

Green technology italo-francese

Giovanni Di Michele

L'AZIENDA FRANCESE SOLOSAR DIVENTA DISTRIBUTORE UFFICIALE PER IL TERRITORIO TRANSALPINO DELLE BARRIERE ITALIANE VITA INTERNATIONAL IN LEGNO E ACCIAIO, POTENZIANDO UNA GAMMA GIÀ VOTATA ALLA QUALITÀ. PER RACCONTARE QUESTA PARTNERSHIP IN PURO STILE GREEN DEAL EUROPEO, ABBIAMO INTERVISTATO PATRICK ASIMUS, DIRETTORE GENERALE DELL'AZIENDA DEL GRUPPO HEINTZMANN.

Dopo aver raccontato la partnership Italia-Cile tra Vita International e Tecnovial sul numero di *leStrade* Gennaio-Febbraio, torniamo a "viaggiare", questa volta non oltre Atlantico, ma nel cuore d'Europa, per dare notizia e qualche cenno di approfondimento a proposito una nuova collaborazione che vede protagonista l'azienda bresciana guidata da Irina Mella Burlacu, operatore dalla particolare vocazione alla sostenibilità ambientale e, come abbiamo già avuto modo di ricordare e come diremo meglio tra breve, all'innovazione. Siamo a Sarreguemines, non lontano da Strasburgo, lungo il confine che separa Francia e Germania, anche se sa-

rebbe più appropriato parlare non tanto di "separazione", quanto di piena "unione", capace di sviluppare e produrre barriere senza confini. Anche in ragione del fatto che l'azienda francese di cui ci diremo, Solosar, fa parte del gruppo tedesco Heintzmann. La notizia è la seguente: dal 2021 Solosar ha potenziato notevolmente la sua gamma di barriere stradali di sicurezza in legno e acciaio diventando distributore ufficiale per la Francia dei prodotti di Vita International e dando vita a un'alleanza tra *Made in Italy* e *Made in France* che, date le premesse, non potrà che dare buoni frutti. Ce la racconta nel dettaglio Patrick Asimus, direttore generale di Solosar.

1. Barriera modello Treviade di Vita International



2. Un momento della formazione presso Solosar: si riconosce, con la giacca arancione, il direttore generale Patrick Asimus

3. Catalogo Solowood potenziato, grazie all'arrivo dei prodotti Vita

4. La sede dell'azienda del gruppo Heintzmann

Iniziamo dalla vostra esperienza specifica in materia di dispositivi di sicurezza in legno e acciaio.

Solosar, il cui azionista di riferimento è il gruppo tedesco Heintzmann, è un'azienda francese storica, avendo avviato la propria attività ben 43 anni fa (per una panoramica completa delle soluzioni Solosar rimandiamo al sito web solosar.fr). Abbiamo iniziato a testare i primi dispositivi in legno e acciaio nel 2002 dando vita a una gamma *ad hoc*, composta dai prodotti Solobois/Solowood. Le soluzioni Solobois sono tutte prodotte e assemblate presso la nostra sede di Sarreguemines. Il legno, pino silvestre di alta qualità, arriva esclusivamente dalla Germania, mentre l'acciaio viene prodotto in Francia o in Germania.

Quindi, ecco il potenziamento di gamma, con l'approdo delle barriere italiane. Quando e come è avvenuto questo incontro?

Abbiamo iniziato a dialogare con Vita International nell'autunno scorso: cercavamo una serie di soluzioni qualitativamente performanti che andassero a potenziare e integrare la nostra gamma andando a rivolgersi a situazioni applicative peculiari, mi riferisco per esempio alle "bordo-ponte" o a barriere dotate di W (spazio di lavoro) più stretto rispetto alle nostre soluzioni. Questo in virtù della crescita della domanda, sul mercato francese, di dispositivi di protezione di questo genere. La partnership con Vita è diventata pienamente operativa a partire da questo 2021: distribuiremo una serie di loro prodotti sul mercato francese, ma anche in Algeria e Marocco.



Entriamo nel vivo di questa collaborazione: quali sono state le prime tappe del vostro percorso comune?

Ci siamo preparati molto, sia sul piano tecnico sia su quello commerciale e del marketing, il che è essenziale per far capire ai nostri clienti i punti di valore di questa nuova gamma, che è molto completa, potendo contare su barriere che vanno dalla già citata bordo-ponte a una soluzione per spartitraffico centrale. Riguardo a questo specifico aspetto, per prima cosa abbiamo provveduto a tradurre tutta la documentazione in francese.

Quali sono, nello specifico, i prodotti Vita che andrete a commercializzare?

Sono numerosi e rispondono pienamente alle esigenze del mercato. Abbiamo per esempio le barriere Treviade, dalla classe N2 a quella H1, quindi Garda (H2), Iseo (H2) e Idro (H2), il primo dispositivo in legno e acciaio a me noto per spartitraffico centrale. In altri termini: un'innovazione assoluta. Oltre, naturalmente, ai vari accessori di gamma. In futuro, puntiamo però anche a mettere sul mercato GuardLED, il rivestimento in poliuretano con Led sviluppato da Roadlink. Stiamo già facendo formazione tecnica su questo prodotto, davvero rivoluzionario.

A parte la qualità generale Made in Italy e la novità Idro, quale considera la principale innovazione della gamma Vita?

Il fatto, per esempio, che si tratti di dispositivi testati sia con sia senza il rivestimento in legno, il che rappresenta un chiaro punto di valore per i gestori: in qualsiasi caso è garantita la costanza delle prestazioni. Poi vorrei sottolineare la grande versatilità: la gamma completa, infatti, è disponibile sia in acciaio zincato o con finiture in acciaio Corten.

