

di Giovanni Carlini

AL DI LÀ DELLE SOLITE COSE CHE SI LEGGONO SULLE OPPORTUNITÀ DI RICERCA E SVILUPPO PER RESTARE COMPETITIVI, QUI VENGONO NARRATI DEI FATTI VERI, AMARI COME DOLCI, PER SPIEGARE "IN SOLDONI" COSA SIGNIFICHI POTER RESTARE SUL MERCATO GUARDANDO AL FUTURO.



PERSEVERANDO IN UN'IDEA STORIA DI UN SUCCESSO



Il signor SW è un imprenditore che vive e lavora nel novarese, sede storica del distretto della rubinetteria e valvole italiane. Purtroppo questa realtà è oggi in crisi, perché (non si potrebbe dire ma è la realtà) tutti hanno fatto "i soldi" vendendo tecnologia e macchinari ai cinesi, tagliandosi le gambe da soli. Addirittura c'erano nomi che impiegavano centinaia di dipendenti nel distretto che, nel passaggio generazionale, hanno pensato di trasferire le lavorazioni in Cina. In questo modo sono falliti in Asia e rimasti appena distributori (era-

no produttori) in Italia, con ancora qualche decina di persone in attività. A un disastro di queste proporzioni (chissà perché ci sono 2,1 milioni di disoccupati in Italia, quando la delocalizzazione è stata così selvaggia) non è ancora giunto il tempo dell'autocritica. Questo è provato dal fatto che tutti gli operatori del mercato, si guardano attoniti dalla carenza di lavoro che li affligge, cercando d'importare dalla Cina quello che successivamente spacciano per "Made in Italy", solo perché assemblato, in minima parte, a nord di Novara. In questo quadro che tratteggia il ma-

sochismo, c'è il nostro protagonista che assembla indicativamente l'1,5% del prodotto rubinetto. È un uomo che in seconda generazione gestisce l'impresa di famiglia avendo ormai superato i 50 anni d'attività nel campo. Ebbene quest'imprenditore lavora 12/15 ore al giorno, dirigendo le lavorazioni, guidando l'azienda e visitando quotidianamente i clienti, da cui riceve ordini d'assemblaggio. Alla sera "ubriaco di stanchezza" crolla in un sonno ristoratore, che lo riporterà attivo alle 6 del mattino dopo e così da anni per i prossimi ancora. Nel cassetto ha un'idea a cui non riesce a dedicare tempo, ma la cui applicazione sarebbe un miglioramento della qualità di vita, non tanto per lui quanto per tutti noi. Ha "inventato", nel senso di progettato e parzialmente realizzato, un tipo di rubinetto dotato di un labirinto nel quale l'aria compressa genera un flusso d'acqua più forte in uscita con una quantità di liquido minore. In pratica stiamo parlando di risparmio idrico (argomento molto attuale) in grado di consentire un getto più forte. Una scoperta di questo tipo potrebbe rivoluzionare l'attività del nostro assemblatore, che lavora tanto, con margini ridotti per restare sul mercato e contrastare così la concorrenza. Nonostante ciò, il tempo da investire nella "scoperta" non c'è, le prospettive future di produrre in proprio, con apposito marchio, applicati a una propria idea, s'allontanano e le domande sul perché il bilancio dell'azienda sia sempre più magro a fronte di tanto lavoro, crescono. In tutto ciò, chi ci rimette non è solo questo imprenditore, ma tutti noi come collettività, perché non abbiamo soluzioni di questo tipo a cui ricorrere e neppure quei tanti occupati, che sarebbero impiegati nel costruire il primo tipo d'innovazione "ecologica" nella rubinetteria italiana.

