

	Rivista: Colore & Hobby
	Edizione: Novembre 2020
	Pagine: 16-25
	Titolo: -Intervista riguardante i prodotti vernicianti per legno ai tempi del Coronavirus





OPINIONI LEGNO
LUCA DE GIOVANNI E MONICA TRABUCCHI

I prodotti vernicianti per legno ai tempi del Coronavirus

Anche il comparto dei prodotti vernicianti per il legno ha risentito di questo anno atipico, funestato dal Coronavirus e in balia dell'andamento altalenante dei consumi. Abbiamo rivolto alcune domande ai produttori del settore per fotografare lo stato dell'arte e per capire quali potrebbero essere le evoluzioni prospettiche.

Ne emerge un quadro che ha molti tratti comuni con quello dei prodotti vernicianti per edilizia: consumatori sempre più consapevoli e informati sui prodotti, ricerca di soluzioni sempre più performanti e problem solving, esigenza di creare cultura e formazione nei mondi di pertinenza, necessità di rendere complementari i canali di vendita e di informazione on line e off line.

“

Una tavola rotonda virtuale sui prodotti vernicianti per il legno consegna la fotografia di un comparto che deve proporre prodotti sempre più performanti e problem solving, soddisfare esigenze formative e informative di tutti i protagonisti della filiera e creare una cultura di settore esauriente ed efficace.

”

annoverati tra i nostri utilizzatori abituali. I negozi di prossimità sono cresciuti in modo particolare rispetto agli anni precedenti, sottolineando come quest'anno rimanga sicuramente un periodo molto particolare e a sé stante. Il lockdown è coinciso con l'inizio della bella stagione e ciò ha permesso a tutte le persone in isolamento forzato di dedicarsi a tutti quei piccoli lavori di ripristino che molto probabilmente sarebbero stati rinviati nel tempo. Posso affermare che il fai da te ha prevalso su altri hobby nel nostro settore, permettendo così un picco notevole in termini di consumi del prodotto verniciante. Nell'ultimo trimestre, grazie alla buona stagione e agli artigiani che hanno potuto spostare i lavori bloccati dall'emergenza, stiamo ancora avendo risultati molto soddisfacenti rispetto a tutto l'anno precedente.

Marta Feroni ■ Il settore legno, almeno per quanto riguarda la nostra azienda, ha tenuto molto alta la testa. La rivendita, in particolar modo nel periodo del lockdown, ha aiutato la nostra azienda a mantenere buoni risultati soprattutto per quanto riguarda la manutenzione. Il 2020, salvo chiusure ulteriori, si chiuderà con un leggero aumento rispetto al 2019.

Tobias Plankensteiner ■ In quest'anno complicato il nostro sviluppo è stato comunque molto stabile. Ci aspettiamo un risultato simile allo scorso anno, possibilmente con una



Cicli per legno: sempre più importanti





Legno protagonista dell'abitare, scopri perché:



L'ANDAMENTO DEL MERCATO dei prodotti vernicianti per legno

Il mercato dei prodotti vernicianti per legno: come è andato e come sta andando in questo anno così complicato? Con quali risultati pensa che chiuderà la sua azienda rispetto al 2020?

Dario Nasuelli ■ Per noi gli ultimi anni sono stati molto positivi, abbiamo diversificato l'offerta con l'obiettivo strategico di raggiungere nuovi consumatori che prima non erano

Un anno complicato il 2020, che ha condizionato produzione e consumi e che ha generato anche per il comparto delle vernici per il legno un andamento controverso, premiante grazie ai prodotti soggetti a consumo di privati ma frenante in merito ai prodotti ad uso industriale.

crescita, anche se minima.

Lucio Pantaleo De Cillis ■ Per quanto riguarda la nostra azienda, occorre assolutamente distinguere il canale legato al professionale e all'industria da quello del fai da te. I volumi dei prodotti vernicianti legati alla produzione industriale sono in contrazione, a causa del calo generalizzato delle commesse di lavoro, e ciò determinerà una chiusura del 2020 con un segno negativo. Al contrario, i prodotti destinati al mercato del fai da te, influenzato dai consumi del privato, hanno goduto di un trend molto favorevole, in questi ultimi mesi, e chiuderanno con un segno decisamente positivo.

