

THE ITALIAN MAGAZINE FOR VERTICAL AND HORIZONTAL DRILLING, SPECIAL FOUNDATIONS, GROUND ENGINEERING, WELL DRILLING, ENVIRONMENTAL DRILLING, TUNNELING, QUARRYING AND MINING

Perforare

Fondazioni | Perforazione Pozzi | Gallerie | Geotecnica | Industria Estrattiva-Mineraria



BILANCI E prospettive

COMACCHIO AMPLIA

LA PROPRIA GAMMA DI PRODOTTI

DEDICATA AI GRANDI DIAMETRI

E TRACCIA UN'ANALISI DEI SUOI

PROSSIMI SVILUPPI

SPECIALE



#2/2018



Quattro voci per un Gruppo

Abbiamo incontrato il management del Gruppo Trevi, l'occasione ideale per fare il punto sulla situazione di mercato, su alcuni progetti e sulla prossima partecipazione al Geofluid

GRUPPO TREVI sarà presente al Geofluid: Area esterna, Stand G9

A cavallo tra due manifestazioni di altissimo livello: il DFI che si è svolto a Roma e il Geofluid che si terrà a Piacenza, abbiamo avuto modo di scambiare alcune battute con quattro manager del Gruppo Trevi. Tantissimi gli spunti di interesse, attraverso una chiara visione internazionale che non dimentica l'importanza del mercato domestico.



PERFORARE: Qual è stato il senso della partecipazione di Soilmec e Trevi al DFI di Roma?

FEDERICO PAGLIACCI (Marketing Soilmec):

Soilmec e Trevi sono da anni membri attivi del DFI; Trevi è membro della EFFC, quindi un meeting europeo a Roma rappresenta un'ottima opportunità di avere in casa nostra aziende del settore operanti nel mercato statunitense e non solo. Roma stessa è il simbolo delle origini

dell'ingegneria a livello mondiale ed allo stesso tempo è simbolo della forza e della presenza del nostro gruppo a livello italiano, come accennato da nostro Presidente, Ing. Stefano Trevisani, nella presentazione introduttiva avuta in questo evento. Queste sono le motivazioni che ci hanno spinto ad essere anche Diamond Underwriter per questo ed il successivo evento che si terrà in California.

PERFORARE: Cosa ha in serbo Soilmec

per il prossimo Geofluid che è ormai alle porte?

FEDERICO PAGLIACCI: Il Geofluid, edizione dopo edizione, rappresenta sempre più una ghiotta occasione per gli operatori del settore di vedere quali sono le novità del momento. All'estero si parla sempre più di questa fiera che sta diventando un punto di riferimento dopo il Bauma ed alle volte risulta essere preferito a quest'ultimo. Soilmec sarà presente e, date queste premesse, andremo a presentare l'ultima macchina





entrata nel nostro range delle macchine da palo: la SR-65. È una macchina unica nel suo genere nel segmento in cui si posiziona per condizioni di trasporto, si trasporta senza smontare l'asta telescopica; per potenza, un 5% in più di potenza rispetto alle macchine della concorrenza; per prestazioni, una coppia nominale massima di 259 kNm, un argano di pull down da 330 kN; e per emissione sonora, la più bassa nella sua categoria. Ci aspettiamo un ottimo riscontro su questa macchina, riscontro che stiamo già

avendo dato che le prime unità sono al lavoro. Ovviamente insieme alla SR-65, i clienti potranno trovare qualsiasi altra informazione su tutta la nostra gamma ed avranno l'opportunità di incontrare i loro referenti che faranno parte dello staff Soilmec presente in fiera.

PERFORARE: L'occasione merita una riflessione sul mercato italiano. Come sta andando e cosa prevedete per il prossimo futuro?

