

# Sosta all'ultimo piano

**L'azienda trevigiana è specializzata nella produzione di ponteggi auto-sollevanti, ascensori da cantiere e montacarichi, all'insegna della qualità e della modularità. Caratteristiche vincenti su tutti i mercati**

Il ponteggio autosollevante su cremagliera spesso è ancora un'illustre sconosciuto non solo per la maggior parte della popolazione urbana, ma anche per parecchi addetti del settore. Eppure queste macchine vantano ormai una lunga vicenda industriale e spesso sono oggetto di interesse e analisi, sulle stesse pagine di RIS. Storicamente il ponteggio auto-sollevante, conosciuto anche come "mast climbing work platform", nasce in Svezia attorno alla metà del secolo scorso. Nel 1948 Axel Uhlin, un ingegnere svedese, espone alla fiera di Gothenburg un nuovo tipo di montacarichi. Un altro ingegnere, Alvar Lindmark, ne trae ispirazione e immediatamente comincia a progettare un nuovo tipo di montacarichi più semplice, funzionale e, soprattutto, sicuro.

Il primo passo è compiuto e da quel momento è una continua evoluzione: dal sollevamento dei materiali si passa presto alla movimentazione delle persone, con i primi ponteggi sospesi.



L'anno decisivo è il 1957, quando una compagnia mineraria chiede a Lindmark di combinare montacarichi e ponteggio. Vengono prodotti due prototipi: i primi ponteggi autosollevanti.

## Specialità italiana

Dal nord dell'Europa, area in cui i ponteggi autosollevanti rappresentano la quotidianità in cantiere, questi sistemi si diffondono in tutto il mondo e anche in Italia. "Dopo aver maturato un'im-

portante esperienza in un'azienda specializzata in questa tipologia di prodotti - ci spiega Jacqueline Quartarone, responsabile commerciale dell'azienda - nel 1991 tre soci fondano Euroscaf, denominazione che fonde la matrice europea (Euro) con il termine inglese 'scaffolding' (scaf), che significa 'ponteggio'. Agli inizi lo staff è ridotto: oltre ai tre soci lavorano nella sede di Casella d'Asolo (Tv) una segretaria commerciale, un montatore e un tecnico



d'officina. Poche persone, ma tutte motivate e di provata esperienza. Il primo prodotto è l'ESN (Euroscraf Norge), una macchina studiata in particolare modo per le esigenze dei cantieri norvegesi. Si tratta di un prodotto all'avanguardia che già prevede il dispositivo di sicurezza a "paracadute", un sistema che interviene a superamento di velocità in discesa arrestando la macchina".

Ma in Italia avviare una nuova azienda, negli anni Novanta così come nel terzo millennio, non è certo una cosa facile. Gli investimenti necessari sono ingenti e le difficoltà spesso appaiono insormontabili. "Gli inizi sono veramente difficili. In un momento particolarmente infelice due dei fondatori abbandonano l'impresa, lasciando come unico socio Oscar Quartarone.

I capitali investiti sono i risparmi di una vita e anche se la situazione è difficile non ci si può perdere d'animo. Passo dopo passo, con pazienza e costanza, la situazione migliora. Allo staff si aggiunge Vittorio (genero di Quartarone), che segue la produzione, e Jaqueline. Questo carattere familiare ancora oggi è uno dei punti distintivi dell'azienda, anche perché chi lavora in Euroscraf si sente parte di una famiglia, collabora al buon esito dell'azienda e ne condivide la filosofia".

Nel 2003 per esigenze industriali - la produzione negli anni raggiunge mol-



La sede Euroscraf a Vallà di Riese Pio X (Tv)

teplici modelli di ponteggi autosollevanti e viene integrata da montacarichi, piattaforme di trasporto e ascensori da cantiere - Euroscraf si trasferisce nella sede attuale, che dispone di un'area di circa 5.500 m<sup>2</sup>.

## Un mercato mondiale

Dalla marca trevigiana i prodotti Euroscraf hanno raggiunto quasi tutto il mondo. "Le prime macchine sono andate vendute in Francia e in Norvegia, poi il mercato si è ampliato. I nostri ponteggi lavorano a Singapore, nell'Europa occidentale (in particolare in Italia, Spagna, Portogallo, Danimarca, Islanda e Irlanda) e orientale, in Siria e

in Israele e in molti paesi del Sudamerica. I nostri prodotti talvolta sono indirizzati ai clienti finali, altre volte a rivenditori. Nel novero dei distributori spicca, per fedeltà ed efficacia nell'affrontare il proprio mercato, Sermaco, il nostro partner spagnolo, certamente uno dei maggiori sostenitori di Euroscraf.

La prima macchina l'ha acquistata nel 1996 e da allora il rapporto si è sempre più intensificato. Sermaco, oltre che della vendita, si occupa anche di noleggio e attualmente possiede un parco macchine di circa 500 unità.

Del resto la Spagna è un mercato particolare: la smania di fare e la velocità nell'esecuzione delle opere che li contraddistingue ha permesso a questo paese di raggiungere in pochi anni quelli più industrializzati.

