

# Contatori gas: luci e ombre di un mercato in forte trasformazione

Mario Galletto, presidente Rimiflu

*Mario Galletto è attualmente presidente Rimiflu; prima di acquisire l'azienda ha lavorato in Schlumberger per oltre vent'anni con più responsabilità a livello mondiale, tra cui presidente del gruppo gas. Negli anni '90 ha introdotto in Italia il contatore miniaturizzato di cui ha venduto la licenza a Nuovo Pignone, contribuendo al rinnovamento del parco contatori, all'introduzione di un nuovo standard dimensionale, al miglioramento tecnologico sviluppatosi nei materiali.*



Come il resto dell'industria italiana ed europea, anche il mercato dei misuratori di gas, componente sostanziale nella catena di distribuzione, sta vivendo un importante mutamento. Siamo infatti di fronte a un passaggio da un mercato di pochi e qualificati fornitori, a uno aperto a nuovi futuri protagonisti. L'aspetto positivo in questo senso, è legato a una maggiore offerta di prodotti e a una conseguente, probabile riduzione dei prezzi; quello negativo è il rischio di un decadimento delle caratteristiche qualitative dei prodotti provenienti da paesi dove non sempre si riscontra, nella cultura aziendale, una politica di vendita legata anche alla necessità di garantire un alto livello di qualità nel tempo.

Questo aspetto, data l'importanza della sicurezza e del mantenimento della precisione di misura nel tempo nel sistema gas, potrebbe costituire un fattore particolarmente allarmante nel nostro paese (da questo punto di vista unico esempio in Europa tra i grandi paesi "gazier") almeno fino a quando perdurerà l'assenza di una norma sulla verifica periodica, unico modo che a mio parere possa garantire l'utente relativamente ai due problemi chiave sopra citati.

Prendo l'esempio della Cina e dei misuratori cinesi, dove ho sviluppato per molti anni contatti ed esperienze di lavoro, poiché prima o poi se ne sentirà parlare e perché in questo paese si pensa di poter trovare tutto a prezzi competitivi.

Se si dovesse considerare attualmente la Cina come un'eventuale fonte produttiva di contatori, posso senz'altro affermare che se la scelta di un misuratore privilegerà solo il prezzo senza curarsi della competenza, della provenienza, della conoscenza dei metodi di produzione e soprattutto delle procedure di qualità alla fonte, si creerà quella situazione rischiosa relativa al mantenimento delle caratteristiche metrologiche nel tempo del nostro parco contatori, come già avvenuto in altri settori.

Questo non vuole dire che i produttori cinesi di contatori non siano o non saranno in grado di offrire in futuro un prodotto in linea con le esigenze di qualità e precisione; voglio solo evidenziare che la cultura della qualità non si improvvisa e richiede, soprattutto nel nostro settore, grande attenzione nelle scelte e garanzie in merito alle aziende con cui si andrà a trattare.

L'oggetto "misuratore di gas" ha sempre affascinato e stupito per la sua tecnologia e per quello che gli si chiedeva di garantire nel tempo; basti pensare che il principio di funzionamento è stato inventato più di un secolo fa e tutt'ora non si è riusciti a progettare uno strumento migliore in termini di rapporto costo/prestazioni. Mi riferisco ovviamente ai misuratori volumetrici a membrana per il mercato domestico. Essi sono costituiti da circa 90 componenti a cui si richiede di funzionare per più di 20 anni totalizzando un numero di giri nell'arco della loro vita tra 30 e 50 milioni, con un grado di precisione del  $\pm 2\%$ , senza alcuna manutenzione e/o verifica periodica, anche se, a rigor di logica, soggetti a usura nel tempo.

Si è sempre considerato questo strumento come un piccolo gioiello del-



la meccanica, frutto non solo di uno straordinario lavoro di progettazione ma anche, e soprattutto, come un esempio in merito all'importanza del controllo della qualità sul mantenimento delle prestazioni nel tempo. Tutto è sempre stato realizzato con estrema cura dei dettagli: scelta dei materiali, tolleranze, rispetto dei disegni progettuali. Non rispettare la qualità era causa di possibili, "salatissime" conseguenze per tutte le parti in causa, produttori, distributori e consu-

matori, dato l'alto valore del gas. Se il controllo qualità in tutta la catena di produzione presenta dei punti deboli è facile immaginare che prima o poi qualcuno dei 90 componenti non manterrà intatte le caratteristiche originali di progetto, andando a influenzare direttamente la precisione di misura. Al distributore o all'utente non interessa affatto se il misuratore ha passato tutte le prove di omologazione: conta solo la precisione nel tempo. Praticamente da 30 anni in Italia si

discute di verifica periodica per i misuratori di gas; la legge a suo tempo emanata è stata finora disattesa e il decreto del 1992 è ancora in attesa di essere completato.