Sebastiano Nalon ■ Il 2020 è stato senz'altro un anno duro e provante. La situazione socio-economica che si è venuta a creare ha compromesso le strutture organizzative e finanziarie di molte aziende. In questo scenario, le imprese hanno dovuto dare fondo alle proprie risorse gestionali per contrastare l'andamento negativo dei mercati globali. Nonostante le grigie prospettive con cui si usciva dal primo quadrimestre del 2020, la vision aziendale vincente ha permesso a Sirca di recuperare rapidamente terreno già a partire da maggio e di ritornare velocemente a pieno regime. A giocare un ruolo fondamentale in tutto questo è senz'altro stata

GRAZIE A...

Hanno gentilmente risposto alle nostre domande:

AMONN	Dario Nasuelli, direttore vendite Italia Armin Hofstätter, product manager
COLORIFICIO FERONI	Marta Feroni, amministratore delegato
JOTA	Tobias Plankensteiner, amministratore delegato
SHERWIN WILLIAMS	Lucio Pantaleo De Cillis, direttore commerciale Linea Blu Sayerlack
SIRCA	Sebastiano Nalon, coordinatore commerciale Giorgio Berton, R&D manager
V33	Teresa De Luca, senior product manager
VERNITES	Paolo Testa, general manager

LEGGI LEGNO

la nostra ampia e variegata offerta di prodotti, che spazia dal mondo del legno, al metallo, alla plastica, al vetro, ai materiali compositi sia in ambito industriale che di rivendita.

Teresa De Luca ■ Il 2020 è un anno decisamente complesso e controverso che sta mettendo a dura prova il mercato dei prodotti vernicianti per legno, così come tutti gli altri mercati esistenti. Le saracinesche chiuse dei nostri clienti nei mesi di marzo e aprile, in corrispondenza del lockdown, hanno causato un blocco delle vendite, nonché delle perdite importanti su entrambi i mesi. Tuttavia, contro ogni nostra aspettativa, siamo riusciti a recuperare terreno e a limitare i danni. La nostra categoria legno è cresciuta tantissimo, trainata per lo più dal legno esterno, in particolare dai protettivi completi per legno e impregnanti che hanno avuto un incremento a doppia cifra. I prossimi mesi saranno cruciali. Siamo ancora in una situazione di forte emergenza sanitaria che non ci permette di fare delle proiezioni affidabili, ma il nostro obiettivo è quello di chiudere l'anno in pareggio.

Paolo Testa ■ Il mercato delle vernici per legno, dopo la prima fase della crisi pandemica, ha reagito in maniera altalenante. Dopo un primo trimestre chiuso positivamente, il secondo ha segnato una forte passività. Il terzo ha avuto degli importanti segni positivi e il risultato operativo attuale è leggermente inferiore ai dati del precedente esercizio. Pensiamo di chiudere con una leggera perdita tra il 2 e il 5% rispetto al 2019.

Quali sono a suo parere le previsioni più attendibili per il prossimo anno?

Dario Nasuelli ■ È molto difficile in questo momento fare previsioni attendibili: la situazione d'emergenza si sta nuovamente aggravando e



Non è facile fare previsioni per il prossimo anno, per motivi contestuali sotto gli occhi di tutti e per motivi prospettici difficili da interpretare. Reddito incerto dei privati, mercati esteri contratti, instabilità generale condizionano le previsioni anche se le aziende stanno predisponendo strategie alternative per rispondere alla contingenza.

tutto ciò può portare a scenari imprevedibili. Un obiettivo importante da centrare sarebbe quello di mantenere le quote di mercato raggiunte in questi ultimi anni, pur consapevoli delle difficoltà oggettive connesse al periodo e alle condizioni di difficoltà economica in cui potrebbero trovarsi i consumatori.