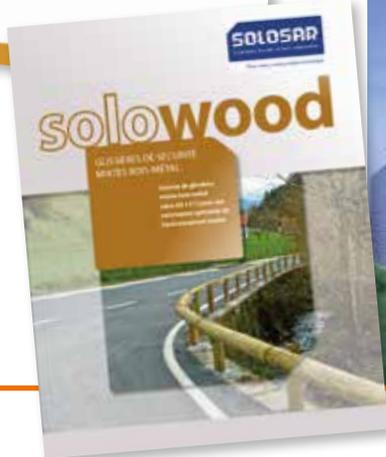
Qual è l'obiettivo di questa partnership?

Potenziarci, e non poco, nell'ambito di un mercato in cui le soluzioni in legno e acciaio sono molto presenti e la concorrenza è agguerrita. Con Vita, con questa completezza di gamma e con questi standard tecnologici, pensiamo davvero di potercela fare.

Prendiamo spunto da questa sua ultima risposta per chiederle di tratteggiarci meglio le peculiarità del contesto francese, proprio per quanto riguarda la presenza storica di soluzioni di protezione stradale ad alta valenza paesaggistica.

Il punto nodale è che in Francia è da tempo molto forte la domanda di prodotti dall'aspetto il più possibile naturale. Il legno deve apparire in tutto e per tutto uguale a quello del cuore dell'albero, i dispositivi si devono integrare perfettamente, oserei dire *naturalmente*, con l'ambiente circostante. Dal nostro punto di vista, oltre che con le barriere, abbiamo sviluppato una forte esperienza di questo approccio con la linea SoloNature, la nostra gamma per l'arredo urbano, che si avvale di soluzioni in legno, ovviamente, ma anche di elementi in acciaio Corten, come per esempio le fioriere. Ecco, ricercare un'armonia sempre più forte tra dotazioni per l'arredo urbano e soluzioni di sicurezza stradale, nel rispetto dell'ambiente, è uno degli obiettivi che non caratterizza solo noi come azienda, ma l'intera cultura stradale francese, a partire da quella sviluppa-

3



	W1 (≤ 0,6m)	W2 (≤ 0,8m)	W3 (≤ 1,0m)	W4 (≤ 1,3m)	W5 (≤ 1,7m)	W6 (≤ 2,1m)
N2 (1,5T)			TREVIAD E N2BL2	TREVIAD E N2BL4/BL6		
H1 (10T)				TREVIAD E H1BL2/P2P		
H2 (13T)				GARDA 1.33 / ISEO	GARDA 2.66 / IDRO	
H3 (16T)						
H4b (38T)						5

5. Modelli Vita in gamma e classi di contenimento

6, 7. Modello Iseo in versione per spartitraffico centrale

ta nei piccoli centri a forte vocazione turistica. È un percorso, questo, che è stato avviato già dagli anni Sessanta e che pone le nostre amministrazioni in una posizione di vantaggio rispetto, per esempio, a paesi quali Germania, Olanda o Italia, anche se noto con piacere che in tutta Europa la cultura green, anche nelle infrastrutture viarie, sta crescendo notevolmente.

Torniamo alla gamma Vita, in cui peraltro l'acciaio Corten, che lei ha appena citato, gioca un ruolo cruciale. Come avete acquisito la conoscenza tecnica delle loro soluzioni?

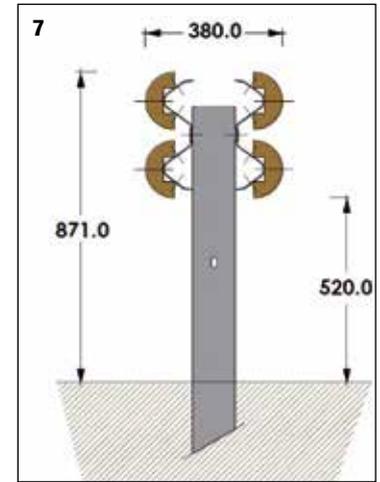
Dopo alcune sessioni di formazione a distanza e la traduzione di tutta la documentazione, non solo commerciale, di cui ho detto, ma anche tecnica (penso essenzialmente ai manuali di installazione), abbiamo ricevuto dall'Italia una serie di campioni di diverse tipologie di barriere e abbiamo provveduto a organizzare un'intera giornata di formazione a cui hanno partecipato tutti i nostri dipendenti e collaboratori, non solo i tecnici ma anche i commerciali. In pratica, abbiamo studiato e applicato nella pratica i manuali di installazione pagina per pagina, in modo tale da avere piena confidenza con i prodotti ed essere quindi pronti a "spiegarli" ai nostri clienti. Ora siamo davvero pronti a partire.

La prima vendita?

Già avvenuta. Si tratta di oltre 100 m di barriera Treviade N2 nei dintorni di Marsiglia, a protezione di una strada di accesso a un piccolo comune. Siamo ormai prossimi all'installazione.

Cosa vi riserva, infine, il futuro?

Tra i temi di cui ci stiamo occupando e in cui vogliamo essere protagonisti c'è il dialogo tecnologico tra le barriere stradali e i veicoli, in ottima Smart Road. GuardLED potrà essere



8. Modello Garda

senz'altro un primo, significativo tassello di questa strategia che andrà in ogni caso implementata. Siamo convinti che il nostro settore possa fare molto, per esempio, per favorire lo sviluppo dei veicoli a guida autonoma. ■■



9. Ancora un momento del training in azienda