SEMILAVORATI IN METALLO PER ARREDAMENTO

Nel padovano c'è un'impresa di 120 dipendenti e 10 milioni d'euro di fatturato, di cui il 50% esportato all'estero. La loro attività consiste nel semilavorato applicato all'arredo. In pratica fabbricano l'intelaiatura in metallo di un divano, che esportano come se-

milavorato, affinché sia completato e finito dall'importatore russo come tedesco o inglese, secondo il gusto nazionale della loro clientela locale. Questa struttura in metallo (scheletro) è affogata in un bagno di poliuretano finito e completata, con intarsi in legno. I titolari dell'azienda sono soddisfatti per due aspetti fondamentali: non devono lottare sul mercato con un prodotto finito, il che li esporrebbe alla guerra dei prezzi e ringraziano i loro genitori per aver studiato e prodotto un tipo di poliuretano, che hanno poi sottoposto a marchio di proprietà quale loro invenzione. Grazie a questa "scoperta", oggi quest'azienda non è un retrobottega familiare, ma una potente attività industriale che lavora con brevetti propri, un prodotto specificatamente studiato e adattato alle necessità della produzione di semilavora-

ti per divani, arredi e sedie. Questa creatività trova collocazione in un contesto di design adattabile sia all'abitazione come gli uffici o le grandi comunità (alberghi, scuole e collegi) Il segreto è in un poliuretano duro, ma in grado d'accogliere le curve umane senza alterarsi nella forma, durante il decorre del tempo, ma neppure far soffrire l'ospite che viene così accolto. Quest'impresa guarda al futuro con ottimismo, oggi, perché vende le proprie idee. Entrati in un circuito di questo tipo, la ricerca si fa ancora più attenta per soddisfare necessità mai pensate prima, generando nuovi livelli di confort e sicurezza. Ovviamente sul piano dell'innovazione la Cina e il resto dei paesi emergenti, Brasile, India e quant'altro, devono tacere, perché non hanno la democrazia di base per far fiorire le idee e le menti nella ricerca.



ARREDAMENTO

Poltroncina di design frutto di innovazione e investimenti in tecnologia



NON SEMPRE TUTTO VA BENE

Nel biellese un'impresa da 25 dipendenti e quasi 10 milioni d'euro di fatturato, si è ostinata a restare nella sola commercializzazione dell'alluminio. Notando quanto le sue quote di mercato scendessero, si è voluta affidare a un consulente esterno, nominato ai vertici dell'azienda. Appositamente si è voluto scegliere un manager esterno al settore, affinché apportasse idee nuove per risollevare un andamento obiettivamente deludente, sia come gestione del fattore umano che acquisti e infine presa sui clienti. Nel giro di poche settimane, l'attività è stata messa "a nudo", riscontrando quanto non adeguato o rispondente alla contabilità, ci fosse nel magazzino e nell'impostazione generale. Presentate delle proposte, queste sono state di fatto (non in forma diretta e chiara) tutte bocciate, il che ha provocato 3 mesi dopo la volontaria uscita del manager, ma anche la messa in liquidazione della società un anno dopo. Cosa non ha funzionato? La rigidità della proprietà è stato il primo grosso ostacolo. Personaggi disposti ad ascoltare ma non ad agire, blindati nella presunzione che il futuro sia una copia del passato, rinunciando a sinergie e ricerche per nuovi prodotti, sia da realizzare in casa per un mercato affamato di novità, che accettando di vendere chi con un *Made in Italy* spinge per conquistare nuove quote di mercato. Ciò che amareggia, è non solo la fine di una famiglia d'imprenditori impegnata da generazioni sull'alluminio, ma la perdita di posti di lavoro di persone che hanno creduto nell'azienda e sono rimasti soli.



UNA SEMPLICE INNOVAZIONE

Nella prima immagine si può osservare come il prodotto si presenta all'inizio delle fasi di bonifica, ma nelle successive si apprezza la raffinazione di quanto viene rimesso nella catena di distribuzione della materia prima.

INNOVAZIONE AGGRESSIVA NEL VICENTINO

Una storica impresa del vicentino vive nel campo del ferro e constata "la non quadratura dei conti" per eccesso di spese gestionali e di personale, a fronte di un volume e fatturato in calo. La soluzione è radicale! L'imprenditore acquista un nuovo capannone e progetta, per realizzare subito dopo, un nuovo sistema di movimentazione prodotti in grado di svolgere con un addetto, quanto prima richiedeva un'intera squadra. L'investimento è stato di 2 milioni d'euro oltre il capannone, ma oggi il sistema (brevettato) è in vendita agli operatori asiatici, in fila per vedere all'opera il nuovo sistema di movimentazione masse ferrose.

