

Progetto di After Market Development per ATB Riva Calzoni

ATB Riva Calzoni è leader internazionale nella progettazione, produzione e installazione di apparecchiature di processo per l'Industria petrolifera e petrolchimica e di componenti meccaniche per i settori idroelettrico, eolico e nucleare. Oggi l'azienda offre ai propri clienti capacità di produzione, alta tecnologia e un'ampia gamma di prodotti certificati per garantire qualità, sicurezza e migliori performance.

Un know-how in continuo aggiornamento che permette di soddisfare le esigenze di un mercato competitivo e che trova la sua origine nell'unione delle storie e del potenziale di due grandi aziende Italiane, l'ATB (Acciaieria e Tubificio Brescia) di Brescia e la Riva Calzoni Impianti di Bologna.

Con versatilità e flessibilità ATB Riva Calzoni gestisce progetti complessi riuscendo a confrontarsi con i principali competitors sul piano dell'ottimizzazione dei tempi di consegna e della riduzione dei costi.

La professionalità delle risorse umane interne è la vera forza di ATB Riva Calzoni. Le nostre competenze sono l'essenza dei prodotti che sviluppiamo seguendo la realizzazione in ogni fase: dalla progettazione alla messa in servizio. Il coinvolgimento in grandi interventi in diverse aree del mondo ha consentito ad ATB Riva Calzoni di formare personale qualificato con una significativa esperienza a livello mondiale.

Attualmente ATB Riva Calzoni sta crescendo nel campo dell'energia rinnovabile. Nel 2016 l'azienda ha aperto un'unità dedicata alla progettazione e alla costruzione di turbine eoliche e idrauliche per il settore del piccolo idroelettrico.

Da nuovi investimenti e dall'esperienza maturata nella fabbricazione di prodotti per l'industria petrolchimica si sta aprendo inoltre un importante spazio nel mercato dei cask, contenitori in acciaio per lo stoccaggio di combustibile irraggiato in uscita dalle centrali nucleari.

Nell'ambito della Divisione Heavy Equipment proponiamo uno stage su un progetto legato al mondo dell'After Market.

L'orizzonte temporale di riferimento è di almeno 6 mesi e il progetto che proponiamo si articolerà in tre fasi:

1. Fase di analisi del progetto con lo sviluppo dei seguenti argomenti:
 - a. Market Analysis: Global environment, Customers, Competitors, Installed Base
 - b. Internal Diagnostic: Strengths, Weaknesses, Resources, Skills
 - c. Service Portfolio: Brainstorming Service Ideas, Service Classification, Service detailed description
2. Definizione di una strategia dell'after market per settore Oil&Gas e Nucleare:
 - a. Objectives con definizione KPI
 - b. Priorities
 - c. Tactics
 - d. Action Plan
3. Implementazione action plan e strumenti/metodi di monitoraggio