

# **CORRIERE DELLA SEA**

PERIODICO DI INFORMAZIONE DI SEA TECHNOLOGY



**Lavori gravosi?  
Mettiti comodo.**

**/// SEA TECHNOLOGY**  
EXPERTS IN DIAMOND TOOLS, SINCE 1973



# CORRIERE DELLA SEA

PERIODICO DI INFORMAZIONE DI SEA TECHNOLOGY

SEA Technology Srl  
Via Meucci, 1 - 42028 Poviglio (RE)

EDITORE: EDIZIONI ARTESTAMPA FIORANESE

Servizio clienti: +39 0522 966090  
mail: info@seatechnology.eu

## SEA TECHNOLOGY PRESENTA IL NUOVO TESTIMONIAL PER L'ANNO 2024



# Carlo Ancelotti

L'allenatore più vincente della storia del calcio, dal 2024 è il protagonista della campagna pubblicitaria di SEA Technology, immortalato in esclusiva dal famoso fotografo siciliano Ferdinando Scianna.



**01** *Editoriale*  
P.05

**02** *Nuovi Prodotti*  
P.06-13

**03** *Focus Azienda*  
P.14-17

**04** *Economia  
& Marketing*  
P.18-23

**05** *Approfondimenti*  
P.24-27

**06** *Fiere & Eventi*  
P.28-34



## L'innovazione è il segreto per il successo delle imprese

«La crisi è la più grande benedizione per le persone e le nazioni perché la crisi porta progressi. La creatività nasce all'angoscia come il giorno nasce dalla notte oscura.

È nella crisi che sorge l'inventiva, le scoperte e le grandi strategie. Chi supera la crisi supera se stesso senza esser 'superato'.

Chi attribuisce alla crisi i suoi fallimenti e difficoltà, violenta il suo stesso talento e dà più valore ai problemi che alle soluzioni.

La vera crisi è la crisi dell'incompetenza.» **Albert Einstein**



Dott. Mirco Dall'Olio  
Presidente e AD di  
SEA Technology

**I**l primo semestre di questo 2024 è ormai alle spalle e i segnali che provengono dal mercato sono contrastanti: la maggior parte delle imprese che hanno a che fare con l'edilizia è in calo, spesso in doppia cifra. Tuttavia, come spesso accade, vi sono sempre nicchie di mercato inesplorate oppure solo parzialmente sfruttate. Inoltre, chi si occupa di noleggio riferisce invece di essere ancora in crescita e soddisfatto dell'annata fin qui svolta, con buone prospettive per il futuro.

nel momento in cui si scrive, è ragionevole affermare che, dati alla mano, anche il 2024 sarà per la nostra azienda il miglior anno di sempre.

**«... anche il 2024 sarà per la nostra azienda il miglior anno di sempre.»**

Con il bellissimo aforisma sopraesposto, Albert Einstein afferma che le crisi possono essere anche, in ultima analisi, una benedizione, perché è proprio in quei momenti che le persone iniziano a far lavorare le loro «cellule grigie» e a cercare soluzioni alla crisi che stanno affrontando. Ed è proprio in quei momenti che magari nasce l'idea della svolta, della ripresa, del rilancio.

Nel nostro piccolo, in SEA Technology amiamo provare a pensare il business in questo modo: un qualcosa che è sempre perfettabile. Non ci stanchiamo mai di chiedere consigli ai clienti, di ascoltare nuove esigenze, di sondare fiere e mercati. Insomma, di provare a far meglio di quanto non si sia fatto in precedenza. Quest'anno abbiamo lanciato diversi

nuovi prodotti, alcuni dei quali stanno dando davvero un grande plus alle vendite: la linea di macchine da taglio e carotaggio in alta frequenza, la gamma delle stripper per le ristrutturazioni dei pavimenti e le tagliasuolo dedicate alla posa della fibra.

**«In SEA Technology amiamo provare a pensare il business in questo modo: un qualcosa che è sempre perfettabile»**

Inoltre, nel primo semestre 2024 abbiamo beneficiato del consolidamento del nostro posizionamento come azienda premium con il nuovo Brand Ambassador dell'azienda, il Mister del Real Madrid, Carlo Ancelotti.

**«...Brand Ambassador dell'azienda, il Mister del Real Madrid, Carlo Ancelotti»**

Anche grazie a questa collaborazione, SEA Technology sta ampliando in maniera decisa il proprio mer-

cato, rendendosi ancor più attrattiva sia verso i clienti che verso i collaboratori e registrando la crescita semestrale più importante degli ultimi anni. Nuovi prodotti, nuova sede, nuovi collaboratori, nuove iniziative promozionali e un nuovo brand ambassador sono le risposte che SEA Technology ha trovato nell'ultimo biennio, rispetto ad un orizzonte che pareva incupirsi nel nostro settore dopo la fine degli incentivi del 110%.

**«Nuovi prodotti, nuova sede, nuovi collaboratori, nuove iniziative promozionali e un nuovo brand ambassador sono l'innovazione di SEA Technology.»**

Queste leve rappresentano la nostra innovazione, perché crediamo che sia questo il segreto ultimo. Innovare. Pensare. Cambiare. Adattare. Se necessario stravolgere. È quindi attraverso l'innovazione, che secondo un grandissimo economista del secolo scorso (Schumpeter, 1934) può riguardare i prodotti, i mercati, i metodi

di produzione, l'organizzazione oppure i fornitori, che un'impresa può continuamente adattarsi al contesto che cambia e sopravvivere nel tempo.

Pertanto, ecco il messaggio che voglio consegnare per questo semestre: le imprese che vogliono avere successo e continuare a perpetuare se stesse, non devono mai smettere di aver voglia di innovare il proprio modello di business. Cercando di anticipare i tempi e non aspettare che arrivi il loro «Kodak-moment». Perché potrebbe essere troppo tardi.

In fede

Dott. Mirco Dall'Olio  
Presidente e AD  
SEA Technology S.r.l

# nuovi prodotti

POVIGLIO | CAROTAGGIO | SEATECHNOLOGY

## SEADRILL 2000:

*la prima carotatrice a secco per uso manuale e su colonna.  
Anche sul cemento armato.*

**D**a oltre 15 anni SEA Technology propone gli unici sistemi sul mercato per il carotaggio a secco del cemento armato con aspirazione delle polveri.

SEADRILL 2000 è il nuovo carotatore a secco con aspirazione della gamma SEA Technology: ancora più potente, ancora più veloce, sempre con la massima sicurezza per l'operatore, ideale

per il carotaggio del cemento armato, mattone, calcestruzzo e pietre naturali.

Dotato di un potente motore da 2000W e micropercussione da 34.000 colpi/min, SEADRILL 2000 permette carotaggi fino al  $\varnothing$  205mm manualmente e, montato su colonna, fino al  $\varnothing$  250mm, sempre a secco e con sistema di aspirazione.

L'utilizzo di SEADRILL 2000 su colonna prevede

l'aggiunta di SEASTAND 200 o SEASTAND 250, con basamento in acciaio e sistema per sgancio rapido del motore e costituisce la miglior soluzione presente sul mercato per il carotaggio a secco del cemento armato in aspirazione su colonna. Inoltre, la possibilità di operare con blocco del tasto, lo differenzia ulteriormente dagli altri carotatori a secco e garantisce la massima

efficienza nell'utilizzo su colonna.

La massima performance è garantita dall'utilizzo di SEADRILL 2000 con la linea di foretti aspirazione CORONA TRE 300, disponibili dal  $\varnothing$  32mm al  $\varnothing$  250mm (dal  $\varnothing$  32mm al  $\varnothing$  52mm nella doppia versione con attacco 1/2 gas e 1"1/4) e direttamente utilizzabili, senza ulteriori accessori, grazie alla testa rotante inte-

grata nel carotatore per l'aspirazione delle polveri.

Il motore può operare a due velocità, a seconda del diametro utilizzato, selezionabili meccanicamente dall'apposito comando laterale. Anche la micropercussione viene gestita da un apposito tasto laterale, grazie al quale può essere disinserita. Peso ridotto e dimensioni contenute ne completano il profilo.

### KEY SKILLS

- A secco con aspirazione polveri.
- 2000 W.
- Ideale sul cemento armato.
- Micropercussione da 34.000 colpi/min.
- Blocco del tasto per operare su colonna.



Blocco del tasto



Livella integrata



# nuovi prodotti

POVIGLIO | CAROTAGGIO | SEATECHNOLOGY

## FORETTI CORONA TRE 300

- $\varnothing$  32mm al  $\varnothing$  250mm (dal  $\varnothing$  32mm al  $\varnothing$  52mm nella doppia versione con attacco 1/2 gas e 1"1/4).
- Lunghezza utile di foratura 300mm.
- Sviluppato per la foratura del cemento armato.



Tasto  
Micropercussione



Due velocità  
selezionabili



Testa rotante  
integrata per  
aspirazione delle polveri

SEADRILL 200 ASP:  
motore SEADRILL 2000  
montato su colonna  
STAND200



### TABELLA TECNICA SEADRILL 2000

Potenza assorbita: 2000W - 230V	Attacco 1"1/4 + 1/2 gas	Giri sotto carico: 540 / 1200
Diametro max di foratura: 205mm	2 Velocità motore selezionabili meccanicamente.	Fornito con valigetta portacarotatore e accessori
Blocco del tasto	1 - 900 giri/min. 2 - 2000 giri/min.	Peso 5 kg

### TABELLA TECNICA SEADRILL 200 ASP

Motore: SEADRILL 2000	Cremagliera e colonna in un'unica fusione
Attacco 1"1/4 + 1/2 gas	Basamento in acciaio
Adatto per forature max di 250 mm	Inclinalabile a 45°
Corsa utile: 510mm Altezza colonna: 850mm	Peso colonna: 11,5 kg Peso motore: 5 kg
Sgancio rapido del motore	A norma CE



Carotaggio con Seadrill 200 ASP



# nuovi prodotti

POVIGLIO | TAGLIASUOLO | SEATECHNOLOGY

## *SEAFLOOR 500 S:* *La leggerezza fa la differenza*

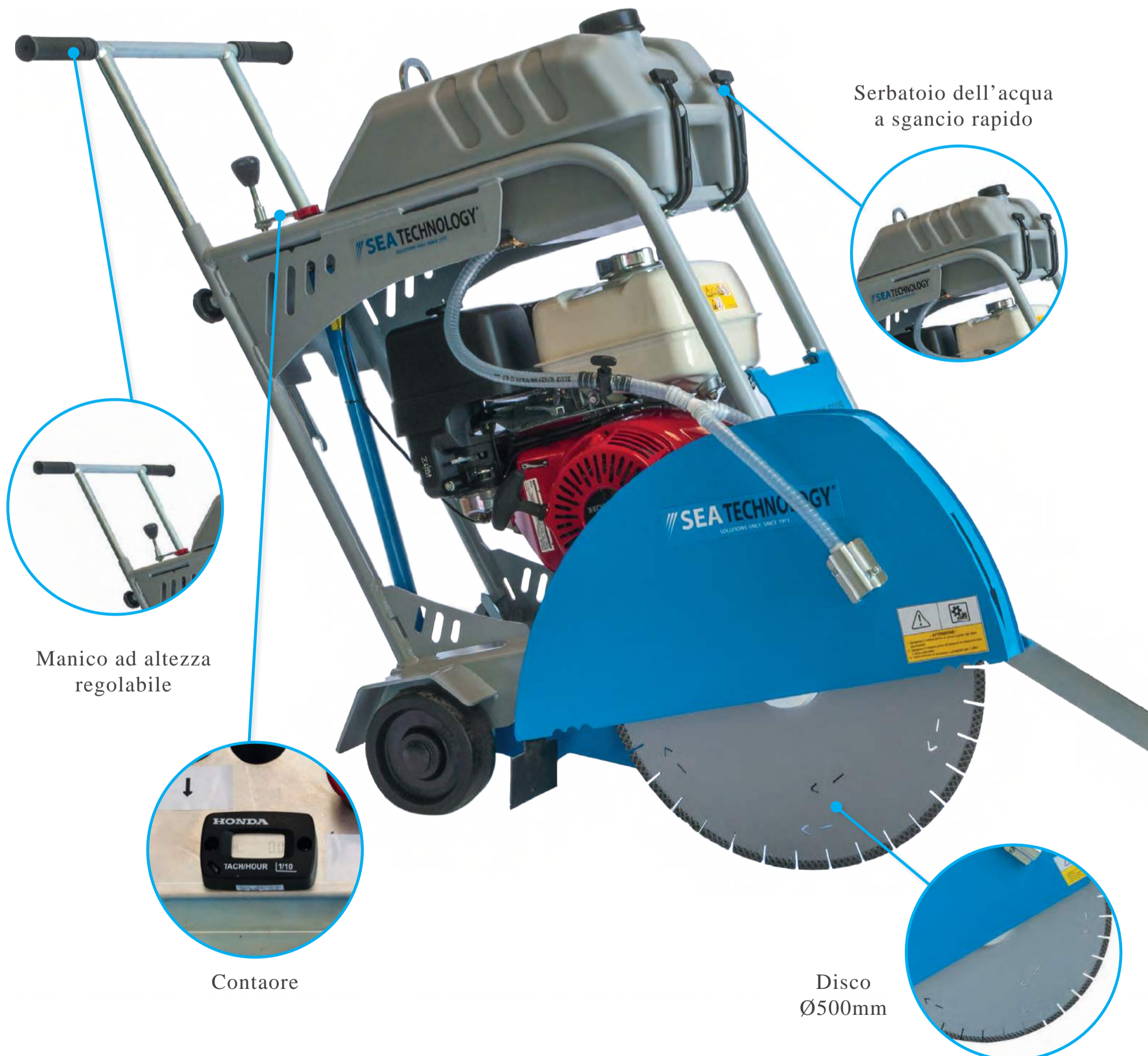
Una nuova taglia-suolo arricchisce la gamma professionale proposta da SEA Technology al mercato nazionale. La nuova SEAFLOOR 500 S, presentata in anteprima al GIC 2024 a Piacenza, è stata sviluppata per soddisfare le richieste

di coloro che necessitano di una taglia-suolo potente e affidabile ma, allo stesso tempo, più leggera e maneggevole di quelle tradizionali e già esistenti. È stata progettata per il taglio del cemento e dell'asfalto fino ad una profondità di 190mm e presenta le stesse caratteristiche

di SEAFLOOR 500, storica nella gamma SEA Technology, in termini di motorizzazione (motore Honda GX-390 da 8,7 kW), pur avendo un peso ridotto a 105 kg. Inoltre, un nuovo serbatoio dell'acqua a sgancio rapido facilita il rifornimento, che può essere effettuato senza

dover mobilitare la macchina: una soluzione vincente per chi opera in cantieri stradali dove la zona di taglio è distante dalla cisterna per il rifornimento. SEAFLOOR 500 S è inoltre dotata di serie di contaore e di manico ad altezza regolabile: pronta, quindi, per strizzare l'occhio

ai noleggiatori. SEAFLOOR 500S viene fornita di serie con il disco CEMAS Ø 450mm, l'unico che permette di tagliare, con un unico utensile, sia l'asfalto che il cemento, con performance eccezionali su entrambi. SEAFLOOR 500 S può montare dischi fino al Ø 500mm.



Serbatoio dell'acqua a sgancio rapido

Manico ad altezza regolabile

Contaore

Disco Ø500mm



# nuovi prodotti

POVIGLIO | TAGLIASUOLO | SEATECHNOLOGY

## KEY SKILLS

- Motore Honda GX390 da 8,7 kW.
- Peso 105 kg.
- Serbatoio acqua da 20 lt a sgancio rapido.
- Dotata di contaore.



## DISCO CEMAS

- È l'unico disco per il taglio sia del cemento armato che dell'asfalto, montato di serie su SEAFLOOR 500 S
- Disponibile dal ø 300mm al ø 600mm.
- Ideale per chi noleggia macchine tagliapavimento e per lavorazioni con spessore massimo di 19cm.



