

Macchine perforatrici, dal Mose a Ground Zero

Il settore della perforazione in Italia sta vivendo momenti di crisi. Ecco perché le aziende guardano oltre confine, trovando posto in progetti di fama mondiale. Ne parliamo con Renzo Comacchio



Renzo Comacchio
è Presidente della Comacchio Srl
di Riese Pio X (TV)
www.comacchio-industries.it

«La crisi del mercato immobiliare e la riduzione degli appalti pubblici hanno determinato un forte calo del mercato italiano nel nostro settore. La situazione è meno negativa sui mercati esteri, soprattutto al di fuori dell'area Euro, dove politiche monetarie più stimolanti stanno aiutando a sostenere la crescita del mercato immobiliare e la ripresa in generale». Con queste parole Renzo Comacchio, titolare della Comacchio Srl, azienda attiva nella produzione di macchine perforatrici per la piccola e media perforazione, spiega l'andamento del settore. «Il nostro è un comparto altamente competitivo, e in una fase di contrazione del mercato solo le aziende più sane e concorrenziali a livello mondiale riescono a avere performance positive». Un mercato in continua evoluzione, nel quale la capacità di innovarsi e di reagire alle richieste del cliente fanno la differenza: «È sempre più difficile poter fare dei programmi a lungo termine, si lavora molto sulla richiesta immediata».

Qual è stato l'andamento del vostro business in questi primi mesi del 2014?

«Possiamo dirvi soddisfatti dei risultati



ottenuti fino adesso. L'andamento dell'azienda in questi primi mesi del 2014 è molto positivo. I primi sei mesi di attività hanno registrato un fatturato pari a 21.500.000 Euro, in netto aumento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il trend positivo e il portafoglio ordini acquisiti ci lasciano sperare in una chiusura dell'esercizio 2014 molto soddisfacente, con un tasso di crescita a due cifre rispetto al 2013. Un incremento di fatturato legato al buon andamento dei mercati esteri, soprattutto quello dell'America del Nord e di alcuni paesi latinoamericani. Attualmente il 95 per cento del nostro fatturato viene realizzato all'estero, un trend in costante aumento negli ultimi anni che ci ha permesso di affrontare la crisi che sta attraversando il mercato interno».

Quali sono i vostri mercati più importanti all'estero?

«Siamo tradizionalmente molto forti sul mercato europeo, dove lavoriamo da quasi 20 anni. Siamo partiti con il mercato scandinavo, per poi pian piano estendere la nostra presenza a quasi tutti gli stati europei. In molti di questi paesi siamo arrivati a raggiungere una posizione di leadership nel comparto specifico della piccola e media perforazione. Penso alla Francia, dove abbiamo oltre 400 macchine, ma anche alla Svizzera, un mercato tradizional-

mente molto esigente e attento alla qualità del prodotto, dove siamo riusciti ad imporci scalzando l'egemonia dei concorrenti tedeschi. E poi il Regno Unito, e la Scandinavia, dove siamo leader rispettivamente nel comparto della geotecnica e della geotermia».

E fuori dall'Europa?