Mi auguro che l'occasione del recepimento della nuova Direttiva europea per gli strumenti di misura possa sbloccare quell'immobilismo che da anni regna nel nostro sistema; spero, come talvolta accade, che non si debba arrivare alla constatazione di un grave problema per cercarne i rimedi.

## **Rimiflu** un'azienda di respiro internazionale

Rimiflu nasce nel 1996 da un reparto di Schlumberger Industries a seguito di un processo di dismissioni di attività non considerate "core business".

Inizia la sua attività come riparatore di misuratori industriali nello stabilimento di Cusago e successivamente, assorbendo Ormagas, la estende anche al settore domestico.

Nel 2004 si trasferisce in un nuovo insediamento industriale di proprietà a Cesano Boscone (MI), rinnovando parte delle attrezzature e dotandosi di un nuovo laboratorio climatizzato per la calibratura e bollatura dei contatori. Rimiflu è oggi leader riconosciuto nella riparazione e nella verifica di contatori industriali e domestici.

Vanta due rampe completamente automatizzate per la taratura di misuratori a turbina e pistoni e quattro rampe con campane gasometriche (una quinta in funzione da settembre) per i misuratori a membrana. È dotata di officina meccanica e di attrezzature per le prove di tenuta in acqua e in aria, anche in alta pressione, come previsto dalle norme.

Rimiflu fornisce i suoi servizi a tutto il sistema gas in Italia e vanta tra i suoi clienti non solo i grandi e i piccoli distributori di gas, ma anche singole industrie proprietarie di misuratori di gas.

L'azienda, nel 2000, ha iniziato una collaborazione per la vendita sul mercato italiano dei contatori gas di produzione della Conteur Magnol (Gruppo Elster) con cui ha fondato una joint venture di nome Magnol Italia; grazie alla gestione Rimiflu, Magnol Italia è uno dei principali fornitori nel mercato dei contatori gas con una quota intorno al 7%.

A seguito del processo di razionalizzazione dell'organizzazione del Gruppo Elster in Italia, la gestione di Magnol Italia passerà alla società Elkro Gas, mentre la Rimiflu inizierà direttamente a fornire i misuratori gas sul mercato europeo a seguito di una integrazione dei processi produttivi con la Aem Luxten Lighting di Timisoara.

### **La partnership con la rumena Aem Luxten Lighting**

Rimiflu, con l'obiettivo di rafforzare il servizio fornito fino ad ora ai suoi clienti con Magnol Italia, ha recentemente firmato un accordo di distribuzione esclusiva a livello europeo con la Aem Luxten; la società rumena leader nel settore della misura, tanto del gas che dell'acqua e dell'elettricità, dalla data di privatizzazione nel 1998 e stata oggetto di un completo rinnovamento con investimenti relativi alle tecnologie di produzione per oltre 30m di \$.

Attualmente l'Aem Luxten è un gruppo internazionale con più di 2000 dipendenti ed è presente in oltre 50 paesi del mondo; nel settore gas fornisce attualmente in Romania E.On e Gaz de France. In Italia il recente accordo ha immediatamente dato i primi risultati e a conferma della qualità e competitività dei prodotti offerti, l'azienda ha ottenuto una importante commessa per Enel Gas.

Rimiflu importerà i prodotti Luxten provvedendo alla verifica prima e bollatura nel suo stabilimento di Cesano Boscone e fornirà il supporto tecnico nell'evoluzione dei prodotti potendo basarsi su risorse altamente qualificate e di pluriennale esperienza tanto nella misura del gas che dell'acqua.

