

L'INNOVAZIONE VA A BRACCETTO CON LA SOSTENIBILITÀ

Anche nelle infrastrutture il prodotto di base fa la differenza. Così un cemento, l'asfalto, le vernici diventano green e non solo perché durano di più

Materia Srl nasce a Milano nel 2015 dalla volontà di rappresentare sul mercato Italiano Società leader mondiali che non avevano ancora una rappresentanza nel nostro paese nel campo della manutenzione stradale e delle infrastrutture. La necessità di distinguersi e la ricerca di queste Società ha portato a intuire l'importanza dell'aspetto "sostenibilità" anche nell'utilizzo di prodotti che normalmente non lo sono. Cerchiamo di capire insieme ad Alberto Pozzato, amministratore della società, come il tema della sostenibilità viene affrontato all'interno dell'azienda.


Perché il nome Materia?

Noi siamo circondati dalla materia, ogni cosa che vediamo, che tocchiamo è materia. In forme sempre diverse. È un nome viscerale, che ricorda ciò di cui siamo fatti. Il logo della Società Materia Nova Via identifica la strada nuova nella

scelta dell'utilizzo dei materiali, una scelta che deve essere consapevole, attenta e sostenibile.

Qual è la vision di Materia?

Sono alla ricerca di prodotti che facciano la differenza da vendere nel campo delle infrastrutture tutte. Strade e autostrade, aeroporti, porti, ferrovie, logistiche, ecc. per la soluzione di problemi e che abbiano 3 caratteristiche principali: Qualità/Sostenibilità/Sicurezza. Parto dal problema, lo analizzo e poi cerco il prodotto migliore nel mondo per risolverlo. Le aziende che mi conoscono spesso mi contattano per la necessità di capire cosa posso proporre per risolvere un determinato problema. Mi piace coinvolgere aziende che investano nel capitale umano e che lo rispettino, e che quindi abbiano un codice etico. Bisogna sapersi e potersi distinguere. Fin dall'inizio dell'attività l'aspetto della sostenibilità nella scelta di cosa vendere



ha avuto il principale focus. È estremamente importante oggi avere un'identità precisa.

Attualmente da che Paesi importa i prodotti?

I prodotti del catalogo Materia al momento provengono da Germania, Francia, Finlandia, California e Canada.

Come li ha scelti/selezionati?

Quelli che ho scelto io, mediante ricerche di mercato e parlando con i possibili utilizzatori su ciò che può essere utile, tramite fiere e ricerche sul web. Altre Società mi hanno scelto loro tramite loro richieste alle Camere di Commercio estere nel nostro paese e per passaparola. Posso dire con orgoglio che le società rappresentate da Materia in Italia sono leader mondiali nei rispettivi campi.

Che tipo di prodotti tratta?

Prodotti cementizi per pavimentazioni industriali, commerciali e civili. Prodotti ce-

mentizi per il ripristino interno dei serbatoi di acqua potabile e per la ricostruzione dall'interno delle condotte in cemento per il trasporto di acqua potabile (la perdita media in Italia di acqua potabile dalle condotte di trasporto è del 40%). Prodotti per l'abbattimento delle polveri nei cantieri. Prodotti per la manutenzione delle strade in asfalto. Turbo espansori per la generazione di energia elettrica dal flusso di gas metano. Premiscelati cementizi e calcestruzzi a presa rapida per la manutenzione ordinaria e straordinaria di aeroporti, autostrade, banchine dei porti, piazzali, logistiche ecc. Un prodotto alle nanotecnologie per la riduzione dei consumi e dell'emissione di CO2 per i camion, i mezzi da lavoro, le navi. Prodotti tecnologicamente innovativi che vanno ad aumentare la sicurezza dei luoghi di lavoro e dei lavoratori, la sicurezza dei fruitori delle infrastrutture, che vanno incontro all'ambiente nel rispetto delle normative Leed/Green.

Alberto Pozzato

Amministratore
di Materia

“ Abbiamo un asfalto a freddo che dura da 1 a 3 anni e non il tempo di una pioggia. Questo significa non fare diversi interventi, meno inquinamento, meno spesa per i Comuni e più sicurezza ”



Ma quindi si può dire che l'attività di Materia sia improntata alla sostenibilità?

Assolutamente sì, è una scelta di business ma nel senso più ampio del termine. Per me essere sostenibili non significa solo essere green e avere rispetto dell'ambiente e del pianeta. Sono sostenibile quando i miei prodotti vanno ad aumentare la sicurezza sulle strade, nei capannoni delle logistiche, sulle piste ciclabili. Quando una costruzione o una manutenzione di un pavimento o di una pista di un aeroporto dura molti anni. Sono sostenibile quando decido di vendere un cemento che per la sua produzione immette il 30% in meno di CO2 nell'atmosfera,, quando utilizzando una vernice fotoluminescente per la segnaletica orizzontale delle strade o per una pista ciclabile posso anche pensare di diminuire l'utilizzo della luce artificiale, quando decido di utilizzare un prodotto a base di glucosio ed enzimi per abbattere la polvere nei cantieri e sulle strade sterrate senza dover bagnare con acqua 3 o 4 volte al giorno ma solo una volta ogni 4 - 6 settimane. Risparmiando acqua, il bene più prezioso che abbiamo. Per farle un esempio

più comprensibile, i cementi Rapid Set li importo dalla California su formulazione militare americana degli anni '60. Sono cementi che resistono ai sali e alla salsedine, ai cicli di gelo e disgelo, sopra 8 mm di spessore dell'intervento diventano impermeabili e possono essere posati direttamente sui ferri delle armature a vista (vedi piloni ammalorati dei viadotti Italiani) senza la necessità di trattare il ferro. Per di più sono certificati Green. Hanno una vita doppia rispetto al cemento normalmente utilizzato. Non ci sono altri prodotti simili e con queste caratteristiche. Oppure un asfalto a freddo che, posato nella buca, dura da 1 a 3 anni e non il tempo di una pioggia. Questo significa fare un solo intervento, fosse anche in un anno, e non diversi interventi. Significa meno inquinamento, meno fastidio ai fruitori della strada, meno spesa da parte delle Amministrazioni Comunali e più sicurezza per ciclisti e motociclisti. Nel 2015 quando parlavo di cementi Green, di asfalti a freddo ecologici non ottenevo grande interesse. Oggi, anche se poco, il mondo è cambiato, l'attenzione alla sostenibilità è diventato un punto

cardine dei business. Sono stato un precursore di quello che stiamo vivendo oggi. Un altro punto molto importante è il trasporto, i miei prodotti fanno tanta strada. Cerco sempre di prediligere un trasporto intermodale per poter essere sostenibile anche su questo aspetto.

Qual è lo scoglio che la mette in difficoltà?

Principalmente gli scogli sono due. Il primo riguarda il prezzo. I prodotti che propongo sul mercato Italiano sono altamente performanti e di alta qualità, va da sé che la qualità ha un costo. Ma in Italia si vive da troppo tempo con la richiesta di qualità al minor costo possibile. Due fattori che non possono andare d'accordo. Il secondo è relativo ai tempi di pagamento. Bisogna considerare che quando compri all'estero devi pagare prima che la merce esca dal magazzino del produttore. Quando vendi in Italia, soprattutto con le grosse realtà, vieni pagato dopo 3 o 4 mesi. E' una modalità non più sostenibile.

Qual è il business più importante che ha fatto?

Il prossimo, quello che devo ancora fare.