	<p>Rivista: Colore & Hobby</p>
	<p>Edizione: n.437 Novembre 2023</p>
	<p>Pagine: 14-25</p>
	<p>Titolo: -Vernici per legno: avanti tutta! Intervista con Lucio De Cillis</p>



OPINIONI VERNICI PER LEGNO
MOLICA TRABUCCO

Vernici per legno: avanti tutta!

“ Il comparto delle vernici per legno è più che pronto a reagire a un **contesto complicato** da fattori endogeni ed esogeni e, **soprattutto, ha ben chiari gli ambiti e i parametri d'azione.** **”**

GRAZIE A...

Un ringraziamento a tutti coloro che hanno partecipato alla tavola rotonda:

- Giulio Allegretta** > R&D e operations manager Giolli Industria Colori
- Marco Canciani** > export & marketing manager ARD Raccanello
- Giulia Croce** > product manager Sikkens, Akzo Nobel Coatings
- Lucio Pantaleo De Cillis** > direttore commerciale Linea Blu by Sayerlack
- Dante Guerzoni** > responsabile supporto tecnico Casati
- Sebastiano Nalon** > direttore commerciale Vernici Italia Sirca
- Massimiliano Pietrelli** > amministratore delegato Giolli Industria Vernici
- Nataschia Rossetto** > marketing manager Remmers Italia
- Francesco Stolf** > direttore commerciale Colorificio Ferroni



Il comparto delle vernici per legno ha vissuto e sta vivendo un periodo di difficoltà intrinsecamente connesso alle evoluzioni del settore e ai condizionamenti esogeni ma le aziende si dimostrano più che pronte a reagire mettendo in campo conoscenza del mercato, competenza imprenditoriale e resilienza progettuale.

La consueta tavola rotonda sui prodotti vernicianti per il legno porta all'attenzione tematiche di grande attualità: la necessità di agire sulla sostenibilità delle pitture con un approccio a tutto tondo, l'esigenza di consolidare il ruolo cruciale del distributore, l'urgenza di formulazioni sempre più efficienti, innovative e smart, l'attenzione a consolidare la formazione e la cultura generale in materia.

Un quadro che emerge chiaro dalle risposte dei nostri interlocutori che ringraziamo per la fattiva collaborazione.

SEGUE →

Ascolta i podcast di Radio Colore dedicati alle vernici per legno.

Cicli tecnici per la rivendita specializzata



Cicli: indispensabili per tenere vivo il legno



Nuove soluzioni per un materiale antico



Un nuovo business per i negozi di colore



Innovazione e sostenibilità per le vernici del futuro



Vernici per legno: il settore ha bisogno di un nuovo slancio



IL CONTESTO

Secondo gli ultimi dati delle associazioni di categoria dei produttori di pitture e vernici, le vernici per legno hanno perso quote, in volume e fatturato, in un contesto che, al contrario, ha visto crescere altri comparti. Quali sono, a suo parere, le motivazioni?

Marco Canciani ■ Il calo è, secondo noi, fisiologico, legato ai bonus che hanno di fatto spostato il focus di molte imprese sul sistema a cappotto, posticipando interventi di manutenzione del legno a vantaggio di cantieri con incentivi soggetti a scadenze talvolta molto strette.

Giulia Croce ■ L'andamento negativo della categoria delle vernici per legno è certamente un calo fisiologico dopo gli ottimi risultati che si sono registrati durante il periodo di lockdown che aveva, invece, visto crescere la richiesta di prodotti per la manutenzione del legno da parte dei consumatori privati. Nell'ultimo periodo abbiamo assistito alla frenata dell'attività edilizia, soprattutto dei lavori di ristrutturazione che sono stati fortemente impattati dalla revisione degli incentivi statali e dalla crescita dei tassi d'interesse sui mutui, causando un rallentamento della domanda interna per questa categoria di prodotti.

Lucio P. De Cillis ■ Le aziende produttrici di vernici per legno stanno registrando cali di volumi e di fatturato a causa di svariati fattori. Fra i principali vedo una riduzione di lavoro delle aziende produttrici (di antine, porte e serramenti in legno). Persiste la delocalizzazione all'estero di alcune produzioni, anche se il trend sembra cominci a cambiare. La guerra in Ucraina ha, poi, penalizzato tutte le aziende come la nostra, fortemente coinvol-

te con l'export, che hanno perso o ridotto drasticamente le vendite in Russia, Estonia, Lituania e paesi limitrofi.