Marta Feroni ■ Tutti i settori secondo noi saranno fortemente colpiti da questa incertezza e dalla conseguente mancanza di prospettive sul futuro. Di conseguenza, è molto probabile che non si assisterà a grossi investimenti.

Tobias Plankensteiner ■ È molto difficile prevedere il futuro del settore perché dipende ovviamente da sussidi e bonus, ma è anche fortemente correlato con lo sviluppo del turismo.

Lucio Pantaleo De Cillis ■ L'anno che si sta chiudendo presenta dei numeri decisamente alterati, nel bene e nel male, da quanto sta ancora succedendo a causa del Covid-19. In questo scenario in continua evoluzione, caratterizzato da cambiamenti e da instabilità economica, ogni previsione appare azzardata. È ipotizzabile che le persone passeranno più tempo nelle proprie case, quindi sarebbe lecito aspettarsi una maggiore attenzione verso i prodotti destinati alla cura e alla manutenzione della casa. È difficile però capire come

l'impatto e le conseguenze della crisi economica potranno influenzare la propensione alla spesa per questa tipologia di prodotti.

Sebastiano Nalon ■ Gli indicatori macroeconomici globali prevedono per il 2021 un ritorno a valori di mercato simili a quelli del 2019, per poi subire un'accelerazione nel 2022. Sirca ritiene possibile una crescita significativa già a partire dal 2021, in considerazione delle strategie commerciali ed imprenditoriali poste in atto già nel 2020.

Teresa De Luca ■ Il prossimo anno sarà tutto in salita. Sarà un periodo difficile, durante il quale sentiremo ancora gli effetti negativi di questa pandemia, che di certo non terminerà con la fine del 2020. Bisognerà fare i conti con una situazione macroeconomica non rosea, con i consumi in contrazione, la riduzione del potere di acquisto degli italiani, la sfiducia di una ripresa economica nel breve. Dunque, partendo da questo scenario di profonda incertezza, non è facile fare delle previsioni puntuali.

Paolo Testa ■ Fare una previsione attendibile e veritiera in questo momento è molto complicato e soprattutto comporta un ampio margine di errore. Mi piacerebbe pensare e scrivere un valore positivo rispetto al 2019 (e al 2020), ma siamo esposti a una fluttuazione del mercato molto elevata, influenzata dalle aperture e



chiusure repentine dei mercati. L'impossibilità di raggiungere i mercati esteri, che rappresentano il 50% del nostro fatturato, diventa limitativo per offrire nuovi prodotti e visitare distributori e clienti finali.

Pensa che siano cambiati i modi di consumare i prodotti vernicianti per legno e, se sì, in che modo?

Dario Nasuelli ■ Noi seguiamo mercati differenti tra loro, forniamo l'industria, il mondo delle rivendite di colore, il settore delle rivendite edili e nell'ultimo anno siamo cresciuti nel mercato della grande distribuzione specializzata. Onestamente non penso siano cambiati i modi di consumare i prodotti vernicianti, ma sicuramente ha prevalso il fai da te, che probabilmente ha portato anche a una maggior differenziazione del cliente che entra presso il rivenditore.

Marta Feroni ■ Pensiamo che l'attenzione alla sostenibilità e alla salubrità ambientale abbiano prepotentemente, in modo positivo, alzato il loro livello.

Tobias Plankensteiner ■ Continuiamo a credere nel futuro dei rivenditori specializzati e della consulenza personale. Il boom dei vari canali digitali per noi è dovuto al lockdown.

Lucio Pantaleo De Cillis ■ La ricerca e l'acquisto dei prodotti vernicianti, grazie all'utilizzo di internet, sono aumentati in modo davvero considerevole, durante il lockdown e nei mesi successivi, favorendo quelle realtà distributive che già si erano mosse su questo fronte, sviluppando propri siti web o piattaforme di vendita online. Occorrerà tenere in maggiore considerazione, per il futuro, queste nuove modalità di consumo e di acquisizione di informazioni tramite web.

