

# Lake

THE MAGAZINE

Dicembre 03  
2008

Luxury - طشنالال - культуры - イベント

# RUBEN VELATTA

Un Imprenditore con gli artigli.



Un imprenditore di successo, un convinto sostenitore del binomio vincente qualità-innovazione, un uomo innamorato della sua famiglia, del suo lavoro e della caccia.

**"A successful entrepreneur, a strong supporter of the combination quality-innovation, a man in love with his family, his work and hunting."**

Abbiamo il piacere di ospitare sulle pagine della nostra rivista Ruben Velatta, amministratore delegato di RIV Rubinetterie Italiane Velatta S.p.A., storica azienda che si occupa della produzione di valvole a sfera, saracinesche, rubinetti e valvolame in genere. Il quarantasettenne imprenditore piemontese ha spiegato a Lake il suo personalissimo modo di concepire l'imprenditoria in questa epoca di grandi trasformazioni economiche, svelandoci anche i retroscena della sua vita privata, del suo tempo libero, delle sue passioni. Lo abbiamo incontrato negli uffici della RIV S.p.A. di Grignasco, azienda leader del VelattaGroup - che comprende anche RIV BRASIL, MCV, RU.VEL e LAR. - un marchio diffuso in oltre settanta paesi del mondo. La RIV è nata oltre cinquanta anni fa, grazie all'intuizione vincente di suo padre, il Cav. Artemio Velatta, e ancora oggi gode di grande credibilità, svolgendo un ruolo di primo piano nel suo settore a livello internazionale.

*Qual è il segreto di tanta longevità, e soprattutto cosa ha significato per lei raccogliere da suo padre le redini dell'azienda?*

Mio padre è stato il fondatore della RIV nel lontano 1950. Devo dire grazie a lui se ho imparato prima di tutto i segreti del mestiere e successivamente ho capito come si fa l'imprenditore.

**"My father founded RIV far back in 1950. I must thank him for teaching me the secrets of the job and for making me understand how to be a businessman."**

Per me è stato un esempio fondamentale da seguire e anche oggi la presenza di mio padre mi fa sentire bene, mi fa capire da dove vengo e dove dovrò arrivare e mi dà continuamente nuovi stimoli per migliorare. Grazie al duro lavoro, in questi anni abbiamo creato un gruppo solido importante, che con la RIV Brasil ha conquistato un ampio settore del mercato sudamericano e con la McV, nata con l'intento di contrastare la concorrenza Cinese nel settore del valvolame, è riuscito a difendersi dalla minaccia asiatica. Al di là di tutto però, la RIV punta da sempre sui prodotti di alta qualità e sull'alta tecnologia per impianti a gas e installazioni idrauliche e pneumatiche. Anche negli ultimi anni abbiamo cercato di anticipare i tempi, per non farci travolgere dalla rapida evoluzione del mercato.

*A proposito, come ha reagito la RIV di fronte all'irruzione della Cina nell'economia mondiale?*

I Cinesi hanno fatto il loro ingresso sul palcoscenico dell'economia mondiale ormai da circa dieci



