

Gruppo Gatti

Dettagli che contano

Il gruppo bresciano, da sempre impegnato nella produzione e vendita di calcestruzzo di qualità, ha trovato negli impianti di betonaggio, nelle pompe, nelle autobetoniere e nel servizio post-vendita Cifa il proprio partner ideale. Vediamo perché

■ di Cristiano Pinotti

Il cantiere in generale, ma forse ancor di più il mondo legato al calcestruzzo, ancora oggi agli occhi dei profani è circondato da una poco edificante aurea di "bassa manovalanza". Una definizione ben lontana da una realtà che, al contrario, vive di innovazione tecnologica e di un'attenzione al cliente spesso ben al di sopra di quella operata in altri settori considerati più "nobili". Questo, almeno, è il caso di aziende come il gruppo Gatti, realtà di Lograto (Bs) che incarna alla perfezione questo modo di intendere il mondo del calcestruzzo e del cantiere.

L'attività aziendale

La nascita del gruppo Gatti risale alla fine degli anni Sessanta, grazie al suo fondatore, Andrea Gatti, che inizia la coltivazione della cava di Berlingo, sito che attualmente rientra nell'ambito territoriale del comune di Lograto. Negli anni successivi ecco il primo impianto per il calcestruzzo e l'attività che si amplia grazie alle nuove cave, tutte nel territorio bresciano di Orzivecchi, Leno e Poncanale. Oggi, dopo quasi quarant'anni, la famiglia Gatti è ancora alle redini del Gruppo, con la seconda generazione che è entrata in azienda negli anni Novanta. Benché la supervisione di Andrea Gatti si



faccia ancora sentire, sono i tre figli del fondatore a guidare la società: Corrado, che ne è l'amministratore delegato, si occupa prevalentemente della parte amministrativa, mentre Alvaro e Oberdan seguono più direttamente la parte produttiva e la qualità. Le principali attività del gruppo si muovono su un ampio spettro di lavori che comprende: produzione di calcestruzzo e commercializzazione di sabbia e ghiaia (veri "core business" dell'azienda), movimento terra, demolizioni e recupero materiale proveniente da demolizione. La produzione annua di calcestruzzo si aggira sui 350.000 m³ suddivisa su tre impianti di betonaggio. La cava di Berlingo è quella che fornisce i numeri più importanti (circa 150.000 m³ all'anno) ed è dotata di un impianto di betonaggio doppio con miscelatore. "Questo impianto - ci spiega Corrado Gatti - è stato montato nel 2002 e per quest'area ha rappresentato un'assoluta novità. Dopo un primo periodo che possiamo definire di 'studio' è diventato il nostro impianto primario e oggi viaggia a pieno regime. Ci permette di realizzare un prodotto ideale per qualità e omogeneità; inoltre, avendo una doppia area di carico, brilla anche in termini di velocità. Attorno a questo impianto gravitano dalle 15 alle 18 betoniere e sei autobetonpompe".

Il mercato bresciano

La clientela del gruppo Gatti, concentrata sul territorio bresciano, è



■ Corrado Gatti (il secondo da sinistra), con Gianluca Marazzi, area manager Cifa; Giovanni Battista Fiocco, amministratore delegato di Cifa Garda; Massimo Vicentini, sviluppo vendite Cifa

prevalentemente composta da piccole e medie imprese locali, cui sia affianca un 30% di aziende di livello nazionale. "Non facciamo mistero di puntare sulle imprese di più contenute dimensioni - continua Gatti - che storicamente creano meno problemi e assicurano solvibilità. Inoltre, con questa tipologia di clienti è più facile instaurare un rapporto duraturo, fondato sulla reciproca fiducia. Di contro, avere a che fare con molte aziende comporta la creazione di una struttura più impegnativa, che sappia gestire una miriade di rapporti".

Del resto l'area di Brescia presenta un mercato del calcestruzzo particolarmente vivo e interessante, anche in questo periodo che, a livello genera-

le, pare segnare un po' il passo.

In questo contesto, escludendo realtà come i consorzi e le cementerie, il Gruppo Gatti assume un ruolo di primo piano sia a livello di produzione che di parco macchine. Ce lo conferma Gatti: "Ci differenziamo da altre realtà del territorio per la nostra struttura che spazia dall'escavazione alla vendita. La nostra espansione è stata avvantaggiata da un mercato che, negli ultimi dieci anni, ha registrato una crescita davvero notevole. Oggi, com'è naturale, si sta ridimensionando. Non si tratta di un vero e proprio calo, quanto di un assestamento. Del resto la nostra attività, seppur in modo indiretto, è legata anche alle grandi opere a livello di in-



■ La cava di Berlingo (Bs), una delle quattro di proprietà del gruppo, fornisce circa 150.000 m³ di calcestruzzo all'anno. In cava operano dalle 15 alle 18 autobetoniere al giorno cui si aggiungono sei autobetonpompe

frustrature o di investimento in aree residenziali. E in questa fase ci aiuta molto avere una clientela frazionata, di dimensioni medio-piccole".