FEDERICO PAGLIACCI: Credo che la si-

Il progetto TTMJ

Con Maurizio Siepi (responsabile per Trevi del Progetto europeo TTMJ) abbiamo fatto il punto su questo progetto. Queste le sue parole. "Il Consorzio TTMJ raccoglie Trevi, CCMJ, e Arup Olanda. Il progetto, che ha superato i severi criteri di ammissione, ha ottenuto un finanziamento della Unione europea nell'ambito Fast Track to Innovation. Il progetto mira a dimostrare l'efficacia di un nuovo sistema di giunti di qualità tra pannelli adiacenti di diaframmi in calcestruzzo armato. In particolare il progetto prevede la progettazione e costruzione di un prototipo funzionante e di un campo prove per la dimostrazione del sistema. Trevi, che partecipa al Consorzio con l'80% dell'importo totale del progetto, si occuperà della progettazione e costruzione della macchina, e dell'esecuzione del campo prove. A tale proposito alla recente conferenza DFI-EFFC di Roma sono state presentate diverse tecnologie e le loro applicazioni in diversi ambiti". Del resto il cantiere del futuro per Trevi rappresenta qualcosa di già presente. Continua Siepi: "Trevi ha da tempo adottato sistemi di controllo e registrazione dei parametri esecutivi delle varie lavorazioni, che garantiscono un elevato standard qualitativo. Tali sistemi (che equipaggiano la quasi totalità delle macchine del parco Trevi) consentono agli operatori di monitorare costantemente i parametri e certificare la corretta esecuzione di ogni singolo prodotto. Inoltre, la raccolta dati consente l'analisi statistica dei dati di produttività, costi e qualità, innescando quindi un circolo virtuoso che porta a costanti ottimizzazioni".



tuazione del mercato in Italia sia nota, dopo un periodo di quasi recessione abbiamo vissuto un periodo di stasi soprattutto nel campo delle grandi opere, ma anche il residenziale non ha avuto dei grossi movimenti. In aggiunta l'instabilità politica non aiuta a riattivare l'intera industria delle grandi opere e delle infrastrutture. Per quanto riguarda il futuro possiamo solo confidare in una ripresa a breve dell'intero settore produttivo e nell'aiuto che l'industria 4.0 potrà portare. Le nostre soluzioni basate sul nuovo sistema di controllo DMS 4.0 ci consente già da ora di essere in linea con queste richieste.



PERFORARE: Con Marco Chiarabelli abbiamo invece fatto il punto sulla situazione Americana...

MARCO CHIARABELLI (Soilmec North America, General Manager):

Il mercato americano è vivace. Numerosi sono i progetti attualmente in corso e/o prossimi ad iniziare, non solo negli Stati Uniti ma anche in Canada. Gli Stati costieri ed il Texas rimangono i mercati più attivi.

PERFORARE: Quali sono i modelli più apprezzati?

MARCO CHIARABELLI: Soilmec North America continua ad essere il riferimento per quanto riguarda i modelli della gamma medio/piccola, soprattutto SR-30 (negli ultimi 15 anni il modello ampiamente più popolare in nord America)



e la SR-45, prodotta in più di 100 unità a pochi anni dal suo lancio. Soilmec nel recente passato ha anche fortemente investito nello sviluppo di nuovi modelli nella gamma medio-alta (SR-75, SR-95, piattaforma SR-125). Questo, grazie a una capillare rete post vendita su tutto il territorio Nord Americano, ci ha permesso di penetrare un mercato fortemente competitivo. Ultima temporalmente, l'introduzione della nuova SR-65 EVO avvenuta in coincidenza della fiera IFCEE di Orlando lo scorso

marzo, che ritengo diventerà a breve un modello di riferimento nella fascia delle macchine da 250 kNm di coppia, al pari di quanto avvenuto in passato con la SR-30 nel basso di gamma. La gamma dei nuovi prodotti offerti da Soilmec North America si completa con le macchine da micropalo/ancoraggi recentemente arricchite da nuovi modelli come la SM-6, SM-14.3 ed SM-22, pensate e realizzate tenendo in forte considerazione i feedback ricevuti da clienti americani e canadesi. Anche il mercato del CFA è

SR-65 EVO

La regina del prossimo Geofluid by Soilmec, la nuova SR-65 EVO, sta già lavorando in parecchi cantieri internazionali. Tra questi il progetto "Rustonka development" a Karfín, un'area del distretto municipale di Praga 8. La macchina Soilmec, coadiuvata anche da una SR-60, sta lavorando in un cantiere che prevede l'infissione di palancole lungo il perimetro del futuro stabile e la costruzione di oltre 100 pali

di fondazione trivellati fino a una profondità di 24 m, 15 m dei quali incamiciati. Le due perforatrici sono state configurate con sistema di tiro-spinta ad argano che consente di poter sfruttare la corsa della rotary per tutta la lunghezza dell'antenna. Con un peso totale di 65 t, la nuova perforatrice SR-65 EVO è stata pensata per la facilità di montaggio e la rapida messa in opera in cantiere. È alimentata da un motore Cummins

