

gallerie

E GRANDI
OPERE
SOTTERRANEE

Riccardo Bonasso
I progetti ITALFERR

Davide Trevisani
L'innovazione nel gruppo TREVI

Fermata "Quattro Venti"
Progetto e realizzazione previo
sistema di drenaggio controllato

EPB
Il condizionamento
dei terreni con schiuma

**Tunnelling in ammassi rocciosi
uraniferi e asbestiformi**

**Nuovi standard ANAS per
le gallerie stradali**

Giurisprudenza contrattuale
La disciplina delle varianti e degli imprevisti



Intervista a

Davide Trevisani

Presidente del Gruppo Trevi

Presidente, Lei è un Imprenditore di successo, sotto la Sua presidenza il gruppo Trevi è divenuto un importante punto di riferimento per l'ingegneria del sottosuolo in Italia e sicuramente uno dei meglio attrezzati per competere sui mercati globalizzati del mondo. Cos'è, secondo Lei un Imprenditore, quali sono le caratteristiche che più di altre lo contraddistinguono?

Credo che un Imprenditore sia soprattutto un "esploratore", un "rivoluzionario" ed anche un "visionario".

Esploratore perché costantemente alla ricerca del nuovo, sempre insoddisfatto di quanto raggiunto, sempre ansioso di nuove sfide, sempre pronto a riprendere il cammino per nuove mete.

Rivoluzionario perché ogni cambiamento, piccolo o grande, rappresenta una rivoluzione e ogni vero Imprenditore vive di cambiamento; tutte le sue iniziative sono improntate a cambiare i sistemi ed i metodi, sostituendoli con altri migliori, più efficaci, più economici, più affidabili.

Visionario perché il suo mondo è quello del domani e non dell'oggi: gli scenari che si raffigura, le soluzioni che inventa, i cambiamenti che introduce sono finalizzati a cambiare l'oggi per un domani migliore, in ogni modo diverso.

E se questo Imprenditore opera nel settore dell'ingegneria del sottosuolo, qual è l'aspetto più difficile del suo operare?

La realizzazione dell'intuizione è la scelta più difficile, poiché si basa su informazioni parziali disponibili al presente, mentre la decisione di investire si proietta su di un futuro pieno di incognite.

È necessario verificare questa intuizione interrogando, raccogliendo pareri, cercando di sintetizzare i bisogni e prevedendo le reazioni del mercato. Occorre la capacità di mobilitare gli altri, di motivarli; la capacità di trasmettere agli altri il proprio entusiasmo ed il proprio convincimento...

... soprattutto in un settore come quello delle opere pubbliche in Italia...

Il settore dei Lavori Pubblici, è il sistema trainante dell'economia, che dovrebbe essere ricettacolo pulsante delle tecnologie innovative che diano un prodotto finito qualitativamente ed economicamente valido. Le Opere Pubbliche sono sempre state uno dei principali strumenti di politica per l'innovazione.

A questo va aggiunto il fatto che in tale settore le tecnologie di progettazione hanno conosciuto, in tempi recenti, notevoli miglioramenti.

Anche in questo settore l'accrescimento della capacità innovativa dovrebbe rappresentare un obiettivo prioritario verso il quale indirizzare gli interventi di politica industriale.

Come vede questo settore al momento?

Influenzato da un fenomeno, tipicamente italiano, di rigida interpretazione della legge sugli appalti. Il sistema ha reagito in maniera assolutamente contraria all'ideale. Le vicissitudini dei primi anni del 1990 hanno portato a rendere difficile, se non impossibile, l'introduzione di soluzioni "tecnologicamente avanzate e innovative". La politica industriale per l'innovazione, che spesso si concretizza nell'attribuzione di diritti di privati sui prodotti e sui processi innovativi, si trova in conflitto con la politica della concorrenza, mirata a garantire la parità di condizioni fra operatori impegnati nella medesima attività economica. Il vantaggio derivante dal patrimonio tecnologico innovativo mal si concilia con la norma sulla concorrenza e con l'assegnazione delle opere pubbliche governata quasi esclusivamente dal meccanismo della gara d'appalto, che risulta coerente con i principi guida della tutela della concorrenza, essendo basato sulla libertà di accesso a chiunque sia in grado di provvedere alla realizzazione dell'opera, ma si scontra con le differenze fra le imprese che nascono proprio dal possesso o meno di tecnologie innovative.