Taglio asfalto stradale con Seafloor 500 S

### TABELLA TECNICA

 Disco diamantato diametro 500 mm, foro 25,4 mm	 Serbatoio acqua da 20 Lt
 Profondità di taglio 190 mm	 Dimensioni (LxWxH)110x53x95
 Motore Honda GX390 8,7 kW - 11,7 hp	 Peso 105 kg
 Giri motore 3600 MIN -1	 A Norma CE
 Dotata di contaore	 Altezza manico regolabile



# nuovi prodotti

POVIGLIO | ATTREZZATURE | SEATECHNOLOGY

## *SEALIFTER:* *l'innovazione che aspettavi*

**S**EALIFTER è il primo bilanciatore pneumatico della gamma SEA Technology. Brevettato per essere installato su qualsiasi piattaforma aerea, permette di svolgere la maggior parte delle mansioni in sicurezza e controllo, riducendo lo sforzo fisico e la probabilità di infortunio. La conseguenza è, oltre ad una performance di precisione, un importante incremento in termini di produttività. SEALIFTER sgra-

va l'operatore dal sostenere pesanti utensili per lunghi periodi, azzerandone il peso e aumentando il controllo: ne deriva una significativa riduzione dello sforzo fisico oltre che una sicurezza totale nello svolgimento della lavorazione.

Viene infatti ridotta al minimo la probabilità di accadimento dei più comuni infortuni e/o lesioni legati alla schiena e agli arti superiori, causati principalmente dal lavoro ripetitivo e pro-

lungato. È idoneo all'utilizzo in diversi ambiti e con tutti gli elettro-utensili manuali presenti in edilizia, logistica, automotive, carpenterie, cantieri navali, industria, manutenzione del verde, miniera.

Tutti i movimenti di SEALIFTER sono gestiti da un gruppo di compensazione pneumatico, che permette di controllare con facilità e senza altri strumenti tutti i movimenti del braccio manipolatore industriale: salita,

discesa, arresto istantaneo, guida e controllo dell'utensile, messa in sicurezza a fine lavoro.

Il sistema prevede una staffa multi-posizione dotata di due cinghie di fissaggio e progettata per bilanciare il baricentro ideale dell'utensile, consentendo anche operazioni lunghe e ripetitive, precise e sicure, senza sforzi.

Tra gli accessori disponibili, il carrello trolley, che permette di operare in sicurezza e con ampia libertà di

movimento da terra fino a 2,12 m di altezza; la barra traslante, grazie alla quale è possibile sfruttare orizzontalmente tutto lo spazio della piattaforma su cui opera; la staffa 3D, per operare senza alcuna difficoltà in verticale (a soffitto), ad esempio in galleria.

Per i noleggiatori, SEALIFTER rappresenta una soluzione innovativa ed un valore aggiunto combinato al tradizionale noleggio delle piattaforme aeree.

Bilanciatore SEALIFTER  
su trolley con carotatrice SEADRILL 2000



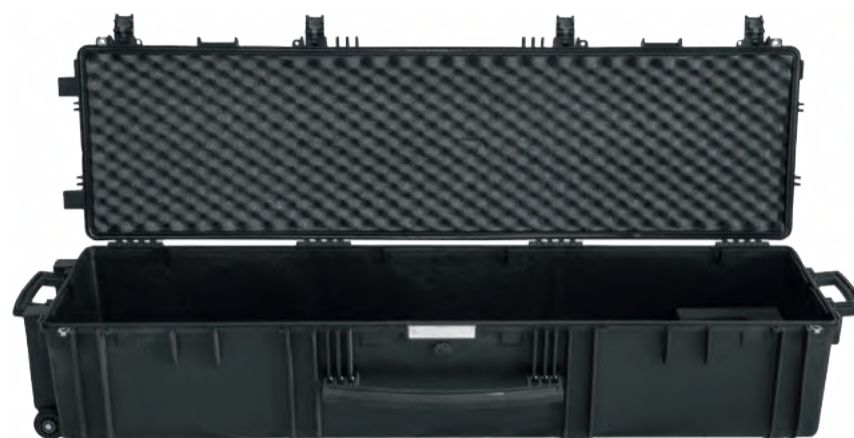
Bilanciatore SEALIFTER  
per parapetto delle piattaforme aeree

# nuovi prodotti

POVIGLIO | ATTREZZATURE | SEATECHNOLOGY

## KEY SKILLS

- Sicurezza totale nello svolgimento della lavorazione.
- Nessuno sforzo fisico.
- Totale controllo della precisione di lavorazione.
- Maggior produttività ed efficienza.
- Adattabile ad ogni condizione di lavoro grazie agli accessori disponibili.



Cassa per il trasporto di SEALIFTER

## accessori



**Supporto verticale 3D:**  
progettato per ruotare 360° sia sull'asse orizzontale che verticale



**Staffa multi-posizione porta utensili:**  
ideata per trovare il baricentro ideale dell'utensile



**Piattello antiscivolo:**  
pensato per sorreggere qualsiasi oggetto nella posizione desiderata (canaline, grondaie, ecc..)



**Cinghia 4 anelli:**  
supporto a sospensione fornito in dotazione standard

## TABELLA TECNICA SEALIFTER



### BILANCIATORE

Peso: 25 Kg - Dimensioni: 322x1170x176 mm



### BRACCIO PORTA UTENSILE

Peso: 6,5 Kg - Dimensioni: 850x185x90 mm - Peso max applicabile: 18 Kg



### SISTEMA DI BLOCCAGGIO AL PARAPETTO

Peso: 6 Kg x 2 - Dimensioni: 60x750x140 mm (singolo pezzo)



### TROLLEY

Peso: carrello 33 Kg e zavorre 50 Kg - Dimensioni: 740x1130x940 mm

### ACCESSORI INCLUSI



#### GANCIO DI SOLLEVAMENTO

Peso: 1,1 Kg - Dimensioni: 57x100x12 mm



#### CINGHIA 4 ANELLI

Dimensioni: 25x600x50 mm



#### STAFFA PORTA ATTREZZI

Peso: 0,7 Kg - Dimensioni: 220x95x64 mm

### ACCESSORI OPZIONALI



#### TUBO PER COMPRESIONE AD ARIA

1 metro raccordato



#### PIANO DI APPOGGIO ANTISCIVOLO

Peso: 1,1 Kg - Dimensioni: 480x100x120 mm



#### STAFFA PORTA ATTREZZI VERTICALE

Peso: 3,4 Kg - Dimensioni: 220x245x207 mm



#### TROLLEY

Peso: carrello 33 Kg e zavorre 50 Kg - Dimensioni: 740x1130x940 mm



# nuovi prodotti

POVIGLIO | RASCHIATRICI | SEATECHNOLOGY

## Via i vecchi rivestimenti con le nuove Seastripper!

Il settore del trattamento delle superfici e dei rivestimenti a pavimento è in forte espansione, ed è proprio per questo motivo che vi è richiesta di macchine sempre più tecnologicamente avanzate, oltre che di sistemi sempre più innovativi. La domanda di tutto ciò è determinata principalmente da due fattori: il recente aumento delle ristrutturazioni grazie ai numerosi bonus edilizi e le nuove tecnologie sviluppate nel settore delle colle.

Per questo motivo, diventa di fondamentale importanza per l'utilizzatore avere a disposizione macchine professionali e sistemi super performanti. A questo scopo SEA Technology propone una gamma completa di raschiatrici Stripper in grado di rimuovere qualsiasi tipo di superficie presente in ambito civile ed industriale, come ad esempio linoleum, PVC, parquet, ceramica, gres, klinker. Le macchine presenti in gamma sono quattro: SEASTRIPPER 15, SEASTRIP-

PER 100, SEASTRIPPER 200 E SEAPRECUT che variano in peso, dimensione e prestazioni, a seconda della superficie di rivestimento da rimuovere.

SEASTRIPPER 15 risulta particolarmente indicata per le piccole superfici, per la rifinitura degli angoli e per il filo-muro, anche in abbinamento a SEASTRIPPER 100 o SEASTRIPPER 200.

SEASTRIPPER 100 è una raschiatrice con avanzamento automatico in grado di rimuovere moquette, lino-

leum, vinile, PVC, ceramica, klinker e parquet grazie al movimento oscillatorio laterale.

SEASTRIPPER 200 garantisce 2.6 kW per una coppia massima di 327 Nm. Agendo con vibrazione intermittente frontale e laterale, è indicata per la rimozione di tutte le superfici, anche le più dure ed ostiche. Aggiungendo le pratiche zavorre a innesto rapido è possibile aumentare il peso originario fino a ben 248 kg. Spesso, le lavorazioni di rimozione del

Parquet risultano complesse anche per i professionisti, a causa della presenza, in molti casi, di listelli di lunghezze superiori ai 50 cm, di difficile asportazione con le tradizionali macchine sul mercato: SEAPRECUT è una taglia superfici creata appositamente per il taglio del legno. È indispensabile per le ristrutturazioni di pavimentazioni in parquet, per la fase di pre-taglio prima di rimuovere il materiale con SEASTRIPPER 100 o SEASTRIPPER 200.



scheda tecnica



scheda tecnica

### SEASTRIPPER 15

SEASTRIPPER 15 è una raschiatrice manuale sviluppata per la rimozione delle pavimentazioni esistenti, dotata di impugnatura ergonomica, per permettere all'operatore di lavorare comodamente rimanendo in piedi.

È una macchina 2 in 1: per utilizzi su superfici sia di medie che di piccole dimensioni. Utilizzabile quindi per le operazioni di rimozione di materiali negli angoli o per la rifilatura delle zone a filo muro ed i battiscopa, anche in abbinamento a Seastripper 100 e Seastripper 200. Sono disponibili tre differenti tipologie di lame, con dimensione di 60 x 210 mm, ognuna adatta ad un differente materiale da rimuovere: la lama in acciaio per utilizzo universale, la lama in acciaio temprato, di spessore 1,5 mm adatta a lavori gravosi ed infine la lama con design ad "U" per il taglio di pavimenti soft, quali moquette, PVC e linoleum. Seastripper 15 è alimentata da un motore monofase da 2200 W. Il peso totale è di 14,5 kg.

### SEASTRIPPER 100

SEASTRIPPER 100 è una raschiatrice con avanzamento automatico, unica nel suo genere: grazie al movimento ad oscillazione è in grado di rimuovere le superfici agendo in modo laterale. Seastripper 100 è indicata alla rimozione di moquette, linoleum, vinile, PVC, ceramica, klinker, parquet. Aggiungendo le pratiche zavorre a innesto rapido è possibile aumentare il peso originario di 95 kg della macchina fino ad un massimo di 4 elementi aggiuntivi da 6 Kg cad., ottenendo ben 123 kg di peso totale, ottimale per la rimozione di superfici particolarmente ostiche come il Parquet. Seastripper 100 risulta molto pratica nei cantieri dove non vi sono mezzi di sollevamento, in quanto il motore, grazie alle comode impugnature in dotazione, può essere facilmente trasportato separatamente rispetto al telaio fino al punto di lavorazione richiesto anche da un singolo operatore. È alimentata da due motori elettrici monofase da 750 W e 1.100 W.

# nuovi prodotti

POVIGLIO | RASCHIATRICI | SEATECHNOLOGY



Rimozione parquet con Seastripper 200



Pre-taglio parquet con Seaprecut 180



scheda tecnica



scheda tecnica

## SEASTRIPPER 200

SEASTRIPPER 200 è una raschiatrice con avanzamento automatico, unica nel suo genere: è in grado di rimuovere le superfici agendo con vibrazione intermittente frontale e laterale. È indicata per la rimozione di moquette, linoleum, vinile, PVC, ceramica, klinker, parquet. Aggiungendo le pratiche zavorre a innesto rapido, è possibile aumentare il peso originario della macchina fino a 248 kg, peso ottimale per la rimozione di superfici particolarmente ostiche come il parquet. Seastripper 200 è una macchina unica poiché utilizza l'alimentazione monofase per il suo funzionamento e ciò la rende idonea anche all'uso in ambito civile. Inoltre, è dotata di inverter che trasforma la corrente da monofase a trifase, beneficiando così di una coppia maggiore che la rende eccezionale per la rimozione di pavimentazioni in klinker e parquet. I cingoli gommati, inoltre, ne fanno una macchina inimitabile per il suo elevato "grip" in avanzamento.

## SEAPRECUT 180

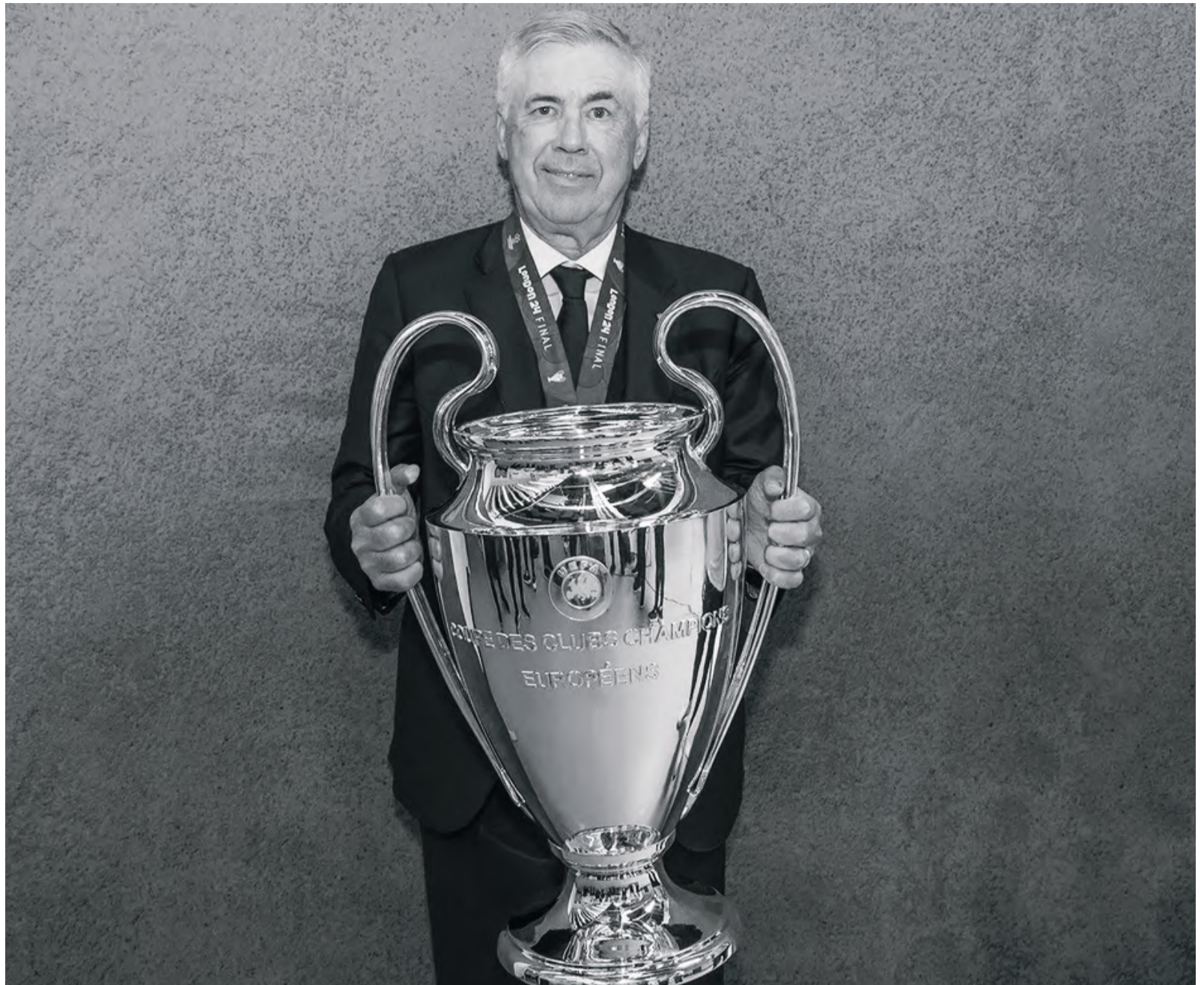
Seaprecut 180 è una taglia-superfici creata appositamente per il taglio del legno. Indispensabile per le ristrutturazioni di pavimentazioni in parquet, è raccomandato l'utilizzo nella fase di pre-taglio del legno, prima della rimozione del Parquet, che è possibile realizzare sia con la Seastripper 100 che con la Seastripper 200. Dotata di telaio in alluminio, Seaprecut 180 risulta particolarmente leggera, ma allo stesso tempo incredibilmente stabile e veloce. Ergonomica ed utilizzabile in posizione eretta dall'operatore, Seaprecut 180 è semplice e sicura, grazie al sistema di abbassamento della lama, che è regolabile da 0 a 22 mm ed è predisposta per sistemi di estrazione della polvere e dei residui di lavorazione. Le caratteristiche e il peso contenuto in 31 kg la rendono notevolmente agile e rapida nella rimozione delle pavimentazioni in parquet. Monta una lama  $\varnothing$  180mm che agisce fino ad una profondità di 22mm.

