

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

Perforare

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

CREATORI DI OASI

FRASTE PRESENTA LA
NUOVA PERFORATRICE FS 600
PER LE GRANDI PROFONDITÀ

54 Controls

ROCCE?
NESSUN PROBLEMA

#1/2015

Facciamoli grandi... i pali

Presentata in
anteprima mondiale
la perforatrice
per pali di
grosso diametro
Comacchio CH 450

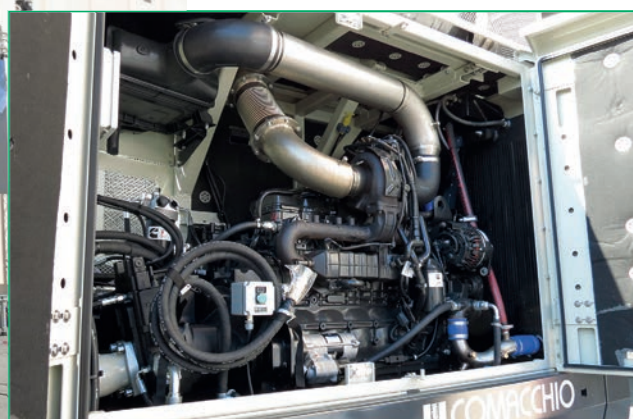




Open Day e il Dealer Meeting Comacchio, che hanno chiuso idealmente il 2015, oltre a permettere all'azienda di incontrare la propria forza commerciale e i propri clienti, ha offerto la possibilità di mostrare al mondo – ricordiamo come Comacchio abbia una fortissima vocazione internazionale – la nuova perforatrice per pali di grande diametro CH 450, che

rappresenta l'esordio per la nuova divisione dedicata espressamente a questo segmento di mercato. La divisione pali permetterà all'azienda trevigiana di soddisfare meglio le richieste dei propri clienti che operano nel settore delle fondazioni e di aggredire settori di mercato fino a ora scoperti. Il tutto senza dimenticare il core business del costruttore che rimane quello della microperforazione

e che gli oltre 500 ospiti provenienti da tutto il mondo hanno potuto vedere declinato in una ricca selezione di perforatrici per sondaggi, micropali, ancoraggi, jet grouting e consolidamenti. Macchine pensate e realizzate in funzione delle specifiche esigenze di ogni cliente, con una conoscenza delle dinamiche di cantiere sempre volta a semplificare e agevolare il lavoro degli operatori, in quanto frutto di un'idea costruttiva che vede nella "personalizzazione" la "normalità produttiva". Autentica regina dell'evento è però stata la nuova CH 450, da 45 t. Soluzione ideale per tutte le la-



vorazioni che richiedono veloci tempi di allestimento, la CH 450 è una macchina totalmente automontante, trasportabile in un unico pezzo con il kelly montato. In cantiere, la macchina viene semplicemente scaricata dal carrellone e messa in funzione senza l'ausilio di attrezzature esterne, la manovra di sollevamento



del mast richiede pochi minuti e viene eseguita in completa sicurezza. Notevole la versatilità operativa della macchina progettata per molteplici lavorazioni: dai pali trivellati con aste kelly ai pali ad elica continua (CFA), dai micropali ai pali costipati e al soil mixing. Può essere fornita sia in versione CPD (con pull down a cilindro), sia in versione WPD (con argano di pull down) e può montare aste kelly con lunghezza massima di 13-13,5 m (CPD-WPD) e con un diametro esterno variabile. L'innovativo sistema di canotto rotary adottato da Comacchio permette infatti l'uso di aste di differente diametro - incluse aste HD (heavy duty) e XHD (extra heavy duty) - senza alcun adattamento sulla testa. Quest'ultima, ad alta coppia e alto numero di giri, è dotata di un sistema di controllo e monitorag-