Quali possibilità sono dunque lasciate "all'Imprenditore" che detiene l'innovazione e che è in grado di concorrere per l'appalto o che, detenendo l'innovazione e non partecipando direttamente alla gara, può essere un potenziale fornitore dei soggetti partecipanti?

Nel primo caso, se l'innovazione non è inclusa nel progetto esecutivo, l'Imprenditore può concorrere solo senza utilizzarla, la qual cosa, oltre ad una evidente penalizzazione nei suoi confronti, finisce per costituire un deterrente all'attività innovativa. In alternativa egli deve presentare "un'offerta anomala" giustificata su basi tecniche; in questo caso, tuttavia, l'utilizzo dell'innovazione deve avere un peso tale da ridurre sensibilmente il costo complessivo dell'opera. Nella seconda ipotesi le possibilità per il nostro Imprenditore sono addirittura nulle... Infatti, l'Impresa aggiudicatrice, vincolata da un progetto esecutivo, non può ricorrere a processi-prodotti innovativi forniti da terzi. I prodotti-processi innovativi non inseriti nel progetto esecutivo, sono in tal modo esclusi dal mercato, anche se potrebbero rappresentare un risparmio economico per le imprese concorrenti rispetto ai metodi da esse correntemente utilizzati.





Dove si colloca quindi la soluzione del problema?

Nella fase della progettazione, con la possibilità di inserire, al momento della progettazione esecutiva, processi-prodotti anche se sono patrimonio di un unico Imprenditore, Subappaltatore che deve essere opportunamente tutelato. Oppure in fase di gara, premiando con adeguato punteggio le offerte che presentano varianti tecnologicamente innovative, oltre che economicamente più convenienti, come è stato richiesto nella gara d'appalto per il ponte sullo stretto di Messina.

Anche nel settore delle gallerie e delle grandi opere in sotterraneo la strada da seguire è questa?

Certamente. Abbiamo ideato nuovi metodi per realizzare galle-

rie in assoluta sicurezza, con tecniche che permettono di eseguire il rivestimento strutturale in calcestruzzo, portante e definitivo, prima di procedere allo scavo del terreno. Una rivoluzione in un campo dove prima si scavava il terreno e poi ci si proteggeva. Metodi progettati, prototipi costruiti, prove condotte in proprio, affittando una cava dismessa nella quale simulare la costruzione di un tratto di galleria in grandezza naturale, per invitare gli esperti e le Amministrazioni Pubbliche a controllare visivamente l'idoneità e la qualità di un sistema mai prima realizzato, alla ricerca di un Committente disposto a concedere la realizzazione di una galleria "vera".

Infine due realizzazioni al vero hanno dimostrato la validità del sistema, ora occorre solo applicarlo senza timore, al momento che sia solo uno, l'imprenditore in grado di realizzarlo.

Voi siete all'avanguardia nell'innovazione ma anche nelle modalità per creare e difendere questa pulsione all'innovazione. In quali altri campi avete avuto questa forza?

Nel settore delle perforazioni per ricerca e coltivazioni di idrocarburi abbiamo progettato e stiamo costruendo nuovi impianti per pozzi con profondità di tremila-quattromila metri con produttività complessive superiori al 20-30% rispetto agli impianti convenzionali ed operanti in piena sicurezza degli operatori e in rispetto dell'ambiente.

Abbiamo trovato la soluzione al problema dei parcheggi che oggi assilla tutti i Centri Storici delle città. Si sono ideate unità di minore capacità, ma flessibili. Idonee ad essere inserite nel tessuto urbano antico delle nostre piazze e all'interno dei cortili condominiali. Unità circolari sotterranee, ideali per consentire lo scavo al loro interno senza indurre cedimenti negli edifici prospicienti, struttura interna prefabbricata per essere posta in opera rapidamente, dispositivi meccanici automatizzati di stoccaggio e restituzione delle auto, sistemi informatici di gestione e controllo, con unità remote in grado di gestire ed amministrare più parcheggi contemporaneamente ed assicurare la sicurezza dell'utente in ogni momento. Soluzioni a minimo impatto ambientale, barriere di sicurezza trasparenti, la sola piazzola in cui si lascia la vettura visibile in superficie, nessuna rampa che conduce nel sottosuolo, al riparo da violenze o atti vandalici per persone e cose. Un'attività inizialmente condotta in proprio realizzando i primi Trevipark con investimenti diretti dell'impresa privata nell'ottica anche di fornire un bene alla collettività.