**S**abato 1 Giugno 2024, nella suggestiva cornice di Wembley, Carlo Ancelotti ha conquistato con il suo imperioso Real Madrid la «decimoquinta» Champions League per il Club e la quinta Champions League nella sua carriera di allenatore (la settima, se consideriamo le due vinte da giocatore). Con quest'ultimo traguardo, che arriva subito dopo la vittoria della Liga spagnola e della Supercoppa di Spagna, Carlo Ancelotti infrange l'ennesimo record e dimostra ancora una volta il valore unico di un tecnico vincente, dalla carriera irripetibile, confermandosi nello scranno più alto dell'Olimpo del calcio mondiale: è l'unico allenatore della storia ad aver vinto 5 Champions League, nessuno come lui.

«In questa stagione abbiamo avuto tanti problemi e perso giocatori di qualità. Abbiamo recuperato con impegno e sofferenza collettiva. Questa Champions League è stata vinta sia con sacrificio che con qualità, una delle due non sarebbe bastata. Non ci siamo mai arresi e l'abbiamo gestita molto bene. La mia squadra e i miei giocatori sono stati eccezionali» dichiara Carlo Ancelotti dopo il match a Wembley. «Io e mio figlio, collaboratore tecnico, siamo una famiglia, ma è il Real ad essere una famiglia. E lavorare in una famiglia è meglio che lavorare in un'industria. Questo ci aiuta moltissimo. Questa competizione mi ha dato fantastiche sensazioni e proverò a rinnovarle, questo è l'obiettivo.»

**«Questa Champions League è stata vinta sia con sacrificio che con qualità, una delle due non sarebbe bastata. Questa competizione mi ha dato fantastiche sensazioni e proverò a rinnovarle.»**

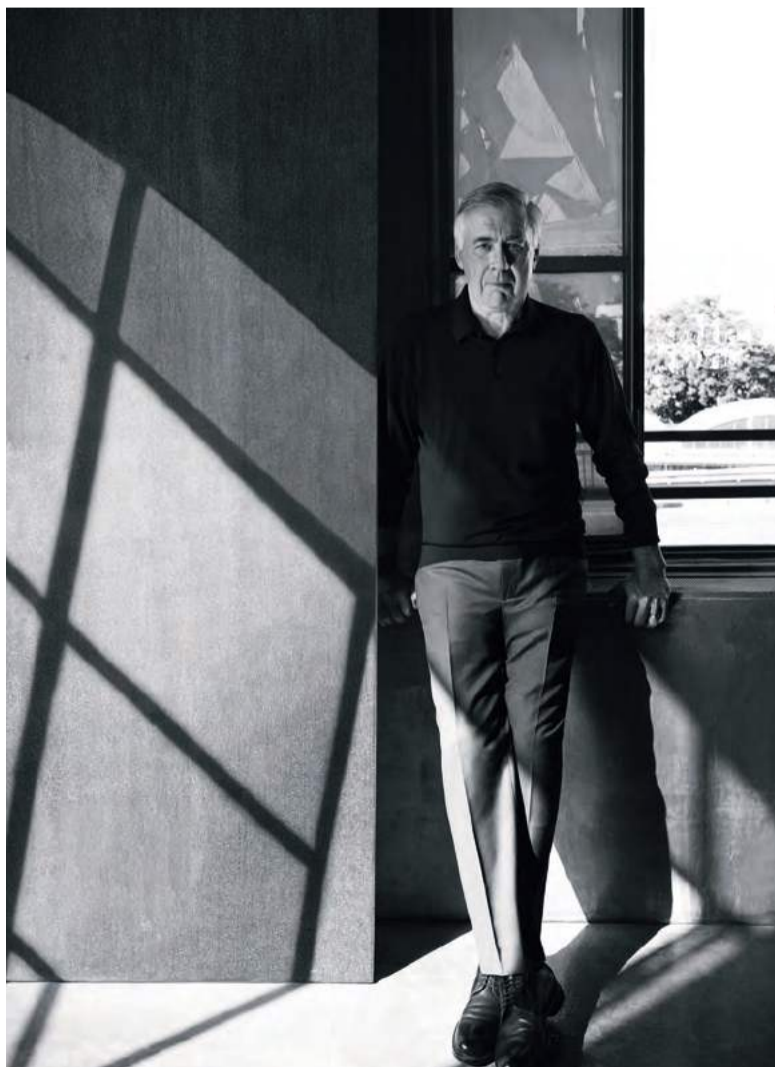
Il Dott. Dall'Olio, Presidente e AD del Gruppo Maxima, esprime la propria ammirazione e si complimenta con Mister Ancelotti: «Una vittoria arrivata dopo



Ancelotti e la decimoquinta champions

## *Ancelotti: sacrificio e passione per vincere*

un primo tempo di grande sofferenza, ma il Real è stato bravo a contenere gli attacchi, lasciando sfogare gli avversari, per poi colpire con l'immensa classe dei suoi giocatori. E Mister Ancelotti, ha dimostrato ancora una volta che per raggiungere risultati di eccellenza assoluta, hanno ruolo primario sacrificio e passione, come dichiarato da egli stesso. All'interno del Gruppo, siamo tutti estremamente orgogliosi di poter annoverare Mister Ancelotti come un nostro «uomo azienda». I valori che trasmette ai suoi giocatori sono gli stessi che cerchiamo ogni giorno di diffondere all'interno della nostra organizzazione. Per noi, Carlo non è solo il brand ambassador, ma è un esempio da seguire, sia professionale che personale.» La passione, quindi, come motore per raggiungere i



Ancelotti fotografato da Ferdinando Scianna per la campagna di SEA Technology



**«I valori che trasmette ai suoi giocatori sono gli stessi che cerchiamo di diffondere ogni giorno all'interno della nostra organizzazione. Per noi, Carlo non è solo il brand ambassador, ma è un esempio da seguire, sia professionale che personale.»**

Dott. Mirco Dall'Olio,  
Presidente e AD



Carlo Ancelotti e Mirco Dall'Olio, Presidente e AD di SEA Technology

propri obiettivi, tanto nella vita quanto nel lavoro. La stessa che Carlo Ancelotti ha per il calcio: inattaccabile, intatta, contagiosa. «Non mi abituo mai alla vittoria, a queste sensazioni, a questi piaceri. Mai, anche perché nessuno regala nulla: la partita è stata difficile, più di quello che si pensava. Ma è un sogno che non finisce mai» dichiara al termine della strepitosa finale di Wembley. Parole che incarnano perfettamente quei valori che lui stesso rappresenta e che trasmette ad ogni occasione: quella grinta, quel desiderio di vittoria, accompagnato da una pacata eleganza e da modi sempre ineccepibili, quelli di chi sa esattamente cosa sta facendo e dove vuole arrivare. Un gentleman vincente che oltretutto è nato a Reggiolo (RE), quindi emiliano d.o.c., cui SEA Technology è orgogliosa di poter affiancare il proprio marchio. Seppur lontano ormai da anni, la sua Terra continua a lasciare il segno, nella sua saggezza e nella sua tenacia, quei tratti distintivi emiliani che con-

traddistinguono un popolo ricco di eccellenze conquistate grazie alla capacità di lavorare duro, di insistere e di rimbocarsi le maniche senza mai demordere. «Prima di essere un grande tecnico, Carletto è un grande uomo» dice di lui Sacchi, commissario tecnico della nazionale italiana vicecampione del mondo a USA '94 e pilastro nella storia del calcio italiano. Ed è proprio per queste ragioni che l'azienda è orgogliosa di potersi presentare al mondo con la sua immagine, a rappresentarne tanto la professionalità e la qualità, quanto l'eccellenza, l'approccio attento, l'ambizione del management e di tutta l'organizzazione.

«Ho scelto di collaborare con il Gruppo Maxima - dichiara Mister Ancelotti - perché mi fa piacere poter essere d'aiuto ad una realtà giovane ed in sviluppo che proviene dalle zone in cui anche io sono cresciuto. Nonostante sia da tanti anni che non vivo più in Emilia, sono rimasto molto legato a quella

terra e appena se ne presenta l'occasione torno più che volentieri per incontrare e salutare le persone a me care. Fin dal primo approccio con i referenti del Gruppo, ed in particolare con il Presidente Dall'Olio, è nato un feeling spontaneo che ci ha portati in breve tempo a realizzare questa campagna pubblicitaria. Mi ha colpito molto l'attività sociale e benefica che il Gruppo sta portando avanti, tanto nello sport quanto nelle scuole. Sono davvero felice di poter offrire il mio contributo a questa azienda ed auguro loro che gli ambiziosi traguardi di crescita che si sono prefissi, possano essere raggiunti, insieme, con soddisfazione.»

## I Record di «Re Carlo»

- È l'unico allenatore ad avere vinto 5 UEFA Champions League
- È l'unico allenatore ad avere vinto i cinque principali campionati europei (Serie A, Premier League, Ligue 1, Bundesliga, Primera División)
- È l'unico allenatore ad avere vinto 10 competizioni UEFA per club
- È l'unico allenatore ad avere vinto 4 volte la Supercoppa UEFA
- È l'unico allenatore ad avere vinto 118 partite in UEFA Champions League
- È l'unico allenatore con 204 presenze in UEFA Champions League

- È uno dei 6 allenatori, insieme a Ernst Happel, Ottmar Hitzfeld, José Mourinho, Jupp Heynckes e Pep Guardiola, ad aver vinto la UEFA Champions League con due squadre diverse, ma l'unico ad averla vinta due volte con entrambe le squadre.
- È uno dei 7 allenatori, insieme a Miguel Muñoz, Giovanni Trapattoni, Johan Cruyff, Frank Rijkaard, Pep Guardiola e Zinedine Zidane, ad aver vinto la UEFA Champions League sia da calciatore che da allenatore.

\*Fonti: Gazzetta dello Sport, Real Madrid.com, Wikipedia

## Uniti per il successo: SEA Technology e DECAMA 626

**L**a Decama 626 Srl di Roma – con sede in Via Tiburtina 872/A – è un'affermata realtà attiva nella vendita e nel noleggio di macchine, attrezzature e prodotti per l'edilizia, per i quali fornisce altresì servizi di riparazione, manutenzione e assistenza post-vendita. Il suo rapporto con SEA Technology si è evoluto nel tempo, dando vita a una relazione di valore basata su solidi elementi. Riccardo Passari, CEO e Responsabile Commerciale e Noleggio dell'azienda, spiega come è nata e come si è sviluppata questa collaborazione.



**La collaborazione con SEA Technology nasce nel 2000. Come si è consolidata nel corso del tempo?**

Considerando la presenza di molti marchi nel settore dei macchinari e degli utensili diamantati, il nostro rapporto con SEA Technology è stato inizialmente marginale. Tuttavia, negli ultimi anni le abbiamo dato una priorità sempre più alta per una ragione fondamentale: se la qualità delle macchine e delle attrezzature è un requisito indispensabile per poter lavorare con qualsiasi fornitore, noi cerchiamo partner che garantiscano altresì elevati standard di servizio, per poter supportare adeguatamente a nostra volta la clientela. Da questo punto di vista, SEA Technology garantisce standard superiori alla media.



Il corner espositivo allestito da Decama alla fiera Edil Expo Roma 2024

**Dunque, il servizio come elemento di valore di questa partnership?**

Sì. Il «prodotto» è importante ma da solo non fa la differenza. Il valore sta nel servizio a corredo dell'offerta. La relazione di valore nasce con la capacità di risolvere i problemi del cliente, di supportarlo nella consulenza pre-vendita e nell'assistenza post-vendita. Siamo molto soddisfatti del supporto di Omar Mevoli (ndr: Capo Area per SEA Technology) e del team commerciale di SEA. Sempre presenti e pronti ad accogliere ogni nostra richiesta con la massima reattività.

**Ha un aneddoto da raccontare a tal proposito?**

Un episodio che ricordo bene riguarda una carotatrice che si bloccò in un cantiere di un cliente. Grazie al tempestivo intervento di Omar, si è subito constatato che il problema non riguardava l'elettro-utensile, bensì l'alimentazione elettrica del cantiere. Il fatto di arrivare subito alla radice del problema, ci ha permesso di proseguire senza indugi con i lavori e, come sappiamo, su un cantiere aperto questo è fondamentale. In un altro caso, un'impresa doveva eseguire urgentemente dei tagli con mototroncatori a scoppio e, sempre grazie al rapido intervento di Omar

siamo riusciti in brevissimo tempo a consigliare gli utensili diamantati più adatti al caso. Il cliente ha veramente apprezzato questa reattività. Questi sono solo due esempi di come SEA Technology ci aiuta a risolvere i problemi in modo rapido ed efficace.

**Offrite le soluzioni SEA in vendita e anche a noleggio?**

Sì. Tramite il noleggio testiamo le macchine e gli utensili dal punto di vista delle caratteristiche tecniche e dell'utilizzo, orientando conseguentemente le nostre scelte in termini di promozione di un marchio ai fini della vendita. Normalmente, il noleggio

precede sempre la vendita, considerando gli investimenti importanti che un'impresa dovrebbe accollarsi per acquistare una macchina. Con SEA Technology, dopo aver gestito con soddisfazione il noleggio degli utensili diamantati, abbiamo introdotto tutte le macchine in gamma e la scelta si riconferma nel tempo come quella giusta.

**Quali sono le linee di prodotto attualmente più richieste?**

Le carotatrici godono di ottimi riscontri, grazie alle prestazioni eccellenti che assicurano. Un ottimo risultato in termini di utilizzo, rispetto ad altri marchi concorrenti, lo stanno ottenendo anche le nuove stripper. Bene anche i mototroncatori ad anello e a binario in alta frequenza e, con grande soddisfazione, stiamo registrando le prime manifestazioni d'interesse per le tagliasuolo da noleggiare nei cantieri di fibra ottica.

**Progetti per il futuro?**

Attualmente siamo impegnati in un piano di ristrutturazione aziendale che prevede, tra gli altri aspetti, l'allestimento di uno spazio espositivo dedicato esclusivamente a SEA Technology. In termini più generali, questa fase di riorganizzazione è alla base dei nostri progetti per il futuro. Tra gli obiettivi che ci siamo posti nel medio-lungo periodo c'è l'apertura di diversi punti vendita ben distribuiti sul territorio. Poter contare su un referente per la vendita, il noleggio e l'assistenza che cresce in maniera ponderata e capillare sul territorio è sicuramente una buona opportunità per tutti i nostri fornitori partner. Non ultimo, siamo intenzionati ad allestire una piccola area di



# focus azienda

POVIGLIO | INTERVISTA | SEATECHNOLOGY

prove da mettere a disposizione alle imprese nostre clienti per la formazione dei loro operatori. Anche per questo, potremo contare sul supporto e sulla vicinanza di partner come SEA Technology.



«Noi cerchiamo partner che garantiscano elevati standard di servizio, per poter supportare adeguatamente a nostra volta la clientela. Da questo punto di vista, SEA Technology si distingue.»

Riccardo Passari,  
CEO, Responsabile Commerciale e  
Noleggio DECAMA 626



In alto, il gruppo DECAMA, a sinistra l'esposizione del SEALIFTER fiera Edil Expo Roma 2024



Via Tiburtina 872/a, 00159 Roma  
Tel. 06 40 74 761  
decama.it



Il corner espositivo allestito da Decama alla fiera Edil Expo Roma 2024

## *I costi irrilevanti nel processo decisionale: i costi sommersi\**

**D**iversamente dai costi-opportunità, di cui bisogna sempre tener conto nelle decisioni di produzione, ci sono alcuni costi che non devono essere mai considerati nel formulare scelte: i costi sommersi.