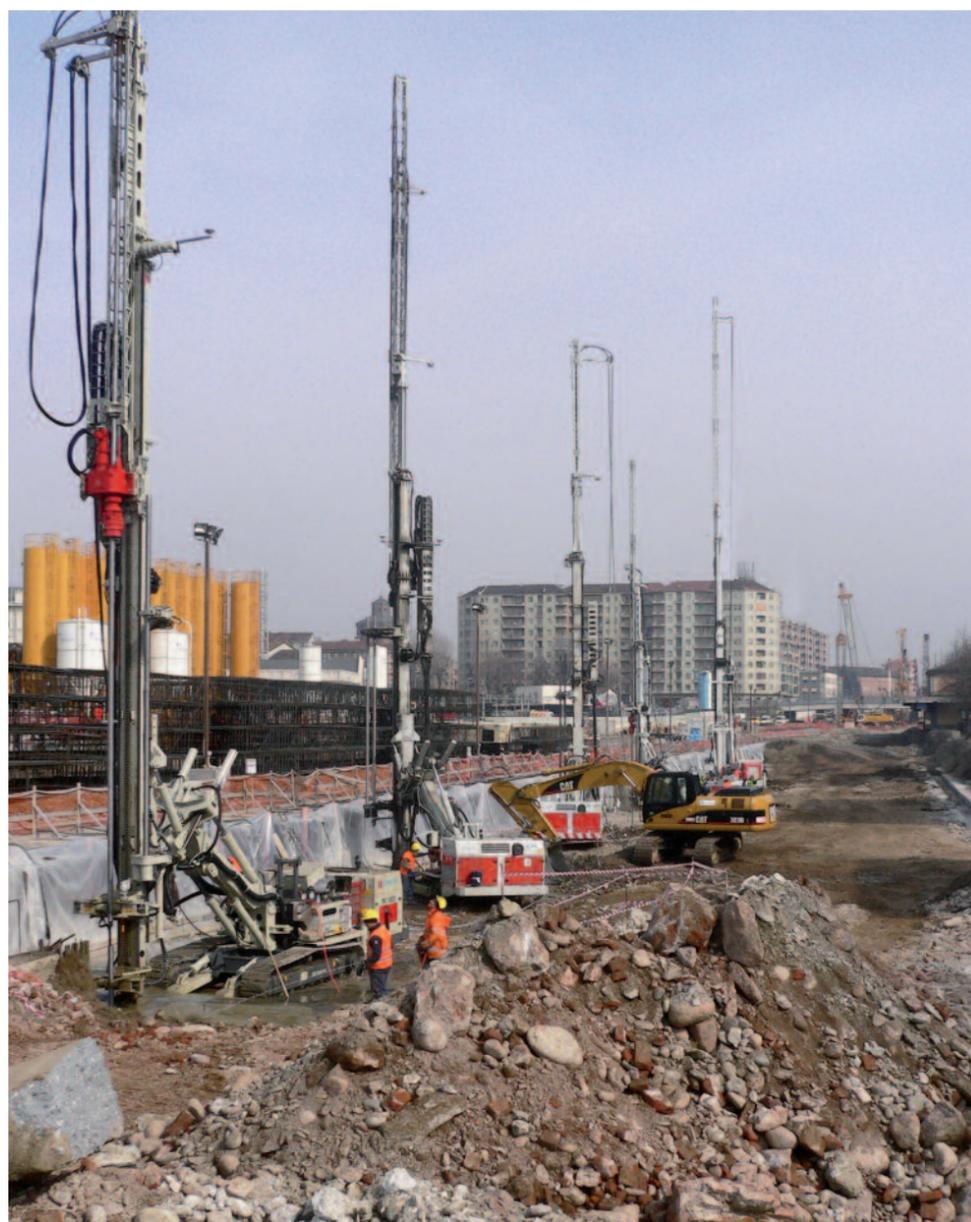
«Negli ultimi 2-3 anni abbiamo registrato una forte crescita del mercato statunitense, merito di alcune scelte commerciali che ci hanno permesso di ottenere una penetrazione più capillare sul territorio e di seguire più da vicino i nostri clienti. È positivo anche l'andamento di alcuni mercati dell'America del Sud e di quello australiano. La nostra strategia commerciale punta ad ampliare la nostra rete vendita all'estero là dove non esistono ancora accordi commerciali con partner locali. Crediamo infatti che la presenza di un partner locale sia fondamentale per garantire al cliente un servizio accurato. Ai nostri partner locali chiediamo un livello di competenze e una qualità dei servizi in linea con la qualità del prodotto Comacchio. Attualmente stiamo inoltre puntando molto a rafforzare la nostra presenza sul mercato del Far East e nel continente africano».

Quali sono le caratteristiche tecniche delle vostre macchine che le distinguono a livello anche internazionale?

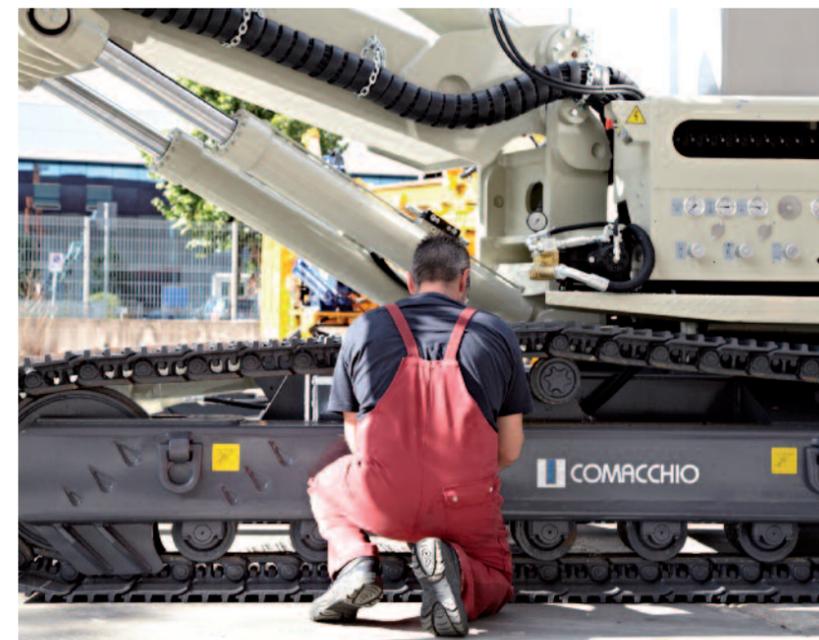
«Le caratteristiche tecniche delle no-



Attualmente il 95 per cento del nostro fatturato viene realizzato all'estero, un trend in costante aumento negli ultimi anni