Il comparto del legno importa ancora l'80% della materia prima, con tutte le conseguenze sui prezzi che abbiamo avuto negli ultimi 2 anni. Il canale del professionale registra un rallentamento del lavoro dovuto alla riduzione/cessazione dei bonus e dei vantaggi economici fin qui elargiti dal Governo; il canale del privato, in questo momento storico, evidenzia, invece, altre priorità, mostrando una minore disponibilità economica alla spesa da dedicare ai lavori in casa. Dopo il periodo della pandemia, i volumi del fai da te sono calati decisamente, come era lecito aspettarsi.

Dante Guerzoni ■ Le ragioni alla base del calo che si registra nel mercato delle vernici per legno sono diverse come, per esempio, il cambiamento delle tendenze abitative. In questo biennio l'incertezza dovuta al destino degli incentivi fiscali unita alla polarizzazione del mercato sui prodotti e i cicli per esterno tipici dell'edilizia professionale, ha penalizzato le categorie merceologiche come le pitture e le vernici per legno.

Negli ultimi anni, poi, nuovi materiali come il cemento, il vetro e il metallo sono diventati sempre più popolari per l'interior design: offrono un look moderno e senza tempo che viene spesso scelto come alternativa alle finiture in legno.

Sebastiano Nalon ■ Le ragioni della perdita di quote di mercato per le vernici per legno è dovuta ad un insieme di motivazioni di carattere socioeconomico. La fine degli incentivi dedicati alla costruzione, all'arredamento e all'efficientamento energetico dell'immobile ha generato un ovvio calo della domanda. In aggiun-

ta, l'aumento del costo della vita e gli aumenti del costo di materie prime e prodotti finiti hanno determinato un forte rallentamento da parte del consumatore. Ne consegue che nelle abitudini di consumo delle persone il mobile e il complemento d'arredo diventano superfluo.

Massimiliano Pietrelli ■ Da un punto di vista meramente statistico il settore merceologico delle vernici per legno fino a ottobre sta segnando per noi di Giolli un buon incremento nei volumi di vendita. È altresì vero che l'incidenza della categoria legno sulle altre categorie e quindi sul resto del fatturato, rappresenta per noi veramente una nicchia di mercato, inferiore al 5%. Il motivo di questi bassi volumi, leggermente in calo rispetto al passato, è da ascrivere all'utilizzo di nuovi materiali nell'uso della serramentistica, come lega o materiali plastici, piuttosto che i manufatti in legno perché meno costosi e perché richiedono una minor manutenzione.

Natascia Rossetto ■ Gli incentivi statali per ristrutturazioni e riqualificazione degli edifici hanno svolto un ruolo importante nell'incremento della domanda di vernici per legno negli ultimi anni. La riduzione di tali incentivi ha influenzato il comportamento dei consumatori, i quali ora sono meno inclini a intraprendere progetti edili, riducendo la necessità di vernici per superfici in legno.

Francesco Stolf ■ I volumi sono calati a causa dell'eccessiva attenzione dei rivenditori, e non solo, all'agevolazione fiscale del 110% che ha creato una fase stagnante per oltre tre anni e ancora oggi non è completamente conclusa. I rivenditori, in particolar modo, sono stati concentrati perlopiù nel settore dei prodotti vernicianti e nei cicli per edilizia dove i Bonus hanno avuto massima espressione.



Quali sono, invece, le soluzioni che si potrebbero mettere in atto per invertire la rotta?

Marco Canciani ■ Il legno è un materiale naturale, a bassissimo impatto ecologico, con performance molto elevate e un aspetto estetico unico, in grado di dare 'calore' come nessun altro, perché prima di diventare un supporto da proteggere, a sua volta è vissuto. Secondo noi è solo questione di tempo, le vendite di vernici torneranno a crescere fortemente indipendentemente dagli aiuti.

Giulia Croce ■ Nel medio e nel lungo periodo, sia la nuova Direttiva dell'Unione Europea -che promuove il miglioramento dell'efficienza energetica degli edifici in Europa- sia il PNRR -che supporta la

riqualificazione di edifici pubblici e privati seguendo pratiche di edilizia sostenibile e di efficientamento energetico- potrebbero aiutare a invertire o, quantomeno, a rallentare l'andamento negativo registrato dalla categoria delle vernici per legno. Il legno, in qualità di materiale sostenibile, viene indicato come materiale costruttivo di riferimento, per esempio, per gli edifici scolastici e questo dovrebbe portare a benefici per tutta la filiera.

