

Internazionalizzazione: Yes, we can!



È stato firmato l'accordo che prevede l'ingresso massiccio dell'azienda italiana nel mercato degli Stati Uniti d'America.



Sip&T e Hammer&Steel hanno annunciato la conclusione di un business agreement stabilendo un'alleanza strategica che preveda, tra l'altro, che le due imprese sfruttino le rispettive reti di distribuzione.

☉☉ di Cristiano Pinotti

Con un mercato nazionale sempre più in difficoltà – la luce in fondo al tunnel si vede, ma non è ancora chiaro quanto sia lunga la galleria – ecco che l'internazionalizzazione diventa un obiettivo da perseguire non solo per superare la crisi, ma anche per crescere in fatturato e in esperienza. In queste pagine il racconto di un'impresa italiana specializzata in utensili di perforazione verticale per

grande diametro che è riuscita a conquistarsi un ruolo di primo piano sul mercato statunitense in grado di farle ottenere, in brevissimo tempo, commesse di prestigio per la realizzazione di importanti opere ingegneristiche. La società italiana è Sip&T e il partner d'oltreoceano la statunitense Hammer&Steel.

L'unione fa la forza

La formula vincente dell'accordo si basa sulla tecnologia: attrezzature e trivelle all'avanguardia che

permettono la massima velocità nell'esecuzione dei lavori unita a elevati standard di sicurezza. Il tutto amalgamato da una sinergia d'intenti, cioè l'integrazione di più elementi che perseguono un fine comune, allo scopo di ottenere un effetto complessivo più soddisfacente di quello che otterrebbero separatamente. Queste, in sintesi, le chiavi di lettura della decisione presa da SIP&T di siglare con Hammer&Steel un accordo commerciale per la produzione,

l'utilizzo e la commercializzazione dei suoi prodotti nel mercato a stelle e strisce. Del resto le due aziende vantano un'esperienza unica nei propri settori: Sip&T caratterizzata da una forte vocazione estera, Hammer&Steel da una capillare conoscenza del mercato statunitense, ed entrambe fanno dell'eccellenza tecnologica e della capacità innovativa i punti di forza grazie ai quali si sono affermate in un mercato altamente competitivo e complesso come quello delle



Alcune trivelle Delmag della serie RH 24 ed RH 34 impegnate in un cantiere di New York City. Il progetto prevede pali secanti con diametro di 1.000 mm a una profondità di 30 m. Si riconoscono, di colore rosso, i tubi rivestimento doppia parete a vite, i twister meccanici automatici e i rotary tools di Sip&T

Il terreno da trivellare è costituito da roccia, sabbia molto densa, ghiaia in presenza di acqua. A una profondità compresa tra i 15 e i 30 m si incontra roccia dura con valori di resistenza a compressione fra i 50 e i 100 MPa

perforazioni. A questo si aggiunge che Sip&T potrà beneficiare delle esperienze, delle conoscenze e delle referenze sul campo delle società operative che, utilizzando le trivelle Delmag fornite da Hammer&Steel, realizzano opere d'ingegneria del sottosuolo in tutta l'America nelle più diverse condizioni ambientali.

Due società in salute

Ma chi sono le aziende protagoniste di questo accordo che, per il mondo della perforazione, possiamo definire di assoluta rilevanza strategica? Con sede a Baronissi, in provincia di Salerno, Sip&T è una società specializzata nella progettazione e produzione di attrezzature rivolte alla perforazione di grande diametro. Kelly bar, eliche, bucket, tubi rivestimento, tubi getto, eliche continue CFA, FDP (utensile per il costipamento laterale) e tubi spalla sono

solo alcuni esempi significativi dell'ampia linea produttiva. Una gamma che si caratterizza per un'innata flessibilità che trova nella customizzazione delle

attrezzature la sua ragione d'essere. Lo staff, giovane e dinamico, opera in tre unità produttive il cui layout, contraddistinto da elevata elasticità, permette la

