

SPECIALIZZATA

EDILIZIA

MENSILE DELLE TECNICHE DI APPLICAZIONE E COSTRUZIONE

IMPRESA & CANTIERE

- ◆ Documenti di cantiere

TECNICHE & PRODOTTI

- ◆ Rischio radon
- ◆ Barriere chimiche

MACCHINE & ATTREZZATURE

- ◆ Preparazione delle superfici



Multicom è un sistema applicativo nel settore dei ponteggi. Prodotto da Con.Dor, azienda capofila del Gruppo Petrosino, aumenta il valore di un gruppo competitivo e tecnologicamente proiettato nel futuro. Con mire sempre più europee.

PONTEGGI GRUPPO PETROSINO

VERTICALE DI SUCCESSI

Silvia Salvaderi

In un ventennio ha conquistato importanti quote di mercato del settore ponteggi e si è imposto come uno dei principali produttori di attrezzature da cantiere e monoblocchi prefabbricati. Dev'essere per la dimestichezza appresa con le altitudini o, senz'altro, per l'avveduta politica di creazione di valore e di espansione, maturata nella conclusione di importanti acquisizioni, che il Gruppo Petrosino ha conquistato il raggiungimento della leadership sul mercato nazionale. Oggi il Gruppo possiede sette stabilimenti produttivi in Italia e una filiale in Francia. Importanti accordi di partnership si profilano anche con Spagna e Germania, e sono tesi a una spinta verso l'internazionalizzazione dei processi produttivi. Le imprese appartenenti (Edilcomec, Con.Dor, Redaelli, Obim, Sky) controllano tutti gli stadi della filiera produttiva, dallo slittaggio dei coil in acciaio alla profilatura del tubo, fino all'assemblaggio



del prodotto finito su linee completamente automatizzate. La produzione di attrezzature per l'edilizia è stata nell'ultimo anno integrata con un'attività insieme sinergica e diversificata: il settore degli eventi, rappresentato da Con.Dor Events, con la produzione di palchi, tribune e torri audio-luci per lo sport e lo spettacolo. Competenza, flessibilità, attitudine all'innovazione contraddistinguono l'offerta del Gruppo che si propone come consulente globale nei settori edilizia e spettacolo, sfruttando le sinergie operative delle differenti aree. "L'adozione di un modello organizzativo a rete - sottolinea Nunzia Petrosino, manager della holding - consente di fondere armonicamente le molteplici realtà imprenditoriali, abbattendo i costi di produzione e distribuzione, univocando i linguaggi della comunicazione, accorciando la catena del valore tramite la messa in esercizio di funzioni di controllo efficaci". Vantaggi che si ripercuotono su tutta



la filiera distributiva e sul cliente finale, che può così beneficiare di un'ampia gamma di prodotti, creata per ricoprire qualsiasi tipo di esigenza, differenziazioni e variabili anche nell'ambito delle stesse categorie di prodotto. Uno studio di progettazione interno si rende disponibile, oltre che a personalizzazioni di prodotto, anche a consulenze progettuali e studi di fattibilità. Flessibilità, rapidità nelle consegne (gli ordini vengono generalmente evasi entro i tre giorni lavorativi) e assistenza post-vendita sostengono il rapporto con la clientela. La recente istituzione di un front office adibito alla verifica degli ordini, all'evasione delle commesse e alla risoluzione delle diverse problematiche, persegue la logica di potenziamento del customer care. "Siamo impegnati a coniugare tradizione e innovazione –prosegue Nunzia Petrosino, general manager e figlia del presidente del Gruppo Petrosino, Alfonso Petrosino - ma soprattutto a rilanciare con maggiore forza e incisività la validità di una cultura, di un brand e di una concezione del business che ha dimostrato di avere nella dinamicità, nella professionalità e nella centralità del cliente i suoi indiscussi valori". Sempre alla nostra interlocutrice abbiamo rivolto alcune domande per conoscere più a fondo la gamma e le strategie perseguite dalla capofila del Gruppo, Con.Dor Ponteggi.

D Specializzata: *Come nasce Con.Dor?*

R Nunzia Petrosino: Con.Dor opera su tre stabilimenti con 85 addetti e 50/mln di fatturato. Nasce a fine anni Ottan-

ta, quando la tavola zincata viene preferita a quella in legno dagli operatori del settore dei ponteggi. Si decide così di avviare un'attività autonoma di produzione, costituendo il primo stabilimento di Conza della Campania, in provincia di Avellino. Avvalendosi dell'esperienza di alcune figure professionali l'azienda si struttura commercialmente in una rete vendita in tutta Italia, affidata ad agenzie di rappresentanza. Passano due anni e la mission si amplia, non limitandosi più alla sola produzione della tavola ma dell'intero ponteggio, arrivando a detenere una quota di mercato del 20 per cento, che la colloca tra i primi tre produttori italiani.

