

CASA FONDATA NEL 1886

Panieri Conissi

STUDIO TECNICO INDUSTRIALE

GENOVA

125 ANNI DI STORIA



Referenze fotografiche

Archivio Storico Ranieri Tonissi S.p.A.: pp. 3/16, 18, 19/22, 26, 27, 35, 36, 40/45

San Giorgio Editrice S.p.A. (Alex Farioli): pp. 20, 23/25, 29

© fotolia.com: pp. 17, 30, 33, 34, 36, 37

Stampa

Essegraph S.r.l. – Genova

Direzione editoriale

Franco De Paulis, Albina Francesca Masconi

Coordinamento editoriale e progetto grafico

San Giorgio Editrice S.p.A.

Panieri Tonissi

STUDIO TECNICO INDUSTRIALE
GENOVA

125 ANNI DI STORIA

Introduzione

In queste pagine si racconta la storia di una Società che, nell'arco di oltre un secolo, ha saputo cavalcare l'onda dell'innovazione fino ad arrivare ai giorni nostri ed essere, in campo nautico, una delle più affermate del settore.

Dai macchinari agricoli di fine Ottocento ai motori diesel e a gas di inizio Novecento, dalle locomotive a vapore degli anni Trenta ai macchinari per l'edilizia degli anni Sessanta, fino all'incontro con MAN alla fine degli anni Quaranta: una storia che si sviluppa, e approda ai giorni nostri con immutata passione e determinazione imprenditoriale volta all'eccellenza, da 125 anni.



*Ranieri Tonissi,
fondatore*

◆ 01

Sulla scia della
meccanizzazione



◆ 1886, la fondazione

Ranieri Tonissi è un'azienda di antica tradizione che nasce nel tessuto storico di Genova, una città viva e pulsante che alla fine del XIX secolo avverte vibranti i cambiamenti della rivoluzione industriale.

Non sono noti i motivi per cui Ranieri Tonissi, possidente terriero della provincia di Grosseto, alla fine del XIX secolo si sia trasferito a Genova.

Il dato certo invece è che nel 1886 fonda la società Ranieri Tonissi, con sede nella centralissima e prestigiosa via Luccoli.

La figura di Ranieri Tonissi agli inizi non è assolutamente legata al mondo della nautica, settore dove col tempo andrà a ricoprire un ruolo di comprovata eccellenza: la società nasce infatti per esportare macchinari agricoli, destinati al Sudamerica.

L'imprenditore aveva comunque intuito quanto l'industria delle macchine per l'agricoltura e la relativa componentistica avessero un ruolo fondamentale nello sviluppo dell'economia primaria e la scelta di fornire macchinari che incentivassero le produzioni era comunque garanzia di operare su un terreno solido destinato ad ulteriori sviluppi.

*Motore diesel per
impianto industriale,
anni Trenta*

◆ L'utilità dei motori alternativi a gas e le loro possibilità di mercato

Agli inizi del '900, in Italia come in tutt'Europa, era in corso una forte spinta verso la meccanizzazione di ogni settore: si stavano delineando i caratteri di quello che sarebbe diventato il sistema industriale moderno, primo fra tutti l'introduzione dell'uso generalizzato di macchine azionate da energia meccanica.

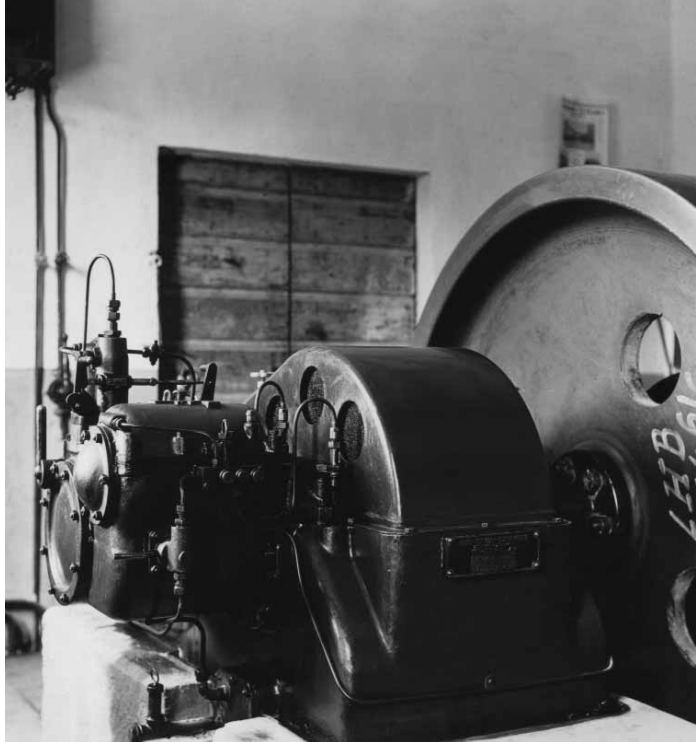
Si registrava un accumulo di capitale in seguito ai commerci e la disponibilità di ingenti quantità di ferro e carbone provenienti dall'estero, facilmente trasportabili via mare.

Tutti questi fattori resero possibili gli investimenti necessari alla creazione delle fabbriche, nuovo fulcro produttivo dove si concentrava forza lavoro e capitale.

Da sempre il maggior vincolo cui è legata la produzione – e nel caso di Ranieri Tonissi, in questo momento, quella agricola – è la fornitura di energia che accelera i processi di lavorazione.

Se si prendono in considerazione per esempio i mulini da grano, che fino a quel momento avevano funzionato grazie alla forza motrice combinata, ma pur sempre manuale, risulta evidente quanto una meccanizzazione dei processi di produzione avrebbe po-

*Impianto
industriale,
anni Venti*



In questa pagina
e nella seguente:
*Motore marino
esposto alla Fiera
del Levante di
Bari, 1931*



tuto migliorare l'intera filiera. A quell'epoca, nell'Italia in cui Ranieri Tonissi importava macchinari, la rete elettrica non era in grado di costituire una forma di energia alternativa funzionale alla meccanizzazione.

