

Ponte di Genova San Giorgio: da fornitori a partner per una commessa inedita

Partner e non semplici fornitori. La commessa del ponte di Genova ha rimarcato un concetto chiave nell'approccio al mercato e che ha alla base una nuova visione del prodotto "cemento": da semplice commodity a materiale capace di garantire performance e soluzioni, anche inedite. Una vision espressa e condivisa insieme alla committenza e a tutti i partner coinvolti nella realizzazione dell'opera. Fondamentale, infatti, è stata la collaborazione con la filiera: da una parte l'impresa di costruzioni Webuild e l'architetto progettista Renzo Piano, che ha avuto parole di apprezzamento per le competenze di Italcementi e di Calcestruzzi. Dall'altro un team di ingegneri, tecnologi e collaboratori che giorno dopo giorno hanno dimostrato la competenza di Calcestruzzi e Italcementi e la qualità dei loro prodotti al servizio di Genova e del Paese fin dai primi giorni di apertura del cantiere. Il punto di partenza è stato ovviamente l'ascolto delle esigenze della committenza e cioè il Consorzio Pergenova formato da Italferr, la società di ingegneria del Gruppo Fs che ha sviluppato la progettazione esecutiva del nuovo viadotto Genova San Giorgio sul torrente Polcevera, insieme a Salini Impregilo e Fincantieri.

Il primo incontro in i.lab, il centro ricerca e innovazione di Italcementi

«Tutta l'attività, progettuale ed esecutiva, è stata condotta in tempi record grazie anche alla nostra capacità strutturale che ci ha consentito di gestire interamente la commessa non solo in termini di fornitura di prodotto ma anche in chiave logistica e gestionale - spiega Alfonso Di Bona, direttore operativo Nord di Calcestruzzi -. Il primo incontro si è tenuto a fine 2018: il direttore generale di Webuild ci ha contattato illustrando il progetto. Anche se con Salini Impregilo abbiamo instaurato un rapporto continuativo e seguito diverse forniture a livello nazionale, dalle metropolitane di Roma e Milano all'alta velocità Torino-Milano, questo incontro era l'occasione giusta per "ospitarli" presso il nostro laboratorio tecnologico e mostrare le potenzialità del nostro know how. Abbiamo ragionato subito sulla durabilità, conditio sine qua non per la vita del ponte, e avanzato diverse proposte del mix design per soletta e pali di fondazione, con particolare attenzione soprattutto per le pile, che sono la parte più visibile dell'opera.

Un calcestruzzo da abbracciare: il desiderato cromatico

Al di là della resistenza del calcestruzzo un'altra richiesta della committenza era legata all'aspetto cromatico del prodotto che doveva essere costante per tutte le pile. «Il Consorzio ha subito apprezzato il nostro cemento chiaro, prodotto nello stabilimento di Novi Ligure (AL) - conferma Stefano Carraro, referente commerciale grandi clienti dell'area nord di Calcestruzzi -. L'impatto visivo del ponte era infatti una prerogativa essenziale per l'architetto Piano: in occasione del primo incontro avevamo quindi

preparato dei campioni di una pila in miniatura. L'aver realizzato subito un campione significativo ha consentito alla committenza di poter subito toccare con mano il prodotto e di vivere un'esperienza tattile e visiva immediata. Inoltre, al fine di garantire un'uniformità cromatica ci siamo rivolti a un unico fornitore, la Unicalce di Lecco, per gli aggregati (sabbia e ghiaie)».

Tempi rapidi di fornitura

Oltre all'omogeneità cromatica anche i tempi della fornitura sono stati un aspetto importante della commessa: «L'opera doveva essere realizzata nell'arco di 12 mesi e potevamo contare sui nostri due impianti di Genova con la possibilità di appoggiarci a un terzo impianto sempre in zona Polcevera - aggiunge Di Bona -. In occasione del secondo incontro tenutosi nei primi mesi del 2019 abbiamo predisposto il mix design e fornito la capacità degli impianti (cemenzeria e macinazione) e della cava del nostro partner Unicalce».

Il follow up in cantiere: una filiera per il risultato

Dal laboratorio al cantiere l'attenzione posta nei confronti della committenza è stata sempre ai massimi livelli, a cominciare dalle forniture negli orari notturni per non impattare sulla viabilità della città di Genova. «Prima che il cantiere aprisse avevamo già definito un piano di lavoro per stabilire il numero di mezzi e uomini da impegnare e sin dall'inizio della fornitura abbiamo sempre mantenuto l'attenzione sul cronoprogramma dell'opera - conferma Di Bona -. Del resto, il cantiere non si è mai fermato e abbiamo sempre garantito la presenza di un responsabile di produzione durante le forniture, gestendo con il personale di cantiere un rapporto continuo e di prossimità per ridurre imprevisti e tempi morti. Abbiamo quindi portato i tecnologi sul campo che, insieme a figure esperte, certificavano ogni metro cubo di calcestruzzo gettato e fornito un'assistenza continua anche dopo la trattativa: io personalmente ho assistito ai primi getti notturni per rendermi conto delle esigenze organizzative che potevano sorgere e cercato di anticipare le criticità proponendo le soluzioni ai problemi ingegneristici. Nei primi mesi organizzavamo una riunione alla settimana per creare proprio un rapporto di simbiosi con il cantiere. È stato un lavoro di squadra con un coordinamento impeccabile: dall'organizzazione della fornitura alla gestione dei getti con tanto di mock-up in loco. Insieme alla committenza abbiamo consolidato una filiera che ha lavorato per il risultato. Questo ci ha permesso di differenziarci e di dimostrare ancora una volta cosa Calcestruzzi è in grado di fare. Non più solo come fornitori ma come veri e propri partner di un'opera così complessa e importante come il nuovo Ponte di Genova.

Italcementi su internet: www.italcementi.it

Italcementi sui social:     @Italcementi

Media relations: 3355743556 - ufficiostampa@italcementi.it