

in primo piano

TUBIFOR

a cura di Viviana Perin



La sede di Tubifor a Buonabitacolo, vicino a Salerno

La qualità: una scelta sin dall'inizio

Se si ripercorrono le tappe della storia di Tubifor, un tratto distintivo emerge sin dall'inizio della sua attività: la scelta di puntare sulla qualità. Questa azienda meridionale, salernitana per l'esattezza, nata nel 1980 per iniziativa dei fratelli Antonio e Franco Fortunati con lo scopo di costruire sistemi di canalizzazioni isolanti per impianti elettrici, aveva già ottenuto nel 1986 il marchio IMQ per tutti i suoi prodotti.

"Tubifor - commenta il direttore commerciale Rodolfo Citro - è stata la prima azienda del sud Italia ad avere tale riconoscimento. Fu una tappa importante per l'azienda, che segnò un salto di qualità nell'offerta."

La tappa successiva, fondamentale, fu nel 1996, quando Tubifor potenziò e modernizzò il sistema produttivo, per incrementare e migliorare "le prestazioni dell'offerta, sia in senso quantitativo che qualitativo".

L'intero sistema aziendale di Tubifor ottenne, in quella data, la certificazione secondo la norma ISO 9002, oggi ISO 9001:2000 Vision.

A quella certificazione si è aggiunta di recente, nel 2005, quella ambientale secondo la norma ISO 14001.

Anche oggi la qualità continua a essere un punto fisso nella strategia di Tubifor. In controtendenza rispetto al mercato, l'azienda salernitana privilegia le caratteristiche prestazionali dei prodotti, rispetto alla loro economicità. I tubi, le guaine, le canaline



Rodolfo Citro, direttore commerciale di Tubifor

non sono prodotti tecnologici e il valore aggiunto è dato per lo più dalla qualità dei materiali. Per questo, nella sua offerta di prodotti, Tubifor affianca ormai ai tradizionali tubi pieghevoli in PVC, quelli in polipropilene, "leggermente più costosi - commenta Citro - ma con caratteristiche chimiche e meccaniche importanti: la bassissima o nulla emissione di fumi tossici e la mancanza quasi assoluta di prodotti a base di alogeni. Oggi il materiale prevalente per i tubi è ancora

la bassissima o nulla emissione di fumi tossici e la mancanza quasi assoluta di prodotti a base di alogeni. Oggi il materiale prevalente per i tubi è ancora



Unità produttiva

il PVC, il polivinilcloruro, sicuramente più economico, ma non privo di inconvenienti, per le sostanze tossiche che può produrre in caso di incendio.

Qualità è una parola certamente inflazionata, talvolta abusata, ma nel caso di Tubifor corrisponde a una scelta strategica: quella di puntare sull'affidabilità dei prodotti e sulla serietà dei servizi al cliente. Il direttore commerciale Rodolfo Citro spiega con quali strategie e prodotti questa azienda del sud Italia affronta i difficili mercati odierni, in Italia e all'estero.

La nostra attenzione è pertanto rivolta a utilizzare materiali diversi, alternativi, più in linea con le problematiche ambientali di oggi. La stessa attività di ricerca e sviluppo, alla quale da sempre l'azienda dedica una quota importante di risorse ed energie, è volta a migliorare le prestazioni e l'affidabilità dei sistemi di canalizzazione proprio a partire dai materiali, attraverso analisi, studi e sperimentazioni da parte dei nostri tecnici.

Qualità significa anche consegne rapide ed efficienza nel servizio

Per un'azienda come Tubifor, che ha scelto di competere sui mercati puntando sulla qualità, e non sul ribasso dei prezzi, acquista particolare valore la capacità di rifornire in tempi rapidi la clientela. Così spiega Rodolfo Citro: "Il nostro cliente, il grossista di materiale elettrico, tende sempre più

a ridurre le scorte presso i propri magazzini, soprattutto quando si tratta di prodotti voluminosi come i tubi. Diventa perciò strategica la rapidità di approvvigionamento.

Penso di poter affermare che Tubifor è tra le poche aziende nel settore a consegnare la merce entro pochi giorni dalla conferma dell'ordine.

Tale efficienza è resa possibile dalla flessibilità della nostra gestione e da una buona organizzazione della nostra unica unità produttiva."

