



L'ingegno italiano nel mondo

La geotecnica è il core business dell'azienda di Arcore che, attraverso tre generazioni di imprenditori, ha saputo conquistare il mercato. Non solo in Italia, ma anche (e soprattutto) all'estero. La ricerca punta al biodegradabile. E dalla divisione Trattamento Acque nasce Sireg Hydros

“Sireg vanta quasi 80 anni d'attività: fondata nel 1936 da mio nonno Emilio, specializzata allora nella rigenerazione di pneumatici in gomma, l'azienda si è ulteriormente sviluppata a partire dagli anni Cinquanta grazie all'opera di mio padre Edoardo, sviluppando sempre nuovi prodotti destinati principalmente ai settori della geotecnica e per il trattamento acqua”: queste le parole con cui Sonja Blanc, CEO dell'azienda di Arcore (Mb), ci ha introdotto l'attività di Sireg in un recente incontro organizzato allo scopo di approfondire - dopo averne illustrato la struttura e i mercati di riferimento in un precedente numero di *PF-Rivista Italiana delle Perforazioni & Fondazioni* - le tematiche di un'azienda che rappresenta un vero e proprio punto di riferimento nel settore globale delle infrastrutture e delle costruzioni civili.

A Sonja Blanc non manca certo la passione per il suo lavoro e lo dimostra in ogni suo intervento ma, soprattutto, ha ereditato una tradizione imprenditoriale che ha saputo conquistare il rispetto e l'ammirazione di tutti gli operatori del settore, a ogni latitudine. Per chi, distratto dalla globalizzazione e dai dirottamenti produttivi nelle più disparate aree del mondo, ogni tanto si dimentica della sana imprenditorialità made in Italy, Sireg rappresenta un'incoraggiante storia di successo.

La gamma di prodotti in materiali termoplastici, termoindurenti e in fibre composite di vetro e carbonio proposta da Sireg sul mercato italiano e internazionale è molto vasta e, soprattutto, in continuo sviluppo: tubi, profili e barre per armature in vetroresina, tubi valvolati da iniezione, giunti waterstop, tubi inclinometrici e sonici, tubi microfessura-

ti per drenaggio, guaine corrugate, barre e laminati in carbonio e fibra aramidica, tessuti tecnici in composito e accessori vari...

“Sì, il catalogo prodotti Sireg non ha mai smesso di crescere, anche grazie alla collaborazione dei nostri clienti, che ci stimolano a trovare sempre nuove soluzioni in base alle loro specifiche esigenze. Al fine di soddisfare le loro molteplici necessità siamo in grado di realizzare infatti soluzioni ‘su misura’. Ed è importante sottolineare che Sireg produce il 100% dei prodotti venduti. Nel settore in cui operiamo c’è molta concorrenza, ma la gamma di prodotti che è in grado di offrire Sireg è davvero unica nel suo genere. Un valore, questo, che ci fa molto apprezzare sia in Italia che all’estero”.

Oltre al comparto della geotecnica, Sireg è attiva anche nel settore del trattamento acqua, dove si registra un’importante novità in termini operativi...

“Si tratta di un’attività nata alla fine degli anni Ottanta da un’intuizione di mia madre Amelia, che pensò all’utilità di realizzare prodotti destinati al trattamento dell’acqua, inizialmente a uso domestico. Attività che si è poi sviluppata verso il settore industriale, più nel DNA di Sireg. Lo scorso gennaio è nata Sireg Hydros, una società indipendente, non più ramo d’azienda, dedicata ora con maggiore au-

Sonja Blanc, CEO di Sireg



“Sireg è in grado di rispondere alle esigenze dei clienti direttamente in ogni parte del mondo, dal progetto al cantiere”

tonomia ai settori della potabilizzazione, dissalazione, a progetti di cooperazione internazionale e, in prospettiva, al trattamento di acque nei cantieri. Settori ben diversi da quelli tipici dei prodotti geotecnici. Anche per quanto riguarda la certificazione di qualità stiamo considerando per Sireg Hydros un percorso dedicato”.

Sia la geotecnica che il trattamento acqua sono tematiche di grande attualità e, soprattutto, di grande prospettiva, in termini di richiesta d’attenzione e di soluzioni...

“Sì, è così. Il mercato europeo è all’avanguardia in tal senso; sono stata recentemente in Sud America (dove nel 2007 abbiamo aperto la filiale Sireg Latinoamerica, in Colombia) e ho notato che in quelle aree, sotto diversi aspetti, devono invece ancora recepire questo genere di innovazioni e di sensibilità. Esistono quindi mercati interessanti in cui le problematiche legate a questi settori devono (e dovranno) necessariamente essere ancora sviluppate e seguite con attenzione”.

La flessibilità progettuale che contraddistingue Sireg, in un mercato in cui spesso si tende a standardizzare e ad appiattare l’offerta, è un valore aggiunto?

“Certo. Sireg ha ottenuto risultati invidiabili sul mercato perché è un’azienda dinamica, rapida nelle consegne, caratterizzata da una gamma prodotti molto ampia e, appunto, flessibile, in grado di ‘inventare’ costantemente nuove soluzioni e di soddisfare ogni esigenza applicativa. In Sireg lavorano professionalità di altissimo profilo, si parlano correntemente cinque lingue, si segue il cliente dal progetto al cantiere. Solo agendo in tal modo si può ottenere la fiducia del proprio cliente, che



Giunti Waterstop Flexivinil®



Tubo drenaggio in PVC Durvinil®



Tubo valvolato in PVC Durvinil®



Gabbie in vetroresina Durglass®

A tal proposito, in Italia che tipo di sensibilità c'è verso il valore delle soluzioni ad alto contenuto tecnologico?