La "cultura della qualità"

Il mercato è anche molto cambiato in termini di qualità ed esigenze. Continua Gatti: "Negli ultimi sei-sette anni abbiamo registrato una richiesta sempre maggiore di calcestruzzo di qualità. In questo periodo sono cambiate le imprese: anche quelle di dimensioni più ridotte si sono dotate di una propria struttura tecnica. Di conseguenza, chi offre calcestruzzo deve saper rispondere a queste precise esigenze. E noi pensiamo di averlo fatto percorrendo i tempi. Una decina d'anni fa, quando parlare di qualità nel calcestruzzo pareva un'utopia, ci siamo attrezzati con un nostro laboratorio interno che, coadiuvato anche da consulenti esterni, esegue le prove chimiche e fisiche sugli aggregati e sui calcestruzzi. Certo, in questa ricerca della qualità ci sono venute in aiuto le normative sulla marchiatura CE degli aggregati, ma è un nostro orgoglio affermare di aver capito il mercato in anticipo. Oggi il nostro laboratorio esegue i test e prepara le ricette per le differenti tipologie di calcestruzzo che poi vengono inserite nell'impianto automatizzato.

L'approccio empirico in questo campo è ormai superato. In sintesi: la nostra 'cultura della qualità' oggi viene recepita e richiesta dal mercato, anche dalla stragrande maggioranza delle piccole imprese, tradizionalmente le più restie a far proprie le novità tecnologiche. Anzi, spesso si instaura un vero e proprio rapporto di collaborazione tra i tecnici delle rispettive aziende ed è quest'aspetto che cementa i rapporti".

Un'attenzione alla qualità che traspare da molteplici aspetti dell'attività del gruppo Gatti. Non ultima, la pulizia delle macchine. Le autobetoniere e le pompe del gruppo Gatti sembrano sempre appena uscite dal concessionario: pulite e impeccabili.



■ L'attenzione alla qualità traspare da molteplici aspetti. Non ultima, la pulizia delle macchine: le autobetoniere e le pompe del gruppo Gatti sembrano sempre appena uscite dal concessionario, pulite e impeccabili

E il tutto si traduce in un'immagine positiva e che trasmette, già al primo sguardo, un senso di attenzione per ogni aspetto del lavoro.

Il parco macchine e il servizio

Per realizzare le proprie attività il gruppo Gatti si avvale di una quarantina di autobetoniere (tre e quattro assi), una quindicina di pompe per calcestruzzo e i citati tre impianti di betonaggio, cui si aggiungono autocarri, escavatori, pale gommate e cingolate e un impianto mobile di frantumazione per il trattamento dei materiali da demolizione. In totale, un parco macchine di quasi 100 unità.

"La scelta di possedere un parco macchine di così importanti dimensioni – continua Gatti – talvolta ha suscitato qualche perplessità, soprattutto per ovvi motivi finanziari. Il nostro gruppo, però, ha sempre preferito contare sulle proprie forze: il conto terzi offre innegabili vantaggi per quanto concerne i costi, ma l'immagine e la qualità ne risentono.

Quando il mezzo, ma soprattutto l'operatore che lo manovra, è legato all'azienda il servizio al cliente è differente, più curato. Il nostro lavoro è fatto di un rapporto continuo e costante con il cliente e non ce la sentiamo di affidare una parte così importante ad un'altra azienda.

L'operatore che usa una nostra macchina ci rappresenta in cantiere e questo per noi riveste un'importanza vitale. Al contempo, anche il noleggio delle macchine rientra nelle nostre strategie d'impresa, l'abbiamo usato più volte soprattutto per il movimento terra".

Il rapporto con Cifa

Nel comparto calcestruzzo il monopolio delle macchine Cifa è quasi assoluto. "Con Cifa – ci spiega Gatti – esiste un rapporto di collaborazione ormai storico, da che ho memoria le sue autobetoniere circolano per le nostre cave. Il rapporto tra noi e l'azienda di milanese è ottimo: grazie ai prodotti, che vanno molto bene, ma anche per l'attenzione che Cifa riserva al post-vendita. Tra l'altro il nostro gruppo è attrezzato con una propria officina interna che segue in special modo la manutenzione ordinaria. Ed è a questo punto che interviene la qualità del post-vendita: il coordinamento tra la nostra officina e i tecnici autorizzati Cifa è di massima collaborazione. I tecnici delle officine autorizzate sono sempre a nostra disposizione per offrire consulenza, dare consigli e a questo si deve aggiungere la certezza del ricambio in pronta consegna. In caso di difficoltà, i tecnici Cifa sono pronti a venire in cantiere e ciò, unito al-

l'officina interna, ci permette di eliminare i fermo macchina".

