

Nuovi sviluppi per l'Oil&Gas

Giuseppe Bellantoni presenta le strategie per l'innovazione e l'internazionalizzazione di Iss, società di servizi integrati di ingegneria, nel settore gaspetrolifero e power

Luca Càvera

Giuseppe Bellantoni,
presidente e Ceo
della ISS International Spa
di Roma
www.iss-international.it



Il Golfo Persico si conferma una delle aree di maggiore interesse per le società di servizi dedicate al settore petrolifero.

La romana ISS International Spa, specializzata nell'ingegneria di processo e produzione nel settore energy (oil & gas e power) e nella proposta di soluzioni integrate per impianti gaspetroliferi, che realizza il 90 per cento del fatturato all'estero, mantiene elevata la quota degli investimenti in Qatar ed Emirati Arabi Uniti. «Nell'ultimo anno – spiega

Giuseppe Bellantoni, presidente e Ceo della società – abbiamo investito 2 milioni di euro per promuovere i nostri prodotti software e servizi connessi – tre in particolare: Tms*, Tmscom* e O&Mts* – presso i nostri nuovi partner e clienti nel Golfo. Insomma, non abbiamo investito solo su

commessa, ma in maniera strategica per migliorare la nostra posizione sul mercato. Con un'attività, anche di comunicazione, che abbiamo battezzato "Just for

your business", proponiamo dei prodotti come valore aggiunto ai nostri servizi. Quest'azione ha già portato i primi risultati con le compagnie petrolifere locali, grazie al plus di un servizio reso in maniera innovativa».

Quali sono i plus dei tre prodotti che state promuovendo nel Golfo?

«I tre software vanno a coprire altrettante aree fondamentali per chi opera nell'oil & gas. Il Tms* (Training Management System) è un sistema da noi licenziato che, congiuntamente al nostro specifico know how, supporta tutte le attività formative e ne ottimizza costi e rendimento. Il sistema permette al cliente di ottenere una mappatura, anche a distanza, dell'avanzamento delle competenze necessarie per occupare un determinato ruolo. Il vantaggio è l'elaborazione di un percorso formativo personalizzato che nel minore tempo possibile porta al risultato».

Tmscom* (Turnover Management System for Commissioning), invece, è a supporto delle attività di avviamento impianti, favorendo una fortissima riduzione dei tempi di hand over, ovvero della consegna ufficiale dell'impianto. Entrambi i tools sono web-based».

E per quanto riguarda l'O&Mts*?

«L'Operation and Maintenance Training Simulator è un sistema di simulazione dinamica per gli impianti petrolchimici. Il prodotto consiste, tra l'altro, di un modello matema-



tico dell'impianto che ricrea un ambiente identico a quello reale (look alike). In questo modo è possibile testare le procedure di avviamento, di fermata e tutte le situazioni che possono verificarsi durante l'esercizio dell'impianto. Così, poiché la simulazione precede la realizzazione dell'impianto, è possibile rilevarne i punti critici e variarne l'ingegneria. Inoltre, la simulazione è utile per la formazione del personale operativo ottenendo risultati sorprendenti nell'apprendimento ed una forte riduzione dei tempi e, quindi, dei costi».

In quali direzioni si sta muovendo il vostro reparto ricerca e sviluppo?

«Attualmente stiamo sviluppando una nuova linea dell'O&Mts* dedicata all'upstream petrolifero e alle piccole unità di raffinazione, per poter ampliare la rosa dei potenziali clienti. Poi, congiuntamente a un'altra compagnia di Roma, stiamo portando avanti due studi: uno sull'ingegneria di manutenzione, l'altro sulle nuove tecnologie solari a sali fusi».

Quali sono le altre aree su cui insistono i vostri interessi?

«Siamo presenti con delle organizzazioni stabili in diversi paesi nel mondo. In ordine di tempo, gli ultimi sui quali abbiamo puntato sono l'Algeria e il Mozambico, che si sommano alla nostra storica presenza in Nigeria e Kazakistan, oltre che in Qatar e negli Emi-

2 mln

INVESTIMENTI DI ISS INTERNATIONAL SPA PER LA PROMOZIONE IN QATAR ED EMIRATI ARABI DEI PROPRI SISTEMI TMS®, TMSCOM® E O&MTS®

rati Arabi. Inoltre, abbiamo definito partnership solide in Libia, Ghana e in Iraq. Nei prossimi anni saremo quindi molto orientanti all'Africa».

Quindi vi rivolgete a mercati relativamente vicini, geograficamente.

«Siamo una piccola impresa, pertanto cerchiamo di non spingerci troppo lontano. Questo perché altrimenti diverrebbe eccessivamente difficile monitorare le attività e la relativa qualità dei servizi forniti. Infatti, nei casi in cui ci si presentano delle opportunità di business in paesi del Far East o del Sud America, tendiamo a gestire queste commesse attraverso i nostri partner locali, piuttosto che investire troppe risorse per garantire la nostra presenza direttamente in loco. In ogni caso, in tutte le operazioni all'estero, teniamo fede al nostro credo, che prescrive una forte attenzione all'essere umano. Nella pratica ciò vuol dire che i nostri standard rimangono gli stessi indipendentemente dalla latitudine».