

A.N.E.P.L.A.

CAVE EXPOTECH 2018: GLI INERTI alle soglie del futuro

Lo scorso 17 maggio si è svolto un importante evento organizzato dall'Associazione Nazionale Estrattori Produttori Lapidei e Affini, presso la cava RPR di Bisentrato (Mi). Un momento di incontro tra i produttori di macchine, impianti, materiali e servizi finalizzati alla coltivazione mineraria e alla produzione di materiali di cava e gli imprenditori del campo estrattivo

di Ettore Zanatta



Un'esposizione statica e dinamica di macchine e attrezzature e un'importante occasione di confronto sui principali temi di attualità in campo tecnico, di tutela ambientale e della sicurezza sul lavoro tra i diversi attori della filiera dell'attività estrattiva di cava. Questo è stato "Cava EXPOtech 2018", l'evento organizzato da A.N.E.P.L.A. (Associazione Nazionale Estrattori Produttori Lapidari e Affini) e A.N.E.P.L.A. Beni e Servizi presso la cava RPR di Pozzuolo Martesana, frazione di Bisentrato, in provincia di Milano. Non sono mancate presentazioni di materiali, tecnologie e servizi garantite dai numerosi partecipanti e prove sul "campo", gravitate intorno a un momento di riflessione rappresentato da una tavola rotonda dal titolo "Gli inerti alle soglie del futuro, tra sfide e opportunità", in occasione del quale si è delineato lo stato dell'arte del settore grazie anche a casi di studio pratici circa l'importanza degli inerti riciclati prodotti in cava nella filiera delle costruzioni.

Un momento di confronto

A.N.E.P.L.A. è una di quelle associazioni che fanno sentire il proprio "peso", vicina ai suoi associati e sempre in prima linea con le istituzioni, al fine di dibattere le principali tematiche riguardanti il settore di appartenenza e di dipanare tutte le incertezze e gli "angoli bui" in termini normativi, economici e applicativi. Dopo le più recenti iniziative in cui si è contraddistinta A.N.E.P.L.A. (tra cui la tavola rotonda svoltasi alla fine dello scorso anno a Piacenza, riportata puntualmente su OnSite di settembre 2017), quella organizzata lo scorso 17 maggio ha visto la partecipazione di molti attori del settore, tra produttori, fornitori e clienti. Una piccola "fiera" in cui il dibattito e il confronto hanno svolto un ruolo da protagonista.

Protagonista è stato Paolo Zambianchi, presidente A.N.E.P.L.A. e coordinatore della Tavola Rotonda, che - introducendo sponsor e relatori della giornata - ha dichiarato: "Questa è una giornata molto importante per un settore come il nostro, in sofferenza da diverso tempo e che ne-



▶ PAOLO ZAMBIANCHI
PRESIDENTE DI A.N.E.P.L.A.,
HA COORDINATO LA TAVOLA ROTONDA
"GLI INERTI ALLE SOGLIE DEL FUTURO,
TRA SFIDE E OPPORTUNITÀ"

cessità di ritrovare un ottimismo sostenuto. Ciò è quanto abbiamo inteso fare con questo Cava EXPOtech, affrontando temi cruciali per tutti gli attori del comparto. Un grosso ringraziamento va a quelle società aderenti ad A.N.E.P.L.A. Beni e servizi, che hanno voluto fortemente organizzare una giornata che, in qualche modo, ha assunto l'aspetto di una 'mi-



SERVIZI

ni-fiera'. Molti gli argomenti presi in esame: dall'Industria 4.0 applicata alle cave alla gestione degli inerti e degli aggregati riciclati, dalle autorizzazioni semplificate e ordinarie alle tecnologie applicate. Una delle cose più sbagliate che ho sentito dire recentemente riguardo al nostro settore, infatti, è che manca di tecnologia. Dobbiamo sfatare questa leggenda. Il nostro è un comparto dove la tecnologia ha un potenziale enorme. Automazione, elettronica, scambio di informazioni tra le macchine movimento terra e gli uffici, sistemi integrati e di pesatura, utilizzo di droni, impiantistica... Il nostro mondo è



▶ **FRANCESCO CASTAGNA**
DIRETTORE DI A.N.E.P.L.A.



▶ **GIORGIO MANARA**
CEO DI MA-ESTRO E PRESIDENTE DI
A.N.E.P.L.A. BENI E SERVIZI



pieno di tecnologie e questa testimonianza la stiamo sostenendo fortemente anche in Confindustria. Talvolta siamo identificati come coloro che 'giocano con la paletta e il secchiello', invece rappresentiamo un comparto tecnologico come altri (e spesso 'più' di altri)".