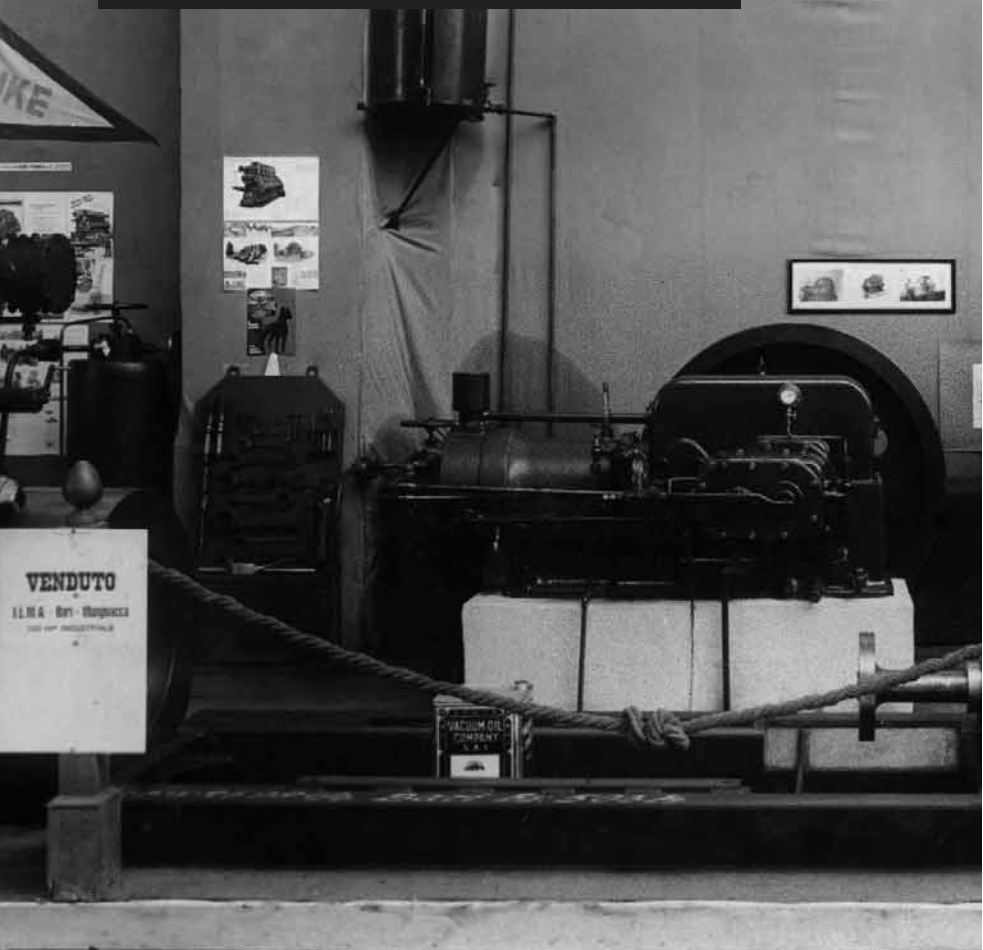
Si conosceva tuttavia il procedimento per ottenere gas (anche se a basso potere calorifico) dalla distillazione di carbone e legno: questo processo col tempo avrebbe fornito il combustibile necessario al funzionamento dei motori alternativi a gas.

Si trattava – per intenderci – di motori a pistoncini del tutto simili ai motori diesel utilizzati attualmente, che consentivano, se pur con rendimenti molto modesti, di bruciare una quantità di gas sufficiente a produrre energia meccanica.

◆ 02

Gli inizi della
commercializzazione

HOFMANN
BRESLAU



◆ Nuovi Partners in Germania

Per l'importazione dei macchinari agricoli Ranieri Tonissi era in stretti rapporti con la Germania: risultò quindi naturale e quanto mai logico, sfruttare l'esistente relazione con il più avanzato Nord Europa per l'importazione di motori moderni già realizzati. È il 1910 quando entrano in società i figli di Ranieri: Felice e Cesare Tonissi, entrambi ingegneri e la rinnovata Ranieri Tonissi & C. ufficializza i suoi rapporti con la Germania assumendo la rappresentanza e la commercializzazione per le società Linke Werke e Hille Werke di cui inizia a vendere in Italia i motori diesel e a gas. Ranieri Tonissi & C. promuove la sua nuova attività partecipando alle esposizioni che allora si tenevano in Italia, come la Fiera del Levante, fiera campionaria internazionale che ebbe la sua prima edizione a Bari nel 1930.

La società si affacciava così, capace e ricca di stimoli innovativi, sul panorama internazionale.

Ma facciamo un passo indietro nella storia dell'azienda: nel 1915 fa il suo ingresso il giovane Ettore Airoldi, che diventerà col tempo uno degli artefici del successo e del consolidamento della società.

Tra il materiale documentario che ci ha permesso di

Inventario al 1° Gennaio 1912

- Attivo -

1. Cassa in contropeso.
per somme in contropeso
e somme in allegato e contropeso
nel bilancio di bilancio

1.000.00

2. Cassa in contropeso
per somme in contropeso e somme
in allegato e contropeso nel bilancio di
bilancio

1.000.00

3. Cassa in contropeso
per somme in contropeso e somme
in allegato e contropeso nel bilancio di
bilancio

1.000.00

III. Mobiliare -

4. Mobili per uso ufficio
e allegato e contropeso nel bilancio di
bilancio

IV. Cassa -

5. Cassa in contropeso e somme
in allegato e contropeso

A. R. R. R. R. R.

Libro-inventario
Ranieri Tonissi,
resoconto del 1912

Inventario al 1° Gennaio 1912

Bilancio

1. Cassa
per somme in contropeso e somme
in allegato e contropeso

1.000.00

2. Cassa

per somme in contropeso e somme
in allegato e contropeso

1.000.00

3. Cassa di Roma

per somme in contropeso e somme
in allegato e contropeso

1.000.00

4. Debiti e Doveri

per somme in contropeso e somme
in allegato e contropeso

1.000.00

5. Debiti e Obbligazioni

per somme in contropeso e somme
in allegato e contropeso

1.000.00

7. Effetti di cambio

per somme in contropeso e somme
in allegato e contropeso

1.000.00

4.125.00

Totale delle attività al

Totale delle passività al

Fondo capitale

ricostruire l'evoluzione dell'azienda, una sorta di registro contabile-inventario che data la sua prima compilazione al gennaio del 1912 e riporta interessanti informazioni: per esempio che la Ranieri Tonissi & C. era depositaria di un conto corrente presso il Banco di Roma e che alla voce "Azioni & Obbligazioni" figurava il possesso di un capitale investito nella Soc. Elett. Industriale Val Bormida.

◆ 1920, inizia la vendita dei primi motori marini

Un'altra intraprendente società tedesca entra nel raggio degli accordi di Ranieri Tonissi & C., si tratta della Wumag di Görlitz, per la quale la nostra azienda diviene rappresentante e inizia a commercializzare motori marini adatti a piccole navi e pescherecci.

È così che indirizza il suo interesse verso un nuovo mercato, quello nautico. Del resto, la stessa tendenza che si era avvertita negli altri settori dell'industria, investe anche il settore nautico, passando dalla vela all'utilizzo del motore.



