

opendoors

PRIMO PIANO

PAG 2 Italcementi torna a crescere: acquisita Cementir Italia.

NEWS DAGLI IMPIANTI

PAG 6 Sicurezza: zero infortuni, un obiettivo possibile.

PRODOTTI E REALIZZAZIONI

PAG 4 Rivendite e impianti, sempre più vicini ai clienti.

NOTIZIE DALLA SEDE

PAG 8 Quarry Life Award in Italia, successo per la prima edizione.



Italcementi
HEIDELBERGCEMENT Group

ORA PIÙ GRANDI: È IMPORTANTE FARE SQUADRA



Questo numero del magazine Opendoors è il primo che raggiunge i nuovi colleghi di Cementir Italia, CementirSaccieBetontir, ai quali voglio rinnovare il mio benvenuto in Italcementi.

Opendoors è un importante strumento di comunicazione interna, un tabloid al quale si aggiunge una newsletter mensile, strumenti che insieme alla intranet i.like e ai "social" consentono alla nostra Società di raccontarsi a tutti i suoi dipendenti, per alimentare una conoscenza reciproca e un flusso di informazioni tra le diverse sedi e gli impianti produttivi, trasversalmente ai business e alle funzioni.

Sono strumenti importanti, ai quali deve affiancarsi una mentalità nuova in ciascuno di noi: ho sottolineato più volte come lo scambio di informazioni e la comunicazione tra le persone che lavorano insieme siano fattori chiave per il successo del business e voglio nuovamente incoraggiare tutti a sentirsi parte di questo percorso verso un'azienda sempre più trasparente e "connessa", unita e motivata a dare il meglio di sé in un momento storico per il nostro settore. Un cambiamento epocale che vogliamo vivere da protagonisti.

Roberto Callieri
Amministratore Delegato Italcementi



safe work } healthy life

"Per me hanno la massima priorità la Salute e la Sicurezza e mi aspetto lo stesso da tutti gli altri. Solo insieme potremo raggiungere il nostro obiettivo di zero infortuni."

Dr. Bernd Scheifele
Chairman of the Managing Board HeidelbergCement

ITALCEMENTI TORNA A CRESCERE E CONSOLIDA LA PROPRIA LEADERSHIP

FINALIZZATA L'ACQUISIZIONE DELLE ATTIVITÀ ITALIANE DI CEMENTIR. "ORA IL RITORNO ALLA REDDITIVITÀ"

Il 2 gennaio 2018 Italcementi ha acquisito Cementir Italia, consolidando così la propria leadership produttiva e di mercato in Italia. Sono state acquisite tutte le attività italiane di Cementir Holding, consistenti in una struttura industriale formata da 5 cementerie a ciclo completo e 2 centri di macinazione, oltre che un network di terminal e impianti di calcestruzzo attivi sul territorio nazionale. La transazione si è conclusa a fronte di un corrispettivo di 315 milioni di euro.

Gli asset di Cementir Italia e delle società interamente controllate CementirSacci e Betontir si aggiungono alla struttura industriale Italcementi fino a oggi formata da 6 cementerie a ciclo completo, un impianto per prodotti speciali, 8 centri di macinazione del cemento, 113 impianti di calcestruzzo e 13 cave per inerti.

«La giornata del 2 gennaio segna una tappa storica per la nostra società - afferma **Roberto Callieri**, Amministratore Delegato di Italcementi. Per la prima volta dopo molti anni, torniamo a crescere in Italia, consolidando ancora di più la nostra leadership nel mercato italiano dei materiali per le costruzioni e riaffermando il ruolo di primo piano di Italcementi nel panorama industriale nazionale».

L'operazione è stata approvata a novembre dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, che ha posto alcune condizioni riguardanti la cessione di alcuni impianti. Le scelte a tale riguardo saranno definite entro i prossimi mesi.

«A soli 18 mesi dall'ingresso di Italcementi in HeidelbergCement Group, questo nuovo investimento conferma la fiducia del Gruppo nel nostro Paese e nella nostra società. Il nostro obiettivo - conclude **Callieri** - è chiaro: accelerare il ritorno, già iniziato nel 2016, alla redditività e sostenibilità del business, con una chiara ambizione sia finanziaria, sia temporale. Un percorso da attuare attraverso le necessarie sinergie, da coniugare con le nuove opportunità di mercato per i nostri prodotti, quelli tradizionali come quelli innovativi». ☺



I Direttori degli impianti Italcementi e Cementir e lo Staff della Direzione Tecnica insieme all'AD **Roberto Callieri** e al Direttore Tecnico **Agostino Rizzo**.