“L'Italia è un paese geologicamente molto interessante, purtroppo non c'è sempre – da parte delle istituzioni – quell'attenzione che il territorio necessiterebbe. Molti disastri avvenuti in passato si sarebbero potuti prevenire. I prodotti e le soluzioni esistono, l'Italia vanta tecnici preparati, purtroppo ci sono meccanismi economici e decisionali che spesso impediscono di arrivare alla soluzione definitiva dei problemi. L'Italia è un Paese molto complesso, immobilizzato da un apparato burocratico esasperato ed esasperante, pieno di ostacoli che impediscono lo sviluppo di un mercato che, invece, sarebbe davvero molto interessante”.

Qual è il livello di severità nella scelta dei prodotti e dei fornitori che caratterizza gli altri paesi europei? C'è speranza per la qualità? Quali sono i mercati che vi stanno dando maggiori soddisfazioni?

– come accennato – spesso diviene ispiratore egli stesso di nuove idee”.

Anche nel settore di competenza di Sireg la crisi mondiale si è fatta sentire, facendo ruotare necessariamente questi valori intorno a un elemento più “convenzionale” quale il prezzo?

“La crisi inizialmente ha penalizzato tutti e ha certo influito sulla proposta in termini di prezzo, come praticamente ovunque. Oggi, per fortuna, un certo tipo di concorrenza, basata solo ed esclusivamente su tale fattore, si è ridotta e quindi la situazione sta migliorando. Sono ottimista e prevedo che quest'anno ci sarà un'inversione di tendenza: negli ultimi mesi ho notato una maggiore disponibilità da parte degli operatori nell'apprezzare la qualità intrinseca e reale dei prodotti e il relativo servizio (quindi esattamente ciò su cui Sireg basa la sua attività)”.

Particolare vivacità sta caratterizzando il settore della ristrutturazione. Avvertite anche voi tale indicazione?



Guaina corrugata in HDPE Durotene®

“Sì, in Italia – diversamente dai mercati dei Paesi in via di sviluppo dove si costruisce tanto a partire da zero – si stanno eseguendo molti interventi di ripristino, di restauro monumentale e di opere danneggiate. Ovviamente ci sarebbe ancora molto da fare, inutile entrare nel merito della questione, ma speriamo che in qualche modo si possa continuare a percorrere questa strada, che è a beneficio dell'intero Paese”.

“Sireg vende molto in Francia e in Spagna, dove il mercato è ben controllato e la qualità è molto considerata. Anche in Germania la qualità è un requisito basilare: qui c'è molta più concorrenza rispetto ad altri contesti, è un paese molto protettivo nei confronti dei produttori locali, come del resto è giusto che sia, e vigono certificazioni molto care e vincolanti. Fuori dall'Europa stiamo ottenendo lusinghieri successi in Medio Oriente. In generale sono molto contenta dell'an-



Durvinil® Bio System RFS fessurato è il nuovo tubo da drenaggio biodegradabile che garantisce la funzionalità per svariati anni grazie al suo spessore e che, al termine della sua vita utile, si decompone in prodotto semplice e viene assorbito dal terreno

damento di Sireg all'estero, mercato che rappresenta circa l'80% del suo fatturato. Mi sento molto orgogliosa di essere rappresentante del made in Italy. Quando viaggio – e dal 2013 veniamo invitati sempre più spesso in varie parti del mondo – porto a casa enormi soddisfazioni. L'America Latina, in particolare la Colombia, resta un mercato molto importante per Sireg”.

C'è qualche intervento che ha consentito di elevare la reputazione di Sireg in modo particolare?

“Gli interventi eseguiti con i nostri prodotti sono davvero molti, è difficile citarli tutti. Ognuno ha una sua specificità e un suo grado di soddisfazione. Mi inorgogliesce pensare che in Italia i prodotti Sireg sono presenti praticamente in tutte le principali opere esistenti. A titolo d'esempio: le metropolitane di Roma e Milano, l'Alta Velocità Milano-Genova, anche l'opera pubblica più discussa, l'au-

tostrada Salerno-Reggio Calabria. Per quanto riguarda l'estero, ricordo gli interventi recenti presso il Louvre di Parigi, l'alta velocità in Spagna e l'aeroporto di Madrid. O, ancora, numerose grandi gallerie, linee metropolitane e dighe in Colombia”.

Quale crede possa essere il prossimo traguardo tecnico da raggiungere? Prevedete ulteriori novità di prodotto nel breve termine?

“L'obiettivo primario, in questo momento, è aumentare la nostra presenza nei paesi emergenti, esportare la nostra competenza e la nostra tecnica là dove ce n'è bisogno e promuovere la cultura della qualità, soprattutto dove nessuno ha mai pensato di utilizzare certe tipologie di prodotti. Nel frattempo, nel 2014, abbiamo presentato diverse innovazioni di prodotto e abbiamo lanciato il nuovo sito multilingue (sono da poco online le versioni in arabo e russo) dedicato a clienti, fornitori, ad-

detti ai lavori, progettisti e studenti.

L'ultimissima novità lanciata è Durvinil® Bio System, un tubo valvolato 'a manchette' in bioplastica studiato per rispondere in modo eco-compatibile alle esigenze d'iniezione di miscele cementizie e chimiche in terreni con particolari condizioni ambientali, ad esempio in situazioni di bonifica. L'importante per me, comunque, è diffondere la tecnologia che sviluppiamo e soddisfare le aspettative specifiche dei clienti, non tanto creare prodotti nuovi slegati da esigenze concrete”.

INFO



Sireg
www.sireg.it