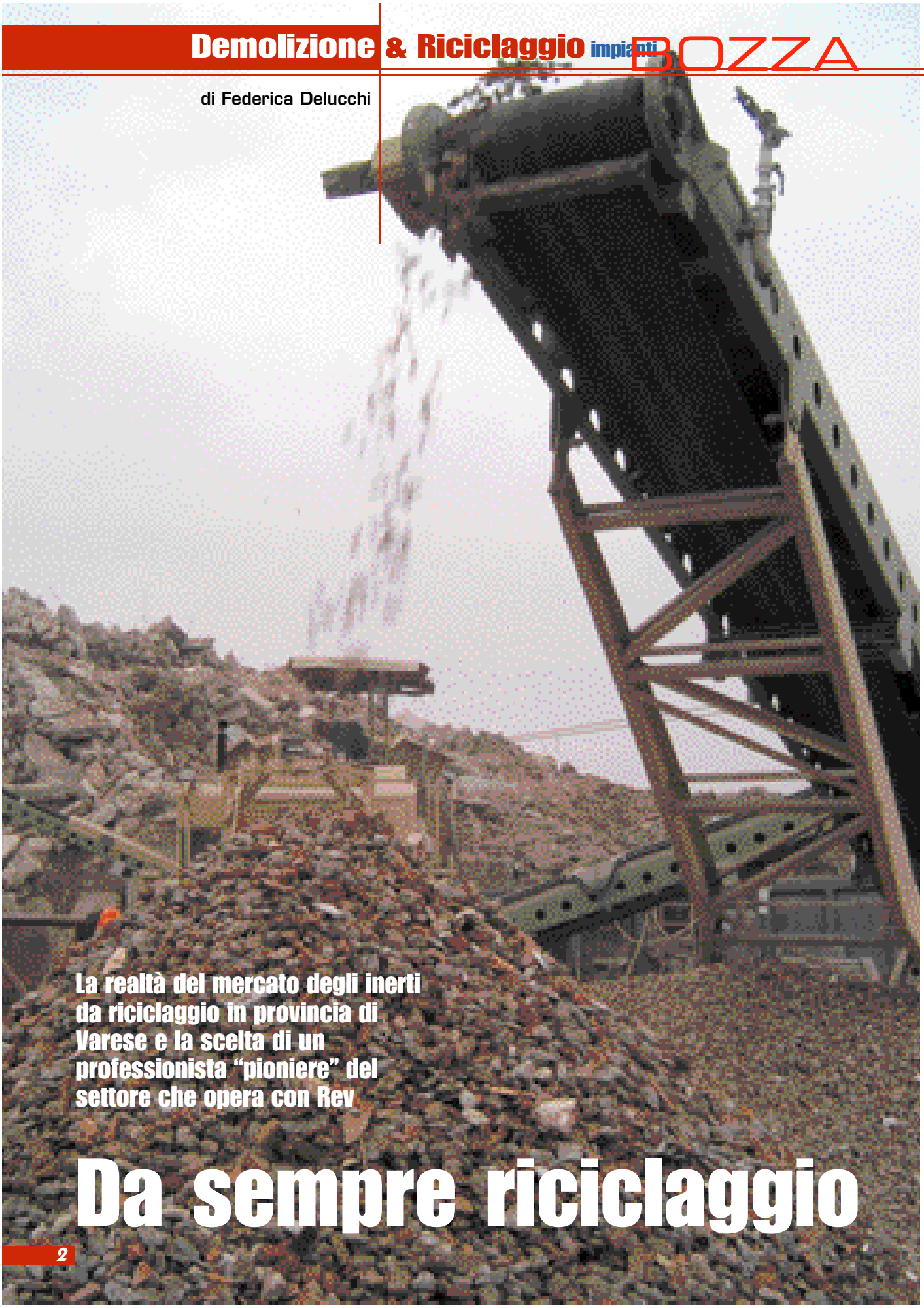
BOZZA

di Federica Delucchi



La realtà del mercato degli inerti da riciclaggio in provincia di Varese e la scelta di un professionista "pioniere" del settore che opera con Rev

Da sempre riciclaggio

A Sesto Calende, in provincia di Varese abbiamo visitato insieme a Ennio Dedè della Rev il centro di riciclaggio e recupero materiali edili dei Fratelli Mattiello, nel quale lavorano due macchine Rev dal 1997, anno dell'entrata in vigore del Decreto Ronchi. Si tratta di un frantoio UFS 100 (mobile, ma su slittoni) e di un vaglio US 30/A3.