stre macchine sono uno dei fattori che hanno determinato il successo della Comacchio a livello internazionale. Da sempre puntiamo molto sulla continua innovazione e sullo sviluppo del prodotto. Alcune nostre intuizioni hanno di fatto segnato una svolta nel mondo della perforazione. Inoltre, la vasta gamma di prodotti che offriamo, con più di 50 modelli distribuiti su 6 linee di prodotto, ci consente di soddisfare le più svariate richieste dei nostri clienti, grazie anche alla capacità dei nostri tecnici di progettare e realizzare soluzioni personalizzate studiate su misura per specifiche esigenze. A questo si aggiunge una costante attenzione alla qualità dei materiali e dei componenti, alla sicurezza e all'efficienza delle nostre perforatrici. Ma non solo. La qualità del prodotto va di pari passo con la qualità dei servizi che offriamo ai nostri clienti. Chi si rivolge a noi sa di poter contare su un servizio a 360°, che parte dalla fase di progettazione della macchina e va fino alla messa in opera in cantiere e alla formazione degli operatori. At-



traverso un servizio ricambi rapido ed efficiente e una rete di assistenza post vendita altamente qualificata siamo in grado di intervenire in breve tempo in ogni angolo del mondo in caso di guasti o incidenti, riducendo al minimo i tempi di fermo macchina. Credo che questi aspetti, non strettamente legati alle caratteristiche tecniche dei prodotti, siano fondamentali nel mercato di oggi e acquisteranno in futuro un'importanza sempre maggiore».

Quali sono stati gli ultimi investimenti in innovazione e tecnologia e quali quelli che avete programmato per il futuro?

«L'innovazione tecnologica è da sempre un "marchio di fabbrica" per noi. L'evoluzione del settore della perforazione e del modo di lavorare in cantiere puntano sempre di più all'automazione dei processi e alla sicurezza dell'operatore. Siamo stati i primi nel settore a introdurre delle macchine perforatrici interamente radiocomandate, che permettono all'operatore di lavorare mantenendosi

a distanza di sicurezza dalla macchina e di avere nel contempo una visuale completa del cantiere, con conseguenti vantaggi in termini di sicurezza, ma anche di produttività. Il nostro radiocomando di nuova generazione consente di controllare tutte le funzioni della macchina da un'unica console. Le principali novità allo studio in questo momento riguardano l'automazione delle varie fasi di lavorazione. Poi ci sono alcune novità che seguono lo sviluppo delle nuove normative a livello europeo, sempre più restrittive in termini di sicurezza».

Quali sono le prospettive e gli obiettivi per il medio e lungo periodo?

«I risultati ottenuti fino adesso ci consentono di guardare al futuro con ottimismo. Per questo intendiamo ampliare la gamma, puntando allo sviluppo delle varie linee di prodotto, e di rafforzare la nostra posizione sui mercati esteri, specie quelli dove ancora non siamo presenti».

Matteo Grandi

Perforazione:
un ventaglio
di settori coinvolti

Le imprese che utilizzano macchine perforatrici sono soprattutto quelle specializzate in opere di ingegneria civile che lavorano nel settore delle costruzioni. «Lo spettro di applicazione delle nostre macchine – specifica Renzo Comacchio – è molto vasto e comprende le fondazioni e il consolidamento, le indagini geognostiche, le ricerche minerarie, la perforazione per pozzi artesiani e le energie rinnovabili come la geotermia. La nostra politica molto flessibile e attenta alle esigenze dei clienti ci ha permesso di ottenere la fiducia di moltissime imprese di perforazione nazionali e internazionali. Attualmente sono oltre 2000 le macchine Comacchio impegnate ogni giorno nella realizzazione di progetti in ogni angolo del pianeta». Le macchine realizzate da Comacchio hanno inoltre partecipato a progetti importanti a livello nazionale e internazionale. «Il Mose, il passante di Torino, la ricostruzione di Ground Zero, la messa in sicurezza della città di New Orleans dopo l'uragano Katrina, sono solo alcuni esempi. Ma sono state utilizzate anche per delicate opere di consolidamento e restauro, dal Teatro la Fenice di Venezia alla Reggia di Versailles. Operiamo a livello mondiale sia direttamente che attraverso una rete di rivenditori ufficiali che conta attualmente 30 dealers distribuiti in tutti i continenti».