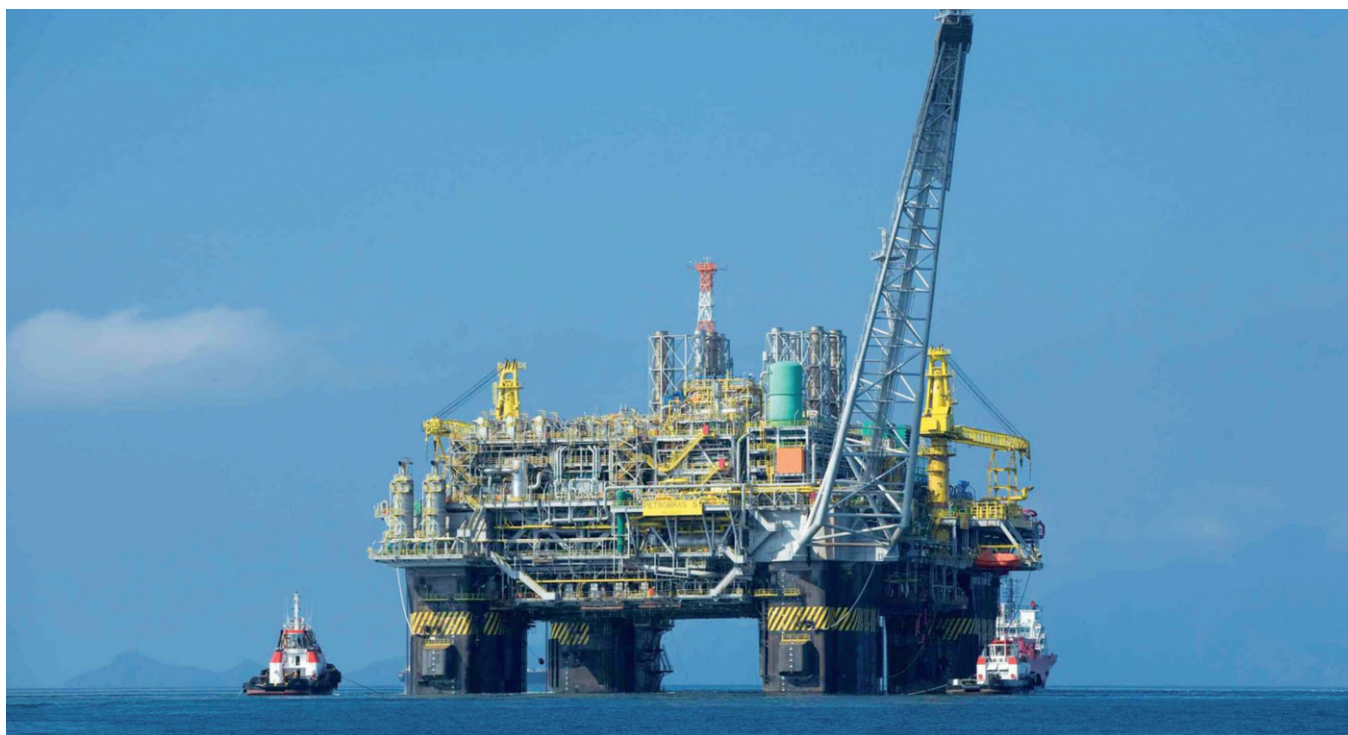
di Renato Ferretti

Competitor dell’Estremo Oriente aggressivi, crisi ancora in atto e mercato sempre più esigente. Si potrebbe descrivere così il quadro di molti ambiti produttivi dalla prospettiva dell’imprenditoria occidentale e, in particolare, italiana. In effetti, anche restringendo il campo d’analisi a settori di nicchia, le condizioni da affrontare non sembrano cambiare. Ma anche i punti di forza su cui le nostre aziende possono far leva nello scenario globale, rimangono positive costanti. Un esempio è dato dalla milanese Italkrane, nata nel 1962 con lo scopo di progettare, produrre e commercializzare apparecchi di sollevamento e trasporto di qualsiasi dimensione, capacità e tipologia di materiale. «Il settore nel quale operiamo – premette l’ingegner Paolo Cavandoli, chairman di Italkrane – costituisce una nicchia di un mercato colpito meno di altri dalle condizioni negative che la crisi ha imposto. Lo scenario in cui operiamo ha comunque subito cambiamenti aprendosi a nuovi competitor (indiani, cinesi, coreani e altri) che hanno conquistato quote di mercato pur non potendo garantire, vista la poca esperienza in questo settore, gli elevati standard richiesti. In una condizione di forte competizione e di elevata incertezza come quello attuale, la strategia più efficace consiste nel miscelare gli oltre cinquanta anni di esperienza, che ci rendono in grado di studiare soluzioni specifiche nell’ambito dei lifting equipment, con una struttura aziendale ideata per soddisfare al meglio le richieste. Tutto ciò coniugando competenza, innovazione ed elevati standard qualitativi alla sicurezza di utilizzo».