D Specializzata: *Quali sono le principali gamme produttive dell'azienda?*

R Nunzia Petrosino: Con.Dor produce ponteggi a telai prefabbricati, a tubo e giunto e multidirezionale, prefabbricati da cantiere, macchine da cantiere, reti metalliche per recinzione e strutture per il settore eventi.

D Specializzata: *Quali invece i prodotti di punta che oggi proponete al mercato?*

R Nunzia Petrosino: Sicuramente il Multicom: il ponteggio multidirezionale a marchio Con.Dor che consente all'acquirente un impiego trasversale. Può essere utilizzato come ponteggio per facciate lineari o curvilinee e nell'assemblaggio di strutture per eventi, come tribune, palchi, torri regia, audio e luci. La flessibilità e la versatilità dei componenti ne fanno la scelta ideale anche per applicazioni negli impianti industriali, nelle centrali elettriche, nei cantieri edili e sulle piattaforme petrolifere.

D Specializzata: *Quali i vantaggi di questi prodotti dal punto di vista applicativo?*

R Nunzia Petrosino: Il sistema modulare Multicom si compone di montanti, diagonali, traverse e mensole, progettati per offrire la possibilità di operare in tutte le direzioni. Rispetto al tradizionale ponteggio a tubo e giunto consente un risparmio di tempo di montaggio di circa il 70% e non necessita di particolare manutenzione dal momen-





to che la qualità dell'acciaio con cui è realizzato e il trattamento di zincatura a caldo a cui viene sottoposto ne impediscono la corrosione per lungo tempo.

D Specializzata: *Può fare un esempio di una particolare applicazione realizzata con il Multicom?*

R Nunzia Petrosino: Per l'intervento conservativo al Tribunale di Firenze, eseguito dalla Tirrenia Edilizia di Colle Val d'Elsa, i responsabili dell'azienda hanno accordato la loro preferenza al ponteggio multidirezionale a marchio Con.Dor che, grazie alle sue caratteristiche tecniche, ha consentito di risolvere alcuni problemi legati alle caratteristiche strutturali della costruzione. Particolarmente apprezzate le possibilità di tutelare la pulizia della facciata del manufatto e di lavorare su un piano di lavoro poco limitato.

L'opera provvisoria, realizzata per i lavori di restauro, ha messo in evidenza i vantaggi che offre il sistema di ponteggio multidirezionale Multicom, e cioè un'estrema flessibilità di adattamento alle irregolarità delle facciate, nonché la rapidità di montaggio e l'aspetto estetico che ben si adatta ad edifici di particolare valore storico-architettonico.

D Specializzata: *Organizzate corsi di formazione per l'utilizzo dei vostri prodotti?*

R Nunzia Petrosino: Con.Dor, insieme alle altre realtà produttive del Gruppo Petrosino, dallo scorso aprile organizza corsi di formazione per il montaggio dei ponteggi. I corsi vengono organizzati in collaborazione con gli enti e

le strutture territoriali che si occupano della sicurezza sul lavoro. I destinatari sono i preposti delle imprese edili che vogliono formarsi e specializzarsi nell'allestimento di ponteggi a telaio prefabbricato, a tubo e giunto e multidirezionale. La durata dei corsi è di 28 ore così suddivise: 14 ore di teoria e 14 ore di pratica, alla fine delle quali i partecipanti acquisiscono conoscenza delle tecniche operative adeguate per eseguire in condizioni di sicurezza le attività di montaggio, smontaggio e trasformazione del ponteggio.

D Specializzata: *A quali traguardi futuri mirate?*

R Nunzia Petrosino: Nel 2006, il Gruppo Petrosino ha realizzato un fatturato complessivo di 86/Mln di euro. Per i prossimi tre anni punta a realizzare una crescita annua dell'8 per cento. Un obiettivo molto ambizioso, ma possibile grazie anche al forte contributo apportato dal settore eventi, rappresentato dal brand Con.Dor Events, un settore in forte crescita, che, nell'arco dei prossimi cinque anni, potrebbe arrivare a rappresentare il 20% del fatturato totale del Gruppo Petrosino, nonché dai mercati del Nord Europa nei quali il Gruppo sta investendo, come testimonia la nascita di Con.Dor France nel luglio del 2006.