Sebastiano Nalon ■ Il 2020 ha visto

LEGGNO



Il modo di consumare non può rimanere avulso da un contesto che cambia velocemente: l'e-commerce, le nuove esigenze dei consumatori, l'attitudine all'acquisto consapevole e informato mettono la distribuzione e la produzione in condizione di ripensare e allineare le loro consuetudini lavorative.

protagonisti i centri di prossimità e le rivendite a causa del lockdown, che ha costretto in casa milioni di italiani che si sono dedicati al fai da te. Essendo la situazione sanitaria ancora precaria, pensiamo che tale settore sarà ancora protagonista nel 2021, con incrementi sostanziali.

Teresa De Luca ■ Gli italiani hanno approfittato del lockdown per fare tutti quei lavori di manutenzione e di rinnovo che in un periodo di "normalità" non avrebbero potuto eseguire, proprio per mancanza di tempo. Questo ha portato a un consumo maggiore di vernici, come confermano le tantissime richieste di informazioni, relative alla reperibilità o alle modalità di applicazione, che abbiamo ricevuto in questi mesi. Tuttavia, con la ripartenza, possiamo sostenere che l'acquisto dei prodotti vernicianti per legno è tornato piano piano a una sostanziale stabilità. Guardando, invece, al futuro prossimo, più che il modo di consumare, a cambiare saranno i modi di reperibilità e di acquisto. I consumatori diventeranno sempre più attenti e faranno acquisti mirati, informandosi di più e ricercando il prodotto desiderato con il miglior rapporto qualità/prezzo/servizio. In questo scenario l'online giocherà un ruolo decisamente importante. Oggi, le vernici non hanno ancora un'alta penetrazione nel canale onli-

ne, ma lo avranno in un futuro prossimo. Basta solo vedere i numeri che sono stati raggiunti quest'anno e da quante attività, anche piccole, hanno deciso di investire nella creazione di un proprio e-commerce e integrarlo al punto di vendita fisico. La pandemia, dunque, non ha fatto altro che rendere più consapevoli tutti gli operatori di settore dell'importanza di creare una relazione più stretta con il proprio cliente, continuando a garantire il proprio servizio anche in un periodo difficile come quello che stiamo attraversando.

Paolo Testa ■ Non penso che la pandemia porti a significative modifiche del gusto del consumatore. Aumenteranno i consumi di prodotti per il trattamento antimicrobico superficiale, ma non prevedo che il consumatore sposti i suoi gusti nel periodo post-pandemico.

L'importanza della MANUTENZIONE dei manufatti in LEGNO

Le qualità intrinseche e costruttive del legno sono note e fanno sì che questo materiale venga impiegato sia nella realizzazione di mobili e di complementi d'arredo, sia nella costruzione di veri e propri edifici: ma quanto con-

ta la giusta manutenzione, sia in esterni che in interni?

Armin Hofstätter ■ La manutenzione può essere legata sia a semplici criteri estetici che, come nel caso di elementi portanti, a esigenze di stabilità strutturale. Tralasciando la parte relativa ai mobili e ai complementi d'arredo, della quale come Amonn ci occupiamo marginalmente, per quanto riguarda il legno in esterno dobbiamo considerare l'aggressione da parte di agenti biologici (funghi e insetti) e atmosferici (raggi solari, pioggia e umidità). Se il legno viene posto in situazione tale da poter asciugare rapidamente, la manutenzione è puramente una questione estetica, in caso contrario l'aggressione da funghi distruttori nel tempo porterà al suo marcimento. È chiaro che nel caso in cui il legno sia posto in una situazione a rischio la manutenzione è doverosa ed è doveroso assicurarsi di utilizzare cicli protettivi che abbiano dimostrato la loro efficacia in ottemperanza delle norme europee. Cito in primis i test da eseguire secondo la norma EN 599, per passare all'approvazione del Ministero della Salute e dell'ECHA tramite Regolamento Biocidi. Per la questione estetica, invece, ci sono precisi intervalli di manutenzione che variano in base all'esposizione solare



Il legno è un materiale meraviglioso in termini costruttivi per la sua prestazionalità e per la sua resa estetica. La manutenzione dei manufatti in legno è fondamentale da un punto di vista strutturale e da un punto di vista estetico, seguendo le norme più rigorose e utilizzando cicli, prodotti e modalità applicative corrispondenti.



del legno, al suo trattamento di superficie (piallato, segato, spazzolato o levigato), nonché al ciclo applicato e alla colorazione scelta. Sempre più spesso ci vengono richiesti cicli di invecchiamento artificiale che prolungano in maniera netta i tempi di manutenzione estetica, fino addirittura a rendere non necessario un intervento di manutenzione estetico nel tempo.