Del resto l'assistenza post-vendita è ormai un servizio da sviluppare ai più alti livelli. Ne è ben conscia Cifa che, attraverso le parole di Gianluca Marazzi, area manager dell'azienda lombarda, afferma: *"Tutti i tecnici delle nostre officine autorizzate periodicamente seguono corsi di aggiornamento per essere sempre pronti a fornire risposte esaurienti. Aziende come il gruppo Gatti devono essere messe in condizione di ritenere le officine autorizzate come veri e propri partner. Va anche considerato che, parlando di macchine per la gestione del calcestruzzo, il fattore determinante risiede nella rapidità d'intervento, è quindi fondamentale poter contare su un apporto tecnico adeguato e, soprattutto, veloce. Per questo le nostre officine devono, e sono, adeguatamente preparate a livello tecnico, ma anche sempre disponibili all'intervento rapido in cantiere".*

Le macchine per il ciclo del calcestruzzo

Il gruppo Gatti si è affidato a Cifa per l'intera gestione del ciclo del calcestruzzo. In particolare, nella cava di Berlingo è installato un impianto di dosaggio e betonaggio

Personal 6.30 Dual-DT capace di una produzione teorica a dosi secche di 100 m³/h e di 75 m³/h di premiscelato. Completamente automatizzato, l'impianto è dotato di un mescolatore a regime forzato Turbomix TM 3000/2000 N da 2 m² di calcestruzzo.

Il trasporto del calcestruzzo è invece affidato alle betoniere RY/SRY 1300 ("RY" con presa di forza e "SRY" con motore ausiliario).

Si tratta di macchine con tamburo in versione "heavy duty" realizzato in tre fasce e con fondo ellittico che offre alte capacità di mescolazione e una resa ottimale grazie alla particolare disposizione delle eliche interne. La capacità nominale si attesta sui 12 m³.

Sono tre i modelli Cifa cui il gruppo Gatti delega il pompaggio del calcestruzzo: l'autobetonpompa MK 28 L e le pompe K35 XZ e K41 L XRZ. Il "Magnum" MK 28 L, per autocarri a 4 assi, presenta due possibilità di tamburo (da 8 o 10 m³) ed è equipaggiabile con il gruppo pompante PB 607 S7 da 61 m³/h o con il più performante PB 806 S7 da 81 m³/h.

La stabilizzazione è comandata idraulicamente con doppio sfilo telescopico anteriore e stabilizzatori fissi posteriori. Il braccio è a quattro

sfili, ripiegamento a "Z" e tubazioni da 100 mm. La K35 XZ è una pompa autocarrata per telai a 3 o 4 assi con braccio di distribuzione a cinque elementi, ripiegamento a "Z" e rotazione continua sulla quinta sezione.

Lo sbraccio raggiunge i 34,55 m in altezza e i 30,55 m in orizzontale. Anche in questo caso sono due le possibilità di gruppo pompante: PA 807 F8 da 78 m³/h e PA 1006 F8 da 104 m³/h. Studiata per autotelai a 4 assi, la pompa autocarrata K41 L XRZ è un modello per grandi prestazioni a livello di produzione e distanze raggiungibili.

I differenti gruppi pompanti assicurano prestazioni fino a 179 m³/h raggiunte dal modello HPG-IF con circuito chiuso, che offre anche la possibilità di utilizzo della valvola a "S" da 9". Il braccio di distribuzione (B5RZ 41/36) a cinque elementi con ripiegamento "RZ" raggiunge una massima altezza verticale di 40,1 m e una massima distanza orizzontale di 35,8 m; le tubazioni sono da 125 mm.

La stabilizzazione anteriore è a "X" e posteriore a "bandiera".

La pompa K41 L XRZ presenta di serie due radiocomandi proporzionali con doppia velocità di movimento braccio. ■



■ A Berlingo è installato un impianto Personal 6.30 Dual-DT capace di una produzione teorica a dosi secche di 100 m³/h e di 75 m³/h di premiscelato. Completamente automatizzato, l'impianto è dotato di un mescolatore a regime forzato Turbomix TM 3000/2000 N da 2 m² di calcestruzzo