



**Rivista:**  
Colore & Hobby

**Edizione:**  
n.377 Novembre 2017

**Pagine:**  
82-83-84-85

**Titolo:**  
-Pagina pubblicitaria-1°di copertina  
-Legno ed edilizia: un binomio da approfondire

**OPINIONI LEGNO**  
MONICA TRABUCCHI

**“** **0** **Legno ed edilizia:**  
**un binomio da approfondire**

Prodotto nobile il legno è molto usato nelle costruzioni e nell'edilizia. Ma perché rimanga tale occorrono **prodotti vernicianti all'altezza, con funzioni protettive e decorative, ad alto contenuto tecnologico ed estetico.** Ecco cosa pensano i **produttori di pitture e vernici per legno.** **”**



**Il ruolo del legno nel mondo dell'edilizia è sempre più oggetto delle attenzioni dei produttori di prodotti vernicianti** consapevoli che alle sue funzionalità costruttiva e prestazionale estetica devono fare da contraltare pitture e vernici che siano all'altezza di un materiale così nobile. I driver di sviluppo di questo comparto passano dunque attraverso la continua ricerca di nuove soluzioni tecnologiche -sempre più indirizzate ad aumentare resistenza e protezione dei manufatti-, l'attenzione al valore decorativo delle pitture e delle vernici e il rispetto delle più attuali e cogenti normative a proposito di sostenibilità e tutela dell'ambiente.

Per quanto riguarda, invece, l'attività distributiva e l'utilizzo dei prodotti vernicianti per legno, le parole d'ordine sono formazione e facilità d'uso, con l'obiettivo di creare delle competenze professionali in grado di apprezzare e comunicare il valore dei prodotti e di mettere a punto pitture e vernici di grande qualità ma di semplice utilizzo.

Vogliamo ringraziare coloro che hanno partecipato alla tavola rotonda 'virtuale' che abbiamo organizzato per questa edizione di Colore & Hobby dedicata al mondo del legno: grazie al loro contributo leggere l'andamento di questo settore risulterà più chiaro e più veritiero.



**Che posto ha il legno nel mondo dei materiali da costruzione attuale e, di conseguenza, qual è quello delle pitture vernicianti dedicate?**

**Armin Hofstätter** - Il legno come materiale da costruzione è in costante crescita, mentre il mondo delle pitture vernicianti non va di pari passo. Sempre più spesso si vedono case costruite in legno ma che, interiormente e esteriormente, vengono rivestite con pareti in cartongesso e sistemi di rivestimento a cappotto, lasciando ben poco spazio al legno a vista. Si pensi ai pannelli XLAM, che permettono metodi di costruzioni rapidi e stabili ma poi vengono sempre rivestiti. Resta forte la spinta delle coperture in legno e pian piano si rivedono le grandi opere, che però stentano ancora a decollare. Punto di forza per la vendita delle vernici è comunque anche la manutenzione, che viene eseguita sia da parte di professionisti che dai privati stessi.

**Ufficio Tecnico Brava** - Il legno è uno dei materiali da costruzione più antico e più pregiato. Per molti anche il più bello. Sicuramente oggi la tendenza è volta al maggiore utilizzo di questo prezioso materiale, non solo per le sue caratteristiche estetiche ma anche per alcune sue peculiarità funzionali, quali le sue caratteristiche isolanti e antisismiche. La prima conseguenza della riscoperta e del maggiore utilizzo rispetto al passato di questo materiale sono i maggiori metri quadri di legno da

trattare a livello aggregato. Normale quindi che le aziende specializzate in vernici per legno abbiano affinato e implementato l'offerta di tali prodotti sia dal punto di vista quantitativo che qualitativo.

**Michele Feroni** - Il legno sta prendendo sempre più piede nel mondo dell'edilizia, sia per le 'coperture', già da tempo realizzate in legno, ma soprattutto per la costruzione di case e capannoni. La naturale conseguenza a tale tendenza è che verranno sempre più utilizzati i prodotti vernicianti, linee dedicate a tale settore, sia come impregnazione che come finiture, non solo nella fase di costruzione, ma anche nella manutenzione di tali manufatti in legno, che dovrà continuare nel tempo.