Lucio P. De Cillis ■ Credo sia assolutamente necessario attuare a livello governativo una pianificazione e un piano strategico pluriennale, chiaro e ben definito nei contenuti. A mio parere una revisione dei bonus era necessaria ma va mantenuta la possibilità di effettuare lavori di ristrutturazione e di efficientamen-

to con vantaggi fiscali. È un volano troppo importante per il nostro settore che farebbe comodo a tutta la filiera produttiva. Ci sono ancora tante realtà abitative da sanare sul territorio italiano e tanti lavori ancora bloccati che si potrebbero realizzare nel corso degli anni a venire. **Dante Guerzoni** ■ Per invertire questo trend è necessario che le industrie adattino i propri prodotti e le proprie tecnologie alle attuali tendenze, continuando a sviluppare specialità contenenti sostanze ecologiche e che rispettino gli elevati standard ambientali, anche tramite l'impiego di metodi di produzione più sostenibili. Oggi i criteri di valutazione dei prodotti vernicianti prendono in considerazione l'impatto sull'ambiente, la salute della persona e la durata del trattamento

VERNICI PER LEGNO

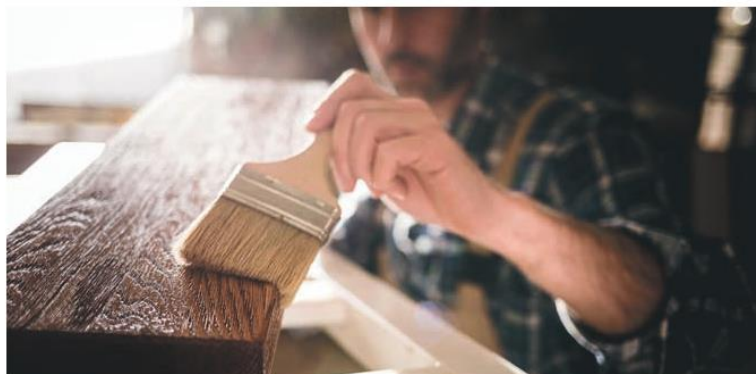
della superficie. È evidente, quindi, che l'incremento dei volumi di vendita nei prossimi anni potrà avvenire a patto che vi sia un miglioramento dei processi produttivi che coinvolge l'utilizzo di materie prime rinnovabili, a bassissimo impatto ambientale, assieme a campagne mirate di divulgazione dirette ai distributori e ai consumatori.

Sebastiano Nalon ■ Fintanto che l'inflazione e i tassi di interesse non saranno tornati a livelli pre-Covid e, quindi, fintanto che le famiglie non potranno contare su una riduzione dei costi, non sono prevedibili riprese. Per non dimenticare il contesto geo-politico che in questo momento sta rendendo difficile l'espansione delle aziende in alcune aree.

Massimiliano Pietrelli ■ Noi di Giolli stiamo rivedendo e ampliando la gamma delle vernici da legno sia ad acqua che a solvente da un punto di vista sia tecnico formulativo sia di marketing. Abbiamo introdotto delle speciali resine nei prodotti a base solvente della linea Woodteax, che li rendono ininfiammabili e che soprattutto garantiscono una maggior salubrità per chi li maneggia e li applica. Un'innovazione tecnica davvero importante che bisogna rimarcare per farne comprendere la vera portata.

Da un punto di vista marketing invece alla classica cartella colori legno lo scorso anno abbiamo introdotto una cartella legno design per piacevoli tinte d'arredo per poter colorare gli impregnanti della linea ad acqua Acquateax.

Natascia Rossetto ■ Ottenere una ripresa della domanda richiede un approccio multifattoriale e una costante attenzione alle esigenze dei consumatori e alle tendenze del settore. La strategia di Remmers per affrontare questa situazione è diversificare l'offerta e investire



nella ricerca e sviluppo di vernici per legno più sostenibili, durevoli e ad alte prestazioni.

Francesco Stolf ■ Innanzitutto, ci si dovrebbe concentrare sull'innovazione nel settore, con prodotti e soluzioni nuove per spingere ancora di più il legno come materiale naturale sostenibile nelle costruzioni moderne.

IL COMPARTO

Quanto pesa il mercato del fai da te nel comparto delle vernici per legno?

Marco Canciani ■ Per ARD il privato incide mediamente sul 30% del fatturato ma sulle vernici per legno in edilizia/casa stimiamo che il mercato del fai da te arrivi al 50%, dato che potrebbe essere coerente con il mercato globale italiano del comparto, escludendo, ovviamente, pavimenti e mobili.