Beni e servizi

Dopo un saluto da parte di Francesco Castagna, direttore di A.N.E.P.L.A., il momento pre-dibattito è proseguito con

la presentazione di alcune aziende attive nel settore, introdotte da Claudio Bassanetti (Bassanetti srl), vicepresidente di Confindustria Piacenza, il quale ha presentato un caso pratico di lavorazione nell'impianto di produzione inerti di Cascina Stanga, a Piacenza, e ha voluto sottolineare il grande lavoro che sta facendo A.N.E.P.L.A., nonché l'importanza rivestita dall'associazione. "Indipendentemente dai governi che verranno - ha dichiarato Bassanetti - ritengo



A MARGINE DELLA TAVOLA ROTONDA, UN DEMO-SHOW ORGANIZZATO ALL'INTERNO DELLA CAVA RPR, DOVE UN ESCAVATORE HITACHI ZX300NLC-7 ERA EQUIPAGGIATO CON UNA BENNA DRAGANTE FORNITA DA ITALDRAGHE



▶ **CLAUDIO BASSANETTI**
 (BASSANETTI SRL) HA ANALIZZATO I NUOVI
 MERCATI NEL CAMPO DEGLI AGGREGATI



▶ **ROBERTO LORENZI**
 RESPONSABILE TECNICO COMMERCIALE
 ITALIA DI ITALDRAGHE



▶ **DANIELE ROMANO**
 MARKETING AND BUSINESS
 DEVELOPMENT MANAGER DI VEGA ITALIA

che il nostro futuro sarà migliore solo se, oltre a dedicarci allo sviluppo continuo di innovazioni tecnologiche, riusciamo a fare squadra tra noi attori del comparto, a fare 'gruppo' per sviluppare e concretizzare tematiche che ci consentano di uscire dall'emphase in cui versa il settore, che in realtà ha enormi potenzialità".

Lo ha sostenuto in questa tesi anche Giorgio Manara, presidente di A.N.E.P.L.A. Beni e Servizi e CEO di Ma-Estro, società di Rovereto (Tn) na-

retto funzionamento e tutte le reali criticità, aiutandoli a raggiungere la massima efficienza. Conosciamo le criticità della frantumazione intesa come filiera, dalla cava al prodotto finito, e offriamo soluzioni personalizzate in base concrete alle esigenze operative. Oggi il ringraziamento va a tutti i partecipanti, che sono accorsi numerosi (anche) a quest'iniziativa. Nell'occasione è presente una nutrita rappresentanza delle 30 aziende che costituiscono attualmente la sezione

Beni e servizi di A.N.E.P.L.A. Stiamo crescendo (in numero e qualità) e c'è molta sinergia tra di noi. Questa è una giornata importante perché sia i potenziali clienti che i fornitori possono vivere un'esperienza di confronto e condividere le sfide del futuro. La grande affluenza è un segnale positivo, va al di là del lavoro e questo fa piacere. Stiamo lavorando non solo per fornire prodotti, ma anche servizi e consulenze e per affiancare le aziende nelle problematiche giornaliere, in continuo mutamento. Vogliamo dare sempre qualcosa in più. Lo spirito dell'associazione è proprio questo".

“ AL CAVA EXPOTECH 2018 SI È RIUNITO IL MONDO DEI FORNITORI DI IMPIANTI, MACCHINE, MATERIALI, SERVIZI E CONSULENZA DEL SETTORE ESTRATTIVO ”

ta nel 2006 dalla sua idea esigenza di comprendere come ottimizzare i costi produttivi degli aggregati. *“L'ideazione e l'utilizzo di tecnologie digitali finalizzate all'ottimizzazione dei processi produttivi e all'aumento di produttività e competitività sono da sempre le fondamenta di Ma-Estro. In tal senso, abbiamo anticipato la visione di Industria 4.0 di almeno 10 anni. Per noi, la quarta rivoluzione industriale non è una novità, ma una realtà consolidata. Offrendo un servizio chiavi in mano, siamo i partner ideali per affiancare e guidare le imprese nella transizione verso Industria 4.0, processo essenziale per rimanere competitivi sul mercato. L'azienda mette a disposizione professionisti che analizzano gli impianti individuandone il cor-*



I protagonisti

Dopo Bassanetti e Manara, una selezione di aziende partecipanti ha colto l'occasione per presentare le soluzio-



DA SINISTRA: **ETTORE BONACCORSI** E **MAURO DI TORO**, RISPETTIVAMENTE PRESIDENTE E AD DI NABLA CONSULTING



TOMMASO ALTISSIMI
PRODUCT SUPPORT DI SCAI

ni proposte sul mercato. Il primo a intervenire è stato Tommaso Altissimi, Product Support di Scai, distributore unico di Hitachi in Italia e nei paesi dell'ex Jugoslavia, che ha evidenziato come l'azienda di Bastia Umbra (Pg) creda fortemente in argomenti come sicurezza e rispetto per l'ambiente, legandoli a un servizio di assistenza di alta qualità, garantito su tutto il territorio nazionale dalle sue strutture operative con il supporto della rete di concessionari e officine autorizzate, e da interessanti pacchetti di manutenzione programmata ed estensioni di garanzia. Il tutto unitamente ad analisi dei lubrificanti, a

strumenti di diagnostica come il sistema ConSite, a iniziative volte alla possibilità di usufruire del Superammortamento e agli strumenti finanziari studiati insieme a Hitachi Capital.

