



tecnologie & prodotti / products & technologies

STATI UNITI D'AMERICA / USA

Bill Korkowski
Buzzi Unicem USA

Dan Rinke
Buzzi Unicem USA

Buzzi Unicem USA migra sul cemento di tipo II

Buzzi Unicem USA Migrates to Type II Cement

ATTRAVERSO CONTINUE INNOVAZIONI,
BUZZI UNICEM USA CONTRIBUISCE A
COSTRUIRE UN'AMERICA PIÙ VERDE
E PONE LA SOSTENIBILITÀ AL CENTRO
DELLE SUE ATTIVITÀ.

*PLACING SUSTAINABILITY AT THE HEART OF
ITS OPERATIONS, CEMENT MANUFACTURER
AND SUPPLIER BUZZI UNICEM USA IS
CONTINUALLY INNOVATING IN ORDER TO
HELP BUILD A GREENER AMERICA.*

A ottobre 2020, Massimo Toso, Presidente e CEO di Buzzi Unicem USA, annuncia la formazione di una task force per lo sviluppo dei cementi di tipo IL affermando che: “Uno dei pilastri della strategia per l’abbattimento delle emissioni di carbonio elaborata dall’Industria del Cemento Statunitense e dal nostro Gruppo è la riduzione del rapporto clinker-cemento. Pertanto, è importante impegnarci sempre di più per promuovere al massimo il cemento a base di calcare sul mercato.”

Il cemento al calcare è un prodotto

FOTO DI APERTURA / INTRODUCTORY PHOTO

CAMION CON CARICO DI PLC IN USCITA DALLO STABILIMENTO DI CHATTANOOGA
TRUCK LEAVING THE CHATTANOOGA PLANT WITH PLC

1. SACCO DI CEMENTO PORTLAND TIPO IL PRODOTTO A CHATTANOOGA
CHATTANOOGA PLANT BAGGED PORTLAND IL

eccellente, che si adatta perfettamente ai progetti dei nostri clienti, ed è anche più ecologico, con una minore intensità di emissione di CO₂.

Il lavoro per i gruppi preposti alle attività tecniche e di marketing è iniziato immediatamente con la definizione degli obiettivi. La task force IL era composta da tre squadre.

Dan Rinke, Vice Presidente Vendite e Servizi Tecnici, era il responsabile della task force, Tom Ament, Responsabile Regionale Vendite, era il referente per le attività di marketing e Dwayne Stone, Responsabile Regionale Vendite, era incaricato delle attività tecniche.

I responsabili dei tre gruppi hanno potuto contare anche sul supporto di diversi dipendenti di Buzzi Unicem USA, operativi in differenti aree di mercato e portatori di diverse esperienze.

L’obiettivo principale era quello di sviluppare un prodotto IL per cemento in sacco e sfuso, che potesse essere accettato dal mercato e prodotto in ogni stabilimento senza dover cambiare i nostri elevati standard di

qualità. I componenti della task force hanno raccolto tutte le informazioni tecniche pertinenti, coordinando gli sforzi a livello di stabilimento e definendo strumenti di marketing e strategie di promozione.