**Lucio Pantaleo De Cillis** - Il legno accompagna l'uomo fin dagli albori della sua storia e ancora oggi, nonostante gli innumerevoli progressi nel campo delle tecnologie e dei materiali, svolge un ruolo importante e spesso insostituibile in molte attività umane. Va considerato però che l'uso nelle costruzioni, almeno in Italia, è venuto via via diminuendo con l'introduzione dell'acciaio prima e del cemento armato poi; scompare quasi del tutto per i solai, resta ancora in determinate zone per le coperture. Rispetto al passato, oggi si sfrutta in modo più completo e razionale ogni singola parte dell'albero, inserendo nel ciclo produttivo persino gli scarti di lavorazione, e questo ha fatto crescere il campo di applicazione dei derivati (compensati, panforti, ecc.) essenziali in tanti settori dell'industria moderna. Oltre alle innumerevoli applicazioni, il legno è un materiale che resiste a trazione e compressione (al contrario del laterizio o del cemento, che soffrono le forze di trazione) e si presta ottimamente all'impiego in zone ad accentuato rischio sismico,

## HANNO RISPOSTO ALLE NOSTRE DOMANDE:

**Amonn** Armin Hofstätter,  
marketing manager

**Brava** Ufficio Tecnico Brava

**Colorificio Feroni** Michele Feroni,  
direttore commerciale e vendite

**Sherwin Williams** Lucio Pantaleo De Cillis,  
direttore commerciale  
Linea Blu Sayerlack

**V33** Davide Lelli,  
responsabile vendite Italia

soprattutto se impiegato per edifici a destinazione abitativa. Se poi analizziamo l'andamento della domanda del mercato italiano degli ultimi 4 anni, scopriamo che il valore dei prodotti vernicianti per legno destinati all'industria ha un peso di circa il 22%\*.

**Davide Lelli** - Il legno ha sempre avuto un ruolo fondamentale e importante nel campo edile fino alla fine del XIX secolo, periodo in cui sono comparsi l'acciaio e il cemento armato, i quali hanno conquistato dei ruoli importanti, decretando una progressiva involuzione del legno e limitandone quindi il suo impiego come materiale da costruzione. Ma secondo alcune statistiche, quest'ultimo sta pian piano ritornando nelle scene dell'edilizia. Negli ultimi anni, infatti, grazie a una maggiore sensibilità verso l'ambiente, si sta incoraggiando sempre più il riutilizzo del legno, ridefinito come 'mattone sostenibile'. Questo scenario fa, dunque, ben sperare i fornitori di prodotti vernicianti, che trovano risposte interessanti anche nei dati di mercato dove vedono le vernici per la cura del legno in crescita, sia in volume sia in valore. Insomma, un mercato non dormiente ma che continuerà a crescere, testimoniato sia dall'aumento dei competitor sia dall'ampliamento dell'assortimento proposto da questi ultimi. La stessa V35, in qualità di leader europeo nel mercato delle pitture e vernici per legno, è da sempre attenta e reattiva nel ricercare prodotti innovativi e soprattutto nell'offrire delle soluzioni che vadano a coprire tempestivamente i bisogni del mercato.

\* elaborazione Cerved-Databank su fonti varie.



**Armin Hofstätter** - In maniera molto semplice: la protezione chimica dall'attacco biologico del legno è da eseguire ogni qualvolta i sistemi di protezione costruttiva e la durabilità del legno prescelto non siano sufficienti a garantire la durata del legno nel tempo. In pratica, la protezione chimica del legno è, volendo, l'ultima ruota del carro quando si parla di protezione del legno, ma va adottata per garantire che, in determinate classi di utilizzo, il legno non si degradi, causando in alcuni casi anche situazioni di pericolo. Se una struttura in legno non viene protetta adeguatamente, nel tempo si possono verificare cedimenti strutturali. Pensiamo a una copertura in legno, un balcone in legno o un ponte in legno non correttamente protetti. Il cedimento di una di queste strutture potrebbe avere ripercussioni drammatiche. Per questo tipo di protezione vanno utilizzati esclusivamente prodotti autorizzati e in regola secondo la direttiva sui biocidi BPR (EU) Nr. 528/2012. Per quanto riguarda la protezione climatica del legno e/o la decorazione del legno, sicuramente l'utilizzo di prodotti a basso impatto ambientale è da favorire. I prodotti a base acqua contengono bassissimi livelli di sostanze volatili e non rilasciano nel tempo sostanze tossiche. Chiaramente, si tratta di prodotti derivanti dalla chi-