I costi sommersi sono una particolare categoria di costi fissi che non possono essere recuperati una volta dismessa l'attività o la

produzione.

Ad esempio, una volta chiuso il nostro precedente ristorante, i costi delle spese pubblicitarie non possono essere recuperati. Una volta sostenuti, tali costi non dovrebbero influenzare le decisioni attuali o future.

La ragione è semplice: dato che non sono recuperabili, quale che sia l'azione intrapresa, i costi sommersi non influiscono sui costi e

sui benefici relativi alle decisioni di produzione attuali e future.

Un altro esempio: presto o tardi vi capiterà di assistere ad uno spettacolo o ad un evento sportivo che vi annoierà a morte ben prima di giungere al termine.

Dovreste sentirvi obbligati a restare fino alla fine per il solo fatto di aver pagato il biglietto? No. Una volta iniziato l'evento, il costo del

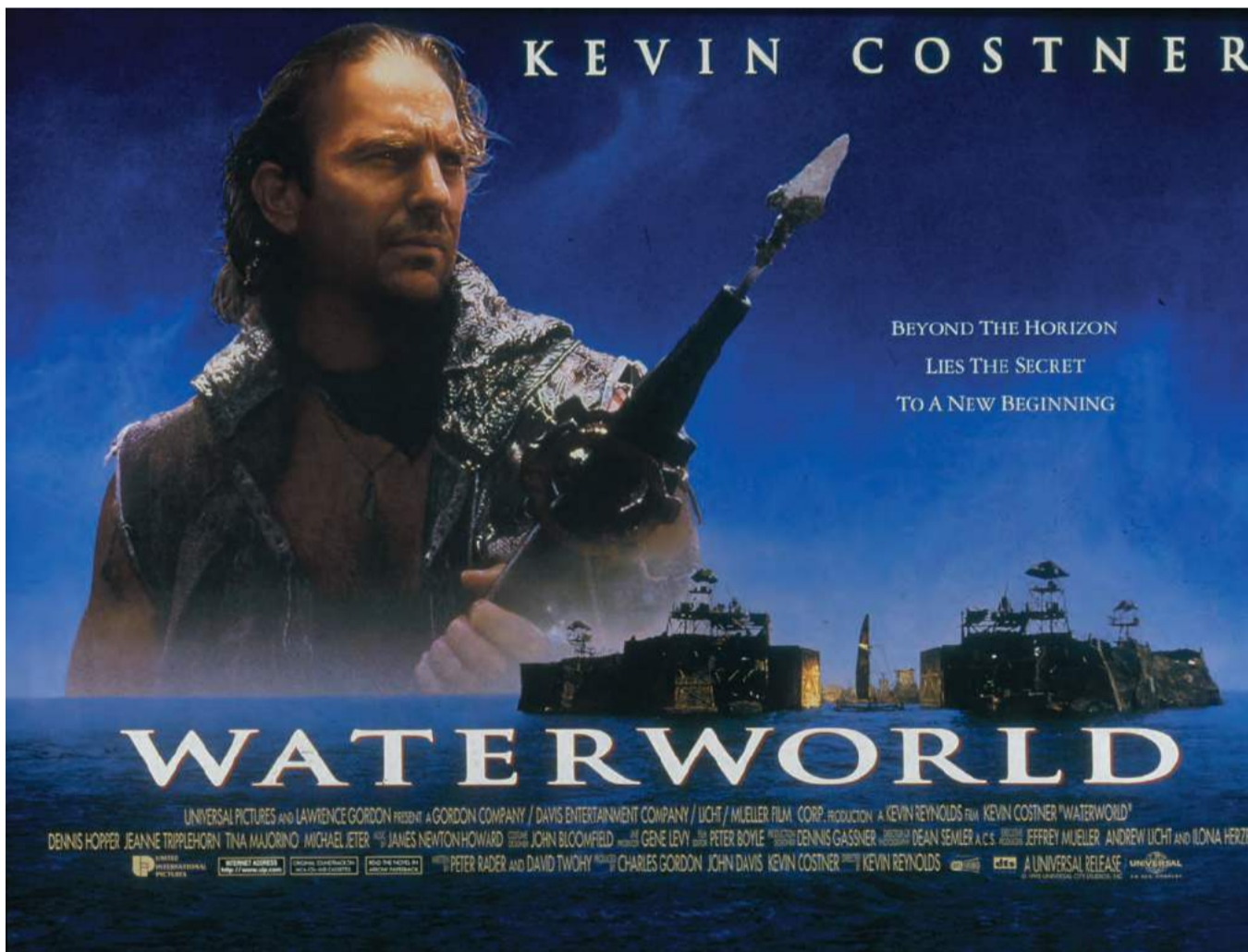
biglietto diventa un costo sommerso, una spesa che non potete recuperare, che decidiate o meno di assistere all'evento fino alla fine. Così, se vi capitasse di mandarvi «vado o resto?», il prezzo del biglietto non dovrebbe influire sulla risposta che vi date.

Che abbiate pagato 1€ o 100€, questo costo non può più essere recuperato. La sola cosa da prendere in

considerazione, nel decidere se andarsene o rimanere, è se vi potreste divertire di più facendo altro (una passeggiata, un pisolino, una telefonata ad un amico). Se le alternative sono più allettanti, andate via.

\*Fonte: A. Goolsbee, S. Levitt, C. Syverson. *Microeconomia*. Zanichelli Editore SpA, Bologna, 2014.

## Applicazioni



**L'**industria cinematografica produce ogni anno un giro d'affari multimiliardario.

Il settore deve le sue fortune ai grandi film di successo, come Avatar, e a serie famose, come Guerre Stellari e Harry Potter.

Uno di questi film di cassetta può costare centinaia di milioni di \$, ma nulla garan-

tisce che il pubblico lo apprezzerà e che il produttore riuscirà a recuperare i costi. È un mestiere rischioso, questo.

A volte, mentre si gira un film, si verificano inconvenienti talmente gravi che il produttore sa quasi per certo che andrà a rimmetterci. Eppure, spesso gli studi cinematografici decidono di ultimare la produzione e di

distribuire il film nelle sale. Questo comportamento può essere spiegato con la presenza di costi sommersi e la loro rilevanza nel processo decisionale.

Una delle produzioni cinematografiche più tristemente celebri della storia è Waterworld.

Probabilmente non l'avete mai visto: sono in pochi ad averlo fatto. Il film

ha ricevuto 4 nomination ai Razzie (premi dedicati a «tutto il peggio che Hollywood abbia offerto quest'anno»), compreso quello di peggior film, peggior attore, peggior regista e peggior attore non protagonista.

Waterworld è un film ambientato in un futuro nel quale le calotte polari si sono sciolte e l'acqua ha ricoperto quasi completamente la ter-

ra. Il protagonista del film è Kevin Costner, che interpreta il ruolo di Mariner, un mutante in grado di respirare sott'acqua. Il suo compito è proteggere dai cattivi Smockers una bambina che ha tatuata sulla schiena una mappa di Dryland, l'ultimo lembo di terra emersa. Il film è stato girato quasi interamente sott'acqua o sul mare. Waterworld venne distribui-

to dalla Universal Studios nel 1995 e, all'epoca, fu il film più costoso mai girato nella storia del cinema. Escludendo le spese di marketing e promozione, le riprese erano costate quasi 175mln di \$: il film era quindi destinato ad andare in perdita indipendentemente dal suo successo al botteghino. Waterworld finì per incassare 88mln di \$ negli Stati Uniti e circa il doppio all'estero. Dato che agli studi cinematografici va solo una parte degli incassi, gli esperti presumono che sia stato un fallimento epocale.

Analizziamo la decisione della Universal di ultimare la lavorazione del film e distribuirlo. Inizialmente lo studio cinematografico si aspettava un ricavo di 150mln di \$ (il 50% di 300mln di \$ di incassi complessivi al botteghino) e aveva preventivato una spesa di 100mln di \$ per 96 giorni di riprese. Fin dall'inizio della lavorazione, 16 di quei 100mln di \$ rappresentavano costi sommersi: fra questi, il cachet minimo garantito di 14mln di \$ per le prestazioni di Kevin Costner. **(vedi tab. 1)**

I guai però non si fecero attendere. La location delle riprese, la Baia di Kawaihae Harbor nella Big Island delle Hawaii, era così ventosa che la troupe incaricata delle riprese soffriva ogni giorno il mal di mare; i farmaci usati per alleviare i sintomi del malessere causavano sonnolenza e riducevano la capacità della troupe di usare cineprese ed altre attrezzature. Alcuni sommozzatori soffrirono di disturbi da decompressione ed embolia per essere rimasti troppo a lungo sott'acqua. Secondo le stime, le penalità per la pausa pranzo (un diritto sindacale soggetto a regolamentazione contrattuale per le troupe cinematografiche) superarono i 2,5mln di \$ a causa delle molte riprese effettuate in orari straordinari, e una scena d'azione di 1 minuto richiese 5 settimane per essere girata. Per ogni giorno di riprese in più, i costi del film lievitavano di circa 350mila \$. Dopo qualche mese dall'inizio della lavorazione, si prevedeva che le riprese sarebbero durate

120 giorni e il costo sarebbe lievitato a 140mln di \$. Di questa somma, circa 100mln di \$ rappresentavano costi sommersi, ma sembrava che il film avrebbe realizzato comunque un modesto profitto. **(vedi tab. 2)**

Poi accadde il peggio. La «colonia degli schiavi», una specie di relitto metallico ancorato al largo della baia, si inabissò su un fondale di 50 metri e dovette essere riportato a galla con spese ingenti. Il recupero del relitto richiese 21 giorni. A quel punto delle riprese, il costo totale atteso del film era salito a 175mln di \$, dei quali 140mln erano costi sommersi (in alcuni casi, letteralmente), mentre altri 35 mln servivano per portare a termine il progetto. **(vedi tab. 3)**

In quel frangente la produzione non poteva sapere che il film avrebbe generato una perdita; se avesse tenuto conto dei costi sommersi, avrebbe certamente deciso di bloccare le riprese, ma questo sarebbe stato un errore.

Per capire perché, analizziamo il trade-off con cui si sono confrontati i produttori nel decidere se fermare la lavorazione o ultimare il film. Decidendo di andare avanti con il progetto, lo studio cinematografico avrebbe speso i previsti 35mln di \$ per poi incassare un ricavo atteso di 150mln di \$. Naturalmente avrebbe perso 140 mln di costi sommersi, ma questo sarebbe accaduto anche se avesse deciso di fermare la produzione. Cancellando il progetto, i produttori avrebbero risparmiato 35mln di \$ ma avrebbero anche dovuto rinunciare ai 150mln di incasso.

Guardando avanti e decidendo di ignorare i costi sommersi, come era giusto fare, lo studio cinematografico si è trovato a scegliere fra un guadagno incrementale atteso di 115mln di \$ (150 - 35) nel caso avesse deciso di ultimare il film, e una ulteriore perdita di 115 mln (35 - 150 mln) nel caso avesse bloccato il progetto.

Certo, se in giugno Kevin Costner e la Universal Studios avessero avuto una sfe-

SITUAZIONE ECONOMICA DI WATERWORLD A GIUGNO (mln \$)			
PROFITTO ATTESO	RICAVO ATTESO	COSTO ADDIZIONALE ATTESO	COSTO SOMMERSO
+50	+150	-84	-16

**Tabella 1**

SITUAZIONE ECONOMICA DI WATERWORLD A SETTEMBRE (mln \$)			
PROFITTO ATTESO	RICAVO ATTESO	COSTO ADDIZIONALE ATTESO	COSTO SOMMERSO
+10	+150	-40	-100

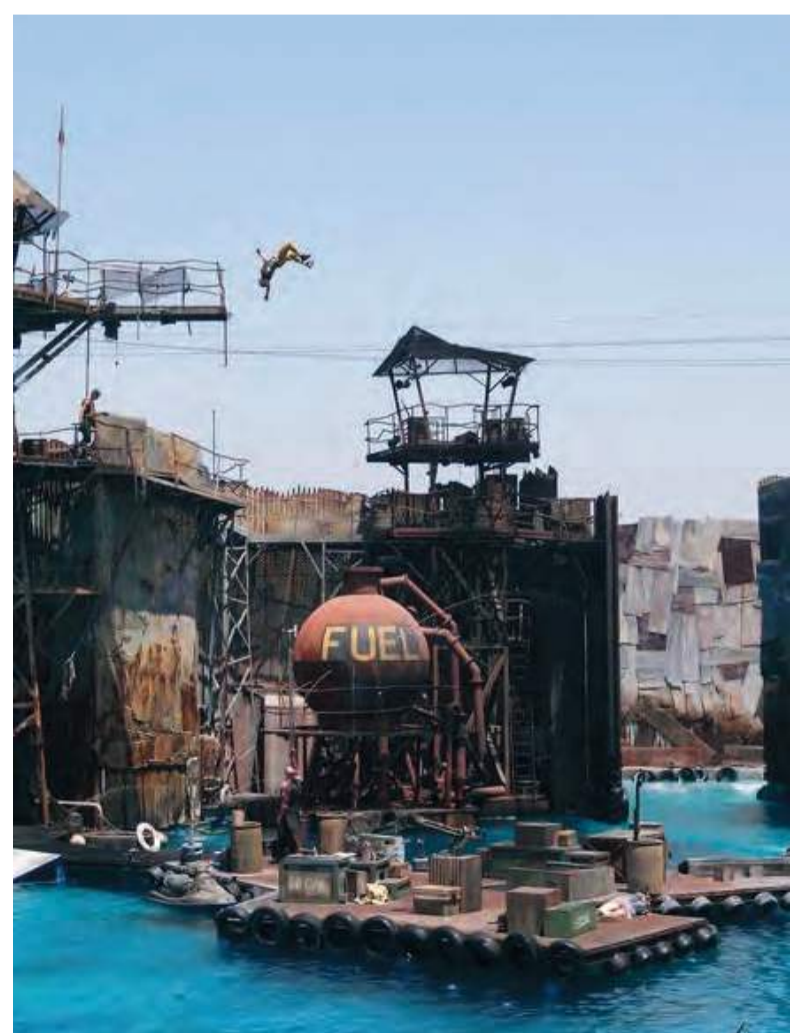
**Tabella 2**

SITUAZIONE ECONOMICA DI WATERWORLD A NOVEMBRE (mln \$)			
PROFITTO ATTESO	RICAVO ATTESO	COSTO ADDIZIONALE ATTESO	COSTO SOMMERSO
-25	+150	-35	-140

**Tabella 3**

ra di cristallo per prevedere i terribili eventi che avrebbero fatto lievitare i costi in maniera spropositata, la decisione sarebbe stata diversa. Ma in quel momento i costi non erano ancora sommersi: in giugno i produttori avrebbero potuto fermare la lavorazione, subendo una perdita di soli 16 mln di \$. Avendo scoperto i problemi solo dopo aver sostenuto 140 mln di \$ di costi sommersi, lo studio cinematografico non ha avuto altra scelta che trattenerne il fiato e tuffarsi, sperando che il guadagno atteso si materializzasse. Ecco perché ancora oggi si possono trovare copie di Waterworld in molte rivendite di film in dvd.

\*Fonte: A. Goolsbee, S. Levitt, C. Syverson. Microeconomia. Zanichelli Editore SpA, Bologna, 2014.



Scena tratta dalle riprese del film «Waterworld»

Carlo Ancelotti - SEA Technology Brand Ambassador 2024





**La certezza dei risultati.**

**SEA TECHNOLOGY**<sup>®</sup>  
EXPERTS IN DIAMOND TOOLS, SINCE 1973

## Freakonomics \*

### Il prezzo della fama: il Presidente Obama e i paparazzi

**E**ssere Presidente degli Stati Uniti ha i suoi vantaggi: sei la persona più potente del mondo, la gente aspetta ore in piedi sotto il sole o nel gelo pur di incontrarti e vai a vivere in una casa piuttosto bella senza dover pagare l'affitto. Ma ha anche delle controindicazioni: in ogni istante tu e la tua famiglia siete sotto la luce dei riflettori. La copertura mediatica della famiglia Obama è stata intensa, anche per gli standard della Casa Bianca. Il Presidente, particolarmente preoccupato per l'impatto di tanta attenzione sulle sue figlie, Sasha e Malia, ha chiesto al suo Staff di trovare una soluzione al problema dei paparazzi.

