

> **ECONOMIA**

Atb Group, commessa da 40 milioni per coprire i parchi minerari ex Ilva

ArcelorMittal ha scelto Semat: i «cappelli» giganti proteggeranno Taranto dalle polveri nocive

Partnership

Roberto Ragazzi
r.ragazzi@giornaledibrescia.it

ARTOGNE. È la prima commessa «pesante» incassata dalla neonata divisione «Civil Construction & Industrial Services» di Atb Group, guidata da Sergio Trombini. Oltre quaranta milioni di euro per realizzare, «chiavi in mano», le tre coperture giganti dei parchi minerari secondari dell'ex Ilva di Taranto, oggi di proprietà di ArcelorMittal Italia. Stiamo parlando della seconda fase di un ambizioso progetto di ambientalizzazione del maggior complesso industriale per la lavorazione dell'acciaio in Europa. Opere indispensabili per limitare la dispersione delle polveri verso la città di Taranto, in particolare nel quartiere Tamburi.

Due step. Il parco minerale di Taranto è un'area vastissima, sulla quale si accumulano montagne di minerale ferroso e di carbon coke in attesa di entrare nel ciclo dell'acciaieria. Il primo step - avviato lo scorso anno col Gruppo Cimoli ed oggi in via di ultimazione (in questo caso Atb ha realizzato solo le opere civili) - consiste nella rea-

lizzazione di due coperture gigantesche per evitare la diffusione delle polveri. Strutture uniche al mondo, della lunghezza di 700 metri, larghezza di 250 metri ed un'altezza di 77 metri. La seconda fase - quella che vede pesantemente impegnato il gruppo bresciano Atb - prevede la realizzazione di altre 3 strutture giganti destinate a proteggere dal vento i parchi «Omo», «Agl Nord» e «Agl Sud».

Semat, società del gruppo Atb, in questo caso sarà «main contractor» e realizzerà la commessa chiavi in mano. «Siamo presenti da oltre vent'anni negli stabilimenti dell'ex Ilva ora di proprietà di ArcelorMittal

Italia - spiega il presidente Sergio Trombini -. In questi mesi la nuova proprietà ha compreso che siamo un partner affidabile e con professionalità elevate. Abbiamo conquistato la loro fiducia».

La commessa. I parchi secondari dell'acciaieria di Taranto comprendono tra l'altro il letto di sinterizzazione lungo la provinciale per Statte, l'agglomerato, lo stoccaggio della loppa d'altoforno. Il «cappello» maggiore che verrà realizzato da Semat coprirà un'area di oltre 42 mila metri quadri, quasi come 6 campi di calcio; avrà una lunghezza di 385 metri, una larghezza di 110 metri, ed un'altezza

di 42 metri. La durata prevista per i lavori è di 30 mesi, e saranno impegnate circa 150 persone. La commessa per la copertura dei parchi secondari è solo l'inizio di una collaborazione col colosso siderurgico. «In questi mesi ArcelorMittal Italia ci ha osservato attentamente - spiega il managing director della divisione, Danilo Seriola - ha apprezzato la celerità con cui ci siamo mossi, l'affidabilità dimostrata nei lavori realizzati nel corso di questi mesi. È solo l'inizio di una collaborazione che potrebbe portare commesse importanti per gli impianti siderurgici in Europa».

Il colosso delle demolizioni. Il nuovo modello organizzativo avviato lo scorso gennaio da Trombini prevede, accanto alla valorizzazione del brand Atb, la nascita di 4 divisioni: Heavy Equipment (commesse per oil&gas e nucleare); Hydro Mechanical Equipment (grande idroelettrico); Renewable (eolico e piccolo idroelettrico); e Civil Construction & Industrial Services che raggruppa le attività di Semat, Semat Engineering, Btb e la nuova arrivata Sid, Società Italiana Demolizioni. L'azienda nata nel gennaio 2019 ha sede a Flero ed è guidata da Mauro e Paolo Tininini (insieme possiedono il 49% della srl, il 51% è di Semat) e si pone come primario operatore italiano nel settore delle demolizioni, della bonifica di amianto e dei terreni. «L'obiettivo è raggiungere un fatturato di 5 milioni nel primo anno di attività - spiega il general manager Mauro Tininini -. Obiettivo alla portata di mano. Le prime commesse sono state acquisite nel Nord Italia. Mentre sempre per ArcelorMittal Italia è previsto lo smontaggio e la demolizione dello scaricatore portuale, una gru alta 50 metri». //