"L'esigenza ambientale e la normativa sempre più stringente in tale direzione, ci racconta il titolare Gilberto Mattiello, ci hanno portato alla scelta di ampliare la nostra attività, tradizionalmente concentrata su scavi e movimento terra, verso l'attività di frantumazione, recupero, riciclaggio". Di qui la scelta (coraggiosa in quegli anni) dei Mattiello di acquistare subito entrambe le macchine, frantoio a mascelle e vaglio e di orientarsi su un modello di frantoio di dimensioni medio-grandi, prevedendo un incremento del volume di affari (e di macerie!) da trattare. In questo senso ci conferma Mattiello, è stato prezioso il consiglio di Ennio Dedè rispetto alla scelta del modello e della taglia di macchina.

figura 1 Carico di materiale vagliato pronto per il riutilizzo nel centro di Mattiello a Sesto Calende. Il materiale in uscita è garantito
figura 2 Particolare del vaglio UF 30/A3
figura 3 Materiale in ingresso all'impianto. Le macchine lavorano dal 1997

Una minore si sarebbe rivelata insufficiente dopo neanche un paio d'anni di servizio. "Siamo stati sicuramente fra i primi in questa zona a ottemperare alla normativa ambientale e a dotarci di tutte le attrezzature, oltre che le autorizzazioni, necessarie per impostare un lavoro di qualità" continua Gilberto Mattiello. Ancora oggi nel raggio di 20 Km e forse più questo è l'unico

BOZZA

4

5

centro di riciclaggio operativo. Il sito è collocato all'interno del Parco del Ticino per cui le modalità di gestione sono state discusse con particolare cura insieme alle Autorità competenti e il sito ha infatti tutte le carte in regola per essere eletto a modello.

Riciclato, ma con garanzie di qualità

Il corpus legislativo di cui disponiamo oggi in Italia in materia di recupero e riciclaggio, impostato con il Decreto Ronchi e completato con le sucessive modifiche, ha praticamente cambiato (spingendolo verso la qualità), la fisionomia del mercato di que-

Il mercato della frantumazione e selezione: intervista con Ennio Dedè, Rev

Costruzioni: Quando inizia la collaborazione con Rev?

Dedè: La collaborazione con Rev inizia nel 1993. Il primo impianto, un frantoio a mascelle montato su track, precisamente un GCS 100, è stato venduto ad un'impresa in provincia di Como. Allora il mercato non era ampio come oggi per queste macchine. Ci voleva una certa capacità e un certo intuito per consigliare al meglio i clienti e promuovere un simile investimento.

Oggi, a distanza di 11 anni, sono oltre 100 le macchine vendute. Mi riferisco alle sole 5 Provincie che seguo per Rev e cioè Milano, Como, Varese, Sondrio e Lodi.

Le vendite, come unità, sono aumentate esponenzialmente col passare degli anni. Se nel 1993 si vendevano 2/3 macchine, nell'anno seguente qualcuna in più, poi i numeri hanno cominciato a crescere, fino alle attuali 15-18 unità all'anno. Il "boom" se così vogliamo dire, c'è stato qualche anno fa, sostenuto dal Decreto Ronchi in materia di riciclaggio e recupero dei "rifiuti" da demolizione edile.

Costruzioni: Chi è il cliente-tipo delle macchine da frantumazione Rev?

Dedè: Direi che rispetto ai numeri i clienti più numerosi sono imprese che operano nel settore scavi e costruzioni e nel settore delle demolizioni. Vi sono tuttavia un discreto numero di operatori nel settore estrattivo, delle cave. Sono in crescita come sappiamo negli ultimi anni le attività specializzate nel trattamento degli inerti da riciclaggio, anche come servizio per conferenti-terzi. Poi vi sono i vagli, il cui mercato ha seguito a ruota, per così dire, quello dei frantoi mobili.