La soluzione trova-

ta dimostra che qualcuno, nell'amministrazione Obama, conosce abbastanza bene la microeconomia. Lo Staff della Casa Bianca ha riconosciuto che il numero delle foto dei paparazzi rappresenta un equilibrio di mercato. Data la forte domanda di immagini della famiglia Obama, i mass media sono disposti a sborsare somme ingenti per foto di alta qualità. A quei prezzi, tanti fotografi sono disposti a dedicare parecchio tempo a seguire la famiglia Obama nella speranza di carpire molte immagini da offrire al mercato. Un modo per porre freno ai paparazzi che scattano fotografie da offrire sul mercato, consisterebbe nel ridurre la domanda di foto: così facendo, il prezzo e la quantità di foto scattate dai

paparazzi diminuirebbero. In che modo la Casa Bianca poteva ridurre la domanda di foto «rubate»?

Una delle cose che sappiamo dallo studio della microeconomia è che se due beni sono sostituiti, la domanda di un bene cala se il prezzo dell'altro diminuisce, perché i consumatori abbandonano il primo (diventato meno conveniente) a vantaggio del secondo. Di conseguenza, l'amministrazione aveva bisogno di trovare un sostituto delle fotografie «rubate» dai paparazzi. La risposta? Fotografie ufficiali, scattate dai fotografi della Casa Bianca, cedute gratuitamente ai mezzi di comunicazione.

Ciascuna delle immagini ufficiali di Sasha e Malia in

Il Presidente Obama e sua figlia Malia



cerca delle uova di Pasqua nel prato della Casa Bianca o del cane Bo che scorrazza nel giardino, riduce la domanda di immagini «rubate», causando una diminuzione del prezzo spuntato dai paparazzi sulle foto non autorizzate. Di conseguenza, il numero dei paparazzi che dedicano le proprie giornate a seguire gli spostamenti della famiglia presidenziale è diminuito, e così il numero delle foto non autorizzate pubblicate dai giornali. Ma la cosa più importante per il presidente Obama e per sua moglie Michelle, è che Sasha e Malia hanno avuto un primo giorno di scuola da bambine normali, nella mi-

sura in cui possono essere normali due bambine con un seguito di agenti dei servizi segreti, polizia locale e fotografi ufficiali.

Visto il successo iniziale del «progetto fotografie», l'amministrazione ha osato avventurarsi nel mondo dei social media, cercando profili Facebook e Flickr con album fotografici nei quali vengono raccolte immagini di eventi di ogni tipo: dalle riunioni dello Staff nello Studio Ovale al Presidente che istiga una battaglia a palle di neve nel giardino della Casa Bianca.

\*Fonte: S. Levitt, S.J. Dubner: Freakonomics. Penguin, 2005.

## Le 22 leggi immutabili del marketing

### Legge n. 2: la legge della categoria «Se non puoi essere primo in una categoria, inventane una in cui puoi essere il primo»

**Q**ual è il nome della terza persona a trasvolare l'Oceano Atlantico in solitaria? Se non sai che Bert Hinkler è stata la seconda persona a farlo, è improbabile che tu sappia il nome della terza persona ad averlo fatto. Questa è stata Amelia Earhart. Ora, Amelia, è stata la terza persona a trasvolare l'Oceano Atlantico in solitaria, o è stata la prima donna a farlo?

Dopo che l'olandese Heineken ha avuto un grande successo nel mercato USA, le persone della Anheuser-Busch avranno detto: «Do-

vremmo importare anche noi una birra straniera» ma non lo hanno fatto. Invece, questi si sono detti «se c'è mercato per una birra importata di alta fascia, forse c'è mercato per una birra nazionale di alta fascia». E così hanno iniziato a promuovere Michelob, la prima birra nazionale di alta fascia, la quale oggi doppia le vendite di Heineken. (In verità, anche Anheuser-Busch ha importato una birra, Carlsberg, la quale godeva di una ottima reputazione in Europa. Negli Stati Uniti invece Carlsberg non ha avuto un gran successo). Miller Lite è stata la prima birra nazionale light. Sono

serviti 5 anni ad un importatore per dire «Se c'è mercato per una birra nazionale light, forse c'è mercato anche per una birra importata light». Il risultato fu Amstel Light, diventata la più venduta birra light importata.

Se non si riesce a entrare nella prospettiva mentale per primi, è bene non arrendersi. Bisogna trovare una nuova categoria in cui essere primi. E non è così difficile come si potrebbe pensare. Dopo che IBM ha avuto un grande successo nei computer, chiunque si è buttato in quel campo. Burroughs, Control Data, General Electric,



Coca-Cola è stata la prima a promuovere bevande rinfrescanti

# economia & marketing

POVIGLIO | MARKETING PILLS | SEATECHNOLOGY

Honeywell, NCR, RCA, Sperry. Furono chiamati Biancaneve e I sette nani. Quale nano crebbe fino a diventare una potenza internazionale, con 126.000 dipendenti e vendite di 14mld di \$, una azienda spesso soprannominata «la seconda più grande azienda del mondo dei computer»? Nessuna di queste. Negli anni '70 e '80, la miglior compagnia dopo IBM fu Digital Equipment Corporation (DEC). IBM era la prima nei computer. DEC era la prima nei mini computer. Molte altre aziende di computer (e i loro intraprendenti proprietari) divennero ricche e famose seguendo un semplice principio: «Se non puoi essere primo in una categoria, inventane una in cui puoi essere il primo».

Le leggi del marketing sono difficili? No, sono ab-

bastanza semplici. Mettere le cose in pratica però, è un altro discorso.

Cray Research è arrivata al top con il primo super computer. Oggi, Cray è una azienda che fattura 800mln di \$. Così, Convex ha fatto 2+2 ed ha lanciato il primo mini super computer. Oggi Convex fattura circa 200 mln di \$. Talvolta, puoi trasformare un corridore in un vincitore semplicemente inventando una nuova categoria. Commodore non era altro che un altro produttore di home personal computers che non stava andando da nessuna parte, finché non ha posizionato Amiga come il primo computer multimediale. Oggi, il Commodore Amiga è un grande successo, con più di 500mln di \$ di vendite annuali. Ci sono molti modi in cui essere primi. Dell è entra-

ta nel mondo dei personal computers vendendo per prima computers al telefono. Oggi Dell è una azienda che fattura 900mln di \$.



Quando si lancia un nuovo prodotto, la prima domanda da porsi non è «in cosa è migliore il mio prodotto rispetto a quello della concorrenza?» ma «primo in cosa?». In altre parole, in quale categoria posso essere

il primo?

Lear's non è stata la prima rivista per donne, è stata la prima rivista per donne mature.

Questa legge va contro il classico pensiero di marketing, il quale è orientato al marchio: come posso far sì che le persone preferiscano il mio marchio?

Dimenticati il marchio. Pensa alle categorie. La prospettiva è sulla difensiva quando si pensa al brand. Tutti parlano di come il proprio brand sia migliore degli altri, ma la prospettiva si apre quando si parla di categorie.

Tutti siamo interessati a ciò che è nuovo, in pochi sono interessati a ciò che è migliore. Quando sei il primo in una nuova categoria, promuovi la categoria. Alla fine, non avrai concorrenza.

La DEC dice ai potenziali clienti perché dovrebbero comprare un mini computer, non un mini computer della DEC. Agli albori, Hertz promosse il servizio di autonoleggio. Coca-Cola promosse bevande rinfrescanti. I programmi di marketing di entrambe le aziende diventarono più efficaci da allora.

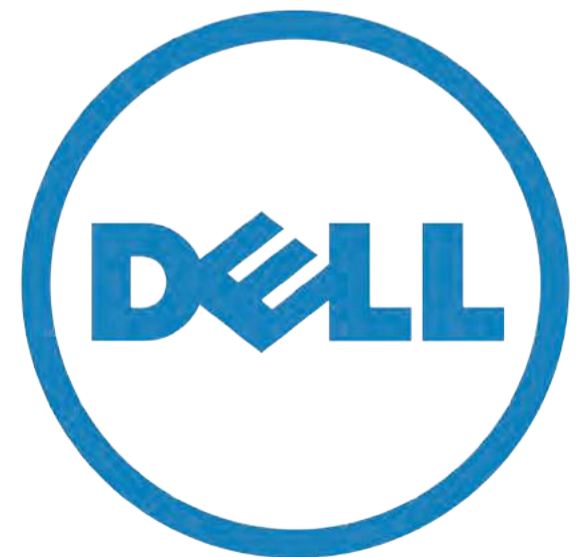
\*Fonte: Al Ries, Jack Trout, The Immutable Laws of Marketing, HarperCollinsPublishers, Great Britain, 2017



Le birre della Anheuser-bush per il mercato americano



IBM - la prima nei computer



DELL - la prima a vendere personal computers al telefono

# approfondimenti

POVIGLIO | NOLEGGIO | SEATECHNOLOGY

**L**il noleggio delle piccole attrezzature nell'edilizia si evolve e mostra notevoli potenziali di sviluppo. È questa la conclusione emersa da un forum sul tema organizzato da Rental Blog in occasione del GIC 2024, tenutosi a Piacenza. Alessandro Turri, Vicepresidente e Direttore Vendite di SEA Technology e relatore del Forum, è tornato sull'argomento intervenendo al podcast «Prospettive in Cantiere» della rivista Macchine Edili. «Il GIC è stata un'ottima occasione per presentare la nostra nuova gamma di macchine e utensili per taglio, carotaggio e trattamento superfici, pensata soprattutto per il mondo del noleggio. Le nostre macchine, recentemente inserite in gamma, sono infatti progettate per es-

sere gestite dai noleggiatori.»



## Cosa comporta questo approccio, in termini pratici?

«Prima di tutto, facilità d'uso delle macchine stesse, nonché della loro movimentazione logistica. I noleggiatori devono continuamente caricarle e scaricarle, quindi abbiamo posto particolare attenzione alla facilità di sollevamento e

dislocazione, rendendo tutto il processo incentrato sulla possibilità di noleggio.»

## SEA Technology offre da anni un programma di noleggio esclusivo.

«Sì, WeRent è il format che proponiamo ai nostri rivenditori dal 2012. È un servizio completo che copre tutti gli aspetti del noleggio: dai tariffe all'assistenza meccanica e tecnica, fino al layout e al merchandising per l'allestimento del punto vendita, dal marketing e comunicazione, quindi, alla parte commerciale, tecnica ed informativa. Forniamo un servizio «chiavi in mano» per supportare i dealer che aderiscono al format e che nel corso degli anni sono cresciuti, inclu-

dendo nella propria offerta la piccola attrezzatura, offrendo un servizio al cliente finale al 100% e affiancandolo in ogni fase del processo in cui possa essere necessario.»

## Quale deve essere la caratteristica peculiare delle macchine che vengono veicolate tramite il noleggio?

Quando progettiamo una macchina, pensiamo già che possa essere destinata al noleggio. Questa, dovrà quindi essere robusta, affidabile, facile da usare e da mantenere, poiché sarà affidata a operatori diversi, che hanno altresì diversi livelli di esperienza e abitudini di utilizzo. Ad esempio, utilizziamo i motori Honda sulle macchine con motore termico per

garantire la massima prestazione e sicurezza durante le lavorazioni. Tutte le macchine della nostra gamma sono inoltre dotate di contatore, per agevolare il noleggiatore nel monitoraggio dell'utilizzo e della manutenzione.»

## Il noleggio delle piccole attrezzature è in crescita, sebbene i numeri siano altrettanto «piccoli». Come valuta questo trend?

«Il noleggio ha registrato un'importante crescita negli ultimi anni. Abbiamo già riscontrato che molte imprese preferiscono noleggiare macchine specializzate per diversi lavori, piuttosto che effettuare grandi investimenti in acquisti di attrezzature per un singolo cantiere.

## Piccola attrezzatura, grandi opportunità

Esposizione WERENT da AT.ED di Forlì (FC)





# approfondimenti

POVIGLIO | NOLEGGIO | SEATECHNOLOGY



Esposizione WERENT da Grg di Grigolon a Padova (PD)



Pubblicità WERENT da F.lli Marocco di Orbassano (TO)



Alessandro Turri, Daniele Turri, Marco Prosperti e Nicola Fabbi. Congresso Assodimi-Assonolo, di cui SEA Technology è Main Sponsor e socio produttore

Inoltre, il noleggiatore tende sempre ad essere più 'generalista' anziché specializzato su una singola tipologia di prodotti, nell'ottica di fidelizzare completamente il cliente. Il confronto con esperti del settore ci conferma che questa tendenza di crescita continuerà nei prossimi anni, specialmente grazie al PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza) che prevede l'avvio di cantieri molto importanti. SEA Technology è pronta a supportare i noleggiatori e ad affiancarli nell'offerta del servizio

all'utente finale.»

## Dati e opinioni dal mercato

Come ha evidenziato Pierangelo Cantù, advisor di Rental Network e fondatore di Rental Blog, il noleggio delle piccole attrezzature costituisce attualmente circa il 4-5% del mercato complessivo del noleggio nel settore edilizio in Italia, mentre in Francia raggiunge il 40%.

Sebbene l'Italia sia an-

cora indietro, questo 5% può essere visto come un'opportunità di sviluppo, poiché il mercato delle piccole attrezzature offre spazio per specializzarsi e innovare.



Marco Prosperti, Direttore di Assodimi/Assonolo, ha evidenziato come a fine 2023 il mercato del noleggio in Italia abbia raggiunto complessivamente i 3 miliardi di euro: il comparto delle piccole attrezzature vale circa il 5% del totale.

I tassi di utilizzo di queste macchine sono oltre il 45%, dati che attestano un uso intensivo delle stesse. E se i livelli di fatturato, tuttora non elevati in termini assoluti, possono frenare gli investimenti, il comparto resta

promettente.

I noleggiatori attualmente più avvantaggiati sono quelli che riescono a lavorare con più tipologie di clientela e che si specializzano in alcuni macrosettori.

Le piccole attrezzature si sposano benissimo con questa logica, perché comportano un investimento iniziale contenuto e consentono di intercettare un'ampia platea di potenziali clienti.



## *Attenzione alle polveri in cantiere!*

Tutelarsi dalle polveri dannose in edilizia è importante, ma talvolta difficile sul cantiere. Ecco quali sono i principali rischi che si corrono e le soluzioni che SEA Technology propone ai propri clienti per operare in modo sicuro e nel rispetto della salute di tutti.

**D**urante le lavorazioni edili, in particolar modo quelle a secco, i materiali da costruzione rilasciano polveri che contengono sostanze potenzialmente dannose per la salute degli operatori.

Tra le componenti di maggiore interesse c'è la silice libera cristallina (SLC), presente in mattoni refrattari, tritato di sabbia abrasiva, piastrelle, collanti per rivestimenti, malte, intonaci, calcestruzzo, cemento di

malta, granito, polveri delle arenarie, quarzite, ardesia, roccia e pietre varie, suolo agricolo, asfalto contenente roccia o pietra. La sua inalazione espone a potenziali infiammazioni e patologie a carico delle vie respiratorie; può inoltre causare malattie extrapolmonari. L'esposizione alla SLC avviene in molteplici casi. Sono potenzialmente a rischio le operazioni di cantiere, la sabbiatura, il taglio, la perforazione o la pulizia a secco delle superfici, nonché i contesti a elevata polverosità. L'inalazione delle polveri di silicio com-

porta in particolare la probabilità di contrarre la silicosi, una delle prime malattie professionali riconosciute in Italia e che colpisce a tutt'oggi decine di milioni di lavoratori a livello mondiale.





Sistema per carotaggio a secco con aspirazione di SEA Technology



Sistema per carotaggio a secco con aspirazione di SEA Technology

## Uno sguardo alla normativa

Le nuove regole per la protezione dei lavoratori da agenti cancerogeni e mutageni, entrate in vigore con il Decreto Legislativo 44/2020 – che recepisce la Direttiva UE 2017/2398 – confermano la rilevanza del problema, classificando come agente cancerogeno la silice cristallina generata nei procedimenti di lavorazione. Il limite respirabile di polvere di silice cristallina è pari a 0,1 mg/m<sup>3</sup>.