L'OPERAZIONE SPIEGATA IN 5 PUNTI

1. Quali sono le ragioni di questa operazione?

L'acquisizione rappresenta per Italcementi un'importante opportunità di crescita nel mercato italiano dei materiali per le costruzioni. L'operazione presenta, infatti, un'ideale combinazione nella qualità degli asset industriali e una perfetta combinazione geografica, che consente a Italcementi di migliorare la propria presenza su tutto il territorio nazionale, in una logica di vicinanza al cliente per offrire soluzioni e prodotti innovativi e di qualità.

2. Cosa succede alle realtà acquisite? Manterranno il proprio brand o diventeranno da subito parte di Italcementi?

La denominazione sociale e i marchi delle società acquisite in una prima fase saranno mantenuti, mentre sarà immediata l'integrazione degli asset e delle risorse all'interno della nuova realtà industriale, con modalità idonee ad assicurare la continuità aziendale e il controllo da parte del nuovo management. La "nuova" Italcementi nata con l'integrazione dei nuovi asset vede più che mai confermata la natura italiana del business e del management che guida la società e la sede centrale è confermata a Bergamo.

3. Come sarà gestita l'integrazione? Sono previste razionalizzazioni?

Tutto il processo di integrazione sarà gestito con apertura, responsabilità e trasparenza esclusivamente nel nome dell'interesse dell'Azienda. Da una stima preliminare, l'integrazione di Cementir Italia consentirà sinergie sui costi per almeno 25 milioni di euro entro il 2020. L'obiettivo è tornare al più presto alla creazione di valore grazie a processi industriali efficienti e sostenibili e all'offerta di prodotti che sappiano unire la tradizionale qualità a performance innovative sempre più richieste dal mercato, auspicando che il settore dei materiali per le costruzioni torni alla sostenibilità economica e alla crescita.

4. Come sono state stimate le possibili sinergie?

Le stime preliminari hanno considerato principalmente possibili ottimizzazioni dei flussi (matrice distributiva) e sinergie sugli acquisti e sulle spese generali, amministrative e di vendita.

5. Qual è il ruolo di HeidelbergCement?

L'operazione conferma la volontà di HeidelbergCement di investire in Italia, riaffermando la fiducia nel sistema-Paese e nel nuovo management italiano che da luglio 2016 guida Italcementi, azienda leader in Italia, dove da oltre 150 anni è protagonista grazie alla sua esperienza, alla sua competenza industriale e alla capacità innovativa nei processi e nei prodotti. ☺

LE TAPPE

19 settembre 2017: Italcementi e Cementir Holding annunciano il raggiungimento di un accordo per l'acquisizione, da parte di Italcementi, di tutte le attività italiane di Cementir nei settori del cemento e del calcestruzzo, consistenti in Cementir Italia e nelle società interamente controllate CementirSacci e Betontir.

17 novembre 2017: Italcementi e Cementir Holding ricevono il via libera dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato all'acquisizione. L'autorizzazione è condizionata all'adempimento, da parte di Italcementi, di alcune misure consistenti principalmente nella cessione di alcuni impianti, da attuarsi nei mesi successivi al perfezionamento dell'operazione, scegliendo tra differenti combinazioni indicate dalla stessa AGCM. Tali misure sono in linea con le proposte avanzate dalla stessa Italcementi per far venire meno le possibili preoccupazioni concorrenziali connesse all'operazione.

2 gennaio 2018: Italcementi e Cementir Holding sottoscrivono il definitivo passaggio di proprietà delle azioni di Cementir Italia e quindi degli asset che vanno a completare la struttura produttiva di Italcementi, riaffermando la leadership industriale e di mercato in Italia della Società.

opendoors

È ANCHE UNA NEWSLETTER MENSILE



E SE NON HO LA MAIL AZIENDALE?

Si può ricevere la newsletter anche sul proprio indirizzo privato: basta inviare una mail di iscrizione a opendoors@italcementi.it specificando nome, cognome e impianto/sede di appartenenza.

PRIMI INCONTRI TRA I DIRETTORI E TRA LE RETI COMMERCIALI



Primo meeting in i.lab con i direttori degli stabilimenti Cementir Italia e CementirSacci, insieme ai Direttori Italcementi e al team della Direzione Tecnica. L'incontro, che si è svolto il 15 e 16 gennaio, ha compreso visite e confronti in cui sono stati presentati ai nuovi colleghi le diverse Direzioni e Funzioni di Italcementi e in cui si sono stabiliti i prossimi passi operativi in diversi ambiti. Ad aprire i lavori, l'Amministratore Delegato di Italcementi, Roberto Callieri, che ha tenuto a sottolineare che il fare squadra lavorando per obiettivi comuni e condivisi sia di fondamentale importanza in un momento importante come questo.

