

il Commercio edile

ISSN 1549-8161

Anno XXVI - Mensile

Poste Italiane Spa - Sped. in abbon. postale
D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46)
art. 1, comma 1, DCB Milano

 **tecniche nuove**
www.tecnichenuove.com

Eventi
Il futuro delle costruzioni.
La filiera si confronta

Indagine
Isolanti termici

Osservatorio
La distribuzione
nella provincia
di Foggia

leri e oggi
Recuperare
il calcestruzzo


FIRST
CORPORATION
www.firstcor.com



COVER *Life*
...coperture nate per durare



Alberto Zacché di Poliespanso

Ben vengano le normative

Prodotti con valenza tecnologica elevata, un'assoluta attenzione al servizio, e una vita dedicata alla cultura del prodotto. Su queste basi Poliespanso inizia un nuovo dialogo con le imprese della distribuzione

«**Q**uando 20 anni fa abbiamo iniziato come Poliespanso, la nostra azienda madre era Comated Edilizia SpA, un magazzino di materiali edili con due rami di azienda di produzione la cui nascita risaliva al 1953. Il prodotto era forse molto pionieristico per quei tempi, ma mio padre, fondatore di Comated, ci ha sempre creduto molto. Diceva: «Ho un'azienda che funziona ed è giusto che guardi al futuro, che investa in qualcosa di interessante». Inizia così la chiacchierata con Alberto Zacché, figlio d'arte, potremmo dire, che di Poliespanso è l'amministratore delegato. L'azienda mantovana, grazie alle nuove normative introdotte dalla Legge 192, ma anche grazie a quelle suggerite dal buonsenso in tema di risparmio energetico, sente che è finalmente arrivato il momento di raccogliere i frutti di un lavoro ultradecennale.

È un settore che fa molta fatica ad accettare le novità perché è molto legato alla tradizione...

Se io dovessi misurare in denaro l'investimento di risorse umane che approfondiamo per spingere questa tecnologia, direi una cifra assolutamente sproporzionata. Quello che facciamo è frutto di grande passione e i risultati sono evidenti. L'azienda progredisce sempre, i fatturati crescono regolarmente e il trend è positivo. Siamo fiduciosi che le nuove norme per il risparmio energetico diano la spinta definitiva alla conoscenza di questa nuova tecnologia. **Con la Legge 192 le cose dovrebbero cambiare. Il problema saranno, come al solito, i controlli...**

Questa legge mi piace perché consente un controllo facile a chi acquista il bene. Questo dovrebbe migliorare le cose. L'abbiamo visto



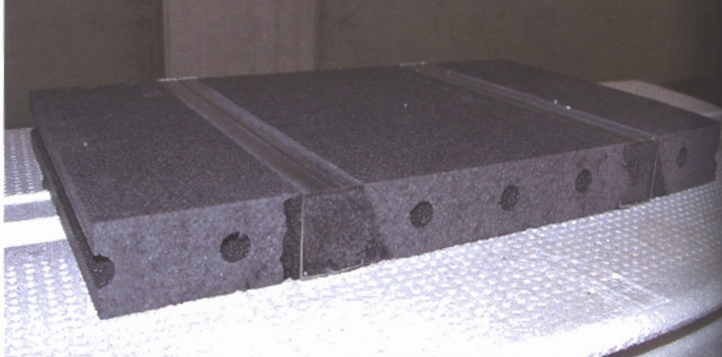
con la normativa sull'acustica: quando i privati hanno saputo che potevano verificare di persona se l'isolamento acustico era nella norma, l'hanno fatto. E il costruttore, in qualche modo, ha dovuto tener conto di questo. Anche io credo che il problema sia il poco controllo sulla qualità di chi opera in cantiere.

Una qualità che sta purtroppo diminuendo...

Siamo in una fase di passaggio generazionale, l'impresa edile è sempre meno impresa edile e sempre più immobiliare. Nei cantieri lavorano sempre meno i dipendenti delle imprese edili e sempre più le squadre di cottimisti. Se la regola del mercato è quella del prezzo più basso, risulta difficile parlare di alta qualità, ormai indispensabile. Il problema dell'inquinamento atmosferico da attribuire agli edifici, durante i mesi invernali, raggiunge il 50 per cento del totale. Questo problema si può risolvere iniziando a trasformare il patrimonio edilizio. È un processo lento, che coinvolge una tradizione costruttiva radicata nel nostro Paese e difficile da cambiare. Ci vorranno molti anni per ottenere risultati concreti, ma è tempo di iniziare.