Quali sono i vostri punti di forza?

«Versatilità, flessibilità e avanzata tecnologia sono gli elementi che ci hanno permesso una continua crescita e un’indiscussa affermazione nei mercati mondiali. Sorta inizialmente per proporre ingegneria del sollevamento e relative parti elettromeccaniche, Italkrane si è via via imposta sul piano internazionale come una delle aziende più importanti nella costruzione di apparecchi di sollevamento. Gru a ponte e a cavalletto, paranchi elettrici a fune e a catena costituiscono i prodotti principali. I nostri paranchi a fune GO*UP ed i piccoli paranchi a catena YO*YO

L’INGEGNER PAOLO CAVANDOLI CI PORTA ALLA SCOPERTA DI QUELLA NICCHIA DI MERCATO RAPPRESENTATA DALLA PROGETTAZIONE E PRODUZIONE DI APPARECCHI PER IL SOLLEVAMENTO E TRASPORTO. «IL MATRIMONIO TRA ESPERIENZA E HIGH TECH È L’UNICA STRATEGIA POSSIBILE»



sono ormai conosciuti in molti paesi. Forme costruttive di tutti i generi e capacità di carico fino a 320 tonnellate per le gru e 32 tonnellate per i paranchi esprimono la nostra inventiva e potenzialità. In particolare, Italkrane è fra le aziende leader nella costruzione di macchine antideflagranti destinate a impianti petrolchimici in atmosfera pericolosa, raffinerie, centrali di compressione metano, industrie di produzione fertilizzanti, piattaforme offshore. Il sistema qualità che regola le nostre attività è conforme alla normativa Iso 9001 ed è stato certificato da Icim nel 1995. Infine, cooperazione col cliente e assistenza post-vendita tempestiva assicurano garanzia di costante funzionamento di tutti i nostri impianti in qualsiasi parte del mondo».

In che modo si esprime la vostra

320 t

LA CAPACITÀ DI SOLLEVAMENTO DELLE GRU PROGETTATE E REALIZZATE ALL’INTERNO DEGLI STABILIMENTI ITALKRANE

flessibilità?

«Italkrane, vantando oltre cinquanta anni di esperienza, è in grado di studiare soluzioni specifiche nell’ambito della movimentazione di materiali e della logistica di produzione. La gamma dei nostri prodotti è in grado di fornire la migliore risposta per tutte le esigenze di sollevamento, dalla movimentazione dei materiali all’asserimento degli impianti produttivi. La nostra missione è offrire soluzioni specifiche per ogni esigenza proponendo apparecchi di sollevamento personalizzati che abbiano come obiettivo un significativo aumento per i nostri clienti della redditività delle proprie attività aziendali garantendo una più efficiente logistica interna».

Quali sono i mercati in cui avete trovato maggiore affermazione?

«La nostra società opera principalmente sui mercati esteri ed è presente essenzialmente in quelle aree geografiche nelle quali vengono realizzati o ampliati impianti di: oil and gas, Petrochimico, Produzione energia, Chimici e Offshore. In particolare i mercati nei quali siamo fortemente presenti sono: l’area del Golfo Persico (Kuwait, Qatar, Oman, Emirati, Arabia Saudita, Bahrein) il Sud-est Asiatico (Malesia, Indonesia, Taiwan, Thailandia Corea del Sud) la Confederazione Russa, Nigeria, e tutto il Nord dell’Africa (Egitto, Tunisia, Marocco, Libia e Algeria)».

Come si è chiuso il vostro 2015?

«Tenendo conto della profonda crisi finanziaria, della contrazione del costo del petrolio e degli ovvi riflessi negativi che la recessione mondiale ha avuto sugli investimenti, possiamo ritenerci soddisfatti nell’aver saputo incrementare, in totale controtendenza con il trend del mercato, il nostro fatturato nel 2015 di circa il 10 per cento rispetto all’anno precedente. Per l’esercizio 2016 prevediamo di mantenere lo stesso livello di fatturato».

Quali sono le caratteristiche principali che distinguono il vostro prodotto sul mercato?

«Italkrane personalizza i propri prodotti in funzione delle specifiche richieste dei clienti. Molti apparecchi di sollevamento personalizzati utilizzano