«Questo primo incontro ufficiale in i.lab è stato un'occasione importante per presentare e far conoscere meglio la struttura aziendale di Italcementi ai nuovi colleghi - ha spiegato il promotore dell'iniziativa **Agostino Rizzo**, Direttore Tecnico di Italcementi, Cementir Italia e CementirSacci - Un momento di scambio di informazioni, di competenze e di obiettivi che ora risultano fondamentali per definire le strategie future di azione, che vedono coinvolti tutti gli impianti produttivi».



Partita anche l'integrazione tra la rete commerciale Italcementi e la rete commerciale Cementir Italia e CementirSacci. Nelle scorse settimane si sono tenuti tre incontri che hanno coinvolto i venditori del sud che fanno capo a Taranto e Maddaloni, del centro, con Testi, Cagnano e Spoleto e del nord con Arquata e Tavernola Bergamasca. Si è parlato di "Regole" spiegando il modello organizzativo e la compliance di Italcementi, gli standard di sicurezza e il ruolo del venditore. È stato affrontato lo scenario operativo e di mercato suddiviso per ogni cluster di vendita interessato all'integrazione e degli obiettivi di vendita per il 2018, mettendo a punto un'agenda per le prossime settimane di lavoro.

«Abbiamo condiviso alcuni elementi culturali che consideriamo fondamentali per una buona riuscita dell'integrazione: i frequenti scambi di informazioni, la trasparenza e l'efficienza, la fiducia e la collaborazione reciproca, la responsabilità e il rispetto degli impegni» - ha detto **Stefano Roncan**, Direttore Commerciale di Italcementi e, a seguito dell'acquisizione, anche di Cementir Italia e CementirSacci.

Come saranno organizzate le reti commerciali? I processi di delega non cambieranno. Le figure apicali di Cementir Italia e CementirSacci saranno avvicinate con persone di Italcementi, i venditori risponderanno ai referenti di cluster Italcementi. Il portafoglio prodotti in questa prima fase non si integra mentre invece la funzione di assistenza tecnica (i TAP) interverrà, se necessario, come supporto anche al network commerciale ex Cementir.

I 1.900 clienti ex Cementir sono stati informati del cambio di proprietà, confermando la continuità della fornitura. ☺

PIÙ VICINI AI CLIENTI CON I TOUR NELLE RIVENDITE E CON GLI INCONTRI NEGLI IMPIANTI

Da maggio a novembre 2017, la Direzione Vendite di Italcementi ha pianificato sul territorio nazionale una serie di iniziative con l'obiettivo di migliorare la diffusione dei prodotti sfuso e in sacco, con particolare focus sui VAP (prodotti ad alto valore aggiunto). Complessivamente sono stati organizzati 92 momenti di incontro con i clienti. Da una parte è stato attivato un Tour di eventi promozionali presso le rivendite di materiali edili, le fiere di settore, gli studi di progettazione, equamente distribuiti nei sei cluster, dall'altra è stato attivato il percorso i.customer VISIT, al fine di rafforzare la relazione con il cliente in un'ottica commerciale, sfruttando la sinergia tra tutte le funzioni aziendali all'interno del cluster e utilizzando le cementerie come "punti d'incontro" e di confronto con la clientela.

TOUR RIVENDITE IN GIRO PER L'ITALIA

«È un programma che si è sviluppato e incrementato negli anni - spiega **Felipe Wenisch**, responsabile dell'iniziativa e product manager prodotti speciali. - Siamo stati presenti a 80 eventi presso rivendite, fiere di settore e studi di progettazione, equamente distribuite nei sei cluster con una crescita del 30% rispetto al 2016. Il format 2017 prevedeva: un invito personalizzato, un desk e un gazebo per accogliere i partecipanti, la documentazione tecnica e, per alcune rivendite, momenti di formazione dedicati ai prodotti per il personale interno, oltre alla presenza di almeno un venditore di riferimento e di un tecnico del servizio assistenza. In questo modo è stata coinvolta tutta la rete vendita, compresi i colleghi Project Manager che si occupano dei prodotti **VAP** e **BravoBloc**, in un'ottica di sempre maggiore integrazione. Anche la presenza integrata di **Italcementi**, **Calcestruzzi** e **BravoBloc** alle fiere di Milano, Piacenza, Verona, Torino e Palermo fa parte del programma di presidio del territorio per essere sempre più vicini alla nostra clientela. I risultati? La risposta del mercato è stata positiva - prosegue **Wenisch** - sia in termini di conoscenza e partnership, che di diffusione dei prodotti e del brand Italcementi, oltre all'incremento di progetti nei quali è potenzialmente previsto l'utilizzo di nostri materiali».