Mi auspico peraltro che le “responsabilità” assegnate al contatore non siano dimenticate, e sono anzi convinto che in un mondo dove la trasparenza dei servizi diventa sempre più un fattore dominante, causa i costi crescenti, sia il sistema a dover intervenire per garantire che anche nel tempo quanto si paga corrisponda esattamente a quanto si consuma. Ricordo che questo concetto, insieme alla serietà e professionalità degli operatori gas nel momento della metanizzazione del paese, è risultato decisivo, pur senza una legge ad hoc, per la sostituzione dei contatori con membrana in pelle di capra con contatori a membrana sintetica. Le prime, seccandosi, non davano più una misura corretta.

Detto questo, è facile capire che i cambiamenti in atto nell'industria dei contatori rendono il problema della qualità e della precisione del contatore nel tempo assolutamente prioritario; stiamo infatti correndo il forte rischio di vedere le produzioni di qualità assorbite da un mercato governato da riders che trovando fonti a basso costo di manodopera importino prodotti senza alcun supporto tecnico e soprattutto senza alcuna competenza o cultura della misura.

Imprese e istituzione devono oggi saper cogliere i lati positivi delle trasformazioni in atto arginando i fattori di rischio, valutando con equilibrio le procedure più corrette per far evolvere il settore, analizzando adeguatamente le proposte che in modo superficiale potrebbero rivelarsi allettanti in termini di costi.

## Una breve analisi del mercato

Attualmente ci troviamo di fronte a un mercato che presenta pochi o pochissimi cambiamenti a livello di fornitori, i quali impongono una politica commerciale di prezzo molto controllata, che capitalizza sui tradizionali rapporti di lunga data. Le società protagoniste del settore sono ormai praticamente 2 a cui se ne aggiungono 3



o 4 ancora a carattere familiare e con poco interesse a rimuovere una situazione che di fatto sembrerebbe andar bene a tutti. I principali cambiamenti si sono registrati a livello d'azionariato, dove a gruppi storici come Schlumberger ed Elster si sono sostituiti Fondi, più attenti a un veloce e redditizio recupero del loro investimento. La ricerca finalizzata a ottimizzare il rapporto costi\ricavi ha portato inoltre a concentrare le produzioni IN centri produttivi di sottoassiami o di componenti, in paesi a basso costo di manodopera.

In parallelo a tali Gruppi, la presenza e la capacità di operatori in grado organizzarsi con strutture agili, alta competenza tecnica, buona conoscenza gestionale e familiarità nel muoversi all'interno dei contesti internazionali, consentono infatti anche a piccole realtà imprenditoriali di essere protagoniste offrendo soluzioni competitive e sfruttando le opportunità di un mercato ormai globale. Come?

Le mie convinzioni si muovono in sintonia con la strategia industriale dell'azienda che ho il piacere di dirigere: il settore si orienterà verso un modello con strutture di produzione collocate in paesi a basso costo di manodopera a cui trasferire il know-how tecnico del contatore, la cultura di un severo e rigoroso controllo di qualità per tutta la catena di produzione, in-

tegrato con funzioni locali tecniche e di marketing in grado di garantire il servizio post vendita nonché un accurato controllo dei prodotti finiti in arrivo. Tutto questo, mantenendo in loco quelle attrezzature – laboratori metrici, rampe per calibratura e bollatura – garanti della qualità e rispondenti alle normative nazionali.

Questa è la grande differenza tra chi garantisce ancora un prodotto di qualità e chi si limita ad acquistare lotti di prodotto al miglior prezzo sui mercati dell'Est o Far-Est, per “buttarli” sui nostri. Per garantire tutto questo occorre avvalersi innanzitutto di personale con lunga e qualificata esperienza nel settore e dotarsi di attrezzature e laboratori per calibrare e bollare i contatori secondo le normative di legge esistenti. Un processo che comporta investimenti e costi aggiuntivi, ma un vantaggio di partenza a mio avviso evidente: quello di portare sul mercato prodotti di grande qualità a prezzi decisamente competitivi; la qualità da garantire e consolidare assorbirà parte del vantaggio iniziale, ma è lo scotto minimo che almeno nella fase iniziale le responsabilità affidate al contatore ci impongono.

Un processo che metterà una barriera tra gli operatori più qualificati e professionali del settore e i riders che sicuramente cercheranno di penetrare il mercato. ■