Costruzioni: Lei è stato un pioniere in questo settore; ha creduto sin dall'inizio in queste macchine semoventi, sicuro che il mercato si sarebbe mosso in questa direzione. Che cosa La spinse ad avere questa fiducia?

Dedè: Ho avuto la possibilità e l'occasione di vedere queste macchine al lavoro molto tempo fa, quando assolutamente non erano diffuse in Italia. Conoscendo bene il mercato perché già lavoravo nel settore ho capito che c'era una grande possibilità di sviluppo in questa direzione. Ricordo un episodio ormai di diversi anni fa: avevo potuto seguire da vicino una gara d'appalto per un grosso lavoro a Milano. La ditta che lo vinse fu molto agevolata dal fatto di avere a disposizione fra l'elenco mezzi fornito un frantoio. Si trattava di una macchina d'importazione, una delle prime sul nostro mercato e in questo cantiere la ditta che vinse la gara demolì le strutture di un grosso manufatto industriale e frantumò le macerie in sito, le quali furono poi reimpiegate nell'ambito del cantiere medesimo secondo i progetti del nuovo complesso in costruzione. Oggi questo modo di agire sembra normale a tutti gli addetti ai lavori, addirittura ovvio, ma allora era un'operazione nuova e all'avanguardia. Rispetto alla prassi consueta dell'operare di allo-

figura 4 La pala gommata carica indifferentemente la tramoggia del frantoio e gli autocarri in uscita. Ciò è possibile grazie all'allestimento del frantoio: tramoggia di grande capacità (10-12 m^3) e tecnologia a catenaria che permette di caricare senza problemi e senza una macchina costantemente dedicata

figure5 e 6 I cumuli di materiale pronti per la consegna. Il materiale è garantito nel rispetto di tutti i parametri di legge

sto settore, creando nuove professionalità.

Diverse sono le imprese, come Mattiello, che hanno saputo aggiornarsi, crescere e strutturarsi insieme al completarsi della normativa in materia. Più lento è stato, a detta degli stessi operatori del settore, il recepimento da parte delle imprese potenzialmente utenti dei centri di riciclaggio ed è ancora in corso il recepimento nella prassi quotidiana di cantiere. Piccoli e grandi, in questo caso non si fanno distinzioni, almeno nella regione del Verbano. Stesso discorso vale per i Comuni. I più prossimi al centro di riciclaggio hanno potuto apprezzarne il lavoro e oggi essi stessi indirizzano le imprese a servirsene regolarmente, subordinando le concessioni al riciclaggio del materiale demolito.

Chi acquista materiale inerte proveniente da riciclaggio presso la ditta Mattiello ha garanzia che il materiale sia idoneo alle lavorazioni previste dalla Legge e perfettamente conforme alla normativa. Mattiello infatti tratta solamente materiale proveniente da propri cantieri o comunque da siti facilmente controllabili, nei quali la prima selezione dei materiali viene fatta già in cantiere. Un secondo controllo avviene come di consueto all'ingresso del

ra questa modalità di approccio al lavoro, processando i materiali in sito e reimpiegandoli, permise di contenere i costi e vincere la gara. Nell'offerta di questa ditta erano praticamente nulli rispetto agli altri concorrenti i costi relativi al trasporto in discarica delle macerie; erano inferiori le necessità di approvvigionamento di materiale nuovo per riempimenti e in più c'era il discorso ambientale, in anni che esso cominciava ad avere un peso notevole soprattutto in una città come Milano. Così capii che era la scelta giusta. Dopo alcuni anni nacque il rapporto di lavoro con Rev e cominciai a proporre queste macchine ai miei clienti.

Costruzioni: Come furono accolte? E oggi a distanza di 10 anni quali sono i commenti e le opinioni dei Suoi clienti?