mica, ma non dimentichiamo che la maggior parte delle strutture in legno viene realizzata con legno lamellare, che nell'assemblaggio necessita di enormi quantitativi di colla. In un concetto di bioedilizia, ritengo che l'influenza della 'chimica' nei prodotti vernicianti sia di bassa rilevanza nel contesto generale. Il concetto principale è sempre quello di non abusare della chimica, ma questo non si applica solo al campo delle vernici per legno.

**Ufficio Tecnico Brava** - Domanda molto pertinente! Ancora oggi, tra le soluzioni migliori per il trattamento del legno ci sono i cicli classici, per esempio quelli -ancora oggi assolutamente i preferiti- per i preziosi restauri delle imbarcazioni d'epoca, a base di olii pregiati (tung-oil) e resine naturali. Tali cicli di pittura, infatti, offrono l'elasticità e la resistenza richiesta per svariati anni anche in condizioni climatiche avverse quali quelle tipiche degli ambienti marini.

**Michele Feroni** - Il Colorificio Feroni, a tale proposito, all'interno della propria gamma di vernici per legno, vanta anche la presenza di prodotti 'bio', ossia 'naturali', che si conciliano benissimo con un contesto attualissimo di rispetto dell'ambiente e osservanza delle normative vigenti in materia. La nostra linea di impregnanti Naturalya è in produzione ormai da più di 10 anni, con ottimi risultati e riscontri positivi da parte degli operatori del settore.

**Lucio Pantaleo De Cillis** - Se le qualità del legno e le sue infinite possibilità di utilizzo sono fuori discussione, resta il fatto che questo materiale ha una serie di nemici che ne possono compromettere la salute e la durata. La sua bellezza è un elemento da difendere e valorizzare: dal punto di vista strettamente tecnico, bisogna mettere in atto ogni possibi-

le accorgimento per contrastarne in modo efficace il degrado. Le vernici hanno questo scopo: sono necessarie per proteggere i manufatti in legno e rallentare nel tempo il degrado, oltre ad offrire soluzioni migliorative dal punto di vista estetico. Grazie alla ricerca sviluppata nel corso degli anni, alla qualità e all'alto contenuto tecnologico offerto dalle aziende specializzate, le vernici sono in grado di offrire oggi prestazioni eccezionali, con un basso impatto ambientale.

**Daide Lelli** - In particolare nel mondo contemporaneo si avverte ancora una forte dicotomia tra 'chimico' e 'naturale', anche se, a nostro avviso, i due concetti devono trovare un accordo etico, morale e materiale, con l'obiettivo di ottenere un impatto zero nei confronti di ogni forma presente in natura e dunque anche nei confronti dell'ambiente. È di grande conforto l'elenco di convegni e carta scritta che trattano l'argomento, e perfino nelle pubblicità e nella comunicazione in genere si trovano tantissimi riferimenti e rimandi di aziende produttrici a impegni ecologici e la loro attenzione all'ambiente. L'argomento risulta comunque la maggior sfida e il maggior impegno che le aziende produttrici dovranno considerare, affrontare e tener conto nel loro futuro per rimanere dei solidi player nonché punti di riferimento in questo mercato.

Oggi non si può prescindere da un'offerta di **prestazioni elevate** accoppiata a **caratteristiche estetiche allineate ai più moderni standard del design.**



**Estetica e prestazionalità sono due caratteristiche sempre più richieste ai prodotti vernicianti: vale anche per quelli per il legno?**

**Armin Hofstätter** - Assolutamente. La prestazionalità spesso viene presa come fatto assodato, anche se vi sono molte differenze tra i vari prodotti in commercio, mentre la parte estetica assume un'importanza in costante crescita. Già da tempo si è assistito al passaggio dalle classiche tinte legno al bianco velato o coprente, alle tinte grigie e alle tinte pastello, e come ultima tendenza si sta assistendo al passaggio a effetti decorativi speciali metallizzati, perlato e antichizzati come quelli presenti nella nostra nuova linea Design.