La parte del leone l'hanno fatta **i.idro DRAIN**, **i.tech CARGO** e **BravoBloc** che catalizzano sempre la maggiore attenzione. Qualche curiosità? «A seguito della partecipazione ad Asphaltica a Verona con **i.tech CARGO** abbiamo chiuso un importante cantiere con l'utilizzo di **i.idro DRAIN**. A Mantova durante una "promo" in rivendita mi sono dovuto assentare per una prova immediata di **i.pro MURACEM** direttamente in cantiere. A Lamezia Terme dopo un incontro in rivendita è stato acquisito un cantiere di 800mq di **i.tech CARGO** a Reggio Calabria. Abbiamo già un ordine importante di **i.idro DRAIN** e **i.tech CARGO** di 12.000 mq complessivi, grazie a quanto "seminato" nelle Marche presso la rivendita Nuova Comes». ☺

I.CUSTOMER VISIT NELLE 6 CEMENTERIE "AMMIRAGLIE"



«È un programma nato nel 2017 - spiega **Dante Parisi**, responsabile dell'iniziativa e marketing manager Italia - abbiamo invitato i clienti nelle nostre sei cementerie "ammiraglie", due incontri per cluster (Calusco d'Adda, Rezzato, Colleferro, Matera, Isola delle Femmine e Samatzai). Complessivamente abbiamo coinvolto 70 clienti tra titolari d'azienda, responsabili acquisti, responsabili tecnici e/o di laboratorio, consulenti tecnici, progettisti, etc. Dai dati estrapolati da SAP, possiamo dire che abbiamo coinvolto clienti che nel 2017 hanno comprato 460 mila tonnellate di cemento per 26 milioni di euro.

Ai clienti, grazie alla disponibilità dei colleghi delle cementerie, è stato spiegato il ciclo di produzione del cemento evidenziando gli aspetti della qualità dei prodotti finali. Molti hanno apprezzato la nostra attenzione alla sicurezza e qualcuno ha preso spunto per "copiare" le nostre buone pratiche nei loro siti produttivi. Alcune curiosità? Il cliente Orazio Blanco che opera a Ragusa a soli 10 km da una cementeria concorrente, si è fatto oltre 300 Km per presenziare all'incontro di Isola delle Femmine.

Un produttore di calcestruzzo, Piccionello Palumbo, ha portato con sé un'impresa sua cliente coinvolgendo un architetto di fiducia con l'obiettivo comune di vendere **i.active COAT** e **BravoBloc** nei prossimi cantieri dell'impresa. La calcestruzzi della Val Roja subito dopo la visita a Calusco d'Adda ha ritirato i nostri prodotti con più continuità, venendo incontro alla nostra matrice distributiva.

L'iniziativa è servita non solo per fidelizzare i clienti (alcuni sono con noi da generazioni), ma soprattutto è stata un'occasione di arricchimento per la nostra rete commerciale ed è servita per rafforzare la sinergia in ogni cluster tra l'area produzione, l'area commerciale, la comunicazione, il mondo **Calcestruzzi** e **BravoBloc**». ☺



ITALCEMENTI PROMUOVE IN ITALIA GLI IMPEGNI PER LA SOSTENIBILITÀ DI HEIDELBERGCEMENT GROUP

HeidelbergCement Group lancia gli Impegni per la Sostenibilità 2030 che definiscono i temi chiave e i principi fondamentali della strategia del Gruppo per la sostenibilità.

Gli Impegni per la Sostenibilità 2030, in linea con gli standard internazionali, declinano gli Obiettivi per lo Sviluppo Sostenibile, che sono parte della "Agenda 2030", un programma d'azione sottoscritto dai governi dei 193 Paesi membri dell'ONU. Italcementi, da sempre impegnata nella promozione dello Sviluppo Sostenibile, li adatterà al contesto nazionale a partire dalla situazione attuale e in considerazione del proprio potenziale di miglioramento.

