

ATP GROUP - Package customizzati e sistemi a catalogo nel settore dell'energia

Nel settore dell'Energia stanno prendendo sempre più importanza le soluzioni modulari sia come packages di processo che come impianti termotecnici accessori come HVAC (Heating Ventilation and Air Conditioning). Mediante una soluzione modulare si riesce infatti a ridurre al minimo i tempi di installazione, rendendo il sistema plug-and-play e lavorando maggiormente da un punto di vista di design di processo ed ingegneria.

ATP srl è una realtà ormai consolidata nel settore del HVAC e conosciuta dai maggiori players italiani ed internazionali e dalle maggiori società di ingegneria e costruzione di impianti, che ha fatto della modularizzazione la propria filosofia.

La costruzione di apparati speciali per l'HVAC ha spinto il gruppo ad investire anche nel settore dei Package di Utilities Processo attraverso la creazione di una divisione ATPProX – ATP Process Solutions – che fornisce sistemi modulari custom chiavi in mano per utilities nei settori:

- hydrocarbons
- chimica&pharma
- clean energy

fornendo ingegneria di processo e tecnologia, ingegneria multidisciplinare, fabbricazione e commissioning per unità su skid.



ATProX vede la propria nicchia di mercato nei sistemi customizzati, dove mette insieme richieste del cliente, specifiche di processo, normative internazionali e design/ingegneria del package laddove sistemi a catalogo non soddisfano tutti questi requisiti.

È una scelta aziendale presa sin dai primi anni di attività, in cui si doveva decidere se entrare nel mercato proponendo sistemi e componenti a catalogo oppure "tailor made" per il cliente.

La partita tra sistemi customizzati e sistemi standard (appunto a catalogo) è aperta in quanto le differenze tecniche tra i due si rispecchiano anche sui aspetti economici e tempi di consegna. È chiaro che un package

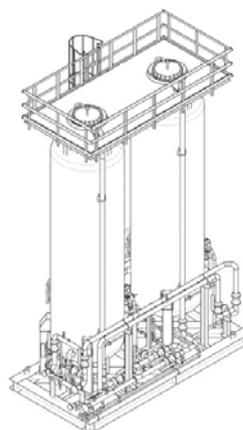
customizzato ha un impatto in termini di prezzo e tempo di consegna maggiore rispetto ad un sistema a catalogo e su questo vertono molte volte incomprensioni tra cliente-fornitore in sede di offerta e definizione dello scopo del lavoro. Analizzeremo di seguito il flusso di informazioni nella fase di offerta ed un caso di studio.

Un sistema a catalogo implica che le caratteristiche operative (come ad esempio le portate dei fluidi, temperature, pressioni, performance) siano già predefinite e quindi di conseguenza i componenti, materiali e specifiche di fabbricazione. Il prodotto ha un brand ed un codice, con prezzo e tempo di consegna già definito a tavolino.

Un package customizzato è per definizione accompagnato da un certo numero di specifiche di progetto, mediante le quali la società di ingegneria oppure il cliente finale, definisce in dettaglio le caratteristiche dei singoli componenti del sistema.

Con dettaglio si intende per esempio che vengono definite:

- specifiche sui materiali e sui codici di calcolo da utilizzare (es. EN, ASME)
- specifiche di verniciatura, con indicazioni di dettagli sui cicli di verniciatura, tipologia, brand e RAL dei prodotti da utilizzare
- specifiche relative a controlli non distruttivi
- piping class, quindi specifiche dettagliate sul piping
- specifiche sulla bulloneria
- specifiche sulla coibentazione
- specifiche su cavi, quadri elettrici e bulk elettrico
- specifiche su packing e marking per la preparazione alla spedizione



tutto questo ha chiaramente un forte impatto sul progetto, soprattutto nelle fasi di ingegneria (definizione dei componenti e preparazione delle material requisition secondo specifiche) e procurement (spesso i fornitori non sono quelli fidati e cambiano in commessa).