Il Decreto Legislativo 81/2008 o Testo Unico sulla Sicurezza dei lavoratori sul luogo di lavoro, all'articolo 237 lettera c stabilisce che «il datore di lavoro deve progettare, programmare e sorvegliare le lavorazioni in modo che non vi sia emissione di agenti cancerogeni o mutageni nell'aria. Se ciò non è tecnicamente possibile, l'eliminazione degli agenti cancerogeni o mutageni deve avvenire il più vicino possibile al punto di emissione

mediante aspirazione localizzata. L'ambiente di lavoro deve comunque essere dotato di un adeguato sistema di ventilazione generale». Anche la consultazione delle schede tecniche dei materiali oggetto di lavorazione e di ogni altra documentazione fornita dai produttori che contenga informazioni sulla composizione dei materiali, sui rischi connessi alla lavorazione, sulle prescrizioni di misure protettive per gli operatori e sui DPI da indossare (casco, occhiali, maschere filtranti FFP3) consente una corretta valutazione del rischio.

## I sistemi di aspirazione

I sistemi di aspirazione, il cui impiego è prescritto dal Decreto Legislativo 81/2008, abbattano il rischio di inalazione delle polveri contenenti silice cristallina. SEA Technology offre all'utilizzatore la possibilità di operare a secco e con sistema

di aspirazione già da oltre 10 anni, mettendo a disposizione soluzioni che, non solo figurano ancora oggi come le più performanti in termini di risultati e di qualità, ma in ottemperanza delle Direttive citate, tutelano l'utilizzatore dal rischio di inalazione di polveri cancerogene, garantendo massima sicurezza e tutela della salute sul lavoro.

cora più potente, ancora più veloce, adatto ad ogni tipo di lavorazione, sempre con la massima sicurezza per l'operatore e per la sua salute. Non solo carotaggio, ma anche sistemi di taglio, levigatura e trattamento delle superfici, dotati degli appositi attacchi per operare con aspirazione delle polveri. Per questo, SEA Technology offre un'ampia gamma di aspiratori per polveri e liquidi, da uno a tre motori, da 1600 W a 4200 W, da 12 kg a 125 kg, adattabili su macchine idonee tanto a lavorazioni generiche quanto a quelle specifiche e più particolari.

Fonti: Decreto Legislativo 81/2008; Decreto Legislativo 44/2020, INAIL, ATS Brianza



Tale scelta, portata avanti per tutti questi anni con SEADRILL 1800, il carotatore manuale 1800 W a secco con aspirazione più venduto della gamma SEA Technology, viene confermata e portata all'ennesima potenza con il nuovo SEADRILL 2000: an-

## Non solo senza polvere... ma anche zero spreco di acqua!

re in edifici abitati, sottoposti a vincoli architettonici, oppure in zone in cui l'approvvigionamento di acqua è sottoposto a restrizioni o divieti, il tradizionale carotaggio ad acqua può essere non praticabile.

Un motivo in più per utilizzare l'attrezzatura SEA Technology a secco e con aspirazione: poco invasiva per il cliente, «pulita» in termini di esecuzione del lavoro, sostenibile dal punto di vista ambientale in quanto consente di non sprecare acqua, risorsa sempre più preziosa e limitata.

Grazie alle soluzioni a secco di SEA Technology, sono stati risparmiati dal 2010 ad oggi più di 1.400.000 litri di acqua.



**L**Il concetto di team building si riferisce ad un insieme di attività e pratiche progettate per migliorare la coesione, la collaborazione e la comunicazione all'interno di un gruppo di lavoro. L'obiettivo principale del team building è creare un ambiente di lavoro più armonioso e produttivo, rafforzando i legami tra i membri del team e sviluppando competenze chiave come la fiducia reciproca, la risoluzione dei conflitti, il problem solving e la capacità di lavorare insieme verso obiettivi comuni. Quindi costruire un buon team, che sia affiatato e che si rispecchi nei valori dell'organizzazione, dovrebbe essere l'obiettivo di qualsiasi tipologia di organizzazione: un'azienda, una squadra sportiva, un'associazione ed in genere un qualunque gruppo di persone che si trovino a collaborare.

Questo è un obiettivo principe anche per SEA Technology, che, a proprio modo, cura con attenzione, sia nello svolgimento delle attività quotidiane ma anche con l'organizzazione di eventi specifici dedicati ai clienti, ai dipendenti, ai collaboratori e a tutte le risorse del gruppo.



Il gruppo SEA Technology al completo

## *La forza è nel gruppo: il potere del team!*



### **La grigliata: un appuntamento fisso!**

Recentemente, si è svolta la consueta «Grigliata Estiva», un must di SEA Technology che si è ritagliato, specie dopo l'inaugurazione della nuova sede, un posto fisso sul calendario aziendale. È anche l'occasione per organizzare un meeting con la forza vendita al

completo per l'analisi dei dati, il monitoraggio delle attività e delle iniziative, il confronto e lo scambio con la Direzione Aziendale.

Spesso l'agenda di queste giornate prevede anche corsi di formazione in sede, interventi esterni organizzati, presentazione di nuovi prodotti o nuove linee con annessi test pratici nell'area dedicata all'esterno della sede. La nuova sede di SEA Technology, infatti, operativa a partire da Maggio 2023, conta una superficie di oltre tre volte superiore rispetto a quella della struttura precedente, che comunque è stata mantenuta con funzione di magazzino secondario per le merci basso rotanti. Questa enorme disponibilità permette



I "professional griller" Daniele Turri e Alex Agolini

all'azienda di poter essere completamente autonoma nell'organizzazione di queste giornate, disponendo di tutte le aree necessarie alle varie attività: dallo showroom al cortile esterno, dalla sala riunioni al magazzino a due piani, dall'area di test all'area produzione. Il pranzo finale con tutti i collaboratori completa il programma dell'evento.



# fiere & eventi

POVIGLIO | TEAM BUILDING | SEATECHNOLOGY



la tavolata per il pranzo di SEA Technology

I "professional griller"

Daniele Turri, Denny Ferroni e Alex Agolini

Al centro, Alessandro Turri riempie i calici per il brindisi di apertura del pranzo; sotto, una partita di biliardino tra i collaboratori nello showroom.



Niente è lasciato al caso e, ovviamente, è tutto «Made in SEA»: per l'occasione, il magazzino della nuova sede viene allestito con una grande tavola, apparecchiata con particolari in azzurro, per richiamare i colori sociali. In showroom e all'esterno, il biliardino customizzato SEA ed il ping pong rendono interessante (e competitiva!) l'attesa del pranzo, mentre i collaboratori «professional griller» si occupano della preparazione delle pietanze.

Una bella giornata, che consolida il rapporto tra i

collaboratori e con l'azienda, rendendo il team di SEA Technology sempre più coeso e motivato.

L'intento della Direzione Aziendale è quello di infondere quelli che sono i valori e i principi cardine in modo che i collaboratori si ritrovino nella filosofia e nella vision dell'azienda e, allo stesso tempo, trasmettano questo «credo» al cliente, al fornitore, allo stakeholder in generale. Queste giornate permettono, inoltre, ai venditori esterni di vivere a pieno l'azienda, cosa che, essendo

itineranti e quindi operando direttamente sul territorio per tutto l'anno, non hanno spesso occasione di fare.

«Assorbire» la cultura aziendale, quindi, per trasmetterla sul campo ai clienti durante le loro visite.



**«Questi eventi sono fondamentali per il nostro team. Rafforzano i rapporti fra le persone e la diffusione della cultura aziendale tra tutti i collaboratori. Come Gruppo, stiamo investendo importanti risorse nelle attività di team building, em-**

**ployer branding e retaining dei collaboratori. Crediamo molto nella forza del gruppo come motore per il successo, personale e professionale, del singolo e dell'azienda.»**

Dott.ssa Mali Phetchompou,  
Responsabile delle Risorse Umane



## Un giorno allo stadio: Sassuolo - Inter

**S**EA Technology ha nel proprio DNA la cura del cliente e della relazione di valore che si costruisce quando si collabora sotto ogni punto di vista, professionale ma anche personale. Ogni occasione di condivisione con il cliente viene curata e gestita in modo attento e organizzato, senza lasciare nulla al caso.

In occasione della partita di Serie A TIM Sassuolo - Inter del 4 Maggio 2024, l'azienda ha deciso di invitare alcuni clienti ad assistere al match al Mapei Stadium di Reggio Emilia.

Si è trattato di un invito «speciale», che ha incluso non solo i posti in tribuna autorità con servizio hospitality, ma anche l'esperienza del «Walk About»: un tour guidato all'interno dello stadio, con visita agli spogliatoi della squadra di casa e di quella ospite, visione del

riscaldamento delle squadre da bordocampo e firma autografi / magliette all'uscita dallo stadio al termine della partita.

Tanti i giocatori che si sono fermati ad autografare e fare foto con gli ospiti, da Barella a Frattesi, da Pinamonti a Consigli, da Thuram a Lautaro Martinez: un'emozione unica, soprattutto per i piccoli tifosi di entrambe le squadre che figuravano tra gli invitati di SEA Technology. La possibilità di vedere da bordo campo il riscaldamento delle squadre, ha

permesso di osservare dei veri fenomeni da vicino e di apprezzarne il talento e la tecnica, nonché di vivere in modo ancora più coinvolgente l'atmosfera dello stadio, pieno di tifosi per l'occasione. La Curva Ospite, ha dato spettacolo con cori e canti di incitazione alla propria squadra, che ha vinto il Campionato di Serie A TIM 2023/2024.

vittoria del Sassuolo per 1-0. Vittoria che però non è bastata al club modenese per evitare la retrocessione in Serie B per la prossima stagione. Al termine del match, nell'area vicina al bus dei giocatori, gli ospiti di SEA Technology hanno potuto attendere l'arrivo dei campioni e sfruttare il momento per fare foto con loro e chiedere autografi: tutti i giocatori delle due squadre si sono rivelati estremamente gentili e disponibili, dimostrando ampiamente anche il valore umano dei due club e rendendo l'esperienza ancora più unica ed irripetibile.

### Official Partner del Sassuolo Calcio

SEA Technology ha concluso un accordo con l'U.S. Sassuolo Calcio per la sponsorizzazione nel Campionato di Calcio di Serie A che si è

appena concluso. La partnership, inquadrata dalla qualifica di «Official Partner», prevedeva tra le numerose iniziative di visibilità per l'azienda, anche comunicazione congiunta, visibilità al Mapei Stadium, materiale istituzionale e tanto altro.

Questa iniziativa della Direzione Aziendale aveva l'obiettivo di aumentare visibilità e reputation del marchio SEA Technology nel territorio nazionale e consolidare ulteriormente il posizionamento premium dell'azienda.

Inoltre, l'U.S. Sassuolo Calcio è indiscutibilmente una società di ottima reputazione che ricalca perfettamente il percorso intrapreso da SEA Technology, ovvero quello di un'azienda sana ed in crescita, che da piccola realtà di provincia diventa solida e ben strutturata, proprio come il club sassuolese.

Il match è stato combattuto e avvincente e si è concluso con una sorprendente

# fiere & eventi

POVIGLIO | SERIE A | SEATECHNOLOGY

## I commenti dei nostri ospiti dopo il match...

«Non capita tutti i giorni di poter incontrare i giocatori di Serie A da così vicino ed è sempre un'emozione vivere l'atmosfera da stadio, potendo godere anche di un'ottima compagnia!»

Una giornata entusiasmante e una prova che SEA Technology è attenta al cliente non solo sul lato strettamente commerciale».

**Marco Trivellato,**  
Celmet di Villatora  
di Saonara (PD)

«Una bellissima opportunità, quella di poter vedere dei campioni da così vicino e di avere le loro firme sulle magliette, o le foto insieme, non capita spesso!»

Grazie a SEA per l'invito, con il quale dimostra di non dare mai nulla per scontato e di valorizzare al massimo i rapporti umani con i propri clienti.»

**Ivan Dececco,**  
Sfedil  
di Colugna (UD).

«Ringraziamo SEA per la giornata trascorsa allo stadio. È un piacere avere questi momenti di relazione che vanno oltre la collaborazione professionale che già dura da molti anni. Siamo contenti che SEA abbia pensato proprio a noi! È stato molto interessante visitare le varie aree dello stadio, in particolare gli spogliatoi delle due squadre.»

**Davide Lunelli,**  
Tecnoedil Noleggi  
di Trento.



Tour all'interno degli spogliatoi dell' U.S. Sassuolo Calcio prima dell'inizio del match Sassuolo-Inter



Il gruppo all'ingresso della tribuna autorità del MAPEI Stadium, prima dell'inizio del tour all'interno dello stadio



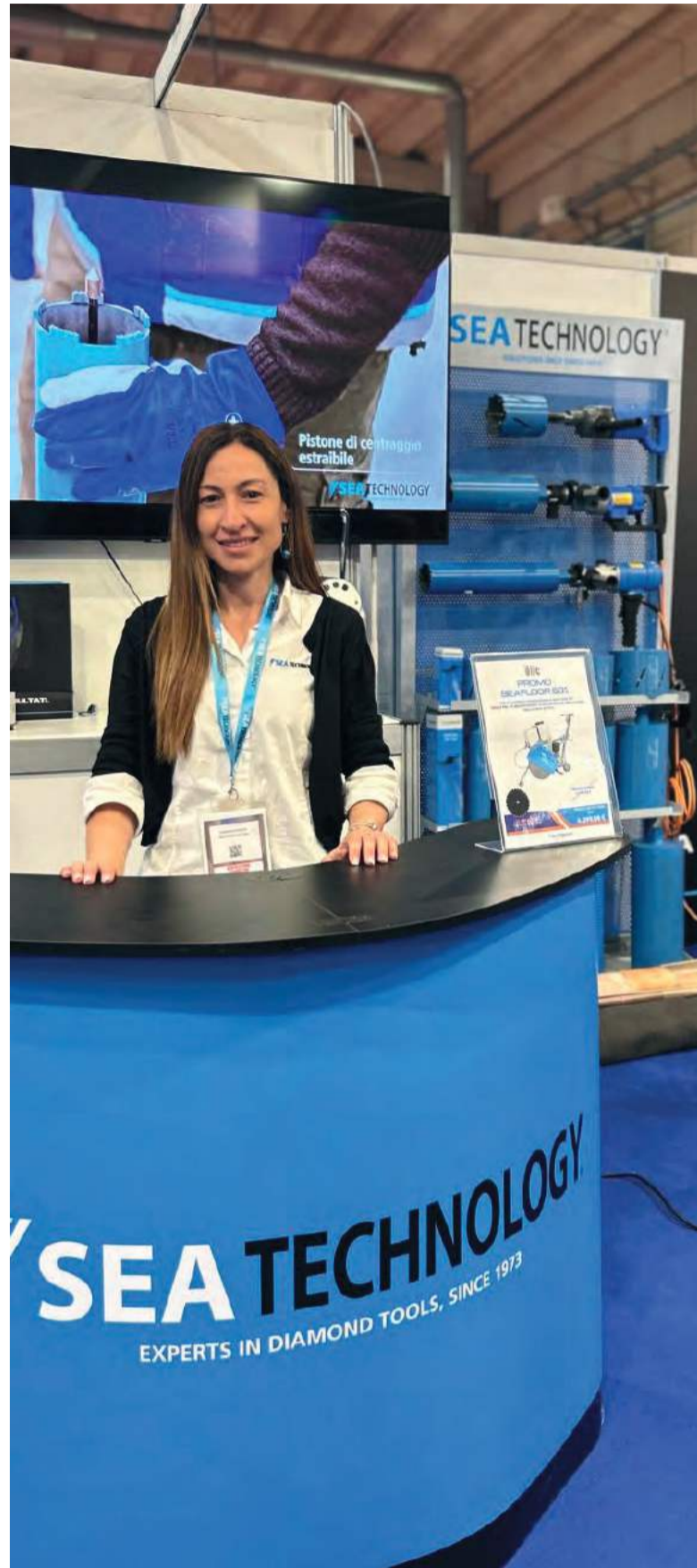
La divisa dei giocatori dell'Inter all'interno dello spogliatoio visitato dagli ospiti prima del match



Nicolò Barella, centrocampista dell'Inter, autografa la maglia nerazzurra di Alessandro Turri, Vice Presidente e Direttore Vendite di SEA Technology



Lo staff al GIC 2024



Accoglienza clienti

## Piacenza here we are!

**S**i è da poco conclusa l'edizione 2024 del GIC - Giornate Italiane del Calcestruzzo, il salone europeo dedicato unicamente al comparto del calcestruzzo ed alle sue tecnologie, che si è svolto a Piacenza dal 18 al 20 Aprile 2024. SEA technology si è presentata con uno stand spazioso e ricco di novità. A partire dalla gamma di macchine ed elettrotensili ad alta frequenza, presentata in anteprima all'evento, che include ben 8 differenti sistemi adattabili a qualsiasi condizione d'impiego e tipo di alimentazione elettrica, dal comune contatore residenziale da 3 kW ai quadri monofase o trifase, fino ai gruppi elettrogeni da 2.5 kW ai 50 kW e oltre. L'alta frequenza è sta-

ta tra le grandi protagoniste dell'evento, suscitando l'interesse di visitatori e clienti, che hanno colto l'occasione per informarsi sui molteplici vantaggi che questa tecnologia, offerta in esclusiva da SEA Technology sul mercato nazionale, può dare all'impresa edile specializzata.