**Ufficio Tecnico Brava** - Vale per tutti i prodotti e per tutti i mercati moderni. Oggi non si può prescindere da un'offerta di prestazioni elevate accoppiata a caratteristiche estetiche allineate ai più moderni standard del design. Tutto ciò è in continuo divenire e impegna notevolmente le aziende produttrici.

**Michele Feroni** - Assolutamente sì: il legno, come altri materiali da costruzione, ha ormai bisogno di avere non solo un'ottima qualità, ma anche un'estetica ricercata e di conseguenza ai prodotti vernicianti che vengono applicati si richiedono performance elevate soprattutto per le resistenze all'esterno, anche a fronte degli elevati costi per la manutenzione nel tempo.

**Lucio Pantaleo De Cillis** - Soprattutto per i manufatti in legno. Proprio grazie alle sue caratteristiche e ai vantaggi offerti rispetto ad altri materiali (facile approvvigionamento, facile lavorazione, relativa facilità di trasporto



## LEGGI LEGNO

e messa in opera, adatto all'impiego per strutture mobili, provvisorie o che ricevono sollecitazioni, relativa facilità di riparazione o di sostituzione) il legno ha offerto all'uomo per molti secoli la possibilità di risolvere i più complessi problemi strutturali e di decorazione. In quest'ottica, i prodotti vernicianti sono stati chiamati, nel corso degli anni, a supportare e a soddisfare queste esigenze operative, al fine di migliorare le prestazioni attese. I risultati ottenuti sono stati davvero eccezionali. Se prendiamo ad esempio una finestra, punto di collegamento tra l'interno e l'esterno dell'abitazione, oltre a essere sottoposta alle sollecitazioni meccaniche, deve sopportare le notevoli variazioni di temperatura e di umidità che interessano le facce opposte: nella cattiva stagione, una struttura spessa da 45 a 70 cm circa si può trovare a +20° C da un lato e, magari, a -15° C dall'altro. In condizioni di questo tipo, dove il trattamento protettivo deve essere particolarmente curato ed efficace, la mia azienda oggi è in grado di offrire un ciclo di verniciatura, coperto da brevetto internazionale, in grado di garantire fino a 18 anni di durata sulle finestre e fino a 10 anni sugli scuri esterni.

**Davide Lelli** - Certamente i due ambiti coinvolgono anche i prodotti vernicianti per il legno e l'atto di acquisto è guidato principalmente da questi due driver. Una vernice per il legno deve prima di tutto essere efficace, mantenendo la promessa di proteggere e rinnovare il supporto sul quale si intende applicare il prodotto. Entra poi in gioco anche il fattore estetico poiché, con un prodotto verniciante, il legno viene protetto, ma ne viene preservata anche la qualità estetica, esaltandone e valorizzandone la bellezza. Quindi non è possibile privilegiare un fattore piuttosto che l'altro, anzi devono coesistere.



**Armin Hofstätter** - Non posso generalizzare, ma nel nostro caso la sostenibilità e la salvaguardia dell'ambiente partono già dall'aspetto produttivo. Attrezzatura ad alta innovazione tecnologica, sistemi di controllo continuo in tutte le fasi di produzione, rispetto delle procedure atte a garantire la sicurezza e al contempo la minimizzazione degli sprechi e l'attenzione costante verso l'ambiente sono basilari nel nostro concetto di azienda. Inoltre, la nostra attenzione si rivolge al controllo delle materie prime prescelte, concentrandosi sull'eliminazione delle eventuali sostanze il cui impatto sulle persone, sull'ambiente e sulle cose non rientri nei nostri parametri etici. In tal senso, ci siamo auto dotati di un manuale di comportamento etico interno, che deriva dalla nostra lunga tradizione di impresa.