Il tutto nel massimo rispetto della sicurezza: nel 2006 in Spagna gli incidenti mortali in cantiere sono diminuiti del 16%, al contrario di quanto è accaduto in Italia. Il cantiere spagnolo, infatti, cerca prodotti funzionali, che aumentino la capacità, la velocità di produzione e la sicurezza.

Per questo, quando possibile, nelle opere di costruzione o restauro di un edificio spesso le strutture spagnole vengono contornate di ponteggi autosollevanti (talvolta accompagnati da ponteggi tradizionali) che velocizzano l'esecuzione dell'opera, massimizzano la produttività e diminuiscono il disagio per gli abitanti".



Il mercato Euroscraf va dall'Europa al Sudamerica, passando per Siria, Israele e Singapore

## La scelta autosollevante

L'utilizzo di ponteggi autosollevanti riduce in maniera consistente i tempi di montaggio e smontaggio. Le persone, le attrezzature manuali e i materiali salgono all'unisono e ciò elimina i tempi morti di attesa. La macchina, inoltre, può essere fermata nel punto preciso dov'è necessario lavorare e quindi l'operatore non ha la necessità di arrampicarsi, piegarsi o allungarsi per raggiungere il punto desiderato. Il tutto a vantaggio della sicurezza, della produttività e della semplicità. Infine, aspetto non secondario all'interno dei centri urbani, la facciata dell'edificio risulta più sgombra e offre un migliore impatto visivo. Certo, un ponteggio autosollevante non può essere "abbellito" dalle pubblicità, che in ogni caso hanno ben poco a vedere con l'architettura dell'edificio restaurato, la sicurezza e la funzionalità del cantiere.

*"La Spagna non è del resto un caso isolato. Nei paesi scandinavi, anche se gli edifici non sono particolarmente alti, sono abituati a condizioni di lavoro più confortevoli e per lavorare meglio usano i ponteggi autosollevanti, talvolta protetti per preservare il calore e operare con maggiore comfort. Va anche evidenziato che, soprattutto quando si parla di edifici di elevate dimensioni, i tempi di montaggio e smontaggio dell'autosollevante riducono drasticamente i costi rispetto a una soluzione tradizionale".*

## La produzione

La chiave di volta dei ponteggi Euroscaf è la modularità. Così ci parlano dalla produzione: *"In fase di progettazione teniamo sempre conto dei parametri stabiliti dalla Comunità europea e tutte le macchine che trasportano persone sono sottoposte a verifica da parte di un organismo certificato.*

*Il gruppo di sollevamento (la parte dove sono applicati i motori e che materialmente solleva la piattaforma) permette la creazione di ponteggi monocolonna o bicolonna. Il gruppo è intercambiabile, non c'è un destro o un sinistro. Il ponte della macchina viene costruito con moduli di trave, anche questi intercambiabili, da 1 o 1,5 m.*

*La colonna della macchina è costruita*



**L'utilizzo di strutture autosollevanti riduce in maniera consistente gli intervalli di montaggio e smontaggio, elimina i tempi morti e incrementa la sicurezza**



**La produzione si compone di ponteggi autosollevanti a una o due colonne, ascensori da cantiere, montacarichi standard e combinati**



*assemblando degli elementi verticali tralicciati da 1,5 m che permettono di raggiungere altezze fino a 150 m.*


*Le differenze nei vari modelli dipendono fondamentalmente dalla capacità di lunghezza massima delle piattaforme e dalle loro capacità di carico. In base a questi parametri vengono montati idonei motoriduttori autofrenanti o vengono irrobustite le strutture delle macchine".* Ovviamente si tratta di scelte ponderate che tengono conto delle reali esigenze di cantiere.

Proprio attraverso il contatto diretto con i clienti in cantiere Euroscif ha avuto modo di migliorare costantemente i propri prodotti.

*"La collaborazione con i nostri clienti è fondamentale - sottolineano in Euroscif - Nelle nostre ultime produzioni abbiamo cercato di condensare l'esperienza maturata nel settore.*

*Il nostro intento è sempre stato di offrire al mercato macchine solide, capaci di lavorare a lungo senza problemi e durare nel tempo".*

Attualmente Euroscif presenta diversificati modelli di ponteggi auto-sollevanti a una o due colonne (ESB, ESI, ESF, ESE, Cosmos, ESN ed ESA), per lunghezze massime da 19,6 a 34,1 m e portate da 2.340 a 4.080 kg.

A questi si aggiungono i montacarichi combinati persone/materiali della gamma ESC (500, 1000, 1500 e 2000), gli ascensori da cantiere della serie ESP (1000, 1500 e 1500E) e i montacarichi della serie ESM (500, 1000, 1500, 1700 e 2000). 



**Il gruppo di sollevamento permette la creazione di ponteggi monocolonna o bicolonna. Il ponte della macchina è costruito con moduli di trave da 1 e 1,5 m, mentre la colonna è assemblata attraverso elementi verticali tralicciati da 1,5 m che permettono di raggiungere altezze fino a 150 m**