Nel 2007 dovrebbe riprendere la ristrutturazione, e anche qui si devono applicare i parametri delle nuove normative. Per i rivenditori, un grande futuro...

Divisorio



Credo che i distributori negli ultimi anni, salvo qualche eccezione, abbiano per lo più «navigato a vista», cercando di tenere in magazzino soprattutto il materiale più richiesto dai clienti. Raramente hanno cercato di proporre prodotti che potessero risultare innovativi. Il magazzino edile oggi ha bisogno di aziende in grado di creargli opportunità di lavoro: esistono magazzini edili che sanno guardare avanti, che colgono queste opportunità e lavorano in sinergia con le aziende. È proprio a loro che noi ci rivolgiamo.

Come state vivendo la trasformazione del mercato della distribuzione...

La nostra azienda, per la natura delle tecnologie che propone, ha sempre lavorato parlando a tecnici e progettisti. Siamo cresciuti lavorando sulla diffusione della cultura del prodotto. Oggi, dopo un impegno durato tanti anni in questo senso, qualche magazzino comincia a volerne sapere di più, vede nuove opportunità.

Diverse aziende produttrici hanno iniziato a mettersi al servizio dei distributori per creare, non per cercare di avere punti di riferimento sul territorio...

Noi, dall'anno scorso, abbiamo cominciato ad affacciarci al mondo della distribuzione per aprire nuovi canali di dialogo. Possiamo dare molto a un magazzino edile in tema di formazione sul prodotto: possiamo offrire seminari all'interno del magazzino, creare momenti interessanti di conoscenza, mettere a disposizione il nostro know-how. I punti vendita interessati alle nostre proposte devono solo farci una telefonata. La nostra rete commerciale è abituata a vendere al tecnico: questo significa che a tutt'oggi, quando entra in ballo l'impresa, il prodotto è già stato venduto. La funzione del magazzino, nei casi in cui per comodità non consegniamo direttamente noi al cantiere, è quella di intervenire sul territorio, di mettere a disposizione dei suoi clienti un'opportunità in più, oggi più che mai necessaria a seguito delle nuove normative, e avere a disposizione un minimo di materiale per le emergenze.

Quali sono le principali richieste dei commercianti?

Sono quelle di avere informazioni tecniche specifiche relative al prodotto da trasferire ai loro clienti. Inoltre si preoccupano di avere la disponibilità del materiale nei tempi richiesti dal cliente.

Siete interessati a una distribuzione specializzata, più di qualità che di quantità...

Lastre



LA PRODUZIONE

● Sistema Plastbau formato da:

Solaio Plastbau Metal è un pannello cassero autoportante (fino ad un massimo di due metri) geometria variabile, a coibentazione termica incorporata, per la formazione dei solai da armare e gettare in opera.

Muro Plastbau 3: formato da due pannelli di polistirene espanso di alta densità uniti e distanziati tra loro da tralicci metallici che costituiscono parte dell'armatura del calcestruzzo gettato al loro interno.

● **Poliarmo** è una linea di casseforme e matrici in EPS, ideale per eseguire su disegno elementi architettonici complessi.

● **Polybeton** sferette in Eps additate per la confezione di calcestruzzi utili nella formazione dei sottofondi e delle pendenze su coperture industriali, dei livellamenti di solai in legno eccetera.

● **Lastre** sono lastre di Eps tagliate da blocco in varie misure e di densità media e alta, indicate per tutte le applicazioni di isolamento termico nelle costruzioni edili quali intercapedine verticale, controsoffitto eccetera.

● **Poliarmodec** è un elemento in Eps rivestito di cemento elastomerico per la realizzazione di cornici di gronda e decori di facciata.

● **Divisorio** sono pannelli armati realizzati in Eps larghi 60 centimetri con spessore da 6 a 20 centimetri e lunghezza variabile.

Sì, per noi sarebbe importante trovare i magazzini interessati a prodotti innovativi, anche se, lo ribadisco, il nostro prodotto è ormai utilizzato da oltre vent'anni. Si tratta quindi di un'innovazione garantita, in cui non ci sono rischi. È un prodotto che si mantiene all'avanguardia anche per le modifiche che abbiamo realizzato negli anni. Il Solaio Plastbau Metal, è un prodotto molto flessibile, che produciamo in 90 sezioni per tre modelli. Ciò che proponiamo è quindi «a misura di cantiere». In genere i tecnici vengono da noi con un disegno sul quale realizziamo il prodotto a misura. Noi crediamo molto nei distributori e già oggi lavoriamo con diversi magazzini edili che hanno abbracciato il nostro progetto. In Lombardia come in Toscana, in Liguria... Il rapporto con loro deve essere molto stretto, fatto di una collaborazione intensa: il nostro prodotto infatti deve essere presentato, promosso, non è una semplice comodità che un'impresa acquista perché è abituata a utilizzarla ogni giorno...