*Gruppo elettrogeno
Ranieri Tonissi
per cinema mobile,
1937*

◆ 03

L'incontro con MAN
e il grande boom

SI & C. Genova

MAN

M·A·N



◆ La ricostruzione del tessuto industriale nel dopoguerra

Alla fine degli anni '30 è la volta della tedesca Orestein & Koppel (acronimo O & K), una storica ditta fondata nel 1876, particolarmente attiva nella produzione di escavatori, materiale decauville e successivamente di locomotive a vapore e diesel e, grazie alla collaborazione con la sua filiale italiana, Ranieri Tonissi inizia nel mercato ligure una nuova attività nel campo del movimento terra.

Successivamente, nel 1960, la società importerà anche per Link Belt Italia macchinari e attrezzature per l'edilizia.

Alla fine della Seconda Guerra mondiale l'Italia si trova nella condizione di inseguitrice rispetto a paesi europei che avevano accumulato grandi capacità tecnologiche e fin dall'inizio si avverte pressante, su tutta la penisola, la necessità di provvedere alla ricostruzione del tessuto industriale nei settori fortemente danneggiati dal conflitto.

Ranieri Tonissi & C., che aveva mantenuto i contatti con chi fino a quel momento era stato il suo strategico fornitore, la Germania, si inserisce con grande tempestività e dinamismo in questo contesto di riedificazione e rinnovamento industriale e sfrutta i canali

*Stand M.A.N.
e Ranieri Tonissi
alla Fiera di Ancona,
anni Sessanta*



*Esposizione
dei motori M.A.N.
Ettore Airolti
(a sinistra)
con Meckel,
delegato M.A.N.,
Fiera di Milano, 1951*

di importazione mantenuti aperti per fornire alla clientela italiana i motori e i macchinari necessari nei diversi settori. Ma questa volta non si parla soltanto di motori. L'importazione riguarda anche altri “prodotti” di largo impiego nelle “ri-nascenti” industrie del Paese: dalle gru impiegate nelle acciaierie e nei porti, alla componentistica utilizzata nelle centrali termiche a vapore, alle pompe di gran portata.



◆ Ranieri Tonissi rappresenta MAN... ed è il salto di qualità

Questo determinante ampliamento nei generi d'importazione è il frutto di una nuova partnership, che si attiva nel 1948 con la divisione della Germania in diverse aree d'influenza. Görlitz, sede della Wumag (storico fornitore della società) rimane nella zona est e Ranieri Tonissi & C. assume la rappresentanza di una delle maggiori ditte tedesche, la M.A.N. di Augsburg, leader nella costruzione di macchinari meccanici con ampio specchio di utilizzo nell'industria del nostro Paese.

Un settore di eccellenza è indubbiamente quello della produzione di motori diesel marini ed industriali e proprio di questo Ranieri Tonissi & C. diventa l'agente più attivo, specializzandosi nella distribuzione dei motori diesel, spinta da una richiesta sempre crescente.

Anche M.A.N. come Wumag è un'industria tedesca dalle solide tradizioni.

La sigla è l'acronimo di Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg, società per azioni nata nel 1898 dalla fusione della Eisengießerei und Maschinenfabrik Klett & Comp. di Norimberga (1841) con la Ma-

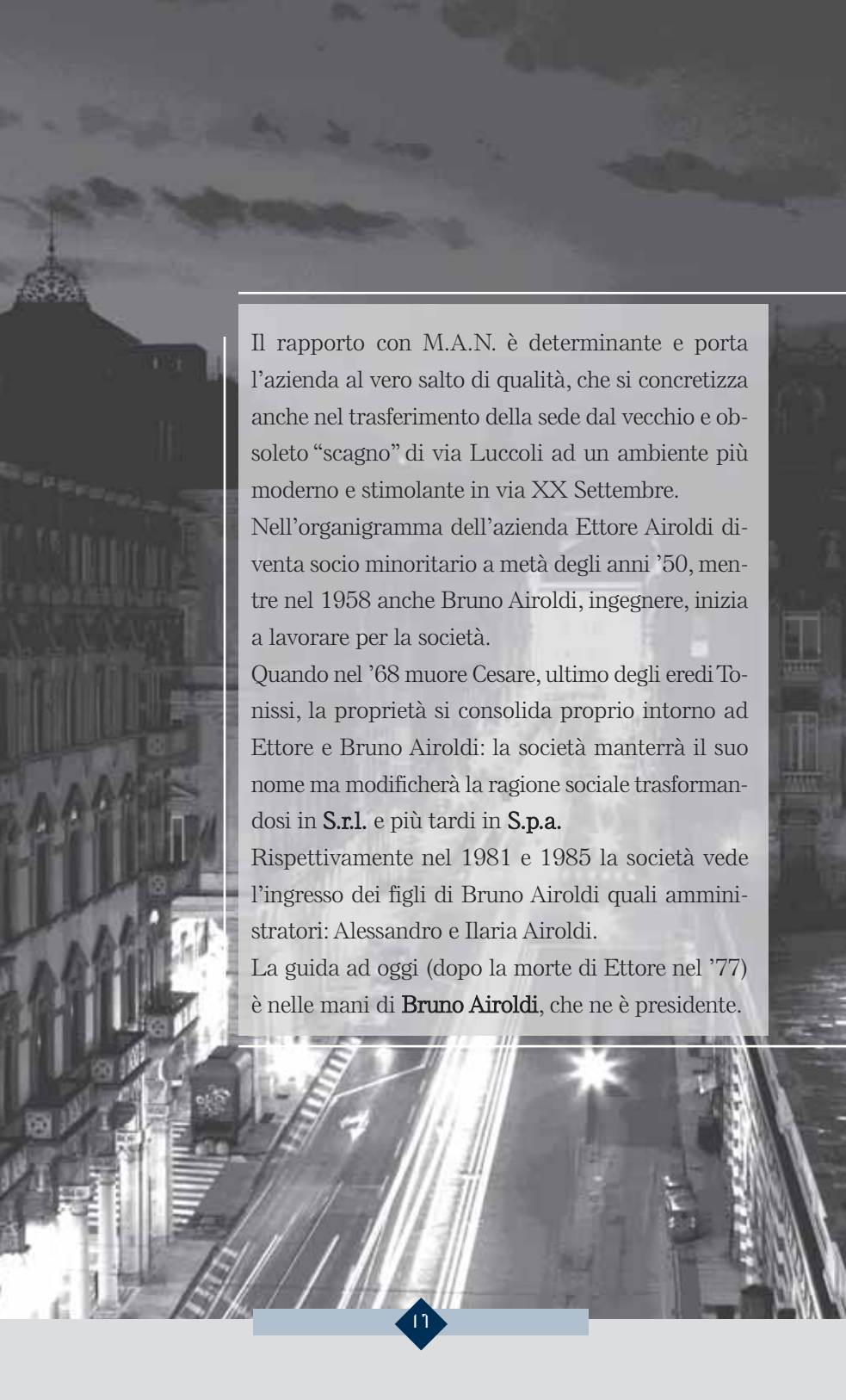
schinenfabrik di Augusta (1857). La nuova realtà industriale sarà registrata più tardi, nel 1908 ad Augsburg, come M.A.N.