UNA CONSIDERAZIONE AUDACE

C'è una diffusa lamentela tra i produttori italiani sulla disonesta concorrenza che i paesi emergenti lanciano contro il nostro paese e l'Occidente in generale. Hanno ragione. I nostri imprenditori che producono per esempio termosifoni, tessile, scarpe, quindi gli assemblatori e molti altri, rischiano veramente la chiusura a meno che non collassi il sistema cinese, come molti studiosi hanno previsto per i prossimi mesi, a causa dell'ondata lunga della "primavera araba" che, già giun-



ta a Pechino, sta cercando una causa scatenante. Nel "confronto" tra Occidente e paesi emergenti (in realtà non esiste paragone e ora lo si dimostrerà) non basta utilizzare qualche conteggio, per affermare che "loro" producono di più, quando gli abbiamo delegato sia le cose che le quantità necessarie che avremmo dovuto fare noi. In realtà il ragionamento è più profondo. L'innovazione, la ricerca, la creatività, l'attitudine e in definitiva la forza d'allargare lo spazio visivo, è figlia di un humus sociale e culturale che nasce solo nella democrazia. Il Brasile non è una democrazia ma la Cina non è una democrazia; chi avrebbe il coraggio d'entrare in un'aula di "giustizia" di un paese emergente, sperando di poter lottare ad armi pari? Se tutto questo è vero e anche tristemente sperimentato da chi sta lasciando la Cina per rientrare nei rispettivi distretti, allora l'unico distacco credibile per "mettere in sicurezza" il sistema produttivo nazionale, è la ricerca e sviluppo che non fa parte, oggi, dei paesi emergenti, ancora nella notte delle rispettive dittature.

UNA GRANDE, SEMPLICE INVENZIONE

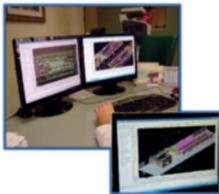
Il concetto è semplicissimo: siamo invasi da immondizia e scarti di lavorazione, che non sono assorbiti dal ciclo naturale (biodegradabilità) per cui serve intervenire per pulire e distruggere-riutilizzare questi prodotti. Nello specifico stiamo parlando di copertoni per autotrazione ormai vecchi. Fino a oggi, questo tipo di attività veniva svol-



L'azienda
Euroimpianti srl nata nel 1976 da sempre protagonista nella ricerca e nello sviluppo di nuove soluzioni tecniche, pone tra i propri obiettivi il risparmio energetico e la salvaguardia ambientale.

Euroimpianti srl con i suoi 6000 mq di produzione interna, 1500 mq di laboratorio attrezzato per la ricerca e lo sviluppo di nuove soluzioni tecniche e i 2500 mq di show room, si colloca come leader mondiale nella progettazione, costruzione, ricerca e sviluppo di impianti di verniciatura.

Euroimpianti srl mette a disposizione il proprio laboratorio per effettuare prove o test su campionature di particolari metallici anche di diversi materiali o leghe (Fe,Al, Zn, ecc...).



Progettazione
Euroimpianti srl cura la progettazione dei propri sistemi grazie ad un ufficio interno. I tecnici specializzati utilizzano moderni sistemi CAD per ottimizzare la progettazione e per ottenere i migliori risultati.



Show-room
Euroimpianti srl inoltre è lieta di mettere a disposizione gli impianti di nuova generazione in funzione nello Show-room, per prove pratiche (e non solo teoriche) di verniciatura su pezzi di tutte le dimensioni.

EUROIPIANTI s.r.l.
Via Cavour, 44 - 37067 Valeggio sul Mincio (Verona) - Italia
tel. +39 045 7950777 - Fax +39 045 7950026
www.euroimpianti.com - info@euroimpianti.com