Quindi, affidarsi a un'organizzazione commerciale, un gruppo, un consorzio, un'insegna, può essere una soluzione in grado di garantire determinate prospettive, anche se non tutti hanno figure professionali in grado di dedicarsi alla promozione...

Noi, come azienda, siamo strutturati per fornire ai magazzini edili questo servizio. L'abbiamo sempre fatto. Il magazzino può convocare i suoi clienti e noi arriviamo con

Muro PlastBau 3

filmati, dispense e tutto il materiale che serve per fare formazione. Finora i nostri prodotti sono stati considerati materiali di nicchia: oggi siamo pronti a far sì che non sia più così.

Gli agenti dei produttori devono imparare a diventare tecnici, i vostri sono già così...

Sì, e continueremo a parlare ai tecnici e al tempo stesso inizieremo a rivolgerci ai distributori per far conoscere i nostri prodotti e i nostri servizi. Lo scopo che ci siamo sempre prefissi è quello di realizzare una tecnologia collaudata e innovativa per il risparmio energetico, ma anche economica e rispettosa dell'ambiente e delle normative.

Siete dunque tornati a riprendere il dialogo con il mondo della distribuzione. In base ai primi responsi del mercato quali strategie avete messo a punto per il futuro?

Stiamo cercando di prendere bene le misure. La nostra esperienza riguarda soprattutto il rapporto con i tecnici, gli interventi sui capitolati. Quello che vogliamo fare è instaurare un dialogo che possa favorire azioni di marketing comuni. Sono convinto che sia un'opportunità che gli operatori professionali devono conoscere e imparare a sfruttare.

Per il magazzino, la scelta di un partner fornitore affidabile è ormai obbligata. La qualità del prodotto che vende non deve essere in discussione, altrimenti invece di dedicarsi alla promozione deve perdere tempo a risolvere i problemi...

Per il magazzino siamo un'azienda che fornisce prodotti già conosciuti, già selezionati, già collaudati. Possiamo quindi assicurare molta serenità di fornitura, perché siamo noi stessi che ci preoccupiamo di evitare gli errori. Questo può renderci preferibili: siamo in grado di fornire esattamente la soluzione necessaria al cliente del punto vendita.

Relativamente alla posa, quale necessità di assistenza tecnica può avere una impresa nell'applicazione del prodotto Poliespanso?

Il prodotto trainante per noi è il Solaio Plastbau Metal, che non necessita di particolari attenzioni o formazione tecnica per la posa, perché di fatto risulta molto più semplice da usare di qualsiasi al-



Poliarmo

tra tecnologia presente sul mercato. Qualsiasi carpentiere capisce rapidamente che cosa deve fare: un pannello di 6 metri pesa 18 chilogrammi, si posa a mano in due persone, ci si può camminare sopra, si accosta, si mettono i ferri di armatura e si getta. Per esperienza, il compito più impegnativo spetta ai tecnici, che hanno la responsabilità di trovare la soluzione progettuale. La valenza tecnica del solaio è molteplice: di resistenza al fuoco, di miglioramento della sismica dell'edificio, di soluzione dei problemi di acustica. In più, il prodotto è altamente risolutivo per la termica. Noi siamo organizzati per far fronte a tutte le esigenze tecniche e forniamo tutte le certificazioni necessarie. Per quanto riguarda il Sistema Plastbau, (ovvero il sistema che prevede i tre prodotti: il solaio, l'elemento cassero per muro e l'elemento divisorio) siamo preparati sia per la parte tecnica, sia per fornire assistenza al montaggio. Una volta che il pannello è stato realizzato, l'aspetto della posa, quello che riguarda direttamente l'impresa, è assai banale. E comunque chiunque si avvicini alla nostra tecnologia, viene sempre accompagnato a vedere cantieri in fase di esecuzione, poi, una volta acquistato il prodotto, viene affiancato da un tecnico in cantiere che segue le fasi più delicate dell'applicazione.

Andiamo verso un mercato di prodotto o verso un mercato di sistemi costruttivi?

Razionalmente direi verso un mercato di sistemi costruttivi, ma credo che l'edilizia sia un settore che ragioni ancora «con la pancia».



