

RI-FLEX ABRASIVES

L'UNICA PROPOSTA INTEGRATA PER DISCHI LAMELLARI ABRASIVI

Parte del gruppo Fervi, Ri-flex Abrasives è l'unica azienda che offre un servizio completo ed integrato nel settore abrasivo proponendo referenze professionali di qualità, anche personalizzate, e macchine per la produzione ad alta efficienza. Ne parliamo con Guglielmo Piazzì, direttore generale della Ri-flex, per conoscere strategie e innovazioni in questo specifico comparto OEM



Il Gruppo Fervi composto da Fervi e dalle controllate **Ri-flex Abrasives Srl** e **Vogel-Germany GmbH** è attivo nel settore della fornitura di attrezzature professionali principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere e dei prodotti inclusi nel mercato cosiddetto - MRO Maintenance, Repair and Operation, la fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione. L'operatività del Gruppo copre anche il segmento di mercato "Do it yourself", vale a dire il mercato dei prodotti per il fai da te in ambito casalingo e di bricolage, rivolto a hobbisti e in generale soggetti che utilizzano gli utensili Fervi a fini non continuativi. Nello specifico Ri-flex dal 1982 si distingue sullo scenario internazionale nella produzione Made in Italy di dischi lamellari in corindone, zirconio, e ceramica con supporti sia in nylon che in fibra di vetro, e nella realizzazione di impianti automatici per la loro produzione, testing e confezionamento.

Il 2018 è stato un anno da ricordare con la quotazione in Borsa e la crescita ulteriore all'estero, il 2019 ha visto l'acquisizione di Vogel-Germany e l'uscita del catalogo Abrasivi 2019. Quali saranno i prossimi traguardi?

Confermo che sono stati due anni intensi. Dal 27 marzo 2018, Fervi Spa è stata ammessa alla quotazione sul mercato AIM Italia gestito da Borsa Italiana, prima azienda italiana del nostro settore. In fase di collocamento la società ha raccolto ben 7,8 milioni di euro, il flottante al momento dell'ammissione è pari al 17,5% e la capitalizzazione è pari a 38,8 milioni di euro con una presenza in Spagna, Portogallo, Polonia, Grecia e nei Paesi dell'ex Jugoslavia. Con la raccolta generata dal processo di quotazione la Capogruppo mirava a reperire capitali per fare acquisizioni sia in Italia sia all'estero in un settore molto frammentato dal punto di vista dell'offerta. A marzo 2019 è stata infatti annunciata l'acquisizione di Vogel-Ger-



many, società tedesca fondata il 1° aprile 1949 è importante player nella produzione e commercializzazione di strumenti di misura con marchio tedesco e di alta qualità. Per quanto riguarda gli abrasivi il 2019 ha visto invece il lancio del nuovo Catalogo abrasivi che ha ulteriormente arricchito la proposta con nuove referenze, sempre contraddistinte dall'inconfondibile qualità Fervi. La nuova gamma di dischi lamellari è ancora più completa e pronta a farsi scoprire grazie all'introduzione della famiglia SmartFlex. Ri-flex fa infatti parte di una strategia del gruppo volata ad integrare al proprio interno alcune linee di eccellenza tra le oltre 7000 referenze prodotte da aziende terze. All'interno di questa ampia offerta, Fervi ha voluto selezionare alcune gamme dove potesse controllare la qualità di tutta la filiera e la prima di queste è stata Ri-flex, seguita nel 2019, dall'acquisizione della tedesca Vogel. Ri-flex è da sempre dedicata a due attività: la produzione di dischi lamellari e la produzione di macchine e impianti per la produzione degli stessi dischi, approccio che potrebbe sembrare un controsenso, ma che in realtà rappresenta uno dei punti di forza su cui si basano le strategie di sviluppo dell'azienda, particolarità che ha contribuito fortemente a migliorare la qualità dei nostri prodotti e ha costituito l'elemento distintivo del nostro successo nel mercato.