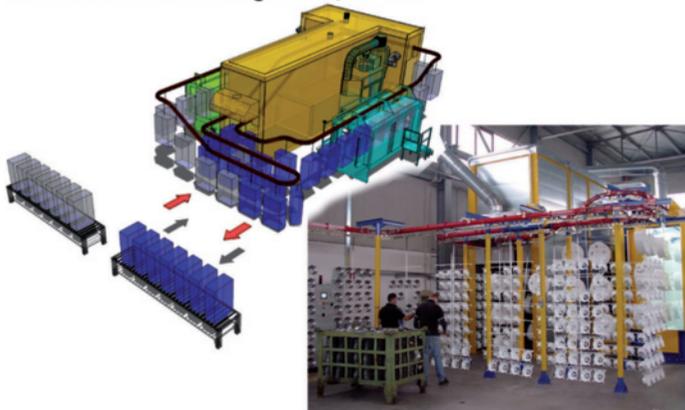
EUROIPIANTI

MACCHINE PER VERNICIARE
PAINTING EQUIPMENT



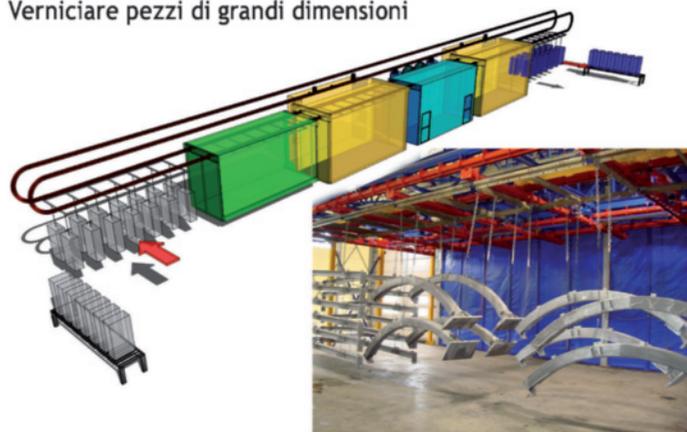
Serie euro90

Verniciare in continuo grandi quantità



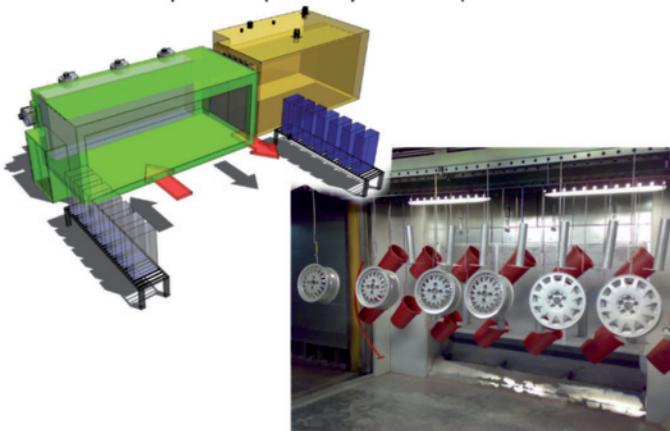
Serie eurocar

Verniciare pezzi di grandi dimensioni



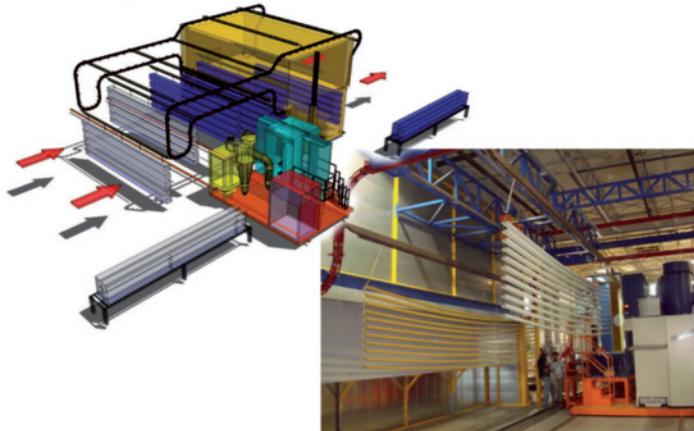
Serie Komby

Verniciare con qualità le piccole quantità e qualsiasi dimensione



Serie europrofiles

Verniciare profili in alluminio



to in Asia (specie in Corea del Sud e Malesia-Indonesia) dove le norme per la salvaguardia dell'ambiente sono molto scarse, il che permette di bruciare ogni cosa in altiforni, ottenendo un acciaio di scarsa qualità, perché contenente un grande numero di impurità (in pratica l'intero detrito di gomma) Una "procedura" così impostata, è sin troppo semplice per produrre della materia prima, ancora più di scarto rispetto a quella che si colloca al principio dell'iter di smaltimento. In Europa ci sono stati effettivamente dei tentativi per "pulire" il processo appena descritto, ma è rimasto sempre allo stadio della "non economicità", perché i macchinari utilizzati risultavano facilmente usurabili nel corso della lavorazione.