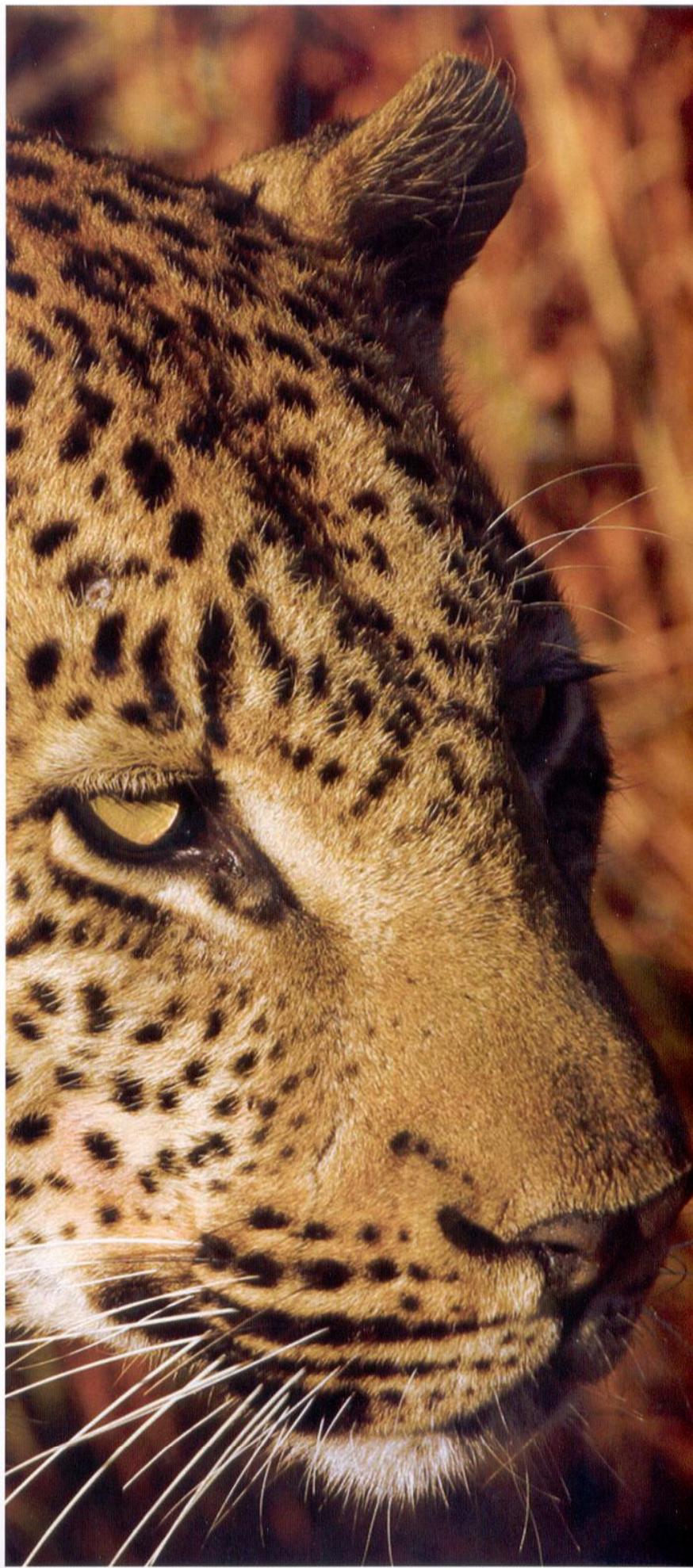
anni. Dal mio punto di vista, sempre facendo riferimento al settore del valvolame, devo dire che dopo la spinta propulsiva iniziale, l'impatto è stato meno traumatico del previsto per le aziende italiane. L'elevato livello di tecnologia delle nostre industrie ha retto bene il confronto, perché le nostre valvole sono le migliori e quando si parla di valvole ad alto contenuto tecnologico per impianti a gas, è normale che vincano i prodotti più costosi ma qualitativamente migliori e in grado di dare maggiori garanzie al cliente. Per questi motivi l'inversione di tendenza è palpabile e i produttori cinesi stanno perdendo credibilità e conseguentemente anche larghe fette di mercato. Le valvole RIV sono perfette ed affidabili, perché la tecnologia e l'innovazione sono fondamentali per la nostra azienda. Nel settore della rubinetteria "gialla" perciò, non temiamo la concorrenza di nessuno, anche se la crescita di Cina e India e altri paesi di nuova industrializzazione ha senza dubbio sconvolto il mercato mondiale. Il confronto con il mercato globale non fa comunque paura alla RIV, e in questi anni stiamo puntando a conquistare i mercati dei paesi in via di sviluppo, soprattutto dei paesi arabi e del sud est asiatico, anche se la congiuntura economica non è certo favorevole.

*Come si appresta quindi a fronteggiare la crisi che ha colpito la nostra economia?*

La nostra azienda non ha avuto grandi difficoltà, perché prima degli altri ha fatto investimenti nel settore della tecnologia, con macchinari all'avanguardia che hanno consentito di puntare tutto sulla qualità. Al di là della crisi, il fattore principale negli ultimi anni è che si è trasformato il modo di conquistare i mercati e i clienti. Il lavoro prima arrivava in azienda direttamente e automaticamente, oggi invece bisogna spiegare ai clienti che il maggior costo è dettato dalla maggiore qualità e che non sempre - anzi quasi mai - è giusto acquistare ad un prezzo stracciato. Quindi l'obiettivo primario è quello di far capire al cliente il valore del prodotto. Non bisogna vendere e basta, ma trasformare in prodotto le esigenze del cliente, che è un maestro formidabile in grado di insegnarti in che modo agire e quali strade percorrere.

*La qualità prima di tutto quindi, ma cos'altro bisogna fare al giorno d'oggi per avere successo, soprattutto un successo duraturo?*

Sicuramente, e forse può sembrare banale, un imprenditore deve investire, e in particolare saper investire. Scegliere i modi e tempi opportuni, studiare il mercato, sviluppare nuove idee che quasi sempre portano a nuovi prodotti, insomma bisogna stare al passo con i tempi. Le spiego: noi ogni anno depositiamo numerosi brevetti che hanno la funzione di migliorare i nostri prodotti e sono un investimento sulle nostre idee, prima ancora che nella nostra industria. Insomma, è fondamentale anticipare i tempi capendo prima cosa succederà. Questo si può fare solo conoscendo a fondo il proprio lavoro e dedicandogli tutto il tempo e tutte le energie possibili.



