

Le navi della GdF assistite nel Mediterraneo da Iannaccone

Accordo quadro tra le Fiamme Gialle e l'agenzia marittima laziale, che si è aggiudicata anche l'ultima gara per il supporto logistico alle unità e agli equipaggi del corpo impegnati all'estero

Continua il rapporto di collaborazione tra il Centro Navale della Guardia di Finanza e la vicina agenzia marittima Cap. F. Iannaccone (il primo ha sede a Formia, la seconda a Gaeta). La società, guidata da Francesco Scafetta, nipote del fondatore, si è infatti aggiudicata l'ultima gara indetta dal corpo per le attività di assistenza logistica alle sue navi e ai suoi equipaggi impegnati all'estero ("attività ordinaria - Frontex"), e più nello specifico nel Mediterraneo. Nel procedimento - gara europea a procedura ristretta, con applicazione del criterio

del minor prezzo - un'apposita commissione interna già in aprile aveva proposto di aggiudicare il contratto all'agenzia laziale, ma ora è arrivato l'ok del comandante del centro navale internazionale, il colonnello Marco Valli, che ha autorizzato l'affidamento dei servizi mediante la stipula di un accordo quadro di 2 milioni di euro (sul quale l'agenzia Iannaccone aveva offerto uno sconto del 52%). Bando e disciplinare di gara chiarivano che il contratto avrà durata di 12 mesi con possibilità di proroga "qualora, alla data di scadenza, non

sia stato raggiunto l'importo massimo previsto". Tra le condizioni che erano state richieste ai partecipanti, l'iscrizione all'albo degli agenti marittimi, un fatturato medio annuo nel settore di attinenza dell'appalto di almeno 500mila euro e l'aver eseguito nell'ultimo triennio servizi analoghi per conto della stessa Guardia di Finanza o di altri enti pubblici o privati. Ed effettivamente l'agenzia di Gaeta può vantare nella sua storia, come accennato sopra, un ricco insieme di esperienze al servizio della GdF. Lo scorso anno la società gui-



data da Francesco Scafetta si era vista assegnare un appalto simile (identico l'oggetto: affidamento del servizio di assistenza alle unità navali impiegate in missioni in territorio estero), mentre nel 2018 aveva ottenuto quello relativo alla missione di Frontex ribattezzata Indalo. Nella prima occasione aveva partecipato alla gara anche la Poliservizi Srl di Roma - società attiva come agenzia marittima

in Sicilia (a Messina, Milazzo e nelle Eolie) e nel Lazio (a Civitavecchia e Fiumicino), e che stando al suo sito web ha tra i suoi clienti Marnavi, Intermarine, F.lli Neri e Grimaldi - la quale era stata però esclusa "per avere presentato offerta in modo non conforme" a quanto previsto dal comma 10 dell'art. 95 del Codice degli Appalti (D.lgs. 50/2016).

F.M.

Dalla Valle Scrivia al Mar dei Caraibi sull'onda lunga della crescita

Solo il Covid-19 ha (temporaneamente) arrestato KVP, fornitore di produzioni in vetroresina su navi da crociera pronto a dare l'assalto ai cantieri di Nord Europa, Australia ed Estremo Oriente

di Angelo Scorza

"L'azienda ha cercato di diversificarsi dalla propria produzione storica, iniziata nel campo dell'automotive coprendo tutti i settori di utilizzo dei materiali plastici rinforzati". Nel 1999 abbiamo acquisito la Certificazione UNI EN ISO 9001 (aggiornandola sempre fino ad oggi con la UNI ISO

9001:2015) e contemporaneamente tutte le Certificazioni atte alla produzione di elementi di arredo navale, per l'utilizzo di tubazioni in vetroresina a bordo di navi soprattutto operando per il comparto crocieristico" spiega Alessandra Lozzi, Sales & Marketing Manager di KVP Vetroresina Srl, azienda dell'entroterra genovese. "Nel settore navale abbiamo sperimen-

mentato un autentico exploit a partire da inizio dello scorso decennio, andando sempre in crescita, trend interrotto solo oggi con l'emergenza del Covid-19. Possiamo dire senza tema di smentita che siamo fornitori di notevole specializzazione per le manutenzioni navali in vari campi di

segue a pag.34



segue da pag.33

applicazione, per le più importanti compagnie di navigazione, siamo organizzati per muoverci con le nostre squadre in tutto il mondo, pronti a partire verso i cantieri del Nord Europa, Australia ed Estremo Oriente, prima che si decretasse il lockdown”.

La storia dell'azienda, con sede a Busalla, comincia nel 1986 dalla professionalità e passione dei fratelli Angelo e Carlo Pardi e del cognato del primo Mauro Guerra (recentemente al 'triumvirato' si è unito Matteo Pardi, figlio di Carlo), nel settore dei componenti di carrozzeria alleggeriti per fuoristrada da competizione, con la realizzazione di parti in materiale composito in kevlar e fibra di carbonio e prosegue fino a produzioni molto più importanti e seriali, quali la scocca della vettura ciclomotore Casalini Ydea (prima in Italia senza targa e patente) componenti per autobus e cabine per autocarri sgombraneve per la società Fresia.