Sul sito www.italcementi.it e sui canali social della società sono disponibili approfondimenti sul tema. ☺



AMBIENTE: UN PREMIO DA ECOMONDO PER L'IMPEGNO A TUTELA DELL'ACQUA

Ecomondo ha premiato **Italcementi** come azienda attenta alla tutela e alla gestione delle risorse idriche grazie a **i.idro DRAIN**, la soluzione per pavimentazioni continue che rispetta il ciclo naturale dell'acqua. Il "Premio Sviluppo Sostenibile", giunto quest'anno alla nona edizione, è promosso dalla **Fondazione per lo Sviluppo Sostenibile** e dalla manifestazione **Ecomondo** di Rimini, premio a cui è stata conferita la **Medaglia del Presidente della Repubblica**. ☺



CALCESTRUZZI E VEZZOLA: NASCE "CONCRETE ITALIA"

ALFONSO DI BONA ALLA GUIDA DELLA NUOVA JOINT-VENTURE



Concrete Italia
HEIDELBERGCEMENT Group

Dalla joint-venture tra Calcestruzzi e Vezzola nasce **Concrete Italia**, leader di mercato nelle province di Brescia e Mantova. La nuova società ha preso il via ufficialmente il 1° dicembre 2017. Andiamo a conoscere meglio la società bresciana attraverso un'intervista al suo fondatore **Giovanni Vezzola**.

L'azienda Vezzola è nata nel 1957 come centro per l'estrazione e la consegna di sabbia e ghiaia a servizio delle imprese edili locali. Man mano che il mercato si espandeva, è stata aggiunta anche la produzione di conglomerati cementizi e i lavori di movimento terra, che sin da subito hanno caratterizzato il percorso aziendale. Un altro tassello venne aggiunto nel 1998 in seguito all'acquisto del primo impianto dell'asfalto che permise di entrare nell'importante mercato della fornitura al sistema autostradale. Nel 2008 l'avvento dei primi grandi lavori portò ampio respiro e la possibilità di portare a termine un investimento importantissimo come quello della fabbrica degli inerti di Montichiari. Contemporaneamente ai grandi lavori si è continuato ad investire in ricerca e sviluppo, in formazione e nel parco macchine, sino ad arrivare al 2014 con l'acquisto

dell'impianto per la produzione d'asfalto di Montichiari.

Come vi riconosce il mercato?

Per la nostra affidabilità e per la completezza dei prodotti offerti, Vezzola è riconosciuta sul mercato delle costruzioni sia per la capacità di realizzare commesse ingegneristicamente molto impegnative, che per l'attendibilità del servizio offerto assicurando tempi certi.

Uno sguardo alla produzione?

La produzione industriale poggia sulle persone e sugli impianti. Il lavoro e la costante attenzione rivolta a tutte le opportunità offerte dal mercato sono elementi base per mantenere una forte presenza territoriale. Per mantenere l'efficienza produttiva si deve continuare ad investire negli impianti e nella loro capacità produttiva. Solamente con questo mix di elementi si riesce a garantire un servizio al 100% dedicato al cliente.

Cosa vi aspettate dalla joint-venture con Calcestruzzi?

Il connubio tra le competenze di Calcestruzzi e la nostra profonda conoscenza di un importante territorio come quello di Brescia e Mantova porterà grandi soddisfazioni. Altro importantissimo obiettivo sarà quello di aumentare la ricerca e lo studio di nuove tecnologie per migliorare la qualità e la garanzia dei prodotti offerti, sia a servizio dei grandi cantieri, che delle piccole commesse. Sono sicuro che per come stiamo lavorando, i risultati arriveranno presto. ☺

INCONTRO IN I.LAB PER IL GLOBAL COMPETENCE CENTER DEL CALCESTRUZZO DI HEIDELBERGCEMENT



Il Global Competence Center del Calcestruzzo di HeidelbergCement Group, il team internazionale coordinato dall'australiano **Tony Pearson**, si è riunito a fine gennaio per il consueto incontro periodico.

È stata scelta l'Italia, e l'lab in particolare come sede, per approfondire il tema dell'eccellenza nel factory production control (l'ottimizzazione del ciclo di produzione del calcestruzzo) e per il progetto innovativo di remotizzazione degli impianti, entrambi illustrati da **Giuseppe Marchese**, Ceo di Calcestruzzi, società che sta puntando molto sull'innovazione sia sul fronte del processo che su quello del prodotto. ☺



SICUREZZA: "ZERO INFORTUNI", UN OBIETTIVO POSSIBILE

di Ignazio La Barbera, Responsabile Prevenzione e Sicurezza di Italcementi



IGNAZIO LA BARBERA

La tutela dalla sicurezza sul lavoro rappresenta uno degli obiettivi fondamentali del modo di fare impresa di Italcementi. Dal 2000, anno in cui Italcementi inaugurò il progetto "zero infortuni", sono state avviate una serie di importanti iniziative e introdotti strumenti

e metodi che hanno coinvolto in modo attivo e consapevole tutto il personale.