Va osservato che, nel secondo dopoguerra, tra gli anni '50 e gli anni '70, tutte le filiere tecnologiche hanno in comune: il trasferimento di conoscenze tecnologiche da imprese leader straniere. La M.A.N. produce ciò che in Italia rapidamente occorre e Ranieri Tonissi & C. rappresenta una garanzia di sicuro successo, in primo luogo perché sa già muoversi nei canali dell'importazione tedesca, in secondo luogo perché è ben inserita nel mercato italiano tanto da poterne percepire le immediate esigenze.

*Via Luccoli
a Genova, sede del
primo ufficio
Ranieri Tonissi*

*Nella pagina
seguinte:
Via XX Settembre,
seconda sede
Ranieri Tonissi*





Il rapporto con M.A.N. è determinante e porta l'azienda al vero salto di qualità, che si concretizza anche nel trasferimento della sede dal vecchio e obsoleto “scagno” di via Luccoli ad un ambiente più moderno e stimolante in via XX Settembre.

Nell'organigramma dell'azienda Ettore Airoidi diventa socio minoritario a metà degli anni '50, mentre nel 1958 anche Bruno Airoidi, ingegnere, inizia a lavorare per la società.

Quando nel '68 muore Cesare, ultimo degli eredi Tonissi, la proprietà si consolida proprio intorno ad Ettore e Bruno Airoidi: la società manterrà il suo nome ma modificherà la ragione sociale trasformandosi in **S.r.l.** e più tardi in **S.p.a.**

Rispettivamente nel 1981 e 1985 la società vede l'ingresso dei figli di Bruno Airoidi quali amministratori: Alessandro e Ilaria Airoidi.

La guida ad oggi (dopo la morte di Ettore nel '77) è nelle mani di **Bruno Airoidi**, che ne è presidente.



*Rimorchiatore
San Gennaro,
della Società
Rimorchiatori
Napoletani
con motore
M.A.N., 1964*



“Niente di grande è stato
fatto al mondo senza il
contributo della passione.”

GEORG HEGEL

◆ 04

Ranieri Tonissi oggi
una realtà in crescita



◆ La struttura

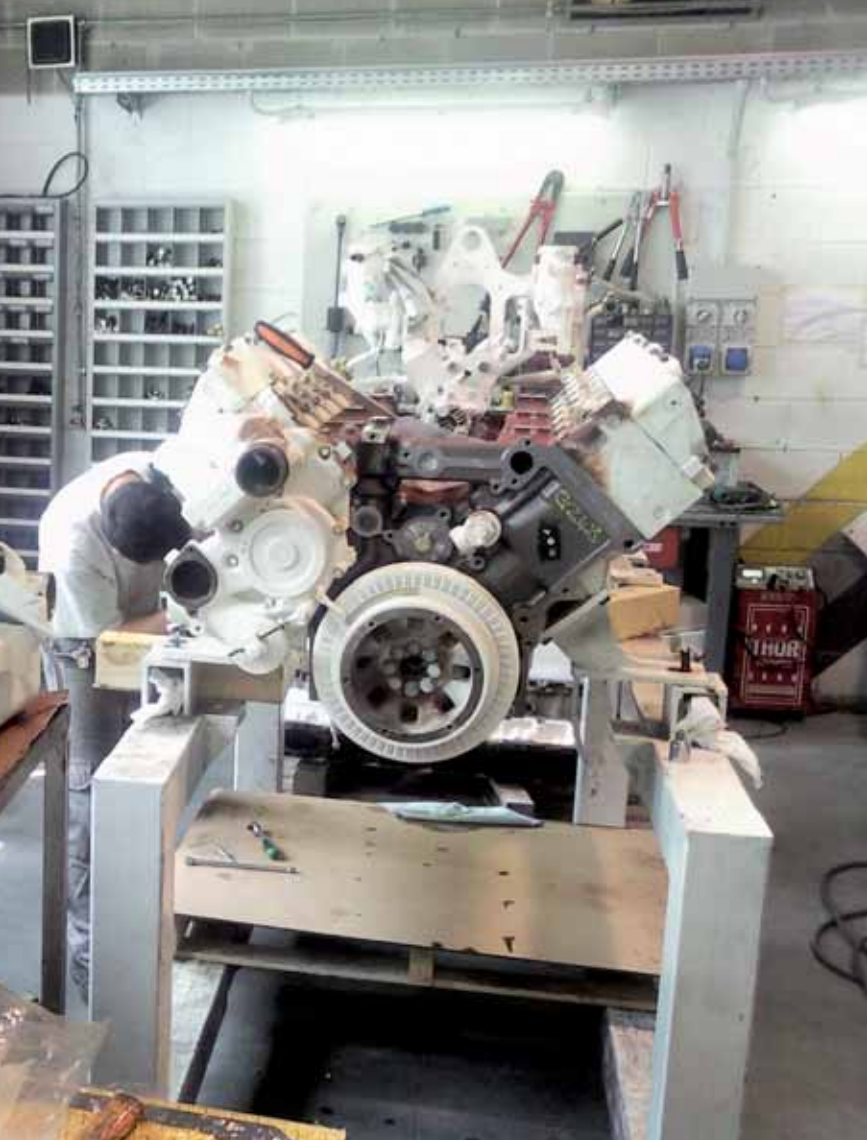
La sede, a **Genova**, vanta una struttura di proprietà di circa **1200 mq**. All'interno gli uffici occupano una superficie pari a 400 mq; nelle restanti aree trovano ampio spazio l'officina per l'**accoppiamento** a lavorazione dei motori high speed, l'officina di **assistenza** e il **magazzino ricambi**.

Quest'ultimo reparto, oltre al normale approvvigionamento di pezzi necessari ai lavori d'officina, distribuisce in esclusiva per l'Italia parti di ricambio originali.

Completamente informatizzato, è organizzato in maniera tale da poter effettuare ogni tipo di fornitura in caso di necessità, anche durante tutta la stagione estiva (domeniche e festività incluse).

Questa calibrata gestione distributiva porta a ridurre sensibilmente, soprattutto durante il periodo estivo, gli eventuali tempi di inutilizzo dell'imbarcazione, venendo così incontro alle esigenze degli armatori. L'organico in sede è composto da circa **40 persone** ripartite tra ufficio commerciale, ufficio acquisti, ufficio tecnico, assistenza, amministrazione e officina meccanica, oltre ad una filiale con officina in Costa Azzurra (Golfe Juan) per l'assistenza ai

*Via Albisola,
Genova Bolzaneto,
sede attuale*



*Motore MAN
da diporto
in revisione*

motori da diporto. L'azienda, rispondente ai requisiti del "Sistema di Gestione per la Qualità", è certificata **ISO 9001:2008**. Il suo fatturato, che nel triennio 2006-2008 ha raggiunto un valore medio di 34 milioni di euro, oggi supera i **20 milioni**.