Con questi parametri "lo stato della tecnica" era sostanzialmente fermo alla prassi asiatica di bruciare tutto. Finalmente due imprenditori italiani del padovano, hanno studiato e messo a punto un ciclo lavorativo, che rispettando l'economicità, permette il recupero d'acciaio dai pneumatici, potendo anche reintrodurre nella filiera la gomma come sottoprodotto.

I NUMERI

Non ci sono dati certi in Europa che quantifichino le tonnellate di pneumatici abbandonati nelle discariche più diverse (legali e non). Prendendo con beneficio d'inventario e comunque in difetto, la Germania indica 80mila tonnellate da bonificare in qualche modo. In Italia si vocifera di 30mila e in Francia dovrebbero essere 50mila. Comunque s'interpretino questi dati, il carico di lavoro c'è ed è imponente. Non solo, ma al di là del solo "carico da smaltire" c'è proprio la necessità ecologica di un mondo più pulito nel quale abitare. Considerando questi volumi, il ciclo di lavorazione messo a punto dalla WRS-Panizzolo, prevede uno smaltimento di 10mila tonnellate anno, elevabile con alcuni accorgimenti. In Italia si pensa d'aprire, oltre l'impianto già in attività a Bologna (da giugno di quest'anno) altri 2 siti di trattamento, per lavorare non solo il residuo nazionale, ma anche quello proveniente dai paesi che si affacciano sul Mediterraneo.

INTERVISTA AI DIRETTI INTERESSATI

L'intervista è rivolta a coloro che hanno saputo ideare, progettare, costruire e vendere il primo sistema di recupero dell'acciaio dai pneumatici dismessi. Si tratta di due imprenditori, i signori Patrick Peron e Mauro Panizzolo, rispettivamente della ditta WRS Italia e della Panizzolo Srl. È interessante notare quanto la Panizzolo sia un'impresa che tratta rottami e quindi in linea con gli interessi della testata di Lamiera e che ha venduto, il suo sistema, a un altro imprenditore del riciclo dei rottami ferrosi, il Signor Mauro Tanaglia della Filippo Tanaglia Srl, che partecipa all'intervista con la sua esperienza.

Grazie per aver concesso questa intervista in esclusiva alla testa di LAMIERA. Entriamo subito nel merito, cosa avete scoperto?

Patrick Peron: Un sistema per pulire l'acciaio proveniente dalla granulazione dei pneumatici fuori uso.

Per giungere a questo perfezionamento dello stato della tecnica nel riciclo dell'acciaio e della gomma, quanto tempo avete investito in ricerca e sviluppo e, se possibile raccontarcelo, come ci siete arrivati?

Mauro Panizzolo: Nel febbraio 2010 con Patrick Peron condividendo un viaggio di lavoro, abbiamo discusso su ipotesi di soluzione nel recupero di acciaio dai pneumatici. Sino ad allora, su questo aspetto, molti hanno tentato, ma nessuno è mai veramente riuscito a trovare la soluzione adatta per operare in ambito industriale. Dai pensieri siamo voluti passare alla sperimentazione, la cui parola sembra chissà che, ma in realtà ci siamo messi quasi a giocare, provando cosa sarebbe accaduto applicando le più idee maturate. Seguendo questa traccia, come se fossero più passaggi di un unico ragionamento e sbagliando come riprovando, siamo pervenuti alla prova che dalla macinazione del pneumatico per produrre il polverino di gomma (materia che poi è utilizzata per la produzione di articoli tecnici) usciva uno scarto. Si tratta del filo di ferro in acciaio armonico inquinato da gomma (in una pre-



PATRICK PERON:
Siamo alla ricerca di persone giuste che credano nell'idea e che abbiano le risorse per aggiungere questa attività alla loro.

