



Impegno nel

# solco della **continuità**

Il Mining e le Cave rappresentano il solo campo d'azione di Epiroc che riversa in questo settore tutto l'impegno di una società alle cui spalle c'è un'esperienza unica

**M**arco Arato è Business Line Manager Underground Rock Excavation/ Surface and Exploration Drilling per Epiroc Italia. In Epiroc (già Atlas Copco) dall'ottobre 2007, ha 36 anni ed è laureato in Ingegneria per l'Ambiente e il Territorio. Ha iniziato la sua carriera in questo settore come tecnico commerciale e ha cambiato alcune posizioni all'interno del Gruppo fino all'odierno ruolo che, tradotto in un linguaggio più semplice, lo vede quale responsabile delle linee di business relative alle macchine da superficie e sottosuolo nell'ambito dell'ingegneria civile e delle miniere. In poche parole, la persona perfetta con la quale chiacchierare di Epiroc, del mercato e delle aspettative future.



**Perforare: Epiroc, pur raccogliendo un'eredità importante, è un nome "nuovo". Come vi rapportate al mercato e cosa vi sentite in grado di promettere a tutti i vostri clienti e potenziali clienti?**

**Marco Arato:** Il termine Epiroc significa "vicino alla roccia" e riflette la nostra costante ricerca di soluzioni per i settori del minerario, della perforazione e delle risorse naturali. Sviluppiamo e produciamo carri di perforazione innovativi e attrezzature da scavo per le costruzioni e le demolizioni. Come parte del Gruppo Atlas Copco abbiamo una lunga storia alle spalle e siamo pronti per le sfide future, animati da una grande passione e concentrati su un unico settore: il mining e le cave. In termini pratici i prodotti e le persone sono sempre gli stessi e questo ha permesso di avere continuità rispetto al passato. Quello che ci



**EPIROC**  
sarà presente al  
Geofluid: Pad. 1,  
Stand BC133



sentiamo di poter promettere ai nostri attuali e potenziali clienti è che oltre a quanto fatto finora, ci sarà una attenzione ancora maggiore alle esigenze di chi lavora in questo campo, in quanto questo è l'ambito in cui Epiroc opera. Nella fattispecie il mercato italiano, grazie alle ottime campagne informative e alla vicinanza ai nostri clienti, ha vissuto la transizione in modo decisamente agevole ed è stata accolta in maniera positiva da tutti i nostri interlocutori.

**Perforare: Come sarà il Geofluid di Epiroc? Quali saranno le macchine e le attrezzature esposte e su quale tema verterà la partecipazione Epiroc alla manifestazione piacentina?**

**Marco Arato:** Il prossimo Geofluid sarà l'occasione perfetta per presentare il nuovo brand ai clienti per la prima volta in un evento esterno. Infatti, sino a ora, in Italia le attività di promozione del brand sono state gestite in maniera diretta. In quest'ottica, il focus a Geofluid sarà

quello di esporre prodotti consolidati per qualità e affidabilità, ma con la nuova veste Epiroc. Il tema fondamentale per noi sarà quindi la continuità con l'aggiunta di alcune novità e migliorie. Ma non voglio anticipare troppo...

**Perforare: Quali sono le vostre aspettative per quest'ultimo scorcio del 2018 e per il prossimo anno? Quali saranno le macchine di punta?**

**Marco Arato:** La categoria di macchine su cui puntiamo è quella degli SmartROC di cui avremo un modello esposto allo stand, il T40. Si tratta di una gamma di macchine pensate per la "digitalizzazione" grazie alla tecnologia Smart per la connettività in ottica Industria 4.0. Macchine che esaltano l'efficienza energetica, l'utilizzo user-friendly, l'ergonomia per l'operatore e non ultima l'elevata produttività. Pertanto l'aspettativa sarà quella di continuare su questo percorso già tracciato, con l'obiettivo di rendere questa tecnologia sempre più accessibile a tutte le imprese che operano nel settore, a prescindere dalle decisioni politiche in termini di agevolazioni fiscali. Uno dei capisaldi di Epiroc è l'innovazione, pertanto vengono investite notevoli risorse per lo sviluppo nella direzione della connettività e dell'automazione, che si traducono in maggiore efficienza e sicurezza del luogo di lavoro.