Giulia Croce ■ Per la mia azienda il mercato del fai da te nel comparto vernici per legno rappresenta una ridotta frazione del fatturato raggiunto dal canale professionale. Se si analizza, invece, l'andamento del canale DIY a livello generale in Italia, il segmento delle vernici è in aumen-

to come fatturato, sottraendo spazio alla distribuzione specializzata tradizionale con prodotti più semplici per i quali ha meno importanza l'aspetto della consulenza del rivenditore. Resta poi da sottolineare come la GDO negli ultimi anni stia anche gradualmente modificando il suo target, rivolgendo la sua attenzione non solo al consumatore privato ma anche al cosiddetto artigiano o, comunque, a un fruitore più esperto e professionale.

Lucio P. De Cillis ■ Il mercato del fai da te è un mercato in crescita: si stima abbia un valore intorno al 10% circa, anche se è difficile quantificarlo.

Dante Guerzoni ■ Il mercato del fai da te è estremamente importante nel settore delle vernici per legno in Italia. Negli ultimi anni, il numero di appassionati di bricolage è aumentato. L'industria sta cercando di sfruttare ulteriormente questa opportunità, sviluppando nuovi prodotti e servizi specificamente adattati alle esigenze degli appassionati, con vernici per legno studiate appositamente e che sono generalmente più facili da applicare e richiedono meno conoscenze preliminari.

Sebastiano Nalon ■ Il mercato del fai da te, per un'azienda come Sirca, rappresenta una nicchia nel settore delle vernici per legno. Con il proprio brand D'AQUA, Sirca presta



attenzione a proporre al mercato soluzioni tecnologiche e innovative avvalendosi di un'ampia gamma di prodotti a base acqua e con materie prime provenienti da fonti rinnovabili. Tali prodotti sono indicati per la verniciatura, il restauro e la manutenzione del legno. Con i prodotti D'AQUA è possibile realizzare sia stravaganti progetti di bricolage, sia avere cura degli spazi abitativi interni ed esterni.

Massimiliano Pietrelli ■ Secondo me una cifra realistica sul peso della gamma legno nel mercato del fai da te dovrebbe essere inferiore al 10%.

Nataschia Rossetto ■ Il periodo di lockdown ha pesato molto e ha influenzato positivamente l'attitudine del consumatore finale verso il fai da te. È incoraggiante notare che questo trend non si è interrotto: il mercato del DIY continuerà nei prossimi anni a essere un comparto che può darci soddisfazioni.

Francesco Stolf ■ Gli ultimi dati aggiornati attestano un peso pari al 60% del volume totale del settore.

Che ruolo gioca e può giocare la distribuzione nel contesto dei prodotti vernicianti per legno?

Marco Canciani ■ La distribuzione è fondamentale per collocare al consumo il prodotto verniciante per legno. La distribuzione è il primo filtro che decide se il rapporto qualità prezzo del prodotto è vincente e se è adatto per l'utilizzo del privato favorendone spazi dedicati e visibilità a scaffale. Poi c'è sempre il servizio del banconista che, in funzione di quanto è competente e abile nel guidare il cliente, può incidere fortemente nella vendita.

Giulia Croce ■ Il ruolo del distributore in riferimento al contesto delle vernici per legno è strategico, per

VERNICI PER LEGNO

poter offrire un servizio efficiente, qualitativo e professionale a 360 gradi sui prodotti e i sistemi applicativi per legno, rivolto non solo all'applicatore o artigiano professionista, ma anche al consumatore privato.

In un contesto che vede in linea generale incertezza per il futuro e cambiamenti a livello distributivo e nello specifico un periodo di sofferenza per questo settore merceologico, è importante per il distributore, soprattutto quello specializzato, continuare ad investire nella qualifica professionale dei propri dipendenti e nel livello di servizi e supporto al cliente per potersi differenziare dalle rivendite più despecializzate.

Lucio P. De Cillis ■ La grande distribuzione, nella sua costante crescita, sottrae spazi alla distribuzione tradizionale dei prodotti vernicianti per legno, ma solo per i prodotti più 'facili' e ad alta rotazione, per i quali ha minor valore la consulenza offerta dai rivenditori.

I distributori tradizionali nella media offrono ancora un miglior servizio, in termini di flessibilità e qualità delle informazioni, anche se sono caratterizzati da una minore offerta di prodotto e sono spesso penalizzati da ubicazioni sfavorevoli in termini di raggiungibilità e parcheggio. Non c'è dubbio che la preparazione, l'approccio problem-solving e l'affidabilità del distributore giocheranno in futuro un ruolo sempre più decisivo.