Nell'ultimo decennio del secolo scorso si aggiungono altri settori operativi quali l'arredamento navale, sia nella costruzione di particolari, che nella riparazione degli esistenti a bordo oltre ad importanti produzioni ed installazioni di impianti in vetroresina in ambito ENEL in tutta l'Italia. Comincia così l'avventura marina di KVP, che inizia le sue produzioni di arredamento navale, atte a rifornire i più importanti arredatori nazionali di tutte quelle componenti necessarie alle aree hotel delle navi da crociera; vengono prodotte scenografie complete e pezzi speciali di arredamento di grande effetto e finitura superficiale e nel contempo si realizzano resinature 'a spessore',



Alessandra Lozzi

mediante resine trasparenti di banchi bar, reception e tavoli in marmo, per le più svariate aree di bordo e situazioni. Si effettuano inoltre le riparazioni e i ripristini degli stessi particolari, resi necessari dall'usura alla quale tali parti sono soggette nell'esercizio della nave.

Sugli esterni si riparano e ricondizionano le superfici di vasche da idromassaggio, scivoli – per le strutture sviluppate in altezza, KVP è in grado di eseguire ispezioni e riparazioni in quota e quant'altro la compagnia richiede.

Produzione tipica e seriale sono state le 'cassoline', elementi di raccordo tra le pareti delle cabine e la murata della nave e sempre in campo navale vengono realizzati contenitori di ogni tipo e dimensione: cassoni per il contenimento di giubbotti di salvataggio, contenitori per attrezzature e bauli tecnici, sono soli alcune delle produzioni realizzate nel tempo. Ancora più importante la produzione di circa 1.800 box igiene in vetroresina, realizzati la prima volta nel 1998 per la società Demont ed installati su una costruzione Fincantieri per conto di

P&O Cruise.

“La nostra intensa storia insegna che, pur continuando con le produzioni storiche, oltre alla già citata presenza nell'arredamento navale, l'azienda si aprì a nuove attività legate al settore chimico industriale, alla costruzione di serbatoi industriali per il contenimento di fluidi corrosivi, manufatti industriali, come contenitori di ogni forma e dimensione, o più tecnici predisposti per contenere parti di sistemi d'arma o attrezzature specifiche.

Fino ad alcuni anni fa operavamo in conto terzi per aziende fornitrici dirette delle grandi compagnie di navigazione. Oggi, avendo accumulato grande esperienza, lavoriamo sempre più per le principali società in modo diretto per il settore piping, arredamento e ripristino aree pubbliche, manutenzione di scialuppe di salvataggio.



In più ci siamo specializzati a risolvere problemi in emergenza con le nostre squadre in tutto il mondo. L'ultimo viaggio dei nostri tecnici per effettuare una riparazione direttamente a bordo è datato 2 marzo, vigilia del lockdown, per una nave da crociera nell'area tra Miami e Bahamas” prosegue Lozzi”.

Oltre ad un'espansione organica, KVP cresce con l'acquisizione di quote minoritarie di aziende che sono sue fornitrici storiche, nel campo dei manufatti e del piping.

Il commento sull'andamento di mercato non può non risentire dalla contingenza.

“Come Sales Manager, riscontro un cambiamento di paradigma epocale, l'economia mondiale è stata stravolta completamente. È cambiata la velocità con cui siamo chiamati a rielaborare i nostri business: ciò che prima richiedeva anni perché mutasse è cambiato

in un paio di mesi. Il cambiamento è tuttavia strutturale non è più contingente.

Di conseguenza abbiamo dovuto strutturare il nostro marketing e la nostra produzione e servizi verso un mercato differente, con offerte diverse, tempi differenti, logistica nuova”.

La società genovese è sempre protesa allo studio di nuove soluzioni.

“Vista la nostra esperienza nei rivestimenti protettivi e rinforzi in materiali compositi, già prima dell'emergenza coronavirus abbiamo proposto, con riscontri di notevole interesse nel settore dell'edilizia, i rivestimenti strutturali in fibra di carbonio. L'applicazione di materiali plastici fibrorinforzati rappresenta la soluzione tecnologica più evoluta per gli interventi di consolidamento statico e miglioramento ed adeguamento sismico. Nessun altro materiale da costruzione, a parità di peso ha le capacità di resistenza dei materiali compositi.

Un altro settore dove ci stiamo proponendo è quello dell'energia rinnovabile. Abbiamo ordini per la costruzione di carenature di generatori eolici, proprio per la resistenza agli agenti atmosferici e minor peso della vetroresina e vorremmo puntare molto in questo settore visto la tendenza sempre maggiore ad un'economia rivolta alla sostenibilità.

Infine, è allo studio un prodotto che andrà direttamente al pubblico e si tratta di un'imbarcazione RHIB, un gommone realizzato con innovativi standard di qualità, sicurezza e design, su cui concentreremo la nostra esperienza nei prossimi mesi” conclude la Responsabile Marketing e Commerciale di KVP.