Tubifor, prosegue Citro, "si propone sul mercato come un'azienda solida, come punto di riferimento certo per i clienti, essenzialmente i grossisti di materiale elettrico, a dispetto di altre realtà industriali che sono meno costanti come presenza sul mercato. Se abbiamo compiuto passi importanti, in questi ultimi dieci anni, è proprio per migliorare il rapporto con i clienti, la qualità del servizio oltre che del prodotto.

E i risultati ci hanno dato ragione.

LE PRESTAZIONI DEI MATERIALI: I VANTAGGI DEL POLIPROPILENE

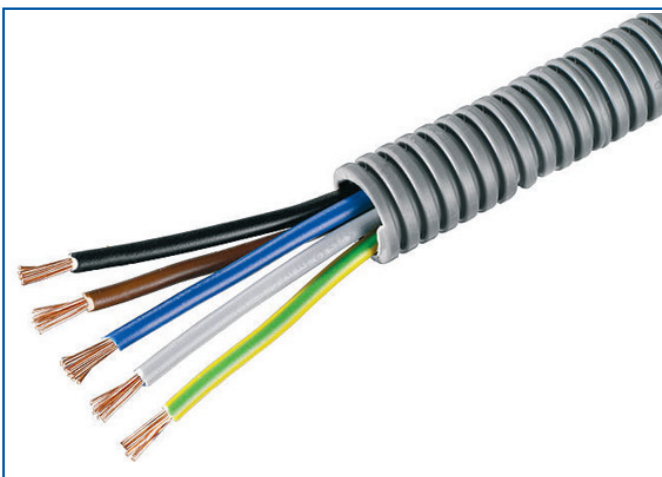
Rodolfo Citro: "Alla produzione di tubi flessibili in PVC, finora maggiormente richiesti in Italia, affianchiamo quelli in polipropilene che sono, secondo noi, il fiore all'occhiello della produzione.

Il polipropilene presenta caratteristiche meccaniche degne di nota, migliorative rispetto al PVC. Facciamo un esempio: entrambi i materiali resistono allo stesso modo alla compressione, ma, mentre il polipropilene per le sue caratteristiche di elasticità tende a recuperare il suo diametro originario, il PVC mantiene la deformazione causata dall'eventuale compressione.

Per quanto riguarda le temperature, il polipropilene sopporta maggior-

mente il caldo e il freddo estremi, da -15°C (anche -25°C con speciali additivi) a +90°C, mentre il PVC ha un'estensione minore: da -5°C a +60°C. Le maggiori prestazioni di tipo tecnico e meccanico aumentano la durata di vita di questo materiale, ma credo che il suo vero punto di forza sia il ridotto impatto ambientale. In gergo il polipropilene può essere definito un prodotto senza alogeni.

In caso di incendi non produce emissioni di fumi e gas tossici. Particolarmente apprezzati all'estero, nei paesi europei, i prodotti in polipropilene sono al centro di nostre iniziative promozionali presso i grossisti."



Tubo preinfilato

Una novità per il mercato è il tubo preinfilato

“Una interessante soluzione, che non è per noi una novità – precisa Citro – che intendiamo promuovere all’installatore è rappresentata dal tubo preinfilato. In pratica, l’idea è di vendere i tubi con i fili elettrici già dentro.

Si tratta di una soluzione che può far comodo all’installatore, perché permette di risparmiare molto sui tempi di infilaggio, con conseguente abbattimento dei costi di manodopera per la posa dei cavi.

Con questa soluzione anche una piccola impresa di installazione riuscirebbe a offrire il prodotto finito a un prezzo decisamente competitivo.

L’interesse per questo tipo di prodotto è particolarmente vivo all’estero, in paesi come Francia e Belgio, ma

Fare impresa nel meridione con un occhio al Mediterraneo

La Tubifor, azienda del sud Italia, ha saputo uscire presto dall’ambito locale e da un mercato rappresentato dalle regioni campana e limitrofe come Basilicata, Calabria, Lazio e Sicilia. Già nel 1993, quando partecipò per la prima volta all’Intel, aveva ampliato e potenziato il proprio stabilimento, cosicché l’accresciuta capacità produttiva apriva l’azienda a nuovi orizzonti commerciali.