Dante Guerzoni ■ La distribuzione svolge un ruolo cruciale per quanto riguarda i prodotti vernicianti per il legno. In particolare, i rivenditori specializzati sono in grado di offrire agli amanti del fai da te e alle imprese di applicazione buone consulenze e assistenza nella scelta e nell'applicazione dei prodotti.

Sebastiano Nalon ■ La distribuzione industriale svolge un ruolo essenzia-



Dalla necessità di un approccio olistico che garantisce la sostenibilità delle vernici, al consolidamento del ruolo del distributore, all'imperativo di formulazioni smart ed efficienti, all'importanza della formazione: il comparto delle vernici per legno è pronto per affrontare le prossime sfide.

le nei prodotti vernicianti per legno, collegando i produttori ai clienti.

Per il tessuto industriale italiano caratterizzato sempre più da una frammentata clientela media e piccola e da un prodotto fortemente customizzato diventa fondamentale la tempestività e la capillarizzazione del servizio di consegna e supporto tecnico commerciale: per poter attuare tale strategia è necessario sviluppare un proprio modello di gestione industriale "Just In Time".

Massimiliano Pietrelli ■ Per noi di Giolli è sempre tutto nelle mani della distribuzione, sia quando di parla di pitture che di vernici per legno, la prontezza di offerta, l'offerta colorimetrica e l'assistenza commerciale e tecnica innanzitutto, è sempre demandata a loro. Noi siamo un supporto collante, il fornitore di servizi fondamentali e prima ancora dei prodotti altamente prestazionali che dovranno utilizzare. Però senza la distribuzione ben formata e strutturata non esisterebbe il canale di vendita.

Natascia Rossetto ■ Se in passato un servizio celere era la priorità per la distribuzione, ora si pone maggiore enfasi sull'assistenza e consulenza continua. Questo approccio mette in primo piano la soddisfazione del cliente, contribuendo a costruire relazioni a lungo termine e a migliorare la percezione del valore del prodotto e del servizio offerto.



Francesco Stolf ■ Il ruolo fondamentale è conservato ancora dalla distribuzione specializzata nelle vesti di partner per l'utilizzatore con qualifica e preparazione tecnica, in grado di svolgere un ruolo decisivo nella consulenza a clienti privati e professionisti.

Quali sono le frontiere del futuro per i prodotti vernicianti per legno? Riguardano più le materie prime, la loro formulazione o l'essere inserite in cicli applicativi più completi?

Giulio Allegretta ■ Materie prime sempre più sostenibili giocheranno certamente un ruolo non trascurabile nel medio periodo; certamente potrebbe esserci una evoluzione sia nelle modalità di formulare i prodot-

ti, sia nella messa a punto dei cicli applicativi.

Marco Canciani ■ Lo storico mix tra prodotti a base solvente e prodotti a base acqua si sta spostando, sempre più, verso questi ultimi. Le proposte tecnologiche più innovative e interessanti arrivano proprio da questo segmento, dalla proposta di nuove materie prime, sino agli studi a corredo per la valutazione dell'impatto ambientale. L'appesantimento normativo, che sta riguardando soprattutto i prodotti a solvente, contribuirà a dettare la rotta.

Giulia Croce ■ Gli sviluppi futuri per la categoria dei prodotti vernicianti per legno vanno nella direzione di una maggior sostenibilità ed efficienza, non solo considerando il prodotto in sé, attraverso formulazioni e materie prime innovative,

ma anche l'intero processo di verniciatura, in modo da renderlo più efficiente e risparmiare energia, risorse e rifiuti. La ricerca si spinge verso la formulazione di prodotti universali, adatti a molteplici campi di applicazione per ridurre il numero di prodotti diversi da applicare, sempre nell'ottica di un approccio più sostenibile. Si stanno affacciando anche vernici 'smart' dotate di speciali funzionalità, oltre a quella di protezione del supporto: vernici capaci di auto-riparazione dai danni causati dall'uso del manufatto oppure, vernici speciali antincendio.

Lucio P. De Cillis ■ Nella nostra azienda siamo certi che il cammino che condurrà ad un futuro a zero emissioni di carbonio può essere agevolato dal lancio di un ampio portafoglio di prodotti di derivazio-

VERNICI PER LEGNO

ne biologica ed è proprio in questa direzione che ci stiamo muovendo: prodotti di nuova generazione, più performanti ma anche più sostenibili.