◆ Le rappresentanze

Lo sviluppo avuto negli anni e il passaggio societario a S.p.a. non ne hanno mai tradito la matrice fortemente tradizionale: Ranieri Tonissi rimane comunque un'azienda a carattere familiare, dove il 100% appartiene alla terza generazione della famiglia Airoldi, con attività orientate nel campo energetico, marino e industriale.

Dal 1947 Ranieri Tonissi S.p.a. è attiva nel campo dei motori diesel marini ed industriali grazie alla collaborazione con M.A.N., che prende l'avvio proprio in quegli anni. Oggi continua questa collaborazione attraverso la STU, agente dell'odierna **MAN Diesel & Turbo**, per i motori low e medium speed.

Inoltre Ranieri Tonissi ricopre il ruolo di importatore esclusivo nel campo marino per i motori high speed di **MAN Truck & Bus** di Norimberga.



*Motore MAN tipo 8V
in approntamento
consegna*



Ranieri Tonissi, oltre alle suddette rappresentanze, copre per l'Italia le seguenti intermediazioni:

è rappresentante di **RENK AG** (Rheine), azienda specializzata nella costruzione di moltiplicatori-riduttori di tutti i tipi per applicazioni terrestri, e di giunti a denti, con relativa assistenza e parti di ricambio;



*MAN Diesel & Turbo,
MAN Truck & Bus*

è importatore per la **Rexroth** di Hannover di sistemi di controllo elettronici per motori principali;

è importatore per la **Lindenberg Anlagen GmbH** di Rösrath di gruppi elettrogeni di bordo e agente per assistenza e parti di ricambio.

◆ Il mercato

Il core business globale dell'azienda è improntato sul motore diesel, ma la sua attività si è specializzata su due diversi segmenti di mercato: il medium speed e l'high speed.

Vediamo con quali destinazioni.

I motori **medium speed**, MAN Diesel & Turbo vengono impiegati sia per applicazioni terrestri che marine; nel primo caso la destinazione principale è rappresentata dalle centrali elettriche e di cogenerazione, alimentate sia da combustibile fossili che da biomasse liquide.



*Motore MAN
DIESEL 18V
32/40*



*Motore marino
MAN tipo 6L
48/60 per
7350 kw/500
giri/min*

La commercializzazione di motori medium speed alimentati a biocombustibile vede dunque l'azienda pienamente coinvolta nel business dei combustibili alternativi. Gli oli vegetali, sono ad oggi la più grande fonte di biomassa liquida con cui vengono alimentati i motori. Tali oli vengono ottenuti dalla spremitura di semi oleosi di vario tipo (si ricordano: olio di palma, soia, colza, ecc.). La biomassa liquida può anche essere ottenuta sfruttando fonti di origine animale (grassi animali provenienti per lo più da lavorazioni o scarti di macelli industriali), che opportunamente trattate diventano un ottimo combustibile. La sua biodegradabilità rende questo prodotto del tutto inoffensivo per l'ambiente in quanto, se disperso, viene assorbito nel-

l'arco di pochi giorni. La quantità di anidride carbonica che la biomassa liquida vegetale rilascia durante la combustione, infatti, equivale indicativamente a quella assorbita dalle piante durante la loro crescita. In termini ecologici questa equivalenza evita l'accumulo di anidride carbonica, causa dell'effetto serra. In relazione al funzionamento e all'usura dei motori, l'utilizzo della biomassa liquida vegetale non crea nessuna condizione negativa e le prestazioni risultano essere del tutto assimilabili a quelle ottenute con gasolio tradizionale, ottenendo buoni rendimenti e immutata affidabilità. Rinnovabile e neutrale nella produzione di CO₂, tale combustibile è sempre più apprezzato come fonte di energia verde per la generazione di corrente elettrica a terra nei paesi europei, ma soprattutto in Italia.

Ranieri Tonissi, veicolandone l'utilizzo, contribuisce allo sviluppo di un mercato sempre più orientato alla scoperta di energie alternative – intese come rinnovabili e biologiche – ed **è protagonista attivo di un nuovo concetto di sviluppo sostenibile** che offre ai propri clienti soluzioni ecologiche compatibili con il risparmio energetico e la salvaguardia ambientale.



La seconda direzione d'impiego dei medium speed converge sulle applicazioni marine: i motori **MAN Diesel & Turbo** vengono impiegati su navi di diverso tipo, dalle gasiere ai traghetti, dalle navi da crociera ai rimorchiatori. Proprio in questo comparto il bilancio di mercato relativo agli ultimi 4 anni di attività, ha portato l'azienda, nonostante la crisi, ad un totale venduto di oltre 500.000 kw, equivalente a oltre 100 motori.

Per i motori **high speed** Ranieri Tonissi è importatore esclusivo, nel campo marino, di **MAN Truck & Bus** di Norimberga, che fornisce un requisito fondamentale per yacht e imbarcazioni da diporto: la



straordinaria potenza unita al massimo del comfort. Si tratta di motori marini che trovano larghissima applicazione sia su imbarcazioni da diporto che su barche da lavoro, da intendersi come battelli, barche passeggeri, pescherecci, pilotine, ecc.

L'azienda genovese nel corso degli anni ha sviluppato grandi capacità in questo settore fino a coprire la maggior parte dei cantieri italiani, con un'ottima penetrazione soprattutto nel comparto delle barche passeggeri e una quota di mercato superiore al 65% in quello diportistico.

Nonostante il mercato della nautica da diporto nel 2007 abbia subito una flessione in negativo, Raineri Tonissi negli ultimi 10 anni ha commercializzato approssimativamente 8.000 motori.

Il suo successo è la prova tangibile che la nautica rappresenta, per tradizione, uno dei fiori all'occhiello del made in Italy e che un settore, considerato fino a pochi anni fa affare per pochi privilegiati, ormai si è aperto a spazi di consumo e di clientela sempre più ampi.

◆ La filiera del prodotto

Ranieri Tonissi sviluppa la propria attività secondo una **duplice filiera del prodotto**.

Per quanto riguarda gli **high speed** di cui Ranieri Tonissi S.p.a. è importatore, la prima tappa consiste naturalmente nella visita ai cantieri per proporre il catalogo e formulare l'offerta.

Una seconda fase – più approfondita – prevede l'esposizione e gli eventuali chiarimenti di tutti i dettagli tecnici e commerciali inerenti la proposta. Questa fase si avvale della capace e tempestiva assistenza dell'ufficio tecnico che individua e verifica l'installazione più adatta.