LA PAROLA A HAMMER&STEEL

Anche Joseph Dittmeier, presidente di Hammer&Steel si dimostra soddisfatto e ottimista. «Hammer&Steel è leader nell'ingegneria del sottosuolo (fondazioni speciali, consolidamenti del terreno, realizzazione e commercializzazione di macchinari e attrezzature specialistiche); è anche attivissima nel settore noleggio avendo a disposizione un parco trivelle che può soddisfare le più diverse richieste della clientela. Offriamo soluzioni temporanee su misura attraverso il noleggio suggerito dal nostro personale, altamente qualificato. Proprio questo aspetto mi ha convinto a siglare l'accordo con Sip&T: il cliente che noleggia una trivella desidera un'efficienza estrema, un rendimento altissimo, non prende in considerazione la possibilità che ci possano essere dei fermi macchina e quindi dei rallentamenti nella produzione quotidiana. Dato che il kelly bar e i rotary tools parti recitano un ruolo fondamentale per l'efficienza della trivella ho voluto affiancarmi a un'azienda altamente specializzata in questo tipo di prodotti che non solo abbia un'elevata qualità e tempi di produzione rapidi, ma che all'occorrenza sappia suggerire soluzioni tecniche adeguate da rappresentare un valore aggiunto e ricercato dai nostri clienti. Ho avuto modo di osservare le performance dei prodotti Sip&T in cantieri dislocati in diverse aree geografiche, anche nei canyon rocciosi, in differenti e difficili condizioni di lavoro e sono rimasto positivamente impressionato dalla loro produttività. Dietro ogni prodotto c'è il valore di un team che valorizza la singola risorsa umana, pensa al futuro, supporta i clienti, plasma nuove idee anticipando i bisogni del cliente».



LA PAROLA A SIP&T

Artefice dell'accordo con la società americana è stato Francesco Montuori, presidente di Sip&T. Di seguito alcune sue interessanti considerazioni. «Produzione e vendita sono necessariamente complementari. Fra loro si pone la distribuzione che, se fatta capillarmente e professionalmente, garantisce risultati reali e duraturi nel tempo. Ritengo che l'azienda della quale sono il presidente e proprietario abbia una struttura forte che nel tempo ha saputo misurarsi con una



Francesco Montuori, CEO e Presidente di Sip&T spa

richiesta diversificata grazie a una visione chiara, semplice e realistica, centrata sul cliente. La distanza non solo geografica che separa l'Italia dagli Stati Uniti può essere colmata solo ed esclusivamente creando delle alleanze con partner locali forti di elevata competenza nella rete distributiva multicanale su tutto il territorio e che possano spingere in maniera dinamica i nostri prodotti. In particolare la collaborazione con Hammer&Steel risale a diversi anni fa. Da subito ho notato in loro alcune caratteristiche che ritengo ingredienti di qualità per una ricetta vincente quali relazione e vicinanza al cliente, velocità d'azione, impegno e talento delle persone che lavorano nella struttura. Nell'ottica dell'internazionalizzazione e per poter crescere su solide basi ho deciso di allearmi con loro semplicemente perché le nostre visioni strategiche collimano. La loro convinzione di fornire trivelle equipaggiate con rotary tools e kelly bar di altissima qualità è solo un esempio di come la sinergia porterà vantaggi al nostro comparto industriale, contribuendo ad affermare ancora una volta l'azienda Italia e la sua eccellenza imprenditoriale e tecnologica. La conoscenza acquisita in anni di esperienza nei vari settori, la rete commerciale, la voglia di mettersi continuamente in gioco delle due aziende è stata la molla che mi ha spinto verso questa scelta d'integrazione tecnologica e industriale in un settore altamente esigente come quello delle perforazioni».

→ aziende

Il twister meccanico automatico sta fornendo un contributo significativo al miglioramento della produttività, ma soprattutto nell'ambito della sicurezza eliminando i pericoli e le perdite di tempo causate dalle fasi di aggancio manuale. Oggi, grazie a esso, l'operatore della trivella può connettere la colonna rivestimenti al trascinatore senza l'ausilio di risorse umane, quindi direttamente dalla cabina di manovra dov'è seduto. Il sistema descritto ha ormai raggiunto la fase di produzione seriale dopo lunga ricerca e sviluppo ed è utilizzato con successo in molti cantieri.