**Ufficio Tecnico Brava** - Le normative recenti sulle emissioni dei VOC, il maggiore utilizzo di prodotti ad altro solido e di prodotti a base di solventi inorganici stanno andando in tale direzione. Da un lato, è quindi il legislatore, anche comunitario, che obbliga a intraprendere sempre più la strada della sostenibilità e della salvaguardia sia ambientale che della salute dell'uomo; dall'altro, le aziende produttrici non sono insensibili a tale problematica e propongono soluzioni applicative con prodotti

dotati di forte innovazione in senso ambientalistico.

**Michele Feroni** - Purtroppo, considerando il periodo di crisi del settore edile, ancora in atto, noi produttori possiamo proporre il 'meglio' di ciò che abbiamo ottenuto dalle nostre ricerche e studi del settore di riferimento, con un occhio di riguardo alla sostenibilità e salvaguardia dell'ambiente e sempre nel completo rispetto delle vigenti normative.

**Lucio Pantaleo De Cillis** - Per quanto riguarda la mia azienda, che -mi piace ricordarlo- ha formulato le prime vernici ad acqua per legno, quella di produrre prodotti vernicianti a basso impatto ambientale è una 'mission'. È un'assunzione di responsabilità non solo nell'interesse aziendale, ma anche nei confronti della comunità. Sono stati già ottenuti la certificazione ISO 14001 e il marchio Ecolabel, importante riconoscimento europeo di qualità ecologica, basato su criteri prestazionali dei prodotti, ma anche su studi di valutazione scientifica dell'impatto ambientale del prodotto, in tutte le fasi del suo ciclo di vita: consumo di energia, inquinamento idrico e atmosferico, produzione di rifiuti, gestione sostenibile del patrimonio boschivo, nonché l'inquinamento acustico e del suolo. Dal mio punto di vista, queste politiche aziendali sono virtuose e dovrebbero orientare i consumatori verso scelte di consumo ambientali sostenibili. Tuttavia, comportano costi produttivi sempre più alti ed enormi complessità di gestione. I consumatori, dal canto loro, premiano ancora con difficoltà queste scelte aziendali, disposti come sono a spendere sempre meno, alla costante ricerca del prodotto più economico. La situazione però è in lenta evoluzione e il consumatore diventa sempre più consapevole.

**Davide Lelli** - Negli ultimi anni nel

mercato delle vernici è aumentata la presenza di prodotti e linee di prodotto a minore impatto ambientale rispetto ai corrispettivi di qualche anno fa.

La ricerca si sta muovendo sempre più verso soluzioni innovative anche nella composizione e formulazione, utilizzando leganti e pigmenti che rispondono parallelamente sia a fattori qualitativi di performance, sia ad altri fattori come la sostenibilità e la salvaguardia dell'ambiente in cui viviamo. V33 si muove da anni in questo senso, offrendo dei prodotti eco-friendly e rappresentando l'ecosostenibilità in varie linee di prodotto. Una di queste è la linea Eco-Protect: una gamma a bassissima emissione di COV, che si prende cura non solo dell'ambiente ma anche di chi lo cura.

La ricerca sta muovendosi sempre più verso **soluzioni innovative** anche nella **composizione e formulazione** utilizzando **leganti e pigmenti** che rispondono a fattori **qualitativi di performance, sostenibilità e salvaguardia dell'ambiente.**



**Armin Hofstätter** - In parte sì, ma purtroppo spesso si sottovaluta questo aspetto. In tal senso la formazione e la cultura sul trattamento del legno non sono ancora sufficientemente diffusi. Chiunque sa che un ciclo anticorrosivo è composto da più strati tra cui un antiruggine, e per la muratura l'utilizzo di un fissa-

tivo è anche cosa nota, ma nel settore del legno in Italia parlare di utilizzare un fondo protettivo prima della colorazione del legno è quasi un tabù.

**Ufficio Tecnico Brava** - Assolutamente sì. Sempre più oggi è opportuno parlare di ciclo di pitturazione per poter permettere ai prodotti di offrire il massimo delle prestazioni richieste.

**Michele Feroni** - Sicuramente sì, dipende dalla tipologia di rivenditore che tratta prodotti in legno. Mi spiego meglio: un rivenditore attento, scrupoloso e -mi passi il termine- 'innamorato' del legno prediligerà sicuramente dei prodotti che abbiano dei cicli di verniciatura completi e ben definiti (fondo-impregnante-finitura); altri rivenditori invece, cercando risultati più semplici e veloci, preferiscono assortire uno o due prodotti da proporre anche singolarmente.