A questo punto avviene l'inserimento a sistema: l'ordine preso in carico informatizzando il dato d'acquisto può essere trasmesso alla casa produttrice.

Comprenderà i motori, gli invertitori di marcia e l'acquisto di tutti i componenti necessari al completamento della commessa.

Ranieri Tonissi si occuperà del ritiro, del trasporto e della lavorazione presso la propria officina specializzata nelle sue diverse fasi, dall'accoppiamento invertitore-motore all'assemblaggio degli altri componenti,

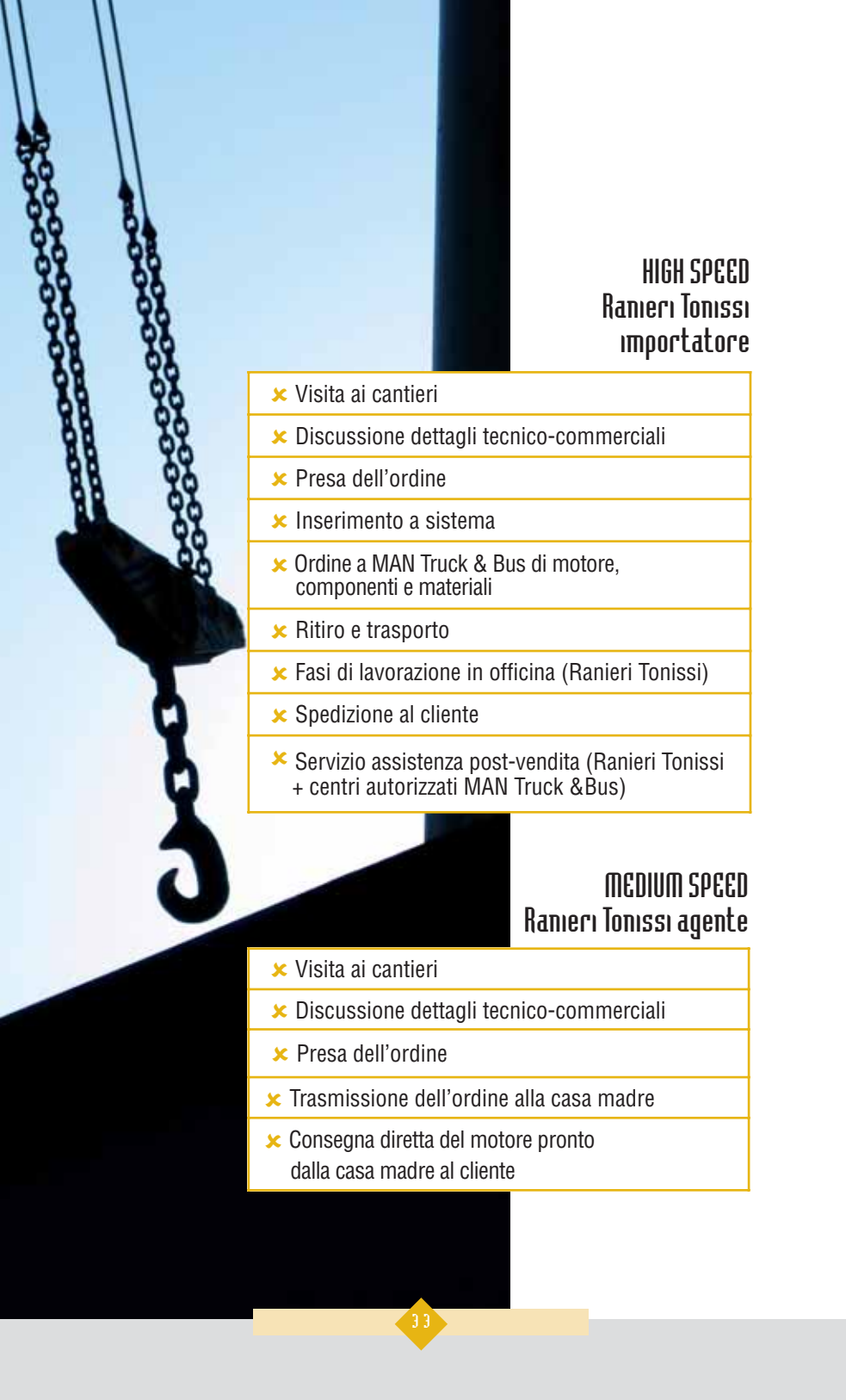
a tutte le lavorazioni necessarie, come verniciatura, imballo, ecc.

Ogni passaggio si avvale dell'ausilio di personale altamente specializzato e avviene obbligatoriamente secondo procedure testate dall'ente qualità (BVQI Italia).

A questo punto il motore è pronto per essere spedito al cliente che usufruirà di un attento ed efficiente servizio post-vendita a cura dell'ufficio tecnico di Ranieri Tonissi e disporrà in loco dei centri di assistenza autorizzati MAN Truck & Bus.

La filiera del prodotto per i motori **medium speed** prevede la consegna diretta del prodotto da parte di MAN Diesel & Turbo. Per questa tipologia di motori infatti Ranieri Tonissi è agente tramite STU: questo significa che effettua un servizio di intermediazione tra il fornitore e il cliente, ovvero visita il cliente per l'offerta, inserisce l'ordine e lo trasmette alla casa madre, al cui ufficio tecnico – questa volta – compete il chiarimento di tutti i dettagli commerciali e tecnici relativi all'installazione.

Ecco sintetizzata, in due essenziali tabelle, la filiera di prodotto per i motori high speed e medium speed.



HIGH SPEED Ranieri Tonissi importatore

- | |
|---|
| ✕ Visita ai cantieri |
| ✕ Discussione dettagli tecnico-commerciali |
| ✕ Presa dell'ordine |
| ✕ Inserimento a sistema |
| ✕ Ordine a MAN Truck & Bus di motore, componenti e materiali |
| ✕ Ritiro e trasporto |
| ✕ Fasi di lavorazione in officina (Ranieri Tonissi) |
| ✕ Spedizione al cliente |
| ✕ Servizio assistenza post-vendita (Ranieri Tonissi + centri autorizzati MAN Truck & Bus) |

MEDIUM SPEED Ranieri Tonissi agente

- | |
|--|
| ✕ Visita ai cantieri |
| ✕ Discussione dettagli tecnico-commerciali |
| ✕ Presa dell'ordine |
| ✕ Trasmissione dell'ordine alla casa madre |
| ✕ Consegna diretta del motore pronto dalla casa madre al cliente |



05

I punti
di forza



*Davide Airoidi, accanto a un
 Motore GV33 anni
 Cinquanta, Fiera di Milano*

◆ Service

Il successo e la competitività di Ranieri Tonissi nel campo da diporto sono il risultato di una strategia operativa basata su diversi punti di forza.