Purtroppo quotidianamente si leggono notizie di decessi sul lavoro, anche se, ormai, suscitano scalpore solo quando coinvolgono un alto numero di lavoratori. Oggi, la norma che regola gli aspetti relativi alla sicurezza sul lavoro si basa soprattutto su elementi di conformità tecnica/ burocratica, ma non dobbiamo dimenticare che l'uomo, attraverso le proprie azioni e la propria consapevolezza, ne rimane l'elemento fondamentale. È evidente quindi che, oltre al doveroso rispetto di quanto imposto dalla legge, se si vuole realmente migliorare è necessario che la sicurezza diventi un vero e proprio **valore**, un elemento imprescindibile del proprio modo di agire quotidiano, sia nella vita lavorativa, sia in ambito privato. Ed è questo l'obiettivo con cui Italcementi ha intrapreso il proprio percorso negli ultimi anni.

Diversi sono gli strumenti che consentono a un'azienda di accrescere nel proprio personale

la consapevolezza che la sicurezza sia un valore. Un esempio su tutti sono le "assemblee della sicurezza" durante le quali un'unità produttiva ferma temporaneamente le proprie attività e si dedica del tempo, generalmente un'ora, per parlare esclusivamente di temi inerenti la sicurezza con tutti i lavoratori dipendenti e con quelli appartenenti alle imprese esterne che, però, lavorano negli impianti Italcementi a fianco dei nostri colleghi. È un segnale forte, che coinvolge tutti, e con il quale si vuole sottolineare come "la sicurezza delle persone venga prima del business". Nelle nostre **cementerie nel 2017** si sono tenute **108 assemblee della sicurezza** che hanno coinvolto un grandissimo numero di persone, mentre i **nostri impianti di Calcestruzzo e Inerti per ben 270 volte hanno sospeso le proprie attività per parlare di sicurezza**. Anche la sede di Bergamo vi ha dedicato diversi momenti, sia con meeting generali, sia attraverso incontri più raccolti organizzati dalle singole direzioni.

Numerose altre attività sono state organizzate per accrescere in tutto il personale, ma anche in coloro che lavorano esternamente per Italcementi, il concetto che la sicurezza sia un valore: **13.000 ore di formazione; 10.000 Safety Conversation; adottate 1.700 azioni correttive** e, infine, svolte **oltre 20 esercitazioni**.

Un enorme mole di lavoro i cui risultati non si sono fatti attendere: nel **2017** abbiamo avuto una **riduzione drastica del numero di infortuni totali** (dipendenti + imprese + trasportatori) che è passato

da 29 del 2016 a 17 (con un calo quindi del 40%), ma soprattutto si è fortemente **ridotta la gravità degli incidenti** (giorni persi per infortunio) con **una diminuzione dell'80%** rispetto al 2016. Sono gli indici più bassi di tutta la storia della nostra azienda.

È un risultato importante che è stato possibile raggiungere solo grazie al grande impegno di tutti. Ovviamente il lavoro non finisce qui! È necessario continuare con le attività che ci consentono di incrementare la nostra cultura della sicurezza e questo importante percorso includerà anche i nuovi colleghi di Cementir Italia, CementirSacci e Betontir. @



LE ASSEMBLEE DELLA SICUREZZA

STUDENTI IN VISITA A CALUSCO D'ADDA, REZZATO-MAZZANO E SAMATZAI

Studenti delle scuole superiori hanno visitato le tre cementerie per vedere dal vivo il ciclo di produzione del cemento e conoscere delle realtà produttive molto importanti del territorio. @