Poliarmodec



Polybeton

Ancora per un bel po' di tempo avremo a che fare con un mercato di prodotti, anche se i sistemi costruttivi esistono, sono collaudati, sono estremamente validi, alla portata di tutti e offrono prestazioni di gran lunga superiori a quelle ottenute con i sistemi tradizionali.

Il fatto che ci siano meno possibilità di errore dovrebbe

già essere percepito come un vantaggio...

Un esempio lampante è quello dei premiscelati per intonaci. All'inizio venivano guardati con sospetto oggi se non ci fossero sarebbe un problema. Realizzare un sistema costruttivo che soddisfi a 360 gradi le esigenze del progettista, di chi costruisce, delle normative, dell'utilizzatore finale e anche dell'ambiente, credo sia un risultato davvero buono. Il concetto di base è l'industrializzazione del processo costruttivo, quell'insieme di soluzioni che, tenuto conto di tutte queste esigenze, rendano possibile anche la certificazione dell'edificio. Io credo che queste soluzioni siano facilmente condivisibili, sia dai distributori che dai loro clienti. A maggior ragione se, come la tecnologia Poliespanso, si tratta di soluzioni davvero accessibili a tutti.

Non è che questa industrializzazione, questa specie di globalizzazione del processo costruttivo rischi di penalizzare la poesia del costruire?

No, io invece credo che utilizzando la nostra tecnologia si possa costruire con meno fatica fisica, con meno rischi di incidenti, con la soddisfazione di veder realizzata un'opera in meno tempo.

Cosa ne pensano i progettisti?

Coltiviamo da vent'anni il rapporto con i progettisti che sono da sempre entusiasti dei nostri prodotti. Il problema è che sono frenati dalla committenza.

Ovvero?

Molto spesso è la cultura del prodotto che manca e che rende diffidenti acquirenti e immobiliari. Poi, per nostra fortuna,

SOLAIO PLASTBAU METAL

Il Solaio Plastbau Metal, prodotto di punta di Poliespanso, è un pannello-cassero a geometria variabile (per solai di nuova realizzazione o per la sostituzione di solai fatiscenti) reso autoportante fino a un massimo di due metri dalla collaborazione strutturale delle parti costituenti (polistirene espanso e profili metallici zincati opportunamente forati e sagomati) e in grado di sopportare carichi di prima fase come il calcestruzzo fresco, i ferri di armatura e gli stessi operatori di posa. Plastbau Metal è prodotto in due versioni a seconda della destinazione d'uso: la Serie Intonaco è stata studiata per garantire l'aggrappo dell'intonaco e, per questo, i pannelli sono rivestiti

all'estradosso da una rete metallica, i pannelli della Serie Controsoffitto, invece sono privi di rete perché destinati a essere lasciati grezzi, rivestiti con placcature a secco, o controsoffittati.



na, esistono anche privati e società immobiliari che abbracciano la nostra tecnologia, perché vedono in essa l'opportunità di ottenere una abitazione ad alto valore aggiunto. Se ci pensiamo, il costo di un edificio tradizionale, più o meno, è composto per il 70 per cento di costi di manodopera e per il 30 per cento dal costo dei materiali. Nel nostro caso il rapporto si inverte: 60 per cento materiali e tecnologie e il resto manodopera. Un immobile costruito con la tecnologia Plastbau permette di risparmiare il 70 per cento di consumi energetici, di eliminare considerevolmente i rumori, di garantire grande sicurezza in caso di evento sismico.

Cosa frena l'affermazione dell'innovazione?

Ancora una volta la mancanza di cultura. Se non avessimo avuto la Legge 192 forse non sarebbe cambiato niente. Esiste una mancanza di volontà di cambiare, forse tipica dell'essere umano. Noi ci stiamo impegnando, anche attraverso le Scuole Edili e le Università, per portare avanti la nostra filosofia sulla cultura del prodotto. Noi crediamo molto nel ricambio generazionale, così come nelle normative e per quanto ci riguarda, cerchiamo di essere sempre più al servizio dei nostri interlocutori.

Ci stiamo attrezzando sempre più per dare servizi anche alle imprese edili, oltre che ai tecnici. E, naturalmente, tutti i servizi possibili per contribuire alla crescita professionale delle imprese della distribuzione che vorranno conoscere e vendere i nostri prodotti.

I punti di forza secondo Alberto Zacchè

- Prodotti di qualità
- Investimenti nelle risorse umane
- Corsi di formazione
- Servizi