senza pari al 5-10% del ferro). Un materiale di questo tipo e in tali condizioni, non è utilizzabile nelle filiere tradizionali dell'acciaio perché troppo inquinato, infatti, le discariche ufficiali come quelle abusive e le stesse rive dei nostri fiumi, sono cariche di fil d'acciaio inquinato da gomma o da grandi quantità di pneumatici abbandonati. Con uno scempio di questo tipo sotto casa nostra (si parla di Napoli ma in realtà a loro è andata male, in condizioni che non sono poi tanto lontane da quelle per lo smaltimento dalle nostre città nel resto d'Italia) molti altri imprenditori hanno provato a ricercare soluzioni, ma senza risultati seri. Capirete che sapendo di tutto ciò, la mia prima risposta a Peron è stata: « impossibile, se fino a oggi nessuno ci è riuscito, perché noi? » Successivamente e ragionandoci sopra grazie a un attento studio che Peron aveva già realizzato sui fallimenti dei precedenti progetti,



40 ANNI DI RICERCHE E REALIZZAZIONI PER NUOVE SOLUZIONI

Profilatrici e sistemi integrati
Macchine speciali per Lattoneria
Linee di Taglio in fogli e strisce
Linee di Stampaggio



S.G.P. s.r.l. COSTRUZIONI MECCANICHE - Via G. Sand, 32 - Zona Ind.le Taverne - 06073 CORCIANO (PG)
Tel. 075 6978916 - Tel. 075 6979008 - Fax 075 6979661 - e-mail: info@sgp.it - sgp@sgp.it

www.sgp.it

ci siamo accorti che il problema non consisteva nel processo, bensì nell'eccessiva usura dei macchinari impiegati. Dopo vari confronti tecnici, proposi a Peron una soluzione, che a mio parere era semplice e di facile realizzazione. Da qui abbiamo costruito il prototipo, verificando passo dopo passo il suo effettivo funzionamento. Ovviamente non ci siamo potuti fermare al primo stadio e abbiamo dovuto apportare mille e ancor di più varianti, che hanno confermato la validità di fondo dell'idea sempre più perfezionata. Con questo processo di ricerca e sviluppo abbiamo realizzato il primo impianto in Italia, per il trattamento del filo armonico derivante dalla lavorazione del pneumatico.

Come siete strutturati a livello d'impresa?

Mauro Panizzolo: abbiamo creato 2 distinte realtà industriali: la Panizzolo e la WRS. La mia società come prima attività del progetto, macina motori auto allo scopo di selezionare l'alluminio dal ferro. Abbiamo accumulato negli anni molte esperienze, visto le particolari difficoltà di questo lavoro e da qui è nata la consapevolezza e la decisione di costruire impianti per il mercato del riciclo dei metalli ferrosi e non. La WRS Italia e Panizzolo Srl si sono unite in una collaborazione tecnico-commerciale per offrire soluzioni più complete. In particolare la WRS Italia nasce da un pool di persone che si sono unite per dar vita a un'azienda che progetta, costruisce e installa impianti per riciclaggio rifiuti, in particolar modo offre soluzioni per i rottami metallici, pneumatici fuori uso, rifiuti elettrici ed elettronici (REEE) e svariati altri tipi di rifiuti industriali. Cosa non meno importante è il fatto che WRS ha tra i suoi soci una società che ha una quarantennale esperienza nella commercializzazione, lavorazione e trattamento termico di acciai speciali e cioè la STEEL SPA di Motta di Livenza (TV). Il loro know-how sui materiali e lavorazioni, ci ha permesso di scegliere i migliori materiali per le nostre applicazioni. Attualmente il gruppo impiega circa 25 persone con un fatturato medio di 8 milioni di euro operando principalmente sul mercato italiano, ma ci stiamo organizzando per agire in Brasile e quindi in Europa.

Nulla nasce per caso o in forma completamente avulsa dal passato. Avete sentito di qualche simile attività o processo nel resto del mondo?