A seguire Roberto Lorenzi, responsabile tecnico-commerciale Italia di Italdraghe, ha esposto le soluzioni offerte dall'azienda di San Giovanni in Marignano (Rn) nel campo del dragaggio e ha presentato un demo-show all'interno della cava RPR, dove un escavatore Hitachi ZX300LCN-6 è stato equipaggiato con una benna dragante BD, ideale per interventi in canali stretti o in corsi d'acqua dove la quantità di

materiale da asportare è ridotta a poche migliaia di metri cubi o, ancora, dove l'utilizzo di una draga standard sarebbe troppo costoso e impraticabile.

La presentazione delle aziende è continuata con Uretec, nella persona del suo responsabile commerciale Marco Ghione. La società di Villanova Mondovì (Cn) è specializzata dal 1994 nella lavorazione di materiali poliuretani per la realizzazione di elementi necessari a numerose applicazioni industriali. Affermatasi inizialmente con la produzione di componenti per i macchinari dell'industria cartaria e dell'industria estrattiva e mineraria, come co-





▶ **CAMILLA RAFFAELLI**
SALES DEPARTMENT DI SALVADORI SRL

ni e reti vaglianti, produce oggi un'ampia gamma di articoli orientata a tutte le industrie che richiedono, per la componentistica delle loro macchine, materiali resistenti come quelli poliuretanici.



Daniele Romano, Marketing and Business Development Manager di Vega Italia (Assago - Mi), ha esposto le particolarità di quest'azienda che da 70 anni opera a livello mondiale nel settore della tecnica di misura dei processi (la gamma di prodotti va dai sensori per la misura di livello, soglia di livello e pressione agli strumenti e al software per l'integrazione nei sistemi pilota di processo). È stata poi la volta di Gap Solutions (Sovere - Bg), appartenente al Gruppo Piantoni. Il suo direttore, Antonio Bucci, ha evidenziato come l'obiettivo principale dell'azienda sia, da circa 60 anni, la sicurezza: oltre a fornire soluzioni di noleggio e assistenza, il Gruppo è in grado di offrire consulenze in merito alla gestione dei controlli periodici a norma di legge di mezzi e attrezzature, manutenzione e riparazione mezzi di proprietà del cliente e vendita ricambi. Protagonista della giornata anche Nabla, in collaborazione con



▶ **ANTONIO BUCCI**
DIRETTORE DI GAP SOLUTIONS

Tecnologie Ambientali srl. Il suo presidente, Ettore Bonaccorsi, ha presentato l'attività dell'azienda di Rocco Briantino (Mb), specializzata nella fornitura di consulenze tecnico-amministrative e giuridico-legali nelle tematiche ambientali e di sicurezza e igiene negli ambiti di lavoro. Inoltre, esegue rilevazioni igienico-sanitarie nei cantieri e gestisce monitoraggi su acque, suoli, polveri, rumori, vibrazioni e molestie olfattive. In ultimo, ma non meno importante, la presentazione di Camilla Raffaelli, Sales Department di Salvadori srl. L'azienda di Rovereto (Tn), attiva da



▶ **MARCO GHIONE**
RESPONSABILE COMMERCIALE DI URETEC

oltre 30 anni e con oltre 2.600 clienti distribuiti in circa 100 Paesi, ha attualmente in catalogo oltre 1.400 articoli che comprendono impianti, macchinari, attrezzature, accessori e ricambi di normale consumo, con un focus particolare sui prodotti utilizzati per fare manutenzione e riparazione di nastri trasportatori. Quelli citati erano solo una parte della nutrita "famiglia" di A.N.E.P.L.A. Beni e Servizi, un mondo fatto di fornitori di impianti, macchine, materiali, servizi e consulenza che si pongono giornalmente a fianco delle imprese del settore estrattivo. ■



▶ PRESENTI ALL'EVENTO ANCHE **SANDRA TRENTINI** E **MARCO BATTOCCHIA** DELLA DIREZIONE COMMERCIALE, MARKETING E SALES DEPARTMENT DI VERONAFIERE. LA PROSSIMA EDIZIONE DI SAMOTER SI SVOLGERÀ DAL 21 AL 25 MARZO 2020