**Lucio Pantaleo De Cillis** - Certamente. Parlando di legno, occorre premettere che le condizioni della messa in opera fanno sempre la differenza: una buona preparazione e l'ottimo stato del supporto, offrono le premesse per una buona applicazione del ciclo, che regalerà al manifatturo una vita più duratura. Le attività di manutenzione saranno così allontanate ma, è bene sottolinearlo, saranno pur sempre necessarie. Anche per il legno, come avviene per altri supporti, le migliori condizioni di protezione si ottengono grazie a un ciclo di operazioni, da eseguire nella giusta sequenza e con le modalità più opportune, spesso diverse da caso a caso. La scelta della combinazione di più prodotti potrà poi caratterizzare un ciclo di applicazione anche in funzione della manutenzione futura.

**Davide Lelli** - Bisogna distinguere il canale di acquisto di questi prodotti: da una parte abbiamo il canale di distribuzione tradizionale, il cui

**I driver principali dello sviluppo futuro nel comparto dei prodotti vernicianti per legno sono quelli che riguardano le loro caratteristiche di protezione e preservazione del legno nel tempo e che si occupano dell'aspetto estetico e delle nuove tendenze. Ancora, ci sarà attenzione sempre crescente nei confronti dell'aspetto ecologico, dell'impatto ambientale, della facilità d'uso e della sicurezza.**

approccio ai prodotti vernicianti in termini di sistema è più valorizzato poiché parlano a un consumatore specializzato. Nel canale DIY invece l'offerta mira tendenzialmente verso prodotti con caratteristiche 'multi-tasking'. Infatti, nello scenario competitivo i principali attori si stanno muovendo verso questa direzione, lanciando prodotti che svolgono la funzione di fondo, impregnante e finitura, con l'unico obiettivo di andare incontro ai nuovi bisogni del consumatore finale, sempre più orientato alla ricerca di prodotti 'smart', facili e veloci da applicare. Dunque, secondo noi, al fine di centrare gli obiettivi, è molto importante tenere a mente che esistono due realtà distributive con consumatori differenti, con esigenze diverse.



**Armin Hofstätter** - Fermo restando che stiamo sempre parlando di legno per edilizia, i driver principali a nostro avviso sono la protezione del legno e la sua preservazione nel tempo, l'aspetto estetico e le nuove tendenze, l'aspetto ecologico e l'impatto ambientale, e la facilità di utilizzo e la sicurezza.

**Ufficio Tecnico Brava** - Lo abbiamo accennato sopra: il rispetto dell'ambiente e della salute dell'uomo, senza dimenticare però le prestazioni, che



devono essere sempre più allineate alle aspettative della committenza, sia professionale che privata. Inoltre, le doti estetiche e la capacità di seguire le tendenze del design, oggi sempre più esigente, rivestono un ruolo chiave nel mercato dei prodotti per legno.

**Michele Feroni** - Per quanto ci riguarda, sicuramente gli impregnanti. I colori pastello con effetti finali diversi da quella che è la normalità rappresentano per noi dei punti di forza, e su tali prodotti intendiamo investire in ricerca in modo da poterne migliorare le resistenze e le rese. Abbinati, naturalmente, alle finiture per esterno, che finalmente vengono prese nella giusta considerazione da parte dell'applicatore.

**Lucio Pantaleo De Cillis** - Per quanto riguarda le aziende, il miglioramento delle capacità prestazionali dei prodotti, che passa attraverso lo studio e lo sviluppo di nuove formulazioni. Tutto questo con il minor impatto ambientale possibile, nel rispetto delle legislazioni vigenti. Per quanto riguarda la distribuzione, la conoscenza sempre più approfondita dell'offerta di prodotto, e delle problematiche legate all'impiego del legno.