Sistema di confezionamento automatico

Fu in quell’anno che Tubifor estese la rete di agenzie a tutto il territorio nazionale. Oggi i suoi agenti (mediamente uno per regione) si relazionano direttamente ed esclusivamente con il canale dei grossisti e distributori di materiale elettrico. Il mercato italiano costituisce la parte importante del fatturato complessivo dell’azienda e, negli ultimi anni, osserva Citro *“c’è stato un aumento delle quote di mercato nazionali; credo che questo successo sia da attribuire anche alle azioni strategiche che abbiamo intrapreso; ritengo cioè che ci sia stata riconosciuta quella qualità per noi così essenziale. Certo, bisogna evidenziare che il settore in cui operiamo è molto legato al mercato dell’edilizia, alle nuove costruzioni specialmente, che sembra negli ultimi tempi abbia registrato una certa ripresa.*

Ci vorrebbe, però, a mio parere, una maggiore spinta attraverso la ripresa dei lavori pubblici.”

All’estero l’azienda si rivolge essenzialmente ai mercati europei e a quelli del bacino del Mediterraneo. *“Se si considera la nostra area geografica – prosegue Citro – la strategia di mercato deve tener conto della vicinanza di tutti quei paesi che si affacciano sul Mediterraneo. Abbiamo clienti in Turchia, Libano, Giordania.*

Proseguiamo dunque con questa politica cercando di offrire il meglio alla nostra clientela, proponendoci innanzitutto come partner, più che semplici fornitori dei nostri clienti.”

www.tubifor.it

Per velocizzare e semplificare ulteriormente i rapporti con il grossista, Tubifor utilizza le possibilità offerte dagli strumenti informatici. *“Il nostro sito internet – spiega Citro – è stato studiato per consentire al cliente di ordinare come e quando vuole la merce desiderata e per un interfacciamento in tempo reale con l’azienda per ricevere aggiornamenti e seguire le diverse fasi di evasione dell’ordine, dal momento dell’inserimento fino alla consegna.”* Chiunque può usufruire dei servizi offerti dal sito di Tubifor. Per aver accesso ai listini e alle promozioni è sufficiente compilare il modulo di registrazione.

I prodotti Tubifor

Nata a Padula, dove rimane oggi la sede amministrativa, la sede operativa di Tubifor è oggi concentrata tutta a Buonabitacolo, sempre vicino a Salerno. In ventisei anni di attività Tubifor si è ingrandita. Oggi, dallo stabilimento produttivo esce, per il mercato italiano e straniero, una gamma di prodotti e sistemi destinati alle canalizzazioni isolanti per l’impiantistica elettrica che va dai tubi protettivi pieghevoli ai sistemi di tubi protettivi rigidi, alle canaline e guaine, fino a comprendere, negli ultimi anni, anche tubi per linee di cavi interrati; si tratta, in quest’ultimo caso, di tubi a doppio strato di medio diametro, da 40 a 200 millimetri, che vengono utilizzati soprattutto per la realizzazione di vie cavi interrate per la protezione dei cavi elettrici e telefonici soprattutto. Un discorso a parte meritano i minicanali destinati all’impiantistica civile, che vengono realizzati nello stabilimento con una tecnologia produttiva specifica, appositamente brevettata. Per quanto riguarda l’accessoristica, l’offerta Tubifor include una serie di prodotti a tenuta stagna IP67, realizzati con materiali *“particolarmente affidabili”*, che garantiscono prestazioni e protezione dagli agenti atmosferici di ottimo livello.

anche in Italia il mercato del preinfilato sta cominciando a decollare. I vantaggi sono particolarmente vistosi in ambito civile o anche terziario, dove non si presentano esigenze specifiche.

Particolarmente vantaggiosa risulta l’applicazione di questo prodotto nell’installazione prefabbricata dove i parametri per la configurazione degli impianti sono costanti.

In questi casi la posa dei cavi viene drasticamente semplificata.”



Silos di stoccaggio materie prime



Linee di estrusione



Area di confezionamento

In nord Africa, poi, ci sono paesi che stanno crescendo, come il Marocco, l’Egitto o la Tunisia, paesi con i quali stiamo cercando di far nascere delle partnership.” All’estero, sono significative le esportazioni principalmente in paesi europei come Francia, Germania, Austria e Svezia. *Installazioni interessanti dei nostri sistemi di canalizzazione hanno trovato applicazione anche in alcune importanti realizzazioni negli stati dell’ex Unione sovietica.*

Gli impianti elettrici e di illuminazione delle piste dei nuovi aeroporti di Almaty in Kazakhstan e Samarkand in Uzbekistan sono costruiti con i nostri materiali.

È così pure per le nuove piste dell’aeroporto di Roma Fiumicino.