gio dei parametri di perforazione e delle prestazioni gestito da un software di progettazione esclusiva Comacchio e dotato di schermo touch screen da 12.1". Per quanto concerne le prestazioni, il diametro massimo in CPD è di 1.500 e/o 2.000 mm, mentre in versione WPD è di 1.300 e/o 2.000 mm. Il raggio di perforazione va da 3.000 a 3.800 mm. La profondità massima raggiungibile con asta telescopica a frizione CPD-WPD è di 62,5 m, che diventano 49,5 m con asta telescopica a bloccaggio. Nella versione CFA, la CH 450 può essere utilizzata con eliche da 1.000 mm di diametro fino a 16,5 m di lunghezza, che possono essere aumentati a 22,5 m con l'apposita prolunga. È prevista anche una versione speciale per CFA che permette di raggiungere i 25 m di profondità.

A VIVA VOCE

Alessandro Comacchio, Responsabile della divisione Pali di Comacchio, racconta in prima persona l'importanza della nuova CH 450 all'interno della strategia aziendale e rilascia qualche previsione per il futuro.

Come è stata accolta dai clienti la nuova CH 450? Quali impressioni avete raccolto durante l'Open House? Avete già ricevuto i primi ordini? Quante unità contate di vendere entro la fine del 2016?

Possiamo dirci soddisfatti di come è stata accolta la nuova CH 450, e più in generale, la nuova iniziativa della divisione pali. La sensazione che abbiamo avuto durante l'Open House e nelle settimane immediatamente successive è positiva, l'umore che respiriamo è buono ed è confermato dalle richieste di offerte e dalle trattative che sono in corso su più mercati. Alcuni ordini sono già stati chiusi, ma è presto per fare una previsione per il 2016. Molto dipenderà dall'entrata a regime del nuovo stabilimento produttivo che stiamo realizzando a Castello di Godego, a pochi chilometri dalla nostra sede di Riese. I lavori sono attualmente in corso e sono a buon punto, prevediamo di poter iniziare l'assemblaggio delle prime macchine a primavera del 2016 e di riuscire, nei mesi successivi, ad avviare una produzione costante.

Quali sono gli obiettivi di sviluppo a medio termine per la nuova divisione Heavy Equipment?

I programmi a medio / lungo termine sono quelli di ampliare l'offerta dei nostri prodotti per il grosso diametro e di aggiungere alla gamma i modelli che per adesso mancano. L'obiettivo che ci siamo posti è quello di sviluppare e poter proporre ai nostri clienti che operano nel settore delle fondazioni uno spettro completo di soluzioni, che comprenda sia le macchine per il medio-piccolo diametro, sia quelle per il grosso diametro, senza dimenticare gli accessori e le attrezzature da cantiere, in modo da riuscire a coprire tutte le tipologie di lavorazioni e le richieste che ci vengono dai nostri clienti. Un obiettivo non facile, che richiederà sicuramente del tempo e un impegno note-

vole da parte dell'azienda, in termini di investimenti, di risorse umane, di ricerca e sviluppo. Siamo consapevoli che il cammino è ancora lungo, ma il lavoro non ci ha mai spaventati.

La genesis: quali le motivazioni che vi hanno spinto ad aprire la nuova business unit?

Le motivazioni sono da ricercare principalmente nello spirito imprenditoriale dei titolari e nella voglia di migliorarsi e di crescere che da sempre caratterizza questa azienda. Nel 2016 festeggeremo il 30-mo anniversario della nostra attività e in 30 anni di storia abbiamo saputo misurarci con sfide via via più impegnative, acquisendo mano a mano esperienza, competenze, conoscenze che ci hanno permesso di crescere costantemente sia in termini di numeri che di qualità, dando forma alle idee e alle intuizioni che venivano direttamente dal cantiere e apportando innovazioni che in qualche modo hanno contribuito a tracciare lo sviluppo del segmento della perforazione degli ultimi anni. Pensiamo che queste nostre caratteristiche possano essere trasferite con successo anche nel segmento del grosso diametro, che ci sia spazio, insomma, per una proposta Comacchio anche nel mondo della grossa perforazione.