Patrick Peron: Stiamo installando il primo impianto italiano a Bologna, che processerà circa 10.000 tonnellate l'anno. Nel frattempo abbiamo proposto questo processo in tutta Europa con un buon riscontro. Si tratta di trovare le persone giuste, che credano nell'idea e che abbiano le risorse opportune per poter aggiungere questa attività alla loro. Il profilo del cliente ideale è un'azienda che già si occupa di raccolta e lavorazione di rottami ferrosi e che vuole diversificare la propria produzione. Non è facile, di questi tempi, trovare qualcuno intenzionato a investire 1,5 milioni di euro nel settore, ma l'opportunità di business è reale. Abbiamo capito una cosa basilare che tutti sanno: l'unione fa la forza. L'esperienza dello sviluppo di questo processo innovativo ci ha dato la forza e la consapevolezza per procedere ancora in questa direzione, infatti abbiamo in cantiere altri progetti simili. Per esempio il trattamento dei metalli. Questa idea abbraccia un altro settore di tutto rilievo, una raffineria, che per ora resta coperto dal segreto industriale. Le ho presentato un esempio, di come il nostro gruppo si propone nel caotico mondo del riciclaggio.

È possibile intervistare quell'imprenditore che vi ha comprato il primo sistema di trattamento dell'acciaio proveniente dai pneumatici?

Mauro Panizzolo: certo, vi presento il Signor Tanaglia, imprenditore italiano.

Mauro Tanaglia: Con mio figlio siamo commercianti di rottami ferrosi che amano svolgere il loro lavoro, in un modo che definiamo "tradizionale". Con ciò intendiamo la classica attività di ritiro dei "ferri vecchi" raccolti presso aziende, piazzole comunali, quindi da demolizioni svolgendo una lavorazione di riduzione volumetrica e selezione tra acciaio, alluminio e altri metalli, prima di vendere il materiale alle fonderie. Un lavoro fatto con camion, gru e presse e tanto sacrificio. Nel nostro lavoro abbiamo osservato come negli ultimi anni, anche prima della crisi del 2008, la concorrenza sia sempre più agguerrita, perché in questo



MAURO PANIZZOLO
L'orgoglio di produrre qualcosa di "avanzato" è differente. L'Italia è ancora quella di una volta, formata da creativi.

settore, anche se non sembra, siamo in troppi. Appunto per questo è da tempo che cerchiamo uno spazio per la nostra azienda, pur di nicchia. Nel guardarci intorno ci siamo scontrati con molte difficoltà, sia di livello di collaborazione che tecnico. Attraverso alcuni amici comuni, ci è stata data la possibilità d'incontrare il Gruppo Panizzolo-WRS con cui è stato naturale iniziare un progetto comune. Grazie a questo incontro e ai rischi che comunque abbiamo corso, oggi abbiamo un nuovo futuro che si affianca al lavoro tradizionale, ma che ci consegna una prospettiva completamente mutata! Possiamo affrontare il futuro a testa alta.

Entriamo nella parte tecnica, che cosa ci potete dire?

Patrick Peron: In realtà siamo restii a svelare la composizione del nostro impianto, frutto di un lavoro lungo quanto costoso. Comun-

An aerial photograph of a mountain valley. In the foreground, there is a large, modern industrial building with a white facade and a dark roof. The building has the word "BIHLER" written vertically on its side. To the right of the building, there are green fields and trees. In the middle ground, a small town with colorful houses is visible on a hillside. The background consists of steep, forested mountains under a clear blue sky.

BIHLERTEC

INCONTRO DI SETTORE
tra castelli, montagne e laghi

Visitate la nostra fiera aziendale
dal 11 al 14 ottobre 2011

www.bihlertec.com

que possiamo dire che il principio fondamentale che ha guidato il progetto è quello che l'usura deve essere limitata il più possibile, per cui gli utensili soggetti a questo impegno, devono essere semplici ed economici. Il processo si articola in 4 fasi distinte che sono:

- la preparazione alla frantumazione;
- la frantumazione vera e propria;
- la selezione dimensionale;
- la separazione dell'acciaio dalla gomma.