L'imprenditore. Sergio Trombini



Il progetto. La copertura che realizzerà Atb



Il «cappello». La struttura che si sta realizzando a Taranto per proteggere la città dalle polveri

Saottini in Eurocar per potenziare il mercato Porsche

La presentazione

Il gruppo bresciano entra nella holding per migliorare ancora la presenza territoriale

BRESCIA. Un altro importante passo nella direzione della crescita e dell'evoluzione del gruppo. Lo ha compiuto Saottini Auto con l'ingresso nel gruppo Eurocar Italia, controllata di Porsche Holding Salzburg Acquisizione che è inizio di una nuova avventura e coniuga la presenza consolidata di Saottini Auto sul territorio, con cinque concessionarie, tra Brescia e Desenzano, e l'esperienza internazionale di Porsche Holding.

Il nuovo importante capitolo che è stato il filo conduttore di Saottini Night all'Areadocks, in città, organizzata per presentare ufficialmente la nuova direzione del Gruppo Saottini auto e l'approdo in Eurocar Italia.

Direzione che ha ai vertici Matthias Moser, direttore generale di Eurocar Italia e Alessandro Bettinoni, direttore generale di Saottini Auto. «Siamo molto soddisfatti del passo compiuto con l'acquisizione - ha esordito Moser -. Il nostro obiettivo è come sempre servire al meglio i nostri clienti». E riguardo agli scenari futuri, con particolare attenzione al territorio bresciano, ha aggiunto: «Intendiamo portare avanti un restyling del Centro Porsche di Desenzano. Un nuovo Centro che sia anche luogo di incontro per i



Il taglio della torta. Da sinistra Matthias Moser e Alessandro Bettinoni

clienti». Saottini Auto ha una storia lunga quasi settant'anni - l'azienda nasce nel 1951 - fatta di tradizione, professionalità, know how e innovazione. Oggi Saottini ha una presenza capillare nel territorio della provincia con sedi dislocate tra la città e il lago di Garda, tre a Brescia e due a Desenzano. I marchi rappresentati dal gruppo, Volkswagen, Audi, Skoda e Porsche, sono testimonianza del consolidamento e del percorso di crescita del gruppo nel tempo. «Per noi il radicamento sul

territorio ha un ruolo fondamentale - ha rimarcato Bettinoni -. L'ingresso in Eurocar Italia sarà certamente foriero di nuovi orizzonti». Nuovi orizzonti, ha detto ancora Bettinoni, che guardano anche alla mobilità elettrica e sostenibile. «Nel 2020 avremo modelli di auto completamente elettriche, che si aggiungeranno a quelle plug in. Se il 2019 prosegue in questo modo, si potrebbe arrivare al record di fatturato del gruppo». //

PAOLA GREGORIO

Nuovi server per custodire le colorazioni Franchi&Kim

Digitalizzazione

CASTENEDOLO. Il punto di forza della Franchi&Kim Industrie Vernici è rappresentato dalla tecnologia tintometrica computerizzata, che viene garantita attraverso un servizio tempestivo e qualificato capace anche di realizzare piccoli lotti nelle linee più diffuse. Il gruppo ha tre stabilimenti produttivi, la sede centrale di Castenedolo, siti produttivi a Maclodio e a Montecchio Emilia che coprono rispettivamente una superficie di 15.000 mq., 4.000 e 5.000, e cinque depositi in Italia e due in Spagna.

Le oltre 40.000 combinazioni di colori custodite nel reparto di ricerca e sviluppo costituiscono per Franchi&Kim un patrimonio di dati di inestimabile valore. Informazioni e dati da proteggere. Personal Data che collabora con Franchi&Kim

dal 2006, dopo aver analizzato le problematiche evidenziate ha identificato e proposto una soluzione hardware di business continuity e disaster recovery con storage di Netapp, perfettamente in linea con gli obiettivi richiesti. «La soluzione proposta da Personal Data ci ha permesso di archiviare i dati in tre punti diversi (due in azienda e uno esterno) in modo da poter essere operativi in caso di disastro nel tempo massimo di due ore» - afferma Pierangelo Zobbio, direttore di Franchi&Kim Spa -. Abbiamo allestito tre sale server, due a Castenedolo, una di produzione e una di DR locale e una terza presso una nostra filiale distante 100 km., in modo da avere una replica più puntuale in sede e con RTO (Recovery Time Objective) e RPO (Recovery Point Objective) meno importanti. Le sale server sono allineate sia come dati che come sistemi e network». //