ANNI SENZA INFORTUNI, I TRAGUARDI RAGGIUNTI



COLLEFERRO, 1 ANNO SENZA INFORTUNI



AREA CENTRO-SUD CALCESTRUZZI, 1 ANNO SENZA INFORTUNI



MATERA, 2 ANNI SENZA INFORTUNI



SARCHE, 4 ANNI SENZA INFORTUNI



RAVENNA, 4 ANNI SENZA INFORTUNI



CASTROVILLARI, 4 ANNI SENZA INFORTUNI



NOVI LIGURE, 6 ANNI SENZA INFORTUNI



TRIESTE, 6 ANNI SENZA INFORTUNI

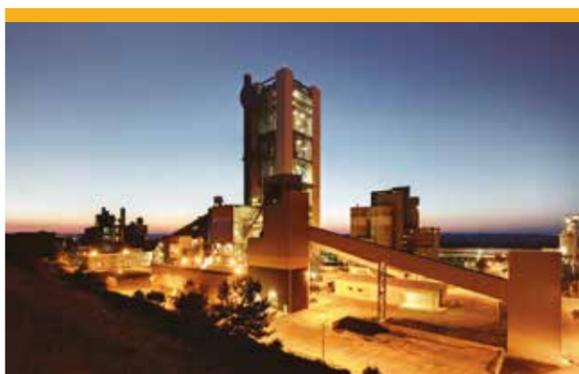


PORTO EMPEDOCLE, 6 ANNI SENZA INFORTUNI



UN "AMBASCIATORE DELLA SICUREZZA" IN OGNI IMPIANTO

Nel 2017 è partito il progetto "Ambasciatore della Sicurezza": 80 supervisor da tutte le unità produttive hanno seguito un corso di 24 ore per diventare formatori in tema di sicurezza. Il loro compito è quello di sensibilizzare e formare, a loro volta, i propri colleghi, attraverso workshop e incontri, in cui, accanto a una parte teorica, si affianca un'importante attività di "pratica sul campo". Durante queste attività i lavoratori preparano delle "memo comportamentali" sul tema specifico affrontato per poi illustrarle ai colleghi in occasione di riunioni di reparto e di assemblee della sicurezza.



1.700.000 EURO DI INVESTIMENTI A MATERA

La cementeria di Matera ha presentato un piano di investimenti di 1,7 milioni di euro per due interventi importanti per l'impianto e per tutto il territorio. Il primo riguarda un impegno di circa **1,2 milioni di euro impiegati per realizzare un sistema di vasche per il recupero dell'acqua piovana** da utilizzare nel ciclo di produzione del cemento, riducendo l'uso di risorse idriche locali. I lavori, effettuati da imprese del territorio, sono iniziati nell'ottobre 2016 e

ESERCITAZIONI PER ESSERE SEMPRE PRONTI AD AFFRONTARE LE EMERGENZE

Questo l'obiettivo delle attività che si sono svolte presso le cementerie di **Colleferro** e **Rezzato-Mazzano** e il centro di macinazione di **Novi Ligure** in cui sono state simulate tre situazioni di emergenza e recupero con i soccorsi a una persona all'interno dell'impianto. Le iniziative hanno visto un grande impegno e interesse da parte di tutti i partecipanti. L'obiettivo di queste esercitazioni è duplice, essere pronti in tempi rapidi in caso di emergenza reale e far conoscere alle squadre di soccorso e agli organi competenti la realtà dell'ambiente lavorativo all'interno degli impianti in modo da semplificare l'organizzazione dell'intervento nel caso di effettiva necessità.



si sono completati nell'ottobre 2017. Grazie a questa soluzione, l'acqua utilizzata per produrre il cemento sarà per circa il 78% prelevata da un sistema di vasche di raccolta e recupero delle acque meteoriche delle superfici della cementeria. L'altro importante investimento, di circa **500 mila euro**, riguarda lo **spostamento dell'impianto di produzione del calcestruzzo**, situato a margine della strada di San Vito, che sarà portato all'interno dell'area della cementeria in località Trasanello, fuori dal centro urbano.

SARCHE OTTIENE LA NUOVA CERTIFICAZIONE ISO14001

Il centro di macinazione di Sarche ha ottenuto il rinnovo della **certificazione ISO 14001** del proprio **Sistema di Gestione Ambientale**, in conformità alla nuova versione 2015 della norma. Si tratta del primo impianto Italcementi ad avere ottenuto la certificazione secondo la nuova versione della norma, anticipando la scadenza prevista per settembre 2018. Sarche è il primo passo di un percorso che coinvolgerà tutti gli altri impianti per il rinnovo delle certificazioni ISO 14001.

UNI EN ISO 14001:2015



CERTIFIED ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM

QUARRY LIFE AWARD: SUCCESSO PER LA PRIMA EDIZIONE ITALIANA

Sono **trentasei** i progetti inviati da ricercatori, cittadini, professori, associazioni e studenti di diverse età, per la difesa e lo sviluppo della biodiversità nelle cave che Italcementi ha selezionato e proposto per questa prima edizione italiana del premio internazionale Quarry Life Award, promosso a livello mondiale da HeidelbergCement.

I siti estrattivi selezionati sono stati: la **cava di Colle Pedrino** e quella di **Monte Giglio** della cementeria di Calusco d'Adda; la **cava di Pian dell'Aia** che fornisce le materie prime alla cementeria di Isola delle Femmine e la **cava San Giuseppe** pertinente al centro di macinazione di Trieste. Una grande adesione, con sedici candidature nel **Settore Ricerca**, che ha raccolto i progetti di taglio più scientifico e venti candidature nel **Settore Comunità**, che invece si concentra su progetti che mirano a coinvolgere le comunità locali con idee più divulgative o educative. Le proposte selezionate riguardano soprattutto le cave bergamasche, con proposte che vanno dalla creazione di ecosistemi di api, a progetti educativi e culturali



per il coinvolgimento delle comunità locali, al ripristino di alcune specie arboree e vegetali autoctone. I progetti sono stati presentati da ricercatori, università, scuole secondarie e associazioni di cittadini, a testimonianza della trasversalità del concorso.