È chiaro che il grado di customizzazione, e quindi la lista specifiche, accompagna il package sin dalla fase di offerta per cui il proposal engineer si trova a dover pensare e preparare un costo di un sistema altamente complesso ed ogni volta differente.

È proprio durante la fase di offerta che

nascono spesso malintesi tra cliente e fornitore sullo scopo di fornitura, soprattutto laddove si faccia abuso di specifiche di progetto, che alla fine non sono essenziali per il corretto funzionamento del package, oppure dove il cliente finale o EPC non abbia le idee chiare di quello che deve essere lo scopo di fornitura.

Capita spesso infatti che, dopo aver presentato l'offerta tecnica ed economica, ci si senta dire che il prezzo proposto è molto più alto rispetto alla concorrenza. Quando poi si va a capire i motivi, la maggior parte delle volte si vede che il competitor ha offerto un pacchetto a catalogo mentre la propria proposta segue tutte le richieste del cliente.

A titolo di esempio, riportiamo il caso di un'offerta per un sistema di trattamento aria strumenti destinato al mercato medio-orientale, in cui nonostante la richiesta del EPC fosse chiara fin dall'inizio, ATP si è trovata a giustificare un prezzo maggiore rispetto ad un competitor (non italiano) che ha proposto un sistema completamente a catalogo.

In particolare, per esempio, la lista di deviazioni includeva:

- applicazione della normativa ASME (vessel prodotti con U Stamp)
- strumentazione di un certo brand
- applicazione classi di linea

più altre differenze minori, che in totale hanno portato ad una differenza di prezzo e tempo di consegna del 40% in più rispetto al concorrente.

In questo caso, le specifiche da applicare erano chiare sin dalla fase di offerta ma l'evidente differenza di prezzo ha spinto il cliente finale a rivedere l'applicabilità di tutte le richieste. Alla fine il cliente finale ha deciso di "semplificare" le specifiche del progetto per avere un prezzo minore, scelta chiaramente commerciale ma che fa capire la poca serietà tecnica di chi è dall'altra parte. Se si decide di fare un vessel ASME U

Stamp ci sarà pur stato un budget iniziale e una filosofia progettuale, che non si può cambiare in fase di negoziazione finale per l'acquisto...

Un altro caso che si incontra sovente in fase di offerta, è la richiesta di un package utilities per un impianto oil&gas in cui non siano definite le regole del gioco (es. specifiche applicabili). Immaginando l'oil&gas un settore specializzato e customizzato, si offre al cliente un sistema chiavi in mano con elevato grado di personalizzazione. Di contro, il feedback che si riceve sulla parte commerciale è anche in questo caso poco incoraggiante ("Avete un prezzo doppio rispetto agli altri") per cui quando ci si spinge a capire il motivo si vede che i concorrenti hanno offerto un sistema a catalogo.

Con questa discussione non si vuole puntare il dito contro i sistemi standard, ma è importante capire come gestire la fase di offerta, soprattutto lato cliente finale.

Considerare decine di specifiche può portare ad un incremento di prezzo anche non giustificato soprattutto perché ci si prendono dei margini di sicurezza e di ingegneria.

Va quindi fatta un'analisi corretta di quante e quali siano le specifiche applicabili e serve, da parte del cliente, avere le idee chiare fin da subito se si necessita di un package standard piuttosto che un package tailor made.

Mentre un package di processo è generalmente customizzato, nelle utilities l'analisi va fatta caso per caso ma può portare vantaggi in fase di progetto.

ATP e ATProX rimarranno comunque ferme nell'idea di proporre packages nel settore utilities tailor made, che pur richiedendo un maggiore sforzo di ingegneria e fabbricazione, permettono di lavorare in una piccola nicchia di mercato. Conse del fatto che le discussioni tra sistema standard e custom in fase di offerta continueranno.