Tra le «regine» dell'esposizione, inoltre, le raschiatrici Seastripper. Anche queste ultime, da poco inserite in gamma, costituiscono una novità non solo all'interno del catalogo di SEA Technology ma anche per il mercato italiano. Il settore del trattamento delle superfici e dei rivestimenti a pavimento è in forte espansione e richiede macchine sempre più tecnologica-

mente avanzate ed innovative. Nelle ristrutturazioni di abitazioni, hotel e strutture ricettive, il rifacimento dei pavimenti pone spesso la necessità di rimuovere i rivestimenti preesistenti. SEA Technology propone quindi una gamma di quattro raschiatrici, per asportare materiali come linoleum, moquette, vinile, pvc, ceramica, klinker, parquet e tutte le superfici presenti in ambito civile ed industriale. Da superfici strette ad ampi spazi, dal pre-taglio alla rimozione, quattro soluzioni per garantire il massimo della performance e della flessibilità all'operatore. L'alimentazione monofase, comune all'intera gamma, consente di usare le raschiatrici anche in ambito civile. Tanto spa-

zio è stato dedicato anche alle tagliasuolo Seafloor: i diversi modelli disponibili coprono profondità di taglio da 14 a 42 cm, consentendo di rispondere alle diverse esigenze dell'operatore, dalla realizzazione delle microtrincee per la posa della fibra ottica, alla demolizione dei pavimenti industriali. Grande successo al lancio per la nuova SEAFLOOR 500 S, l'ultima tagliasuolo entrata in catalogo, sviluppata per soddisfare le richieste di coloro che necessitano di una tagliasuolo potente e affidabile ma, allo stesso tempo, più leggera e maneggevole di quelle già esistenti.

«Il nostro obiettivo è fornire soluzioni che rendano sempre più performante, si-

curo e sostenibile il lavoro delle imprese. – spiega Daniele Turri, Product Manager di Sea Technology. – In occasione del GIC siamo stati lieti di confrontarci con le imprese ed i professionisti dei comparti interessati dalla rassegna, raccogliendo altresì nuove idee e spunti utili per sviluppare prodotti e servizi sempre più consoni alle esigenze del mercato».



**«Il nostro obiettivo è fornire**



Esposizione gamma Alta Frequenza



Esposizione gamma Alta Frequenza



**soluzioni che rendano sempre più performante, sicuro e sostenibile il lavoro delle imprese.»**

Daniele Turri,  
Product Manager

«Siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti al GIC 2024. Abbiamo registrato un alto numero di visitatori e, ad accoglierli, il nostro staff al completo. Siamo entrati in contatto con imprese edili specializzate nel comparto del calcestruzzo e questi ci hanno dato feedback molto positivi. Molti di loro conoscevano SEA Technology, e altrettanti ci hanno visto per la prima volta all'evento e sono subito rimasti entusiasti, con riferimento non solo all'ampia gamma di prodotti dedicati, ma anche per i servizi che abbiamo presentato. Sempre più, il solo prodotto non è in grado di soddisfare le esigenze dei clienti, ma sono il servizio a corredo, l'assistenza, il supporto, la dimostrazione in cantiere, che fanno la differenza. Ed anche in questo, SEA Technology sa distinguersi» racconta Alessandro Turri, Vice

Presidente e Direttore Vendite di SEA Technology.



**«Siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti al GIC 2024. Sempre più il solo prodotto non è in grado di soddisfare le esigenze dei clienti, ma sono il servizio a corredo, l'assistenza, il supporto, la dimostrazione in cantiere, che fanno la differenza. Ed anche in questo, SEA Technology sa distinguersi.»**

Alessandro Turri,  
Vicepresidente e Direttore Vendite

Alessandro Turri, è inoltre intervenuto al Forum Noleggio di Rental blog, l'evento organizzato all'interno del salone in cui alcune importanti figure del settore – tra cui il Direttore di Assodimi/ Assonolo Marco Prospero – hanno approfondito i temi di maggiori attualità ed interesse per le aziende di noleggio.

Particolare attenzione da parte di SEA Technology, alla parte di Marketing e Comunicazione durante l'evento: il Corriere della Sea ha riscontrato grande successo tra i visitatori, tantissime le copie consegnate, insieme ad alcune confezioni omaggio costruite ad hoc con alcuni gadget da ufficio,

abbigliamento e strumenti da lavoro, seguendo la linea della campagna «La Certezza dei Risultati» che vede Carlo Ancelotti come Brand Ambassador 2024.

## Prossimo appuntamento?

Il prossimo appuntamento sarà Asphaltica 2024, dal 9 al 12 Ottobre 2024 a Bologna.

Si tratta della manifestazione di riferimento per il settore stradale in Italia e in Europa, un appuntamento altamente specializzato che coinvolge l'intera filiera.

SEA Technology si presenterà all'evento con uno stand di oltre 100 mq, completo di cabina per la dimostrazione pratica in diretta dei sistemi dedicati al settore.



Esposizione Tagliasuolo



Evento Castelsport



Staff Castelsport con polo SEA Technology

## Etica e Sostenibilità

Nella filosofia di SEA Technology uno spazio importante è dedicato al sostegno del territorio e delle iniziative legate al sociale, all'educazione, allo sport, all'ambiente. Una coscienza sociale che va oltre l'interesse personale, nella consapevolezza che l'impresa possa e debba davvero contribuire al benessere delle persone.

**L'**etica è una branca della filosofia che si occupa di ciò che è moralmente giusto o sbagliato, buono o cattivo. Stabilisce principi e valori che guidano il comportamento umano, come la giustizia, la responsabilità, l'onestà, la lealtà e il rispetto. Un'azienda etica, ha ben chiari questi principi, i quali costituiscono la base imprescindibile delle decisioni e delle azioni degli individui che operano all'interno dell'organizzazione.

La sostenibilità si riferisce, nella sua accezione generale, alla capacità di soddisfare i bisogni del presente senza compromettere la capacità delle future generazioni di soddisfare i propri bisogni. È un concetto multidimensionale che include

aspetti ambientali, sociali ed economici: ha a che fare, ad esempio, con la preservazione delle risorse naturali, la riduzione dell'inquinamento, l'equità e giustizia sociale, il miglioramento della qualità della vita, la promozione dell'inclusione sociale e il benessere delle comunità.

L'etica e la sostenibilità sono strettamente interconnesse: un comportamento etico richiede di prendere in considerazione le conseguenze a lungo termine delle proprie azioni e di agire in modo responsabile verso gli altri e l'ambiente. La sostenibilità, a sua volta, è fondata su principi etici che richiedono equità, giustizia e responsabilità verso le generazioni presenti e future. A questa prospettiva, SEA Technology aggiunge quella

di «restituzione al territorio» che il Dott. Mirco Dall'Olio, Presidente e AD dell'azienda, spiega con queste parole: «Riteniamo che l'attività di impresa, una volta raggiunto il proprio equilibrio finanziario, debba porsi nuovi obiettivi. Noi abbiamo scelto quello della restituzione, alla società e al territorio, attraverso lo sport e l'istruzione, sostenendo iniziative tanto a livello locale quanto a quello nazionale». L'idea è quella di attivarsi in questo ambito in modo continuativo, come l'azienda sta già facendo da molti anni.

### Progetti 2024: Siamo solo all'inizio...

Seguendo questa linea di pensiero, SEA Technology ha sostenuto l'iniziativa

Castelsport, un evento multisportivo di promozione di tutte le discipline presenti sul territorio dei Comuni partecipanti: Castelnovo Sotto, Cadelbosco Sopra e Sotto, Campegine, Bagnolo e Poviglio. L'evento, rivolto a tutti i bambini e ragazzi delle scuole elementari e medie, si svolge ogni anno nel fine settimana della festa della Repubblica e quest'anno ha ospitato oltre 500 ragazzi, che si sono cimentati in attività quali tennis, calcio, pallavolo, arrampicata, basket, ciclismo, atletica e molte altre. Nell'edizione 2024, che si è protratta per due giorni consecutivi, è stata offerta agli atleti la possibilità di riposare durante la notte nelle tende appositamente allestite nel cortile della scuola.

Inoltre, nel mese di aprile 2024 si è tenuto al Kalei-

dos di Poviglio il concerto della C.B. Band Orchestra, un evento benefico organizzato anche grazie al supporto di SEA Technology ed il cui ricavato è stato devoluto ad ADMO per l'iscrizione di ben 69 nuovi donatori al Registro Italiano Donatori Midollo Osseo.

Infine, SEA Technology, dopo lo scoppio della guerra in Ucraina, si è subito attivata aderendo ad iniziative di sostegno organizzate sia da enti pubblici, quali la raccolta fondi promossa dalla regione Emilia Romagna, sia da privati cittadini, con la raccolta di abiti, scarpe ed alimenti portati dai collaboratori dell'azienda. Inoltre, il management ha disposto per erogare un contributo volontario trimestrale fino alla fine della guerra.



# asphaltica

Salone internazionale delle tecnologie e soluzioni  
per pavimentazioni stradali, sicurezza, servizi e infrastrutture viarie

Bologna, 9-12 Ottobre 2024

Quartiere Fieristico

The roads to **Be Green**

an event by



 **SEA TECHNOLOGY**<sup>®</sup>  
EXPERTS IN DIAMOND TOOLS, SINCE 1973

***PADIGLIONE 19***  
***STAND A11***

**Vieni a trovarci  
con questa pagina  
del Corriere della Sea  
per ricevere  
un omaggio speciale !**

rimani aggiornato su [seatechnology.eu](https://seatechnology.eu)



# prodotti

POVIGLIO | DAL CATALOGO | SEATECHNOLOGY

## UTENSILI CAROTAGGIO

### CORONA TRE 450

#### DISPONIBILITÀ

12 - 14 - 15 - 16 - 18 - 20 - 21 - 22 - 24 25 - 26 28 - 30 - 31 - 35 - 41 - 45 - 51 56 - 61 - 66 - 71 76 - 81 - 86 - 91 - 101 107 - 111 - 121 - 127 - 131 141 - 151 161 - 171 - 181 - 205 - 215 - 225 - 250 300 - 350 - 400 - 450 - 500. Dal ø 12 al ø 132 disponibile anche con attacco 1/2 gas



ACCIAIO SPIRALATO

#### TABELLA TECNICA

cemento stagionato, laterizi, tegole, calcestruzzo armato	<b>SUPER</b>
	<b>OTTIMO</b>
refrattari, graniti, pietre naturali, porfidi, arenaria, piastre ghiaio	<b>BUONO</b>
	<b>MEDIO</b>
monocottura, bicottura, cemento fresco, asfalto	<b>SUFFICIENTE</b>
marmi, gres porcellanato, klinker	<b>INADATTO</b>

### CORONA DUE 450

#### DISPONIBILITÀ

31 - 35 - 41 - 45 - 51 - 56 - 61 - 66 - 71 76 - 81 - 86 91 - 101 - 107 - 111 - 121 127 - 131 - 141 - 151 161 - 171 - 181 205 - 225 - 250 - 260 - 272 - 300 - 350 400\* - 450\* - 500\* - 550\* - 600\* - 700\* - 800\* - 900\* - 1000\*



\* SALDOBRSATO

#### TABELLA TECNICA

cemento stagionato, laterizi, tegole, calcestruzzo armato	<b>SUPER</b>
	<b>OTTIMO</b>
arenaria, piastre ghiaio	<b>BUONO</b>
graniti, pietre naturali, porfidi	<b>MEDIO</b>
monocottura, bicottura, cemento fresco, asfalto	<b>SUFFICIENTE</b>
marmi, gres porcellanato, klinker	<b>INADATTO</b>

### CORONA TRE 300 ASPIRAZIONE

#### DISPONIBILITÀ

32\* - 37\* - 42\* - 52\* - 57 - 62 - 68 - 72 - 82 - 92 102 - 107 - 112 - 122 127 - 132 - 142 - 152 - 162 - 182 - 205



\* Disponibile anche con attacco 1/2 gas L. 300 mm

#### TABELLA TECNICA

cemento stagionato, laterizi, tegole, calcestruzzo armato	<b>SUPER</b>
	<b>OTTIMO</b>
graniti, pietre naturali, porfidi	<b>BUONO</b>
refrattari	<b>MEDIO</b>
arenaria, piastre ghiaio, monocottura, bicottura, cemento fresco, asfalto	<b>SUFFICIENTE</b>
marmi, gres porcellanato, klinker	<b>INADATTO</b>

### CORONA TRE 150

#### DISPONIBILITÀ

32 - 37 - 42 - 52 - 57 - 62 - 68 - 72 - 82 92 - 102 - 107 - 112 - 122 - 127 - 132 - 142 - 152 - 162 - 182 - 205



ACCIAIO SPIRALATO

#### TABELLA TECNICA

cemento stagionato, laterizi, tegole, calcestruzzo armato	<b>SUPER</b>
	<b>OTTIMO</b>
graniti, pietre naturali, porfidi	<b>BUONO</b>
refrattari	<b>MEDIO</b>
arenaria, piastre ghiaio, monocottura, bicottura, cemento fresco, asfalto	<b>SUFFICIENTE</b>
marmi, gres porcellanato, klinker	<b>INADATTO</b>

### CORONA UNO 450

#### DISPONIBILITÀ

31 - 35 - 41 - 45 - 51 - 56 - 61 - 66 - 71 - 76 - 81 - 86 - 91 - 101 - 107 - 111 - 121 - 127 - 131 - 141 - 151 - 161 - 171 - 181 - 205 - 225 - 250 - 300



#### TABELLA TECNICA

cemento stagionato, laterizi, tegole, calcestruzzo armato	<b>SUPER</b>
	<b>OTTIMO</b>
arenaria, piastre ghiaio	<b>BUONO</b>
graniti, pietre naturali, porfidi	<b>MEDIO</b>
monocottura, bicottura, cemento fresco, asfalto	<b>SUFFICIENTE</b>
marmi, gres porcellanato, klinker	<b>INADATTO</b>

### CAROTAGGIO CONTINUO

#### MATERIALE

materiali teneri, materiali medi ad es. calcestruzzo armato, materiali medio duri ad es. calcestruzzo molto armato, materiali duri ad es. graniti



#### TABELLA TECNICA

<b>Corone Impregnate adatte per forare:</b> Graniti - Porfidi - Pietra - Calcestruzzo - Calcestruzzo Armato - Calcestruzzo Molto Armato
<b>Corone Incastonate adatte per forare:</b> Mattone Forato - Mattone Pieno - Calcestruzzo Non Armato - Marmo - Argilla - Arenaria - Materiali Calcarei
<b>Corone Policristalline adatte per forare:</b> Mattone Forato - Mattone Pieno - Tufo Calce - Gesso

## MACCHINE CAROTAGGIO

### SEADRILL 2000

NOVITÀ



#### TABELLA TECNICA

Potenza assorbita: 2000W - 230 V
Diametro max di foratura: 205 mm
Attacco 1 «1/4 + 1/2Gas
2 Velocità motore selezionabili meccanicamente: 1 - 900 giri/min. 2 - 2000 giri/min.
Peso 5 kg
Fornito con valigetta portacarotatore e accessori
A Norma CE