**Davide Lelli** - Tutta la produzione dei prodotti vernicianti si sta indirizzando verso categorie di prodotti con caratteristiche di alta innovazione tecnologica e con grande facilità di utilizzo. I fondamentali rimangono quindi la qualità del prodotto, che garantisce alte performance, e una buona attenzione al risultato estetico, che valorizza e esalta il materiale: elementi che vanno di pari passo alle evoluzioni nel campo chimico e nei cambiamenti del gusto estetico. V33 sta investendo tantissimo nella ricerca e sviluppo per proporre al mercato prodotti sempre più specifici e allo stesso tempo prodotti con alto potere performante.



**Sono preparati i distributori italiani per proporre i prodotti vernicianti per il legno nel modo più corretto? Cosa dovrebbero fare per essere più efficaci nella vendita?**

**Armin Hofstätter** - Una corretta formazione aiuterebbe sicuramente a consigliare meglio l'utilizzatore finale e contemporaneamente aumenterebbe in maniera sostanziale i volumi di vendita. Se per un lavoro a regola d'arte, al posto della classica mano di impregnante, si riuscisse a spiegare perché adottare un ciclo a due o tre mani, chiaramente si otterrebbe un risultato finale migliore, si aumenterebbe la soddisfazione del cliente finale e al contempo si aumenterebbe il volume di vendite, distinguendosi dalla vendita a scaffale proposta dalla GDO.

**Ufficio Tecnico Brava** - Il settore della distribuzione dei prodotti vernicianti nel nostro paese ha recuperato molto in questi ultimi anni in termini di competenze e professionalità rispetto ai tradizionali paesi nordici, più evoluti da questo punto di vista. Il ricambio generazionale e i maggiori investimenti in questo comparto hanno portato a una classe di operatori del settore sicuramente all'altezza della missione.

**Michele Feroni** - Direi che negli ultimi anni il livello di conoscenza delle vernici per il settore legno sia cresciuto moltissimo. Ciò è dovuto non solo alla maggiore richiesta da parte degli operatori del settore e, al tempo stesso, dei privati per quanto riguarda la manutenzione, sempre difficile da effettuarsi, ma anche

perché oggi si riescono a proporre svariate soluzioni. Detto ciò, alcuni rivenditori che collaborano con noi ci richiedono una o due volte l'anno degli incontri formativi per poter meglio acquisire la parte tecnico-applicativa dei prodotti stessi.

**Lucio Pantaleo De Cillis** - Nonostante le generalizzazioni siano spesso fallaci, devo riconoscere che mediamente i distributori italiani non brillano per cultura sul legno. Non è solo colpa loro: i supporti in legno sono oggettivamente complessi da trattare, a causa delle molteplici variabili che interagiscono, e ciò comporta necessariamente una conoscenza qualificata e una grande esperienza maturata sul campo.

Esistono comunque competenze importanti nel nostro mercato, mentre non va dimenticata l'attività di supporto che le aziende più specializzate come la mia offrono ai propri distributori, mettendoli a disposizione figure professionali formate in azienda, capaci di assistere e risolvere le problematiche tecniche connesse all'applicazione dei prodotti. Una costante attività di formazione è alla base di una buona ed efficace proposta di vendita.

**Davide Lelli** - I distributori e i produttori italiani si stanno sempre più organizzando per presentare nel modo più corretto questo segmento di mercato. V33 per rispondere alle sempre più attente esigenze dei rivenditori mette a loro disposizione, oltre al diverso materiale di presentazione su ogni singolo prodotto, anche un nuovo e moderno sistema espositivo. Per essere più efficaci nel sell out, bisogna sempre trovare soluzioni espositive nuove per meglio illustrare al cliente finale le caratteristiche tecniche del prodotto. Tutto questo parte dallo studio del packaging fino ad arrivare alla presentazione sullo scaffale.



**Legno e formazione: quanto conta una formazione completa e approfondita per applicare e per vendere i prodotti vernicianti per il legno? Come si è organizzata la vostra azienda in questo ambito?**

**Armin Hofstätter** - A nostro avviso conta tantissimo. Noi siamo costantemente impegnati in tal senso e abbiamo aperto anche un apposito 'competence & show room', dove spiegare e mostrare i prodotti sia in fase applicativa che come risultato finale. In queste occasioni uniamo sempre una parte di teoria di protezione del legno, partendo dall'analisi di questo meraviglioso materiale per capire meglio quali sono i suoi nemici e come proteggerlo al meglio per mantenerlo integro e bello nel tempo. Oltre a questo, ci muoviamo sul territorio italiano insieme ad associazioni del settore per fornire formazione anche a architetti, geometri e ingegneri, poiché voci di capitolato scritte a regola d'arte aiuterebbero sicuramente il mercato.