Dante Guerzoni ■ Le nuove frontiere risiedono in tutte e tre le aree. L'industria sta lavorando per trovare materie prime alternative più sostenibili e rispettose dell'ambiente, tra cui quelle rinnovabili come oli vegetali, resine e cere. Si cerca, inoltre, di sviluppare nuove tecnologie che consentano di produrre vernici per il legno con un minor numero di materie prime. La formulazione delle vernici per il legno è una questione complessa e vi sono molti fattori che devono essere presi in considerazione, come le proprietà desiderate del rivestimento, i costi e la compatibilità ambientale. In futuro sarà importante sviluppare prodotti per legno con proprietà ancora migliori come, per esempio, una migliore resistenza agli agenti atmosferici, una maggiore resistenza all'abrasione, una migliore adesione a diversi substrati ed emissioni ancora più ridotte. Per quanto riguarda, invece, i cicli applicativi, in futuro sarà sempre più importante integrare le vernici per legno in cicli più completi.

Sebastiano Nalon ■ Le frontiere del futuro per i prodotti vernicianti per legno abbracciano una combinazione di sfide e opportunità. Alcune importanti aziende hanno già dato le direttive per i prossimi anni per i prodotti vernicianti per legno con un contenuto di fonti rinnovabili crescente, per ridurre l'impatto ambientale. Tali vernici dovranno essere combinate efficacemente per rendere maggiormente performanti e sostenibili i cicli applicativi. Quindi le frontiere del futuro richiederanno non solo la sapiente formulazione di una vernice ma anche lo sviluppo di cicli applicativi altamente performanti.



Natascia Rossetto ■ Ambiente, salvaguardia del pianeta e salute dell'uomo sono e saranno tematiche sempre più fondamentali per il mondo delle vernici per legno. Remmers ha iniziato questo percorso da tempo, innanzitutto, eliminando gradualmente le vernici a base solvente, e mettendo sul mercato una linea Eco orientata a principi di sostenibilità. La chiave è rimanere flessibili, aperti al cambiamento: per questo motivo Remmers ha deciso da tempo di avere un dipartimento di Ricerca e Sviluppo interno formato da più di cento specialisti che lavorano continuamente sul migliorare le formulazioni, ricercare materie prime innovative e sviluppare nuovi cicli applicativi sempre più performanti, così da essere sempre pronti a rispondere alle opportunità del mercato.

Francesco Stolf ■ La chiave giusta è esito di un mix di fattori, dalle nuove materie prime allo sviluppo di soluzioni tecniche innovative, che si esprimono in cicli applicativi più performanti.

Quali sono le caratteristiche che rendono sostenibile una vernice per legno? Le materie prime? Il processo di lavorazione? I risultati che portano in termini di durata e performance? L'universalità di

utilizzo? Oppure occorrono tutte queste componenti per definirla sostenibile?

Giulio Allegretta ■ Tutte le componenti assieme: un vero approccio sostenibile non può non essere olistico.

Marco Canciani ■ Senza uno strumento di misura universale risulta difficile valutare la performance ambientale. Sicuramente, l'utilizzo di materie prime virtuose all'interno di tutto il ciclo di vita di un prodotto e il prolungamento della durata del sistema di verniciatura possono concorrere a un concetto di sostenibilità a 360°.

Giulia Croce ■ Oggi l'approccio alla sostenibilità legato ai prodotti vernicianti in generale, comprese le vernici per legno, richiede di agire su vari aspetti, non solo quello ambientale. In un'ottica olistica si tende a considerare l'intero ciclo di vita del prodotto verniciante: le materie prime, la fase di produzione e di utilizzo, con tutti i bilanci energetici e di emissioni connessi alla produzione delle materie prime, della vernice e del suo trasporto, fino ai prodotti di scarto. Per creare un valore aggiunto in termini di sostenibilità si agisce formulando le vernici per legno con materie prime naturali di origine minerale o vegetale provenienti da fonti rinnovabili, che hanno anche un minore impatto sull'ambiente in fase di smaltimento e decomposizione. Anche il bilancio energetico ha un ruolo importante: l'obiettivo è quello di ridurre il consumo di energia nella produzione delle materie prime e della vernice e utilizzare fonti di energia sostenibile. Non ultimo in termini di importanza è l'aspetto della durata e della performance del prodotto verniciante: vernici più durature consentono di ritardare i cicli di manutenzione e, quindi, il consumo di risorse ed energia.



