

L'Italia esporta sostenibilità



Grazie alla ricerca l'Italia riesce ad esportare, in Europa e nel mondo, le tecnologie per il ripristino del territorio e la tutela dell'ambiente. È il caso di Full Service. Ne parliamo con il titolare, Federico Tecchio

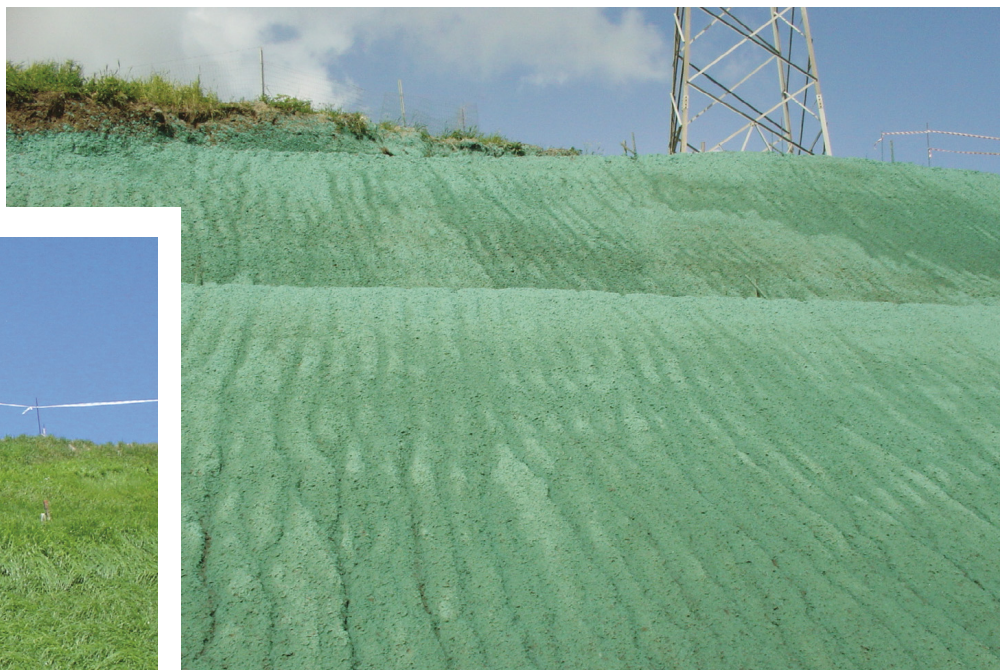
Lorenzo Brenna

Il tema dell'erosione rappresenta una problematica vasta e attuale. Questo fenomeno può essere causato da diversi fattori, sia naturali, come l'azione delle piogge o del vento, che di origine antropica, ad esempio la progressiva riduzione della copertura boschiva o la costruzione di nuove infrastrutture. Le conseguenze causano problemi di varia natura, tra cui la destabilizzazione dei versanti, l'incremento del trasporto solido dei corsi d'acqua e il rallentamento dei processi di rinaturalizzazione. «Full Service è stata tra le prime aziende ad entrare nel settore del controllo erosione circa venti anni fa – afferma il titolare dell'azienda Federico Tecchio - per cui abbiamo vissuto le varie fasi di sviluppo che si sono succedute. Il nostro mercato di riferimento è stato inizialmente quello italiano. Agli inizi si parlava molto poco di attenzione all'ambiente e il mercato e il momento erano favorevoli per l'introduzione di nuove tecnologie. Man mano si è sviluppata una maggiore coscienza e sensibilità per i problemi ambientali. Attualmente il mercato risente di questa lunga crisi, specie considerando che il nostro settore dipende in maniera preponderante dagli investimenti su grandi infrastrutture. Da parte nostra abbiamo cer-

cato di ridurre l'impatto della crisi ampliando la nostra proposta con nuovi prodotti e anche entrando in altri settori sempre legati all'ambiente, come il controllo della polvere e le pavimentazioni naturali quale alternativa all'asfalto e cemento in determinati contesti ambientali».

Per trovare soluzioni innovative che consentano di aumentare la produttività e di ridurre consumi e impatto è fondamentale investire in ricerca e sviluppo. Federico Tecchio ci illustra le ultime innovazioni tecnologiche introdotte dalla sua azienda. «Full Service è sempre stata attenta all'innovazione, grazie alla quale siamo stati i primi ad introdurre in Italia e poi anche in altri paesi europei delle nuove tecniche per il controllo dell'erosione, come le Matrici Fibre Legate, almeno dieci anni prima dei nostri concorrenti. Attualmente abbiamo una gamma di prodotti tra le più complete in assoluto e questo ci permette di poter offrire ad una clientela molto diversificata la soluzione più adatta. In questi venti anni ci siamo evoluti: da azienda commerciale pura e semplice siamo diventati "curiosi sperimentatori". Ultimamente stiamo sperimentando dei nuovi prodotti per il controllo dell'erosione che sono una combinazione di diversi tipi di materiali».

Sotto, risultati ottenuti dopo due mesi grazie all'applicazione di Hydromat M.F.L.
A destra, Hydromat M.F.L. applicato alla scarpata (GRA - Roma)
www.fullservice-it.com



Full Service, oltre al controllo dell'erosione, si occupa di idrosemina, ripristini ambientali e pavimentazioni naturali e, pur privilegiando il territorio nazionale, opera in tutto il mondo. «Da subito abbiamo cercato di ampliare la nostra visuale operativa. Inizialmente ci siamo limitati ad alcuni paesi limitrofi per poi spostarci man mano in quasi tutti i paesi dell'est Europa. Quest'area infatti è quella che ha visto la maggior crescita di infrastrutture in questo ultimo decennio. In particolar modo, siamo presenti in Polonia, Ungheria, Romania e Bulgaria, passando per i paesi dell'ex Jugoslavia e l'Albania, per arrivare a toccare ultimamente paesi come la Turchia, il Turkmenistan e la Russia. Nel prossimo futuro l'idea è di consolidare questi mercati senza perdere di vista naturalmente le opportunità che si presenteranno e che pensiamo possano venire dal continente africano, dove grazie anche all'esperienza e al know how che possiamo portare, siamo presenti in alcuni stati dell'Africa centro occidentale come Cameroun, Guinea e Angola».

Nonostante l'attuale insicurezza dei mercati, l'azienda è riuscita a confermare il fatturato e può guardare al prossimo anno con fiducia. «Gli obiettivi per l'anno prossimo sono quelli

“Siamo stati i primi ad introdurre in Italia e poi anche in altri paesi europei delle nuove tecniche per il controllo dell'erosione”

di consolidare i nostri mercati cercando di ampliare la partecipazione soprattutto in quelli con le maggiori prospettive di crescita, che con rammarico dobbiamo dire non comprende l'Italia. Le prospettive purtroppo non sono delle migliori; riteniamo che questa crisi non abbia ancora finito di far sentire i suoi effetti, ma proprio per far fronte a questa situazione stiamo cercando di effettuare degli investimenti che ci permettano di ridurre i costi, aumentare la nostra marginalità e quindi poter essere più competitivi anche in nuovi e più lontani mercati. Pensiamo però che la sfida più grande in questo momento per un'azienda sia quella di riuscire a passare indenni, o quasi, questa delicata fase che coinvolge tutti i settori, cercando di riorganizzarsi per essere pronta quando la situazione si sarà stabilizzata».