Dedè: All'inizio non fu facile, ma allora come oggi mi agevolò molto il rapporto di fiducia impostato coi clienti e la capacità di scegliere e consigliare la macchina giusta, come dimensione e prestazioni, per il lavoro da svolgere. La grande maggioranza dei miei clienti che hanno acquistato un frantoio Rev, compresi quelli che lo hanno fatto da "pionieri" sul mercato oggi mi ringraziano. Con alcuni è stato difficile pianificare un investimento così importante, ma poco dopo, appena iniziato a lavorare e produrre hanno capito il valore dell'acquisto. E devo dire, a distanza di anni, sono tutti clienti "fedeli", che hanno continuato a lavorare con Rev, aggiornando macchine e tecnologie.

Costruzioni: E oggi cosa chiedono i Vostri clienti a Rev?

Dedè: Credo che i fattori su cui si basa la qualità Rev, qualità che la clientela di oggi esige, siano essenzialmente tre.

- Affidabilità della macchina. La capacità di lavoro del frantoio, la capacità di "fare produzione" sono indispensabili e vengono valutate in sede di acquisto. La macchina inoltre deve mantenere questi standard elevati con qualsiasi materiale e qualsiasi condizione atmosferica, compresi i materiali più difficili come quelli argillosi o bagnati. Rev va incontro a queste esigenze con la tecnologia della catenaria che evita che il materiale impacchi, come si dice in gergo, anche se la tramoggia è molto carica. L'alimentazione è regolare.
- Assistenza tecnica e prontezza del servizio di ricambistica. Anche questo è fondamentale. Sappiamo che la situazione del mercato italiano non permette di tenere le macchine ferme nemmeno un'ora. La capacità di intervenire celermente e in più con un rapporto di fiducia e disponibilità unico credo siano il fiore all'occhiello della Rev. Ciò è garantito dalla solidità dell'azienda. Basti guardare il livello di fornitura del magazzino ricambi nella nuova sede della Rev per rendersi conto di cosa parliamo. E questo i nostri clienti lo sanno.
- Il terzo punto è il valore residuo della macchina dopo l'ammortamento. Sempre grazie alla solidità dell'azienda che è alle spalle, ho potuto osservare che le macchine Rev mantengono un notevole valore anche sul mercato dell'usato.

centro, ma il materiale è, come si dice, "frantoiabile". In questo modo, conferma Mattiello, è possibile garantire al cliente la qualità e soprattutto la costanza del prodotto finito e aumentarne il valore aggiunto. Fra le maggiori difficoltà degli ultimi anni c'è stata anche in questa regione, come un pò presso tutti i centri che abbiamo in questi anni visitato, quella di "istruire" le imprese ovvero i conferenti il materiale. Separare il concetto di discarica da quello di riciclaggio, far conoscere le possibilità del recupero e abituare le imprese a servirsene regolarmente; aiutare i conferenti nella gestione di tali operazioni, non ultima la compilazione corretta dei formulari di legge e infine (ma è sempre il capitolo letteralmente più "oneroso") promuovere la prima selezione in cantiere durante le operazioni di demolizione e carico e favorire la cultura del riciclaggio corretto per la produzione di qualità. Capitolo "oneroso" perché anche qui come in tutta Italia (ahimè!) solo applicando tariffe sostanzialmente diverse per materiale "pulito", e materiale misto o "sporco" di plastica e legno si è riusciti a spiegare agli utenti le corrette procedure di selezione. Anche qui ovviamente vale la regola che materiale non idoneo alla frantumazione perché non conforme alla normativa non viene ritirato: viene ricaricato sui camion e avviato al corretto smaltimento come previsto dalla legge.

7

8

Il mercato del riciclaggio

Il mercato nella regione nella quale opera Mattiello, come egli stesso ci conferma, offre da una parte il vantaggio di non avere troppe aziende concorrenti sul