### SEADRILL 2000A



#### TABELLA TECNICA

Potenza assorbita: 2000W - 230 V
Diametro max di foratura: 160 mm
Attacco 1 «1/4 + 1/2Gas
3 Velocità motore selezionabili meccanicamente: 1 - 540 giri/min. 2 - 1200 giri/min. 3 - 2520 giri/min
Interruttore prcd integrato
Peso 7 kg
Fornito con valigetta portacarotatore e accessori - A Norma CE

### SEADRILL 1600A



#### TABELLA TECNICA

Potenza assorbita: 1600 W - 230 V
Diametro max di foratura: 60 mm
Attacco 1 «1/4 + 1/2Gas
Velocità: 9000 giri/min.
Interruttore prcd integrato
Peso 6 kg
Fornito con valigetta portacarotatore e accessori - A Norma CE

### SEADRILL 200 ASP

NOVITÀ



#### TABELLA TECNICA

Potenza assorbita: 2000 W - 230 V - Motore: SEADRILL 2000
Diametro max di foratura: 205 mm - Corsa utile: 510mm - Altezza colonna: 850mm
Attacco 1 «1/4 + 1/2Gas - Sgancio rapido del motore - Inclinabile a 45°
2 Velocità motore selezionabili meccanicamente: 1 - 900 giri/min. 2 - 2000 giri/min.
Cremagliera e colonna in un'unica fusione - Basamento in acciaio
Peso colonna: 11,5 kg - Peso motore: 5 kg
A Norma CE

### SEADRILL 250



#### TABELLA TECNICA

Ad acqua con motore da 2600 W - 230 V
Adatto per forature max di 250 mm - Corsa utile: 580 mm - Altezza colonna: 900 mm
Attacco 1 «1/4 e 1/2Gas - Sgancio rapido del motore - Inclinabile a 45°
3 Velocità motore selezionabili meccanicamente: 1 - 550 giri/min. 2 - 1070 giri/min. 3 - 1630 giri/min
Basamento in acciaio
Peso colonna: 13 kg - Peso motore: 11,9 kg
A Norma CE

### SEACORE 350P



#### TABELLA TECNICA

Ad acqua con motore da 3200 W - 230 V
Adatto per forature max di 350 mm - Corsa utile: 590 mm
Attacco 1 «1/4 - Sgancio rapido del motore - Inclinabile a 60°
3 Velocità motore selezionabili meccanicamente: 1 - 420 giri/min. 2 - 820 giri/min. 3 - 1250 giri/min
Cremagliera opposta al lato motore - Basamento in acciaio
Peso colonna: 16 kg - Peso motore: 12,4 kg
A Norma CE

# prodotti

POVIGLIO | DAL CATALOGO | SEATECHNOLOGY

## DISCHI SPECIFICI

### CEMENTO FRESCO DUE LASER

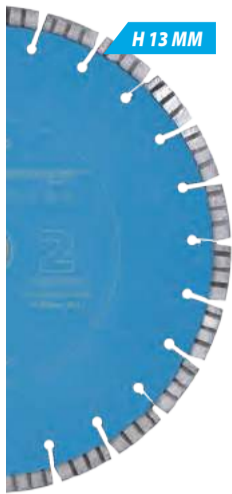
Cemento fresco (48h)  
*Super*  
Calcestruzzo precomp. (48h)  
*Ottimo*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 300 - 350 - 400

UTILIZZO



### CEMENTO SEI SILENT

Cemento stagionato,  
calcestruzzo armato  
*Super*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 500 - 600 - 650 - 700

UTILIZZO



### CEMENTO QUATTRO SILENT

Cemento stagionato,  
calcestruzzo armato  
*Buono*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 300 - 350 - 400 - 450 -  
500 - 600 - 650

UTILIZZO



### CEMENTO UNO SILENT

Cemento stagionato,  
calcestruzzo armato  
*Medio*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 300 - 350 - 400 -  
450 - 500

UTILIZZO



### CEMAS

Cemento stagionato,  
calcestruzzo armato,  
asfalto  
*Ottimo*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 300 - 350 - 400 -  
450 - 500 - 600

UTILIZZO



### ASFALTO CINQUE SILENT

Asfalto  
*Super*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 350 - 400 - 450 - 500 -  
600 - 700 - 800 - 900 - 1000

UTILIZZO



### ASFALTO TRE SILENT

Asfalto  
*Ottimo*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 230 - 300 - 350 - 400 -  
450 - 500 - 600

UTILIZZO



### ASFALTO UNO SILENT

Asfalto  
*Buono*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 300 - 350 - 400 -  
450 - 500

UTILIZZO



## DISCHI UNIVERSALI

### LASER NOVE

Calcestruzzo armato, graniti,  
porfidi, pietre naturali,  
cemento stagionato, laterizi,  
tegole, piastre ghiaio  
*Super*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 230 - 300 - 350

UTILIZZO



### LASER CINQUE

Calcestruzzo armato,  
graniti, porfidi,  
pietre naturali  
*Super*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 230 - 300 - 350 - 400

UTILIZZO



### LASER QUATTRO

Calcestruzzo armato,  
graniti, porfidi,  
pietre naturali  
*Super*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 115 - 125 - 150 - 180 - 200 -  
230 - 250 - 300 - 350 - 400 - 450

UTILIZZO



### LASER DUE

Asfalto  
*Buono*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 115 - 125 - 150 - 180 -  
230 - 300 - 350 - 400

UTILIZZO



### TURBO SEI

Calcestruzzo, graniti,  
porfidi, pietre naturali  
*Super*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 115 - 125 - 150 - 180 -  
230 - 250 - 300 - 350

UTILIZZO



### TURBO QUATTRO

Graniti, porfidi,  
pietre naturali  
*Super*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 115 - 125 - 150 -  
180 - 200 - 230

UTILIZZO



### TURBO TRE

Cemento stagionato,  
laterizi, tegole  
*Ottimo*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 115 - 230

UTILIZZO



### TURBO DUE

Cemento stagionato,  
laterizi, tegole  
*Buono*



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ  
Ø 115 - 230

UTILIZZO



# prodotti

POVIGLIO | DAL CATALOGO | SEATECHNOLOGY

## MOTOTAGLIATRICE E TAGLIASUOLO TERMICHE

### SEACUT 350 SPECIAL



#### TABELLA TECNICA

Motore monocilindrico a 2 tempi, lavaggio a 4 canali  
Cilindrata: 81 cm<sup>3</sup>  
Potenza max per n°giri: 5,6 HP/9,300 rpm  
N°di giri max a vuoto: 9.500 + 200 rpm  
Capacità del serbatoio del carburante: 0,9 l  
Capacità del serbatoio dell'olio: 0,32 l  
Filtro dell'aria: carta / Peso: 10,5 Kg  
Diametro mola per troncare: 350 mm/14 imc  
Profondità massima del taglio: 125 mm/5imc  
Dimensioni (HxPxL) mm: 430 x 267 x 775

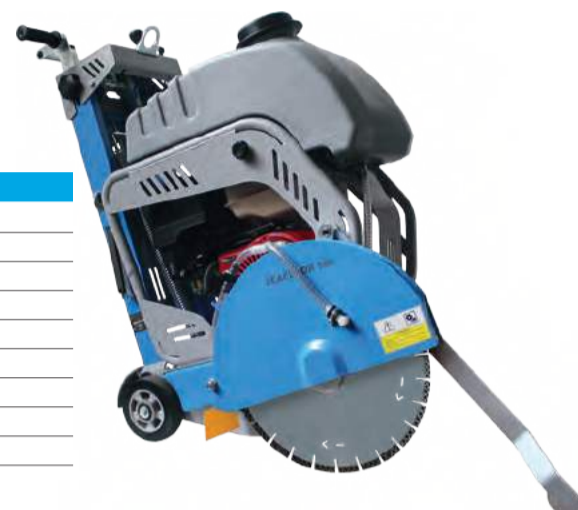


### SEAFLOOR 500



#### TABELLA TECNICA

Disco diamantato diametro 500 mm, foro 25,4 mm  
Profondità di taglio 190 mm  
Motore Honda GX390 8,7Kw - 11,7 CV  
Giri motore 3600 MIN<sup>-1</sup>  
A Norma CE  
Dotata di contaore  
Serbatoio acqua da 33 Lt  
Dimensioni (LxWxH) 112 x 55 x 106  
Peso 116 Kg



### SEAFLOOR 501



#### TABELLA TECNICA

Disco diamantato diametro 500 mm, foro 25,4 mm  
Profondità di taglio 180 mm  
Motore Honda GX390 8,7Kw - 11,7 CV  
Giri motore 2300 MIN<sup>-1</sup>  
A Norma CE  
Serbatoio acqua da 30 Lt  
Dimensioni (LxWxH) 104 x 58,5 x 91  
Peso 105 Kg



### SEAFLOOR 600



#### TABELLA TECNICA

Disco diamantato diametro 600 mm  
Profondità di taglio 22 cm  
Discesa del disco automatica  
Motore Benzina Kohler 25 HP  
Giri motore 3000 MIN<sup>-1</sup>  
Dotata di contaore  
Avanzamento manuale  
Dimensioni (LxWxH) 158x76x130  
Peso 220 kg  
A Norma CE



### SEAFLOOR 600 A



#### TABELLA TECNICA

Disco diamantato diametro 600 mm  
Profondità di taglio 22 cm  
Discesa del disco automatica  
Motore Benzina B&S 35 HP  
Giri motore 3000 MIN<sup>-1</sup>  
Dotata di contaore  
Avanzamento elettrico  
Dimensioni (LxWxH) 158x76x130  
Peso 250 kg  
A Norma CE



### SEAFLOOR 801 D



#### TABELLA TECNICA

Disco diamantato ø 800 mm, foro 25,4 mm + PIN  
Profondità di taglio 320 mm  
Motore elettrico trifase 400V/50 Hz-11kW  
Dimensioni (HxPxL) 980x620x1080  
Peso 155 kg  
A Norma CE  
Possibilità di montaggio disco a sx e a dx



## TAGLIASUOLO ELETTRICHE

### SEAFLOOR 801 E



#### TABELLA TECNICA

Disco diamantato ø 800 mm, foro 25,4 mm + PIN  
Profondità di taglio 320 mm  
Motore elettrico trifase 400V/50 Hz-11kW  
Dimensioni (HxPxL) 980x620x1080  
Peso 155 kg  
A Norma CE  
Possibilità di montaggio disco a sinistra e a destra



### SEAFLOOR 1001E/ES



#### TABELLA TECNICA

Disco diamantato diametro 1000 mm, foro 25,4 mm  
Profondità di taglio 420 mm  
Motore elettrico 400V - Seafloor1001ES: 15 kW - Seafloor1001E: 22 kW  
Avanzamento e regolazione profondità elettroidraulico  
Possibilità di montaggio disco a dx e a sx  
Seafloor1001ES - Dimensioni (LxPxH) 1500x795x1350mm  
Seafloor1001E - Dimensioni (LxPxH) 1150x795x1350mm  
Seafloor1001ES - Peso 369 kg - Seafloor1001E - Peso 388 kg  
A Norma CE



# prodotti

POVIGLIO | DAL CATALOGO | SEATECHNOLOGY

## COMPATTAZIONE

### SEARAMMER 80



#### TABELLA TECNICA

Tipo di motore: benzina HONDA GXR120 - 2,6 kW - 3,5 HP
Dimensioni piastra base (LxL): 330 x 285 mm
Forza centrifuga: 16 kN
Corsa: 50 ÷ 75 mm
Colpi al minuto: 600 ÷ 700
Profondità di compattazione: 0,50 ÷ 0,70 m
Velocità di avanzamento: 15 ÷ 20 m
Livello di emissione sonora: 108 dB
Dimensioni (LxLxH): 630 x 500 x 1100 mm
Peso: 80 kg



### SEAPLATE 12/60



#### TABELLA TECNICA

Forza Centrifuga 12 Kn
Larghezza piastra 330 mm
Lunghezza piastra 450 mm
Motore Honda GX120 K 1 a benzina verde
Potenza motore 2,6 Kw/3,5 Cv
Giri motore 3600 giri/min
Pressione statica sulla superficie 0,067 Kg/cm²
Frequenza della vibrazione 92 Hz
Velocità Max 3 Mt/Min
Pendenza Max 40%
Dimensioni (LxWxH) 710x310x850 mm
Dotata di contaore - Kit ruote incluso
Serbatoio acqua incluso - Peso: 67 Kg



### SEAPLATE 18/95



#### TABELLA TECNICA

Forza Centrifuga 18 Kn
Larghezza piastra 450 mm
Lunghezza piastra 565 mm
Motore Honda GX160 K 1 a benzina verde
Potenza motore 4,0 Kw/5,0 Cv
Giri motore 3600 giri/min
Pressione statica sulla superficie 0,067 Kg/cm²
Frequenza della vibrazione 100 Hz
Velocità Max 25 Mt/Min
Pendenza Max 30%
Dimensioni (LxWxH) 500x580x765
Dotata di contaore - Kit ruote incluso
Serbatoio acqua incluso - Peso: 95 Kg



### SEAPLATE 32/210 REVERSIBILE



#### TABELLA TECNICA

Forza Centrifuga 32 Kn
Larghezza piastra 500 mm
Lunghezza piastra 750 mm
Motore Honda GX200 a benzina verde
Potenza motore 3,6 Kw/4,9 Cv
Giri motore 3600 giri/min
Pressione statica sulla superficie 0,067 Kg/cm²
Frequenza della vibrazione 90 Hz
Velocità Max 22 Mt/Min
Pendenza Max 30%
Dimensioni (LxWxH) 1040x500x750 mm
Dotata di contaore
Kit ruote escluso Peso: 210 Kg



## DEMOLIZIONE CONTROLLATA

### TAGLIO MURO DIECI



#### TABELLA TECNICA

calcestruzzo armato	SUPER
	OTTIMO
	BUONO
	MEDIO
	SUFFICIENTE
	INADATTO

#### DISPONIBILITÀ

Ø 614 - 664 - 714  
814 - 829 - 908 - 1014  
1208 - 1306 - 1406  
1506 - 1606

#### UTILIZZO



### FILO DIAMANTATO ELETTRODEPOSTO



#### TABELLA TECNICA

calcestruzzo armato	SUPER
	OTTIMO
	BUONO
	MEDIO
	SUFFICIENTE
	INADATTO

#### DATI TECNICI

SPESSORE Thickness	PERLE/METRO beads/meter
10 elettrodeposto	40 cilindrica
10 elettrodeposto	40 conica
10 elettrodeposto	40 conica per ferro



### MOLA A BATTENTARE ASFALTO



#### TABELLA TECNICA

asfalto	SUPER
	OTTIMO
	BUONO
	MEDIO
	SUFFICIENTE
	INADATTO

#### DISPONIBILITÀ

Ø a richiesta

#### UTILIZZO



### TAGLIO PREFABBRICATO DIECI



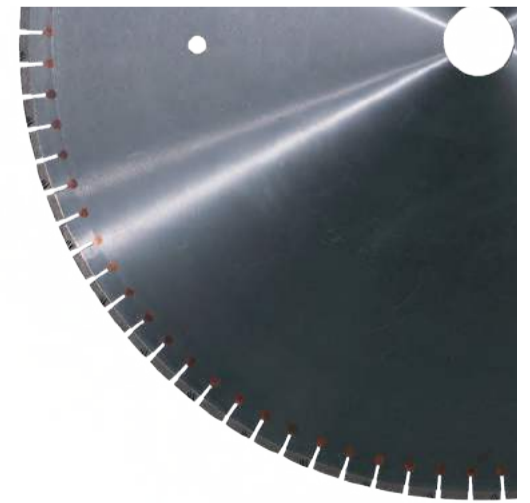
#### TABELLA TECNICA

calcestruzzo armato precompresso	SUPER
	OTTIMO
	BUONO
	MEDIO
	SUFFICIENTE
	INADATTO

#### DISPONIBILITÀ

Ø a richiesta

#### UTILIZZO



INQUADRA



E SCARICA IL CATALOGO COMPLETO

Carlo Ancelotti - SEA Technology Brand Ambassador 2024



 **SEA TECHNOLOGY**  
EXPERTS IN DIAMOND TOOLS, SINCE 1973