QSL9 da 261 kW che può essere settato per offrire un surplus di potenza fino a 283 kW. La testa di rotazione è piatta, compatta e leggera con un valore di coppia massima di 258,5 kNm per lavorare con ottimi risultati anche in presenza di rocce e terreni molto compatti. Per lo scarico dei detriti è disponibile il sistema Soilmec spin-off - che sfruttando l'energia cinetica di un'elevata velocità di rotazione (fino a 135 rpm) è ineguagliabile utilizzando



in forte espansione sia negli Stati Uniti che in Canada; a questo proposito, mi sento di poter affermare che nessuno più di Soilmec può vantare un importante know-how, sia tecnico che tecnologico. Sono certo che l'introduzione di nuovi strumenti di lavoro quali il nuovo DMS (Drilling Mate System) 4.0 e DMS Manager sarà fortemente apprezzato dagli addetti ai lavori.

PERFORARE: L'esperienza americana come influisce sulla produzione Soil-

mec? Quali sono gli spunti più interessanti che possono trovare applicazione anche in Europa e segnatamente in Italia?

MARCO CHIARABELLI: Storicamente il nord America è sempre stato uno dei mercati di riferimento per Soilmec, assieme ad alcune realtà europee, in primis quella italiana. È per questa ragione che il costante dialogo e contributo di due queste importanti realtà ha permesso a Soilmec di diventare un leader nel settore delle fondazioni a livello mondia-

le. Leader non solo per l'esperienza maturata sul campo, ma soprattutto per la costante innovazione volta al miglioramento dei nostri prodotti con il target di offrire ai nostri clienti prestazioni sempre più elevate non trascurando quello che riteniamo un must: la sicurezza delle persone che lavorano su e a stretto contatto delle nostre attrezzature.

PERFORARE: Con Fabrizio Leoni (Trevi - International Dept.) ci siamo invece soffermati sullo stato di salute di Trevi.



FABRIZIO LEONI (Trevi - International Dept.): Trevi è tuttora impegnata in nuovi lavori, anche estremamente impegnativi, in varie parti del mondo dagli Stati Uniti all'Australia. Allo stesso modo Soilmec si muove in tutti i mercati anche estremamente competitivi come ad esempio quello cinese con la vendita di attrezzature di alta gamma come l'idrofresa. Quindi, pur con le note difficoltà del gruppo, le due società continuano ad essere un riferimento nel settore delle fondazioni.

PERFORARE: Cosa vi aspettate per il prossimo futuro?

FABRIZIO LEONI: La variabilità della congiuntura economica mondiale, che si traduce in repentini cambiamenti nel mercato delle costruzioni nelle varie parti del mondo, ci obbliga a ricercare sempre nuovi mercati in cui operare, sviluppare nuove tecniche esecutive ed ottimizzare quelle tradizionali.

la trivella - oppure il nuovo sistema click-click, perfetto quando si utilizza il bucket specialmente in terreni molto coesi. Con una forza di estrazione di 280 kN, il sistema di tiro spinta a cilindro è dotato di un doppio posizionamento sull'antenna di perforazione e permette di utilizzare tutta la corsa disponibile sia con utensili di grande diametro, sia con lunghe camicie di rivestimento. Il sistema ad argano offre una corsa di oltre 16 m e una forza di tiro-spinta di

330 kN. Con un raggio di coda di soli 3.750 mm, la SR-65 EVO può montare aste Kelly telescopiche di 16,5 m di lunghezza nominale per sfilo per una profondità massima di scavo di 77,9 m con aste a frizione, oppure 62,5 m con aste a bloccaggio meccanico. In CFA può installare una batteria di eliche di 18 m di lunghezza, punta esclusa che, unitamente a un canotto di estensione di 7 m, consentono di eseguire pali fino a 25,9 m di profondità.





4 entries for 1 Group

A meeting with the management of Trevi Group

Between two events, the DFI, that took place in Rome, and Geofluid, we have exchanged a few words with four managers of Trevi Group. There are many points of interest, through a clear international vision that does not forget the domestic market.

PERFORARE: What was the meaning of participating in the DFI in Rome?