Lucio P. De Cillis ■ Indubbiamente si tratta di un mix. All'interno della nostra gamma di prodotti che si rivolgono al fai da te e al privato, sono già presenti l'85% dei prodotti con certificazione Ecolabel. La nostra attenzione è rivolta all'intero ciclo di vita del prodotto, dall'acquisto delle materie prime fino allo smaltimento dei rifiuti. Oltre questo, la mia azienda si sta muovendo in modo deciso verso la realizzazione di un'industria neutrale dal punto di vista delle emissioni di carbonio, con prodotti in parte derivati da materie prime rinnovabili, provenienti da vegetali che non entrano in competizione con la catena alimentare umana.

Dante Guerzoni ■ Una vernice per legno sostenibile dovrebbe combinare tutti questi componenti. Le materie prime devono provenire da fonti sostenibili, il processo di produzione dovrebbe essere rispettoso dell'ambiente e causare il minor numero possibile di emissioni. I risultati in termini di durata e prestazioni devono essere elevati, in modo che la vernice duri a lungo e svolga la sua funzione. L'universalità dei campi di impiego deve essere elevata, in modo che il prodotto possa essere utilizzato per diverse tipologie di legno.

Sebastiano Nalon ■ Per definire sostenibile una vernice per legno occorre dare importanza a tutte le componenti, in quanto tale aspetto coinvolge la LCA, quindi, tutto il ciclo di vita di un prodotto, a partire dalle singole materie prime. Con lo spirito propositivo per la transizione all'economia circolare e alla sostenibile bio-economia, Sirca ha ottenuto, ad aprile 2023, nell'unità produttiva sita in Sandono di Massanzago, la Certificazione ISCC PLUS International Sustainability and Carbon Certification per la futura gamma di nuovi prodotti (vernici, resine e gelcoat) aventi caratteristiche di sostenibilità.

VERNICI PER LEGNO

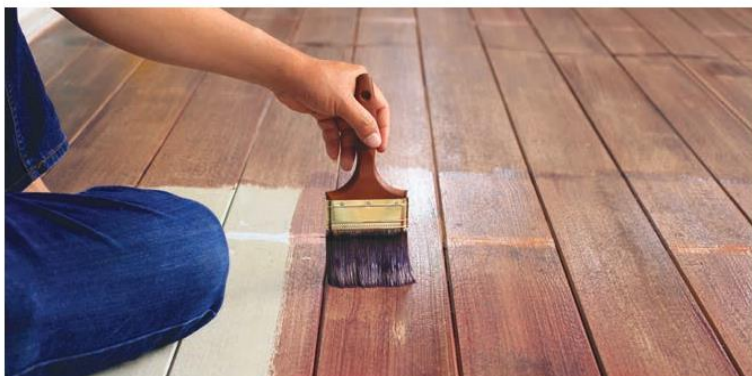
Confidiamo che questa Certificazione consentirà di procedere verso una un'economia basata su fonti di origine vegetale e circolare, puntando ad azioni volte a contrastare l'inquinamento ambientale e l'esaurimento di risorse naturali già limitate, in linea con le politiche dell'UE in materia di clima, energia, in modo da ridurre le emissioni nette di gas a effetto serra.

Nataschia Rossetto ■ Tutte le caratteristiche elencate contribuiscono a rendere sostenibile una vernice per legno. L'approccio di Remmers verso la sostenibilità è rappresentato dalla sua linea Eco. Questo suo orientamento prende in considerazione ogni fase del ciclo di vita del prodotto, garantendo che sia gestita in modo sostenibile -dallo sviluppo all'uso e allo smaltimento dei prodotti finiti al termine della loro vita utile, passando per imballaggio, logistica e applicazione- senza compromettere le prestazioni del prodotto.

Francesco Stolf ■ Anche qui la soluzione ideale è un mix di componenti: servono, come già detto, soluzioni con materie prime sostenibili che, di conseguenza, portano a una più moderna ed efficiente durata dei cicli proposti. Per quanto riguarda l'universalità di utilizzo, non è molto auspicabile se non per utenti che sono interessati a lavori da svolgere in economia. Per una durabilità nel tempo e per conservare il legno più a lungo servono cicli idonei e testati.

Sono migliorate nel tempo la cultura generale e la formazione -dei distributori, degli artigiani e dei privati- nei confronti delle vernici per legno?

Giulio Allegretta ■ Sicuramente ci sono stati passi avanti; occorre tuttavia muoversi ulteriormente in avanti; le aziende produttrici sono



sicuramente pronte a fare la loro parte per contribuire a promuovere un approccio sempre più consapevole al verniciante.