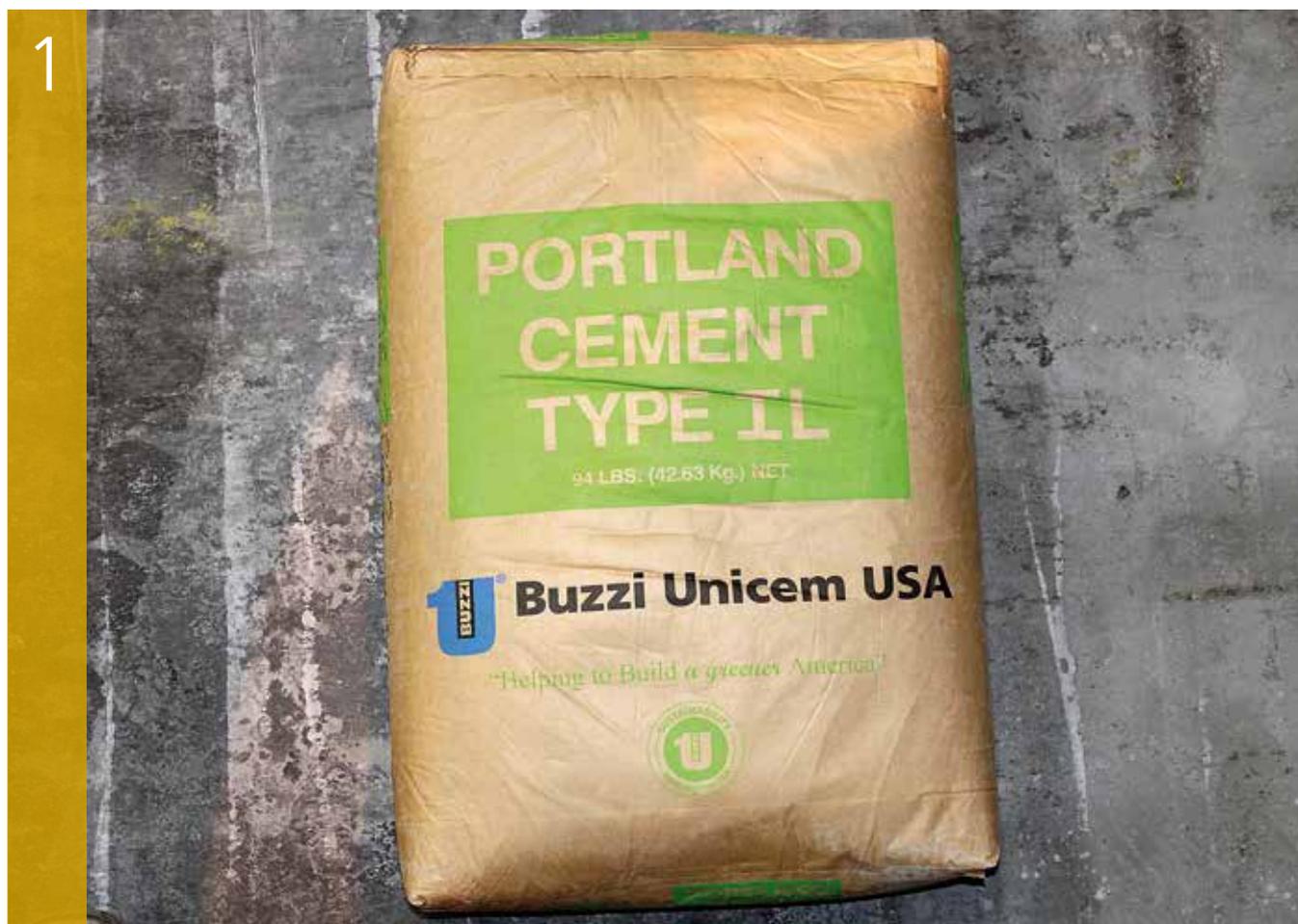
Le squadre della task force si sono adoperate per raggiungere gli obiettivi preposti con grande determinazione.

Il gruppo di Dwayne ha lavorato a stretto contatto con il team dei tecnici commerciali, con Mike Painter del Laboratorio Calcestruzzo di Greencastle, con i direttori delle cementerie e del controllo qualità, per definire i parametri di prestazione ed effettuare le prove necessarie utilizzando ricette di calcestruzzo predefinite.

Sono state inoltre eseguite numerose prove di macinazione, producendo oltre 150 lotti di calcestruzzo nei laboratori di Greencastle e Chattanooga.

L’obiettivo finale era quello di ottenere un cemento di tipo IL con le stesse caratteristiche prestazionali del nostro cemento Portland standard.

Il gruppo di Tom ha esaminato la letteratura in materia e le pubblicazioni del settore per sviluppare dei



riferimenti per i clienti. La squadra ha raccolto tutti i dati e le informazioni disponibili su progetti elaborati in passato con i cementi IL e ha studiato una strategia commerciale per la presentazione del cemento Buzzi Unicem USA IL sul mercato.

Dopo averci riflettuto a lungo, è stato deciso di utilizzare il sito web Buzzi Unicem USA per presentare e aggiornare i dati commerciali sul cemento IL e dotare i direttori commerciali e gli addetti ai servizi tecnici delle informazioni necessarie per discutere con i clienti.

Le comunicazioni sviluppate dalla task force preposta alle attività di marketing sono già disponibili sul nostro sito web.

Anche gli addetti dei reparti Esercizio e Logistica di Buzzi Unicem USA hanno contribuito alla formulazione del piano di azione per la presentazione dei cementi al calcare, attraverso frequenti videochiamate e teleconferenze.

Ogni cementeria Buzzi Unicem USA ha dovuto affrontare delle criticità specifiche che hanno riguardato le ca-

pacità produttive dei mulini cemento, problemi logistici e di trasferimento dei cementi IL ai vari terminal.

Il lavoro è stato eseguito con molta diligenza, fino alla messa in produzione e alla commercializzazione del nuovo cemento nelle varie aree di mercato.

A marzo 2022 è stato annunciato che entro la fine dell'anno, Buzzi Unicem USA e Alamo Cement Company passeranno dai tradizionali cementi ASTM C150 di tipo I e II (OPC) al cemento ASTM C595 di tipo IL (PLC).