Ognuno di questi stadi richiede un certo livello tecnologico ricorrendo a profili già esistenti, che sono stati però adattati all'applicazione. In questa maniera abbiamo messa a frutto tutta l'esperienza sviluppata, durante i test e le conoscenze sperimentate da anni di lavoro, nel settore della costruzione di macchine per il riciclaggio rifiuti. Si tratta di infiniti piccoli dettagli che fanno la differenza ed è proprio su questi aspetti minuti che ci siamo dedicati anima e corpo. Ora possiamo dire che con meno di 400 Kw possiamo trattare fino a 5 ton/h in ingresso di acciaio da pneumatici. Il grado d'inquinamento da gomme dell'acciaio è inferiore al 1% il che alza di molto il valore di questo ex scarto, oggi trasformato in prodotto. Un'altra frazione da usare come materia prima e seconda (MPS) è la gomma liberata dall'acciaio (fino a 1 ton/h) che può essere ulteriormente raffinata e impiegata in svariati modi, per arrivare a prodotti finiti quali tappeti, suole di scarpe, pavimenti per campi sportivi e molti altri usi. Per l'impianto è necessario uno spazio d'almeno 1000 mq per assicurare l'installazione e la gestione di un impianto di questo genere.

Che prospettive di mercato ci sono per un' iniziativa di questo tipo?

Patrick Peron: Per un impianto così progettato, stimiamo ci sia la necessità per almeno altre 2/3 realizzazioni solo in Italia. Vogliamo ricordare che il pool WRS-Panizzolo si propone sul mercato con numerose soluzioni e che questo è solo un esempio, di ciò che siamo riusciti a mettere assieme, quando un cliente ci ha illustrato il suo problema. Ovviamente stiamo cercando di migliorare la "nostra creatura" per le prossime realizzazioni, che contiamo d'aprire nel nostro paese e quindi in Europa. Stiamo lavorando sul punto di pareggio



in termini di quantità produttiva. In quest'ottica studiamo la possibilità d'utilizzare l'impianto, anche per la lavorazione con altri materiali, grazie alla semplice modifica d'alcuni componenti. Questo renderebbe l'investimento ancora più appetibile, data la sua versatilità. Un aspetto che crediamo sia la chiave per affrontare il mercato dei rottami in metallo così sensibili all'andamento dei prezzi dei metalli.

Operate anche all'estero?

Patrick Peron: Stiamo lavorando con alcune persone per altre installazioni in Italia, ma puntiamo direttamente su oltrefrontiera, promuovendo i nostri progetti anche in altri paesi europei, su cui abbiamo già qualche contatto. Si vocifera, per esempio, che in Inghilterra ci siano ingenti quantità in tonnellate (migliaia) di materiale da smaltire, per ripulire la campagna e i sobborghi urbani. Un impegno di questo tipo, non potrà essere assolto senza realizzare in loco un certo numero di impianti con la nostra tecnologia. È chiaro che una prospettiva di questo tipo, non potrà che interessare anche e successivamente la Francia e la Germania, che hanno un interesse ecologico altrettanto spinto.

Perché 2 società per progettare e realizzare un impianto innovativo?

Patrick Peron: Per rispondere a questa domanda bisogna considerare la nostra estrazione regionale; siamo veneti. Ovvero gente accusata di lavorare tanto, ma pensare poco. Forse la critica sarà anche fondata e con clamorosi esempi, ma per noi ha fatto da stimolo

FILIPPO E MAURO TANAGLIA

Grazie a questa novità oggi abbiamo un nuovo futuro che si affianca al lavoro tradizionale.

per pensare alle strategie prima di trovarci già nel dubbio di cosa fare. Indubbiamente la sinergia, oltre le sole esperienze delle cooperative di un secolo passato e dei distretti di trenta anni fa, è in grado d'ottenere di più a costi minori, il che fa rima con produttività. Seguendo questa impostazione abbiamo pensato di mettere "a sistema e in rete" due imprese anziché solo una.

Qual è il motore che vi spinge "oltre"?

Mauro Panizzolo: L'orgoglio di produrre qualcosa di "avanzato" è differente. Anticipare le richieste di mercato, proponendo soluzioni fantasiose, ma concrete quanto efficaci. Vogliamo inoltre far capire che l'Italia è ancora quella di una volta, formata da persone creative che trovano soluzioni ai problemi.

Cosa vi mette paura?

Patrick Peron: Dire che non abbiamo paura è falso, ma posso dire che questa sensazione alle volte ci aiuta anche nelle scelte più difficili, perché ci obbliga a parlare tra di noi a confrontare le nostre idee, quindi torniamo sempre a smentire il famoso detto "Paleo Veneto" di chi lavora con i piedi senza creatività. ■