Uno di questi è senza dubbio il Service, ovvero la continua, tempestiva ed esperta assistenza che l'azienda riesce a fornire ai propri clienti. Ranieri Tonissi gestisce infatti un efficiente network formato da circa **50 officine** dislocate in punti strategici della costa italiana, sia dal punto di vista dell'approdo che del rimessaggio diportistico.

Il personale che offre la propria competenza è in costante rapporto con l'azienda che, a sua volta, gli garantisce una **preparazione costante** nella soluzione delle diverse problematiche attraverso corsi di aggiornamento tenuti presso la sede aziendale di Genova, gestiti da esperti nel settore, sia afferenti allo staff Ranieri Tonissi, sia provenienti dalla stessa casa madre che produce i motori.





La **consulenza tecnica** offerta all'armatore è un servizio che l'azienda reputa fondamentale e nel quale investe grande impegno e capacità, ancor prima dell'installazione dei motori a bordo, proprio con l'obiettivo di ovviare ad eventuali problemi tecnici e ottimizzare al massimo la resa dell'insieme scafo-motore. **Ogni prototipo** d'imbarcazione viene **testato alla messa in moto** in presenza degli ingegneri del service e, naturalmente, del personale dei centri assistenza; ogni nuova imbarcazione equipaggiata con motori MAN Truck & Bus (anche se prodotta in serie) viene messa in moto dal personale specializzato delle officine d'assistenza che verbalizza l'operazione e mette a disposizione il **documento** sia per l'armatore che per il cantiere.



Nel campo dei motori medium speed viene parimenti data al cliente una continua assistenza (con utilizzo dei tecnici della Casa Madre), per assicurare interventi di manutenzione e forniture di parti di ricambio.

◆ R.T.F. Ranieri Tonissi France S.a.r.l.



Dal 1997 è operativa a Golf Juan, nelle vicinanze di Cannes, la Ranieri Tonissi France. L'obiettivo è fornire assistenza alle imbarcazioni da diporto presenti in zona. La scelta di creare una solida base d'appoggio in Francia nasce in conseguenza dell'altissima percentuale di **imbarcazioni di lusso** presenti in Costa Azzurra. Qui Ranieri Tonissi mette a disposizione un'**officina master** di assistenza, dove avviene il **primo avviamento del motore** e sotto l'attento monitoraggio della stessa si effettua la **prova di navigazione**.

L'officina di Ranieri Tonissi France occupa una superficie di 300 mq; quanto all'organico sono 8 le persone altamente qualificate operative all'interno, tra personale tecnico e d'ufficio.

Il lavoro dei tecnici specializzati è naturalmente supportato da un completo magazzino ricambi.

◆ R.T.R. Ranieri Tonissi Repowering S.r.l.

Ranieri Tonissi S.p.A. si è ulteriormente specializzata nel mercato dei motori marini da diporto con la creazione della Ranieri Tonissi Repowering.

L'obiettivo è essere più vicina alle esigenze di ogni singolo armatore attraverso **soluzioni individuali**.

Si tratta infatti di un servizio altamente professionale orientato verso i clienti che preferiscono aggiornare la propria imbarcazione con motorizzazioni più attuali, sia in termini di potenza che di tecnologia, con un'attenzione particolare alle emissioni di scarico; un'opportunità che consente all'armatore di mantenere in condizioni ottimali il proprio scafo, sia che si tratti di una barca importante o di interesse storico o comunque rispondente alle proprie esigenze. A questa domanda di mercato alternativo nel settore delle rimotorizzazioni di yacht e imbarcazioni da lavoro, Ranieri Tonissi utilizza motori rigenerati MAN Truck & Bus, affidabili e qualitativamente allo stesso livello di un motore nuovo. Le operazioni di riqualificazione del motore prevedono che, una volta ritirato l'usato, la divisione interna di MAN Truck & Bus effettui tutte le lavorazioni meccaniche e di montaggio del motore secondo gli standard tecnici richiesti dal modello e

porti il motore usato all'ultimo grado di upgrading.

Ranieri Tonissi Repowering offre un prodotto “chiavi in mano” e un servizio impeccabile che comprende:

- la garanzia ufficiale MAN Truck & Bus (12 mesi dalla data di messa in servizio, 18 dalla data di consegna);
- il supporto dell'assistenza mondiale MAN Truck & Bus 24 h, diversificata in base alle esigenze tra Master Station, Service Station e Service per motori commerciali;
- la permuta dei motori marini usati;
- la messa in moto dei motori rigenerati da parte di officine autorizzate MAN Truck & Bus;
- il rilascio del protocollo banco prova MAN Truck & Bus.

L'acquisto di un motore MAN PERFECT USED rappresenta per il cliente la certezza di aver scelto un prodotto di altissimo livello qualitativo ad un prezzo di sicuro interesse, con un vantaggio operativo ed economico che solo un interlocutore unico come Ranieri Tonissi può offrire.

◆ 06

L'importanza di visibilità
e feedback



MAN engines. Fascination in hp.
MAN Nutzfahrzeuge



*Attestato UCINA
conferito
a Gianfranco
Magagnoli,
collaboratore
Ranieri Tonissi*



◆ Per un business di successo

La visibilità aziendale è uno dei fattori cruciali per avere un business di successo e Ranieri Tonissi S.p.a. lo ha ben chiaro.

Per questo considera la partecipazione a fiere di settore come una strategia fondamentale per aumentare la propria visibilità e ricevere un prezioso feedback.

La partecipazione alle fiere per Ranieri Tonissi S.p.A. garantisce un'alta concentrazione di pubblico in un arco di tempo ristretto; permette all'azienda di confrontarsi per avere un feedback sulla propria competitività; fornisce un supporto promozionale alla sua struttura di vendita; è una vetrina per presentare nuovi prodotti ed entrare in nuovi mercati; consente di identificare eventuali candidati a partners; stabilisce un'interazione diretta tra il compratore e il venditore; rafforza contatti commerciali con clienti abituali e aiuta a captarne di nuovi; rafforza l'immagine del marchio; offre la possibilità di partecipare ad eventi paralleli di supporto alla valutazione delle tendenze e di analizzare così nuovi settori su cui puntare; aumenta infine il network dei fornitori.



◆ Le fiere di settore

Ranieri Tonissi S.p.a. partecipa ogni anno da protagonista alle più importanti manifestazioni fieristiche del settore, nelle quali presenta tutte le novità delle rappresentate.

Questi, i suoi appuntamenti:

In Italia

■ SALONE NAUTICO INTERNAZIONALE, GENOVA

Il punto di riferimento internazionale per l'intero settore della nautica da diporto: oltre 300.000 mq di superficie, per una manifestazione spettacolare che nella parte floating offre oltre 110 mila metri quadrati di specchio acqueo, più di 500 barche esposte in acqua e 9 chilometri di percorsi sul mare.