Un'azienda che ha tra i suoi valori distintivi infatti la qualità dei prodotti e la qualità dei servizi. Mentre ci siamo resi conto di

non poter essere dei leader di prezzo (un primato che lasciamo ai produttori asiatici), contiamo di essere tra i leader nella qualità e nei servizi. E in questa ottica, il fatto di produrre sia il consumabile sia la macchina che lo produce, unica azienda del settore, rappresenta una sinergia fondamentale e unica in entrambe le aree di competenza che ha consentito un miglioramento sia nella produzione di dischi sia nella produzione delle macchine, consentendoci di raggiungere l'eccellenza nella proposta di dischi lamellari.

Tra le tante gamme offerte Ri-flex con i dischi lamellari sta ottenendo ottimi riscontri. Quali novità sono in programma?

Premesso che il comparto del disco lamellare è un mercato maturo ed indifferenziato e premesso che è questo prodotto è tutto sommato "semplice", composto da tre soli elementi - supporto in fibra di vetro o plastica, tela abrasiva che è il cuore del prodotto e la colla che lega i due elementi - per cui è difficile in questa configurazione trovare degli elementi nuovi e fare innovazione, abbiamo lavorato molto sui materiali. Da un lato, abbiamo creato cinque diverse famiglie di prodotto, ciascuna caratterizzata da un certo livello di qualità di performance, dal top di gamma fino al prodotto entry level, sempre nell'ambito della lavorazione industriale, non del DIY. Inoltre abbiamo aggiunto delle referenze prodotte con materiali meno tradizionali, ad esempio una nuova famiglia di



dischi in **tessuto-non tessuto** (con una grana abrasiva a diversi gradi di aggressività) per lavorazioni di *surface conditioning*. Sono referenze prodotte da poche aziende perché il materiale è difficile da lavorare, ma grazie alla nostra competenza nelle tecnologie delle macchine, siamo riusciti ad ottenere ottimi risultati. Un'altra linea lanciata pochi mesi fa, è rappresentata da dischi lamellari in **feltro** (un tessuto di lana non abrasivo) che serve per operazioni di lucidatura in combinazione con una pasta lucidante e abrasiva. Una terza linea lanciata alla fine dell'anno scorso, che sta riscuotendo successo, è una gamma di dischi per le lavorazioni di materiali non ferrosi. Entro nel dettaglio: quando andiamo a lavorare dei materiali come l'alluminio, il disco lamellare si "impasta" a causa delle scaglie di alluminio che tendono ad inibire l'azione dell'abrasivo e quindi lo rendono inutilizzabile. Abbiamo identificato un materiale particolare (con una trama aperta e traspirante) sviluppato inizialmente per scopi differenti, la lavorazione del legno nello specifico, che abbiamo scoperto abbia delle performance incredibili sui materiali non ferrosi come alluminio, rame, zinco e magnesio, consentendo lavorazioni a basse temperature senza impastarsi. Sono applicazioni di nicchia, professionali, in cui stiamo raccogliendo riscontri importanti negli ultimi 12 mesi anche grazie alla stretta collaborazione che abbiamo con i produttori di tele. Uno dei nostri sogni nel cassetto è un domani poter dominare tutta la catena del valore della produzione dei dischi lamellari e riuscire a produrre la tela internamente. Infine, con le nostre

macchine specifiche, proseguiamo l'attività continua ed incessante di testare di nuovi materiali confrontando campioni forniti da diversi produttori per test comparativi.

Quante referenze avete a catalogo?

Difficile a dirsi, ne aggiungiamo continuamente. Mi verrebbe da dire attorno alle 150 referenze, intendendo il modello senza considerare le grane (36/40-60-80-120) in cui lo decliniamo. Ricordiamo che siamo un produttore OEM e quindi la nostra produzione è per oltre 90% con etichetta del cliente; in quest'ottica molti modelli vengono fatti su richiesta con peculiarità specifiche del cliente, customizzando il prodotto nelle diverse caratteristiche (ad esempio più lamelle, più tela o componente abrasiva...)