Federico Pagliacci (Soilmec Marketing): Soilmec and Trevi have been active members of DFI for years; Trevi is a member of EFFC, therefore a European meeting in Rome is an excellent opportunity for us to welcome sector companies operating in the US market and not only. Rome itself is the symbol of the origins of engineering worldwide and, at the same time, is a symbol of the strength and presence of our group in Italy.

PERFORARE: What does Soilmec have in store for the next Geofluid,?

Federico Pagliacci: Edition after edition, Geofluid is an increasingly wonderful opportunity for sector operators to see the novelties of the moment. Abroad there is more and more talk of this exhibition that it is becoming a reference point after Bauma, and is sometimes preferred to it. Given these premises, Soilmec will present the most recent machine in its range of pile machines: SR-65. It is unique in the segment in which it is positioned for transport purposes. It is transported without removing the telescopic rod; for power, 5% more power compared to competitor machines; for performance, a maximum nominal torque of 259 kNm, a pull down winch of 330 kN; and for sound emission, the lowest in its category. We expect an excellent feedback that we are already receiving since the first units are already at work. Obviously, together with the SR-65, customers will find any other information on our full range.

PERFORARE: How is the Italian market going and what for the future?

Federico Pagliacci: I think that the mar-

ket situation in Italy is known, after a period of near recession we experienced a period of stagnation, especially regarding large works, but even the residential sector had no great movements. In addition, the political instability does not help to reactivate the entire industry of large works and infrastructures. As for the future, we can only hope for a quick recovery of the entire productive section and for the help that Industry 4.0 will be able to bring. Our solutions based on the new DMS 4.0 control system already allows us to be in line with these requests.

PERFORARE: With Marco Chiarabelli, we have assessed the American situation.

Marco Chiarabelli (Soilmec North America, General Manager): The American market is lively. There are many projects, not only in the United States but also in Canada. Coastal states and Texas remain the most active markets.

PERFORARE: Which are the most appreciated models?

Marco Chiarabelli: Soilmec North America continues to be the benchmark for medium/small range models, especially SR-30 and SR-45, produced in more than 100 units a few years since its launch. In the recent past, Soilmec has also heavily invested in the development of new models in the medium-high range (SR-75, SR-95, SR-125 platform). This, thanks to an extended after-sales network throughout the North American territory, has allowed us to penetrate a highly competitive market. The most recent is the introduction of the new SR-65 EVO coinciding with the IFCEE fair in Orlando last March, which I believe will soon become a benchmark in the 250 kNm torque machines, as was the case in the past with the SR-30 in the low range. The range of new products offered by Soilmec North America is completed with micropile/anchor machines recently enriched with new models such as the SM-6, SM-14.3 and SM-22, designed and built taking into account the feedback received from American and Canadian customers.

The CFA market is also expanding both in the USA and in Canada. In this regard, I can assert that no one more than Soilmec can boast an important know-how, both technical and technological. I am sure that the introduction of new work tools such as the new DMS (Drilling Mate System) 4.0 and DMS Manager will be strongly appreciated by professionals.

PERFORARE: How does American experience affect Soilmec production? What are the most interesting points that can be applied in Europe and in Italy?

Marco Chiarabelli: Historically, North America has always been one of the reference markets for Soilmec, together with some European companies, above all the Italian one. This is why the constant dialogue and contribution of these two important companies has allowed Soilmec to become a worldwide leader in foundations. Leader not only for the experience gained on the field, but especially for the constant innovation aimed at improving our products with the target to offer our customers increasingly higher performance without neglecting what we consider a must: safety of the people working on and in close contact with our equipment.

PERFORARE: With Fabrizio Leoni (Trevi - International Dept.) we focused on the state of health of Trevi.

Fabrizio Leoni (Trevi - International Dept.): Trevi is still engaged in new jobs, even extremely demanding ones, in various parts of the world, from the United States to Australia. Likewise, Soilmec moves in all extremely competitive markets such as the Chinese market with the sale of high-range equipment such as the hydromill. Therefore, despite the known difficulties of the group, the two companies continue to be a point of reference in the foundations sector.

PERFORARE: What do you expect for the near future?

Fabrizio Leoni: The variability of the global economic situation, which translates into sudden changes in the construction market in various parts of the world, obliges us to always seek new markets in which to operate, develop new executive techniques and optimise the traditional ones.