*A proposito, nonostante il suo lavoro e la sua azienda siano al centro della sua vita, riesce anche a ritagliarsi uno spazio per coltivare qualche passione nel tempo libero?*

La mia prima vera, grande passione è la famiglia. Ho una moglie e tre figli meravigliosi e cerco di dedicare loro la maggior parte del mio tempo libero. Durante l'anno però, mi piace ricaricare le pile praticando la caccia; mi fa staccare la spina quel tanto che basta per poi ricominciare a lavorare con maggior entusiasmo ed energia. Per questo motivo di solito prediligo praticare la caccia da solo, anche se naturalmente nell'ambito di viaggi all'estero organizzati, che mi permettono comunque di confrontarmi con professionisti e appassionati di caccia come me.

**For this reason I usually prefer hunting alone, even though I take part in organized hunting trips abroad so I can exchange ideas with hunting professionals and lovers like me.**



È un modo particolare per unire la voglia di evadere dalla realtà di tutti i giorni, con la passione per i viaggi e per la caccia. Di recente sono stato in Zimbabwe e mi sono dedicato alla caccia al leopardo. È stata un'esperienza unica, entusiasmante. A novembre del prossimo anno poi, ho programmato un viaggio in Tajikistan dove a 5000 metri di quota si caccia la cosiddetta Pecora "Marco Polo". Dovrò allenarmi molto, ma ne varrà sicuramente la pena, visto che parliamo di una specie molto rara e pregiata. Quando pratico la caccia porto sempre con me i miei fucili. Preferisco i Weatherby, fucili americani con calibri molto potenti e tesi, oppure i Blaser, splendidi basculanti monocolpo, che per via della loro maneggevolezza, sono indicati per le battute di caccia in zone impervie.

*Oltre alla caccia, ci sono altri passatempi particolari ai quali si dedica?*

Un'altra grande passione della mia vita, oltre alle automobili e le barche a vela, è quella che riguarda il vino. Ogni anno, all'interno del VelattaGroup scegliamo dei vini che facciamo etichettare con i nostri marchi. Sto parlando di vini particolari, come il Barolo, il Brunello Di Montalcino, il Gattinara e moltissimi altri. Da alcuni

anni ci piace dedicare una parte del nostro tempo libero, per ricercare e scoprire piccoli produttori che ancora fanno il vino con passione e visitare le loro cantine. Selezioniamo i vini che ci sono particolarmente piaciuti, li facciamo imbottigliare con l'etichetta VelattaGroup e li includiamo nella nostra collezione per poi regalarli ai nostri clienti. Noi crediamo fortemente nell'amicizia con il cliente. Viviamo in un'epoca nella quale si va sempre più di corsa e si fa fatica a trovare occasioni per socializzare al di fuori dell'ambiente di lavoro. Per questo motivo, spesso i clienti simpatici diventano anche amici con i quali divertirsi, uscire a cena, andare a caccia, giocare a golf.

*Da quello che ho capito lo sport è sempre in primo piano nella sua vita. Quali sport pratica e quali ha consigliato ai suoi figli?*

Purtroppo, tra il lavoro e le battute di caccia, non ho più tempo per giocare a golf, anche se sono rimasto socio al Golf Castelconturbia. Inoltre, ho provato a trasmettere questa passione ai miei figli, ma non hanno voluto sentire ragioni e hanno scelto il calcio. Per quanto mi riguarda quello che conta è praticare almeno uno sport, perché soprattutto per i giovani ha una funzione educativa e sociale importante, e soprattutto è in grado di distrarre i ragazzi dai pericoli della società come l'alcool e la droga.

*Un consiglio ai suoi figli che magari un giorno rileveranno l'azienda, e in generale a tutti i giovani che sognano di diventare un imprenditore di successo come lei?*

Oggi bisogna avere prima di tutto coraggio. Il coraggio di investire sempre e comunque per non rimanere schiacciati dal cambiamento.

**The courage to invest always and no matter what so as not to remain crushed by change.**

A maggior ragione oggi che è diventato impossibile trovare un successo imprenditoriale casuale e fulmineo. Bisogna investire nelle proprie idee, credere in quello che si fa e farlo con impegno e sacrificio. Soltanto così si può pensare di ottenere e mantenere dopo tanti anni un risultato imprenditoriale importante.