Per quali utilizzi sono indicate?

Il nostro target di riferimento è rappresentato da tutta la lavorazione dei metalli. In generale, gli abrasivi e i dischi lamellari in particolare, seguono tre filoni principali: legno, la lavorazione delle pietre e la lavorazione dei metalli. In Ri-flex, abbiamo ritenuto che il comparto della lavorazione dei metalli sia quello che ha maggiore possibilità di crescere, anche in futuro. E quindi abbiamo deciso di indagare più in profondità in un ambito più ristretto, con l'intenzione di segmentare ulteriormente i target. L'alluminio, in quanto leggero, è destinato a crescere molto rapidamente nei prossimi anni, spinto prevalentemente dalla richiesta dell'automotive, e nelle nostre aspettative rad-



doppierà il suo utilizzo. Oltre a questo, c'è il magnesio per lavorazioni di nicchia e tutto il mondo dei materiali compositi come fibre di carbonio, considerando in prospettiva tutta la filiera delle automobili elettriche.

Quali sono i canali di riferimento su cui puntate per Riflex?

Ri-flex è un produttore OEM e quindi il nostro riferimento è un canale OEM diretto verso i grandi distributori. Un parco clienti ridotto perché non serviamo, se non indirettamente, le ferramenta. I nostri clienti sono aziende che a loro volta hanno più canali distributivi con un proprio catalogo e un proprio marchio.

Quali iniziative di marketing e comunicazione avete in programma per coinvolgere la distribuzione?

Abbiamo in programma iniziative di marketing diretto attraverso i nostri clienti. Siamo presenti in tutta Italia attraverso e in collaborazione con Fervi attiviamo numerose azioni promozionali nei confronti degli agenti con prodotti promozionali e serie limitate. Partecipiamo inoltre a fiere internazionali come Eisenwarentmesse di cui siamo molto soddisfatti e che ci piacerebbe vedere replicate in altre aree geografiche.

E invece per quanto riguarda le macchine?

Sono il nostro fiore all'occhiello. Attualmente abbiamo installato un parco macchine di quasi 350 impianti che sembrerebbe un numero non enorme, ma considerato il numero limitato di aziende produttrici di dischi lamellari è invece pari

a una copertura che stimiamo attorno al 40% del mercato Europa, Middle East e America. Dopo l'acquisizione di Ri-flex da parte di Fervi, abbiamo cercato di rivoluzionare il concetto di macchina, dalla filosofia dell'operatore che guida la macchina alla macchina che guida l'operatore. Sembra banale, ma in realtà rappresenta una rivoluzione. Da un lato, abbiamo lavorato per aumentare l'efficienza della macchina (che significa aumentare la produttività, minimizzando i tempi morti e sviluppando un rifornimento delle materie prime - tela e supporti - automatico riducendo i fermi macchina e consentendo di aumentare l'efficienza di almeno 8 punti (su 60 minuti lordi, la macchina ne lavora oltre 6/7 minuti in più). L'altro aspetto è stato minimizzare il fermo macchina anche nella zona di scarico (dopo la produzione quando gli articoli sono depositi su aste di scarico: la macchina andrebbe fermata e scaricata manualmente da un operatore.

Oggi siamo presentando un sistema automatico di scarico, ottimizzandone la produttività e alleggerendo il carico dell'operatore che così può gestire fino a tre macchine contemporaneamente. Abbiamo anche rivoluzionato tutta l'elettronica in linea con gli indirizzi dell'industry 4.0, automatizzando i comandi e la diagnostica, con la possibilità di poterci collegare in remoto con l'impianto di un cliente in tutto il mondo e molto spesso arrivando a sistemare direttamente un'eventuale anomalia. Questo è un aspetto molto importante, oltre alla possibilità di avere in cloud tutti i report del monitoraggio dell'attività di ogni singola macchina come la tecnologia Industry 4.0 consente.