I prossimi passi

I concorrenti potranno ora sviluppare il proprio progetto. Nell'autunno 2018, ogni giuria nazionale assegnerà i premi ai primi due progetti migliori di ogni **Settore**. Allo stesso tempo, tutti i progetti partecipanti elaborati anche in lingua inglese verranno valutati da una giuria internazionale e concorreranno per i premi di Gruppo: il miglior progetto riceverà un premio di 30.000 euro. 🌀

Tutte le informazioni e aggiornamenti sono disponibili sul sito www.quarrylifeaward.it



WHALING: UN RISCHIO IN CRESCITA ANCHE PER ITALCEMENTI

di Manuel Vitali, responsabile IT

Nella rubrica di questo numero dedicata alla sicurezza informatica, parleremo di **whaling** ("pesca della balena", perché l'obiettivo è il "pesce grosso"), **uno dei rischi informatici oggi in crescita**. Lo schema di attacco usato è ricorsivo: **compromettere i sistemi di posta elettronica aziendali o appropriarsi dell'identità di un dipendente**, possibilmente un top manager, e successivamente ingannare gli uffici amministrativi per fare in modo che si **eseguano pagamenti** verso conti controllati dai truffatori.

Questo tipo di crimine viene definito **BEC (Business E-mail Compromise)** e si tratta di una sofisticata forma di truffa che colpisce numerose aziende, con lo scopo di sottrarre grosse somme di denaro tramite bonifici bancari. Le modalità di attacco possono anche essere molto sofisticate e partono da un attento studio dell'obiettivo in modo da poter simulare verosimili comunicazioni interne all'azienda.

Gli attacchi possono avere finalità diverse:

- falsificare dei documenti contenuti nei sistemi aziendali o acquisire il controllo di specifici sistemi attraverso virus informatici;
- acquisire l'identità di un manager con poteri di firma per autorizzare dei pagamenti fraudolenti.

Il secondo caso, in particolare, prevede un'attenta analisi del soggetto, partendo dalle modalità attraverso cui si può entrare in contatto con lui: caselle di posta elettronica, sistemi di messaggistica e account sui social network diventano tutte potenziali "porte" per accedere a informazioni da usare in maniera fraudolenta. "Tenerle chiuse" significa fare un uso consapevole delle nostre identità digitali e delle informazioni aziendali da esse ricavabili.

Le modalità usate per il furto di identità sono molteplici: dallo **spear phishing**, ovvero, una e-mail confezionata ad hoc per ingannare il target e indurlo ad aprire un allegato che contiene un virus informatico che consentirà poi di "spiare", o peggio, di agire in nome del malcapitato; alle truffe ai danni delle segreterie, in cui, telefonicamente, si cerca di indurre lo staff a fornire informazioni personali relative all'obiettivo per poi utilizzarle in modo disonesto; fino ai recenti casi in cui i criminali hanno violato gli account sui social network dei familiari dell'obiettivo, poi utilizzati per prendere contatto con lui.

Un'altra modalità di truffa prevede le **false comunicazioni** da parte di autorità statali (magistratura o fisco). In Italia, nello specifico si sta assistendo alla proliferazione di false comunicazioni inviate alla casella PEC (Posta Elettronica Certificata).

Quali controlli mettere in campo per ridurre il rischio di truffe?

- In primo luogo adottare un processo di gestione di accesso ai propri dati finanziari/bancari scrupoloso.
- Cercare di limitare le informazioni relative al proprio profilo finanziario o alla struttura organizzativa aziendale sui siti web e sulle pagine dei social network.
- Prestare particolare attenzione ai messaggi che provengono da account non aziendali.
- Diffidare di richieste di pagamento che hanno carattere di urgenza o segretezza segnalandole in caso di dubbio al proprio responsabile e all'IT.

Italcementi, da sempre attenta alla sicurezza informatica, utilizza i più moderni sistemi di controllo e di filtro per evitare che accadano incidenti di questo tipo.

In ogni caso, **la consapevolezza e il buon senso di ognuno sono fondamentali.** 🌀

JOIN US!

SEGUI ITALCEMENTI SUI SOCIAL



@italcementi