massima personalizzazione delle attrezzature, sviluppate in base alle specifiche richieste del cliente e del cantiere. Hammer & Steel Inc., con sede a Saint Louis in Missouri, è un attore di primo piano nella fornitura e noleggio di trivelle ed equipaggiamenti a marchio Delmag utilizzati nei maggiori cantieri degli Stati Uniti. È inoltre dealer di altri marchi molto noti nel settore delle palificazioni quali ABI, Comacchio, Junttan, PTC, Dawson per citarne solo alcuni. Grazie a un'attenta selezione delle attrezzature da impiegare in riferimento a ogni singolo progetto, l'azienda americana

ne garantisce il rendimento e la qualità con un dinamico servizio assistenza, un'attrezzata officina meccanica, un fornito magazzino ricambi, un team di tecnici sempre pronti alla ricerca di nuove soluzioni progettuali e una flotta noleggio con sette uffici vendite dislocati su tutto il territorio americano. Due società che hanno chiuso un 2013 positivo e che guardano con assoluta fiducia verso il futuro. In particolare per Sip&T il 2013 è stato in linea con l'andamento previsto, cioè con un forte incremento nella realizzazione di prodotti dedicati al mercato americano che si

A proposito di SIP&T:

Con sede a Baronissi, in provincia di Salerno, Sip&T è una società specializzata nella progettazione e produzione di attrezzature rivolte alla perforazione di grande diametro. Kelly bar, eliche, bucket, tubi rivestimento, tubi getto, eliche continue CFA, FDP (utensile per il costipamento laterale) e tubi spalla sono solo alcuni esempi significativi dell'ampia linea produttiva. Una gamma che si caratterizza per un'innata flessibilità che trova nella customizzazione delle attrezzature la sua ragione d'essere. Lo staff giovane e dinamico, opera in due unità produttive il cui layout, contraddistinto da elevata elasticità, permette la massima personalizzazione delle attrezzature, sviluppate in base alle specifiche richieste del cliente e del cantiere (www.sipdrill.it).



A proposito di Hammer&Steel:

Hammer & Steel, Inc. con sede nella città di Saint Louis – Missouri è leader per la fornitura e noleggio di trivelle ed equipaggiamenti del marchio Delmag utilizzati nei maggiori cantieri degli Stati Uniti D'America. Non solo, è dealer di altri marchi molto noti nel settore delle palificazioni quali ABI, Comacchio, Junttan, PTC, Dawson per citarne solo alcuni. Grazie ad un'attenta selezione delle attrezzature da impiegare in riferimento al progetto che le richiede l'azienda Americana ne garantisce il rendimento e la qualità con un dinamico servizio assistenza, una attrezzata officina meccanica, un fornito magazzino ricambi, un team di tecnici sempre pronti alla ricerca di nuove soluzioni progettuali ed infine una flotta noleggio con sette uffici vendite dislocati su tutto il territorio americano (www.hammersteel.com).



sono tradotti in tubi rivestimento, twister meccanici automatici, rotary tools speciali come carotieri roller bits e carotieri trilama e kelly bar compatibili con diversi brand. Ovviamente le prospettive per il 2014 non possono essere che positive considerate le diverse commesse importanti

che la società si augura di poter ottenere. Allo stesso modo la società statunitense si dice particolarmente soddisfatta in merito alla risposta della clientela rispetto ai prodotti Italiani per i quali, ammettono, da principio c'era un certo scetticismo a favore di marchi tedeschi.



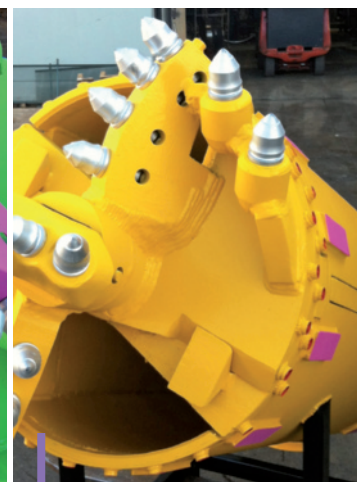
Particolare del carotiere Roller Bits utilizzato per rocce aventi valori di resistenza a compressione superiori ai 100 MPa.



Particolare del carotiere Tri-Lama utilizzato per rocce aventi valori di resistenza a compressione compresi tra 50 e 100 MPa.



Particolare dell'elica da roccia utilizzata per rocce con valori di resistenza a compressione compresi tra 12.5 e 50 MPa.



Particolare del Bucket da roccia utilizzato per rocce con presenza di acqua e aventi valori di resistenza a compressione compresi tra 12.5 e 50 MPa.