Marco Canciani ■ Nel tempo la formazione di tutta la filiera è cresciuta ed è in costante escalation. Le aziende più strutturate e organizzate si sono dotate di vere e proprie scuole di formazione con aree dedicate, rivolte sia ai distributori che agli applicatori, dove si svolgono corsi di vendita, approfondimenti sul prodotto e sessioni di applicazione che danno l'opportunità di testarlo con mano. Si sono poi intensificati gli eventi in loco, come open day e riunioni tecniche, che avvicinano sempre di più il consumatore al produttore, aumentando la cultura delle vernici per legno. Infine, c'è il mondo online, utilissimo anche al privato sempre più attento ai video tutorial, dove aziende, ma anche youtubers, dispensano utilissimi consigli su come applicare i prodotti.

Giulia Croce ■ La formazione dei distributori professionali, soprattutto quelli più strutturati, è sicuramente migliorata nel corso degli ultimi anni. I rivenditori vogliono essere sempre più specializzati sulle varie categorie di prodotti vernicianti per essere in grado di offrire un elevato livello di servizio e competenza ed essere più efficienti nel rapporto con i produttori da un lato e le im-

prese e gli applicatori professionisti dall'altro. Gli artigiani specializzati nell'applicazione di vernici per legno possiedono una migliore formazione tecnica rispetto agli applicatori generalisti per i quali si osserva una maggior carenza di professionalità. Se consideriamo i privati, ovviamente, il livello di competenza tecnica su questa categoria merceologica mostra ancora delle lacune da colmare ma si registra una maggiore sensibilità rispetto al passato verso gli aspetti di sostenibilità delle vernici per legno, legati alle materie prime ma anche alle emissioni negli ambienti domestici.

Lucio P. De Cillis ■ La risposta è necessariamente articolata. Mettere da un lato gli artigiani e i distributori, che sono i nostri interlocutori più esperti nel veicolare prodotti e cicli applicativi: il loro livello mi sembra cresciuto nel corso degli anni, con una necessità sempre più urgente di innovazione tecnologica e di prodotti sempre più performanti. Dall'altro lato ci sono i privati, con una crescente sensibilità verso i prodotti legati al trattamento e alla manutenzione del legno o al recupero e al ripristino delle strutture lignee. Qui abbiamo ancora un gap informativo e conoscitivo da colmare, dovuto principalmente alla natura tecnica dei nostri prodotti e dei cicli applicativi. Per questa ragione



la formazione e la preparazione dei distributori è sempre più fondamentale nel supportare i nostri clienti finali.

Dante Guerzoni ■ Sì, la cultura generale e la formazione sono migliorate nel tempo, grazie anche alla disponibilità delle informazioni e alla professionalizzazione del settore. Aziende produttrici come la nostra sono impegnate a migliorare tutti gli strumenti dedicati alla formazione e all'informazione per supportare consumatori, progettisti e posatori che dovranno prendere decisioni più consapevoli sulla scelta dei materiali. Perseverare su questa strada è di fondamentale importanza per facilitare un aumento dei consumi.

Sebastiano Nalon ■ La cultura generale e la formazione dei distributori, degli artigiani e dei privati nei

confronti delle vernici per legno sono necessarie perché la crescente consapevolezza e preparazione non solo su temi ambientali del consumatore finale hanno bisogno di questo. Una rete vendita tecnicamente preparata soddisfa efficacemente i bisogni del consumatore finale.

Natascia Rossetto ■ Nel corso del tempo, c'è stato un crescente interesse per l'ambiente e la sicurezza nella scelta e nell'uso delle vernici per legno. Questo ha spinto le aziende del settore a un forte miglioramento nella divulgazione delle informazioni sui prodotti e la loro applicazione.

Per questo Remmers ha deciso di mettere a disposizione dati tecnici, schede di sicurezza, certificazioni e test di prova di ciascun prodotto sul sito aziendale. Oltre a ciò, proponiamo continuamente corsi formativi ai

nostri partner, agenti e rivenditori con il coinvolgimento dei nostri tecnici specialisti ed esperti del settore. I momenti formativi sono accolti sempre con grande entusiasmo, dal momento che il professionista ha capito l'importanza di sviluppare una conoscenza approfondita per essere non più un semplice venditore ma un consulente, in grado di offrire soluzioni che risolvano i problemi del cliente e creare fiducia duratura tra le parti.

Francesco Stolf ■ Il rivenditore-distributore specializzato sicuramente ha una buona preparazione e lo stesso discorso vale per il professionista o industria del settore. Il cliente privato negli ultimi anni si informa molto più di un tempo attraverso tutti i canali di comunicazione disponibili al giorno d'oggi. ■