9

10

mercato (dunque un bacino d'utenza buono e ancora in crescita potenziale), dall'altra però una situazione estremamente favorevole per le cave. La zona è tradizionalmente ricca di materiale, sabbia e ghiaia, da cava. Sono le cave i maggiori concorrenti! Per mettere sul mercato il prodotto riciclato è necessario mantenere oltre alla qualità elevata e garantita, un costo contenuto del prodotto finito, nonostante i costi fissi di esercizio degli impianti. L'impianto, in funzione dal 1997, opera su un'area di 13.000 m^2 e processa circa 20.000 tonnellate/anno. Mattiello opera da qualche tempo insieme ad un'altra ditta della zona con cassonetti portati a domicilio presso i cantieri e poi ritirati per avviare il materiale al riciclaggio. Anche qui il mercato della frantumazione e del riciclaggio, impostato sempre più come un servizio alle aziende, si sta ampliando in questa direzione. I prodotti che Mattiello immette sul mercato sono tre selezioni: un "sabbione" 0-12 mm usato per la posa dei sottoservizi a rete; uno stabilizzato 0-25 mm idoneo per sottofondi stradali e per la posa dell'asfalto e la selezione più grossolana (fino a 70 mm)

figura 7 Gilberto Mattiello presso il proprio centro di riciclaggio
figure8 e 9 Due selezioni in uscita dal vaglio

ideale per sottofondi di costruzioni e opere di drenaggio. Mattiello stesso è il primo utilizzatore del proprio prodotto. "In alcuni casi di impiego, continua il nostro interlocutore, un materiale riciclato di qualità è meglio del misto naturale tradizionalmente usato. Nella nostra zona vi sono aree per esempio caratterizzate da terreni limosi con poca portata. In luogo di platee in calcestruzzo interveniamo sbancando il terreno limoso e caricando il materiale riciclato a strati. Otteniamo così portata e consistenza superiori a quelle del misto naturale e della ghiaia. Ciò è possibile grazie alla differenza dei materiali che compongono il riciclato e dunque della loro diversa durezza. In fase di copertura e rifinitura con il rullo alcuni di questi materiali si

BOZZA

11

frantumano ancora conferendo maggiore compattezza perché si vanno a riempire meglio gli interstizi fra i ciotoli. Dunque si è rivelato sufficiente uno spessore, ovvero un volume, minore di materiale impiegato per ottenere la corretta platea di manovra per la costruzione.

Le caratteristiche dell'impianto

Una coppia vincente, UFS 100 e US30/A3, come la definisce Mattiello che l'ha utilizzata per oltre 6 anni nel proprio centro di riciclaggio e trattamento macerie. La scelta non fu facile e i modelli visti in fiera molti. A distanza di anni i motivi che convinsero Mattiello nella scelta delle proprie macchine Rev sono ancora validi: capacità di lavoro in qualunque condizione grazie alla catenaria che "pulisce" il materiale in modo tale da non intasare il frantoio. Nemmeno con la tramoggia da 8-10 m^3 di materiale sempre carica.

Possibilità di utilizzare una sola macchina operatrice (pala gommata) a servizio degli impianti. Un solo operatore può sia caricare la tramoggia (comodamente da dietro) sia i bilici in uscita dal cantiere. Il frantoio infatti non necessita l'escavatore e nemmeno un operaio fisso addetto al carico del materiale.

Lo spazio di lavoro per l'uomo addetto al frantoio è comodo per permettere la selezione manuale in sicurezza di eventuali impurità presenti. L'impianto di vagliatura è stato scelto con braccio brandeggiante in modo da poter lavorare in maniera estremamente flessibile coi cumuli. Le due macchine insieme, grazie allo sgrossatore laterale e alla possibilità di regolare il frantoio per produrre frantumato solo (senza passaggio nel vaglio) possono fare fino a 5 selezioni. La scelta degli slittoni fu fatta per contenere i costi (allora il mercato non era florido e sicuro come oggi) privilegiando una maggiore capacità produttiva piuttosto che la mobilità. Anche per il fatto che l'impianto avrebbe lavorato fisso nel centro di riciclaggio inerti. La bocca del Rev è 1000 x 500 mm. Anche la qualità delle materie prime dei Rev non è da trascurare. Le macchine di Mattiello sono da 6 anni all'aperto giorno e notte, esposte in tutte le stagioni. Le carrozzerie e la vernice non dimostrano il tempo passato. Il resto delle qualità, e cioè il rapporto con la Rev, si è definito e stretto col tempo. "Qualsiasi problema io abbia con la macchina lo risolvo al telefono, trovando da sempre disponibilità e cortesia" conferma Mattiello.