Al Salone, Ranieri Tonissi S.p.a. è presente ininterrottamente dal 1962.

■ SEATEC

Rassegna internazionale di tecnologie, subfornitura e design per imbarcazioni, yacht e navi, CARRARA

Con i dati dell'edizione 2011– 32.000 mq di espo-



sizione, 780 espositori fra diretti e marchi rappresentati, 9.203 visitatori professionali – Seatec si è consolidata come un appuntamento fondamentale per gli operatori del settore e da anni propone le migliori aziende di componentistica, design, materie prime, meccanica, impianti, lavorazioni e tutte quelle piccole realtà artigiane difficilmente reperibili in altri contesti.

■ YARE

Yachting After sales & Refit Exhibition, VIAREGGIO

Il 2011 è stata la sua prima edizione.

Alla fiera, che costituisce un ottimo punto d'incontro per i clienti del settore dell'usato, Ranieri Tonissi partecipa in rappresentanza di R.T.R. Ranieri Tonissi Repowering S.r.l.

■ BIG BLU

Salone della Nautica e del Mare, ROMA

Una formula di successo capace di coniugare grandi numeri, presenze istituzionali prestigiose e attività orientate a promuovere con efficacia la cultura del mare.



Motore marino

All'estero

■ FESTIVAL DE LA PLAISANCE DE CANNES

Proprietari e acquirenti internazionali si ritrovano in una manifestazione esclusiva che riserva ampio spazio alle unità nuove di Vieux Port e al mercato dell'usato di Port Pierre Canto.

Al Festival de la Plaisance de Cannes, che fornisce un punto d'incontro per i clienti della Costa Azzurra, l'azienda partecipa in rappresentanza di R.T.F. Ranieri Tonissi France S.a.r.l.

■ BOOT DÜSSELDORF

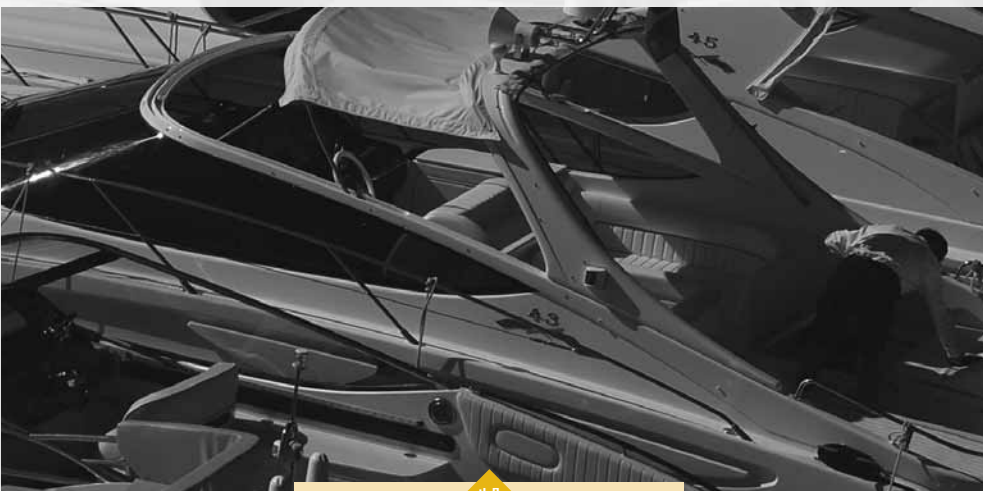
Uno dei saloni nautici di rilevanza mondiale, che all'edizione del 2011 ha esposto oltre 1.700 imbarcazioni di ogni tipo e contato 50.000 visitatori dalle grosse disponibilità economiche in grado di movimentare il mercato.

■ FORT LAUDERDALE INTERNATIONAL BOAT SHOW

Alla sua 51ª edizione nel 2011, l'esposizione della Florida rappresenta il più grande salone nautico in acqua al mondo.

■ **MIAMI INTERNATIONAL
BOAT SHOW & STRICTLY SAIL**

A Miami uno dei maggiori eventi nautici mondiali, che nel 2011 ha raggiunto la sua 70^a edizione. La manifestazione si propone come esclusivo punto di incontro fra le aziende produttrici e i buyers internazionali.





Bruno Airoidi: le parole mai dette

“Per una persona come me, nata nel dicembre 1932, è una profonda soddisfazione vedere i grandi passi fatti da questa azienda nel corso del tempo. Ricordo ancora le origini di questa ditta a conduzione familiare, le difficoltà che caratterizzarono il periodo del dopoguerra e i sacrifici fatti per portare avanti un’idea, un progetto imprenditoriale e un modo di lavorare. La mia laurea in Ingegneria Meccanica fu importante, perché definì molte conoscenze dal punto di vista teorico, ma il vero periodo di formazione è coinciso sicuramente con il mio ingresso in azienda Ranieri Tonissi e il soggiorno in Germania. Norimberga, Augsburg e Gustavsborg sono stati i luoghi che hanno formato il mio modo di lavorare e hanno rappresentato un periodo

chiave della mia crescita lavorativa, ma anche come uomo. Il metodo tedesco è stata la via che ho deciso di seguire per impostare il lavoro in azienda. Ricordo quegli anni come un periodo non facile, ma estremamente formativo e ho cercato di infondere questo metodo organizzativo nella guida della mia azienda genovese.

Indimenticabili i progressi iniziati nella sede di via Luccoli e proseguiti sino ai giorni nostri, quando mi posso permettere di allentare le mani dal timone della ditta, perché sono sicuro di aver lasciato ai giovani lo stesso spirito che mi ha animato agli inizi degli anni Sessanta.

In conclusione non posso non ringraziare mia moglie e tutte le persone che mi sono state vicine, con pazienza e amore, proprio a loro dedico queste parole”.

Indice

	Introduzione	3
01	Sulla scia della meccanizzazione	4
	1886, la fondazione	5
	L'utilità dei motori alternativi a gas e le loro possibilità di mercato	6
02	Gli inizi della commercializzazione	8
	Nuovi Partners in Germania	9
	1920, inizia la vendita dei primi motori marini	11
03	L'incontro con MAN e in grande boom	12
	La ricostruzione del tessuto industriale nel dopoguerra	13
	Ranieri Tonissi rappresenta MAN... ed è il salto di qualità	15
04	Ranieri Tonissi oggi una realtà in crescita	20
	La struttura	21
	Le rappresentanze	23
	Il mercato	26
	La filiera del prodotto	31
05	I punti di forza	34
	Service	35
	R.T.F. Ranieri Tonissi France S.a.r.l.	37
	R.T.R. Ranieri Tonissi Repowering S.r.l.	38
06	L'importanza di visibilità e feedback	40
	Per un business di successo	41
	Le fiere di settore	42
07	Bruno Airoidi: le parole mai dette	46