**Ufficio Tecnico Brava** - Direi che la domanda è già parte della risposta: formazione e competenze sono le chiavi di successo del settore specifico. Le conoscenze devono riguardare sia le problematiche generiche che riguardano il settore della protezione del legno, le conoscenze dei vari tipi di materiali e dei loro utilizzi, ma anche conoscenze specifiche dei prodotti chimici e segnatamente di quelli che si intende utilizzare. Le aziende si muovono sempre più in tale direzione, fornendo competenze a vari livelli, dai corsi per gli applicatori professionali alle consulenze

tecniche in cantiere. Anche la manualistica sempre più mirata è volta all'ottenimento di tale scopo.

**Michele Feroni** - È fondamentale avere una formazione completa e approfondita su questo argomento, considerata la complessità delle varianti che possono determinare e/o variare il risultato finale sulle varie tipologie di legno. Assieme a ciò, a mio parere, per ottenere un risultato finale importante, conta anche l'esperienza sul campo di lavoro. Nella nostra azienda, proprio per cercare di mantenere vivo il più possibile il rapporto tra venditore e operatore, si svolgono una o due volte l'anno degli incontri formativi con i nostri agenti, sia per quanto riguarda le normative vigenti, ma soprattutto per la parte tecnico-applicativa dedicata ai vari prodotti. Questo permette ai nostri collaboratori esterni una maggior preparazione sul campo applicativo dei prodotti stessi, in modo da poter fornire ai clienti un maggiore supporto. Tra il 2016 e il 2017 abbiamo inoltre effettuato, direttamente presso i nostri clienti, circa una decina di interventi formativi ai quali hanno partecipato, oltre ai clienti diretti, anche gli operatori del settore: applicatori, imbianchini, falegnami.... Questi incontri ci hanno permesso non solo di fornire teoricamente tutti i dati sui prodotti di interesse, ma anche di applicare insieme a loro i nostri impregnanti e le nostre finiture in modo che i metodi applicativi corretti risultassero molto più chiari. Questo ci ha dato anche la possibilità di far meglio conoscere alcuni prodotti particolari, come per esempio la nostra linea Risalto, per la quale abbiamo già avuto nel tempo riscontri notevoli e positivi, ma che, trattandosi di un prodotto 'decorativo' diverso da quelli comunemente usati, risulta molto più difficile da inserire negli inter applicativi.

**Lucio Pantaleo De Cillis** - In Sherwin-Williams crediamo fortemente nella competenza e abbiamo creato già da alcuni anni una scuola di formazione. Offriamo corsi di apprendimento e di approfondimento a tutti i livelli destinati ai nostri clienti: utilizzatori e distributori. Le attività dei corsi sono programmate nel corso dell'anno e hanno lo scopo di tenere aggiornati i partner dell'azienda sulle caratteristiche e le tipologie dei prodotti. Vengono strutturate in fasi teoriche e pratiche, per trasferire ai partecipanti le conoscenze fondamentali sui nostri prodotti e la loro applicazione. Talvolta i corsi possono essere organizzati in loco, nella sede dei nostri clienti, in base alle esigenze e alle peculiarità del mercato di riferimento.

**Davide Lelli** - Una formazione completa e dettagliata è e sarà sempre di più un fattore fondamentale sia per il rivenditore che per il cliente finale. La nostra azienda tiene regolarmente corsi di formazione rivolti ai nostri rivenditori e presto presenteremo anche un sistema di fidelizzazione che comprenderà corsi su più livelli, tra cui anche corsi rivolti al pubblico direttamente sui punti vendita. Siamo consapevoli che un'ottima formazione tecnica possa far fare il salto di qualità sulla presentazione e di conseguenza sulla vendita di prodotti sempre più tecnologicamente innovativi. ■