La genesis: quali investimenti avete in programma per sviluppare e sostenere la nuova business unit?

Alcuni investimenti importanti sono già stati attuati. Mi riferisco al nuovo capannone, che sicuramente rappresenta un impegno finanziario notevole. Ma non solo: altri investimenti sono stati fatti nei mesi scorsi e sono quelli che hanno permesso di presentare la prima CH 450 a fine ottobre.

La genesis: l'iter progettuale della nuova CH 450?

L'iter progettuale ha richiesto circa un anno di tempo. Il progetto si è sviluppato sostanzialmente in due fasi: quella di definizione tecnica dei componenti e di individuazione dei fornitori e quella progettuale vera e propria, che ha richiesto un grosso lavoro di progettazione me-

canica con relativi calcoli strutturali, chiaramente, ma anche tutta una parte di progettazione idraulica e di conseguenza elettrica e elettronica. Un progetto del genere si articola su vari campi e richiede spirito di squadra e un grande lavoro di coordinamento di tutti gli aspetti tecnici coinvolti.

Bauma: la nuova CH 450 sarà una delle novità principali della vostra presenza a Monaco? O probabilmente sarà possibile ammirare già il secondo modello della gamma Heavy Equipment? Potete anticipare altre novità?

Il BAUMA 2016 sarà sicuramente un appuntamento fondamentale. Se durante l'Open House abbiamo avuto modo di presentare la nuova divisione a un pubblico ristretto di rivenditori e clienti selezionati, l'evento di Monaco è sicuramente il massimo palcoscenico mondiale per il nostro segmento, dove la nuova macchina sarà esposta a tutti gli operatori di settore, concorrenti compresi. Abbiamo operato anche qui un investimento importante per ampliare l'area del nostro stand proprio per riuscire a dare maggiore visibilità sia a questo nuovo prodotto che alle altre macchine Comacchio. Allo stato attuale, non credo che sarà possibile esporre il secondo modello della gamma già in aprile. Preferiamo non affrettare troppo i tempi, anche perché le scelte strategiche da compiere vanno pesate con attenzione.

Mercato: potete farci un quadro del mercato delle perforazioni in Italia e nei paesi esteri in cui operate? Quali sono ad oggi le applicazioni che offrono maggiori possibilità di business? L'Italia è ancora un mercato interessante? Se sì, perché? Se no, cosa manca?

In Italia il settore della perforazione, come

molti altri, risente ancora della situazione di crisi che perdura ormai da 7 anni. Possiamo dire che nel 2015 ci sono stati dei timidi segnali di miglioramento, molto contenuti, che lasciano sperare che nel prossimo triennio il mercato avrà un trend positivo. Tuttavia, non ci aspettiamo un ritorno ai livelli pre-crisi. Molto dipenderà dalle politiche governative e dagli investimenti in infrastrutture, opere peraltro strettamente necessarie sotto molti aspetti. Permane purtroppo, per effetto di una così lunga crisi, il clima di incertezza che rende difficili le scelte di investimento per il futuro, nel pubblico come nel privato. In questo contesto, la situazione di Comacchio si potrebbe definire un po' in controtendenza. Il trend per noi è in costante crescita negli ultimi anni e nel 2015 registreremo un record di fatturato, ben al di sopra dei livelli pre-crisi. Questo grazie soprattutto alla grande quota dell'export, che negli ultimi anni si è sempre attestata oltre il 90%. L'Europa rappresenta per noi un mercato importante, anche qui la crisi si è fatta sentire, anche se la situazione è disomogenea nei vari paesi e vi sono mercati che continuano a dare buoni segnali.



Da sinistra, Emanuele Comacchio (Area Manager), Pasqualino Comacchio (Direttore Commerciale), Alessandro Comacchio (Responsabile divisione pali), Renzo Comacchio (Presidente), Patrizio Comacchio (Vice Presidente) e Piero Guardigli (Area Manager)