Le cementerie di Cape Girardeau e Festus in Missouri, Greencastle in Indiana, Maryneal in Texas e Pryor in Oklahoma sono già passate al PLC. Lo stabilimento di Alamo Cement Company di San Antonio in Texas ha completato la transizione a giugno 2022 e Chattanooga in Tennessee terminerà il passaggio entro settembre 2022.

Infine, la conversione della cementeria di Stockertown in Pennsylvania avverrà entro la fine dell'anno.

Il processo di cambiamento è ben avviato, ma i nostri tecnici continueranno a lavorare per riuscire ad aumentare il contenuto di calcare

nel cemento fino al 15% consentito e sviluppare il cemento High Early Limestone, insieme ad altri nuovi prodotti cementizi con contenuti di clinker significativamente ridotti.

2. PALLET DI PLC IMPILATI NEL MAGAZZINO DI CHATTANOOGA
STACKING PALLETS OF PLC IN THE CHATTANOOGA WAREHOUSE
3. LOGO PLC
PLC LOGO



In October of 2020, Massimo Toso, President and CEO of Buzzi Unicem USA announced the formation of a Type IL Taskforce. According to Mr. Toso, “One of the pillars of the Low Carbon Strategy defined by the USA Cement Industry and our Group is to reduce our clinker-cement ratio.

Therefore, it is imperative that we continue our efforts to promote more limestone cement in the market.”

Limestone cement is not only a greener product with a lower CO₂ intensity, but is also an excellent product that provides a perfect fit in the mix designs of all of our customers.

Work immediately began on developing goals and objectives for the Marketing and Technical teams.

The IL task force comprised of three teams. Dan Rinke Vice President of Sales and Technical Services as the Task Force Leader, Tom Ament, Regional Sales Manager, as the marketing leader, and Dwayne Stone, Regional Sales Manager, as the Technical leader.

The teams also included Buzzi Unicem USA employees with diverse backgrounds to assist the team leaders.

This enabled the IL Task Force to collect thoughts and ideas from a wide range of personnel and diverse market areas.

The main objective was to develop a IL product for package and bulk cement in conjunction with operations that would be accepted in the market place and a product that each cement plant would be able to produce without changing our high quality standards.

The task force collected all relevant technical information, coordinating efforts at the plant level, and defining marketing tools and promotion strategies. The taskforce teams set out to aggressively pursue all necessary tools to meet this goal.

Dwayne’s team worked closely with our Technical Services Group within the sales department, Mike Painter at our Greencastle Concrete Lab along with all Plant Managers and Quality Control Managers to define quality parameters and perform trial runs using predetermined concrete mix designs.

Numerous trial grinds were performed with well in excess of 150 concrete batches made at our Greencastle and Chattanooga Concrete labs.

Our ultimate goal was to produce a Type IL Cement that met the same performan-

ce levels of our ordinary Portland cement. Tom’s group reviewed industry literature and publications to help develop a reference for our customers.

They also gathered available data and information from past projects that used IL cement. Another equally important task was how to introduce Buzzi Unicem USA IL to the market place.

After much consideration, it was decided that we would utilize our Buzzi Unicem USA website to introduce and update IL market information.

Market Managers and Technical Services Representatives were armed with this information to discuss with customers. The information developed by the Marketing Task Force group is available on our website today.

Formulating a plan of action to introduce IL to our valued customers required invaluable input from all departments within Buzzi Unicem USA Operations and Logistics.

Several zoom and conference calls with the IL task force, Operations, and Logistics took place coordinating our efforts to introduce IL into the marketplace.

Each Buzzi Unicem USA cement plant had its individual challenges.

These challenges included finish mill capabilities, logistical issues at each cement plant and the transferring of IL to terminals. After working diligently, a

IL product was ready for production and introduction into our market areas. In March of 2022, it was announced that by the end of 2022, Buzzi Unicem USA and Alamo Cement Company would implement full conversion from traditional ASTM C150 Type I and II cements (OPC) to ASTM C595 Type IL (PLC) cement. The conversion began with our plants in Cape Girardeau and Festus, Missouri; Greencastle, Indiana; Maryneal, Texas; and Pryor, Oklahoma, making the transition to PLC by the end of Q1 2022.

Alamo Cement Company in San Antonio, Texas, completed its transition by mid-2022 followed by our Chattanooga, Tennessee, plant in Q3 2022.

Finally, the conversion of our Stockertown, Pennsylvania, plant by year end.

While these goals are well under way, our teams will continue to work toward increasing limestone contents to the allowable 15% with future development of High Early Limestone Cement as well as developing new cement products with significantly reduced clinker factors.