Marta Feroni ■ Una corretta manutenzione è imprescindibile per mantenere inalterati nel tempo tanto l'aspetto estetico quanto le prestazioni e la valenza strutturale di un materiale come il legno.

Tobias Plankensteiner ■ Il legno ha ottime proprietà come materiale da costruzione. È flessibile, forte, resistente all'umidità e persino al fuoco. Ha un impatto ecologico notevolmente migliore rispetto ad altri materiali come il PVC. Naturalmente, nella scelta del legno deve essere utilizzata la specie giusta per lo scopo giusto e lo stesso vale per i sistemi di verniciatura.

Lucio Pantaleo De Cillis ■ La manutenzione è fondamentale. I manufatti in legno devono essere ben trattati, ma soprattutto occorre far loro una corretta, periodica ed efficace manutenzione, per garantire loro la capacità di resistere all'azione disgregatrice degli agenti atmosferici più estremi e all'attacco dei principali agenti di degradazione del legno. Per dare una protezione che sia completa e duratura nei confronti di umidità, sbalzi di temperatura, esposizione alla luce e alle intemperie, degradazioni biologiche, è essenziale utilizzare prodotti di qualità, ad alto contenuto tecnologico, che possano garantire una maggiore durata nel tempo e abbiano la capacità di risolvere ogni esigenza di natura applicativa.

Giorgio Berton ■ La manutenzione è un aspetto fondamentale per la cura

LEGNO

degli esterni e degli interni, e deve essere considerato parte integrante del ciclo di verniciatura stesso. Mobili, serramenti e strutture in legno sono quotidianamente sottoposte all'azione del tempo e degli agenti atmosferici. La cura e la pulizia dei manufatti verniciati con prodotti dedicati permettono di avere superfici meno sensibili all'aggressione di sostanze comunemente utilizzate in ambiente domestico, come cibi e bevande, e sostanze chimiche inquinanti presenti in atmosfera.

Teresa De Luca ■ La manutenzione è una fase importantissima, tanto quanto lo sono la scelta del prodotto giusto e le modalità di applicazione. Affinché un supporto in legno mantenga la sua bellezza originaria nel tempo, bisogna prendersene cura. Il legno è un materiale naturale e vivo. Le condizioni climatiche, i raggi UV e tanti altri fattori esogeni possono indebolire le fibre, causando diverse problematiche, dallo sgretolamento fino all'ingrigimento delle stesse. Ecco perché noi di V33 consigliamo di rinnovare il legno almeno ogni due anni. Questo consentirà di evitare che il supporto possa deteriorarsi al tal punto di non riuscire più a riportarlo allo stato originale.

Paolo Testa ■ Il legno è naturale, è caldo e va protetto, necessita di una protezione e di una manutenzione. Personalmente penso che i kit di manutenzione a disposizione del consumatore, proprietario di serramenti e mobili in legno, siano fantastici, facili da usare e allungano la vita dei manufatti in maniera considerevole. Il vero problema è rappresentato dalla manutenzione di serramenti e manufatti in legno presenti in abitazione in locazione: in questi casi si perde la volontà di continuare a mantenere il legno verniciato, con il risultato che spesso si sostituiscono i serramenti in legno con manufatti in PVC



e alluminio, da sempre caratterizzati da un aspetto più freddo ma esente da manutenzione.

Aspetti strutturali e aspetti estetici: uno non esclude l'altro. Come si crea un prodotto che risponde a entrambi i requisiti?

Armin Hofstätter ■ Con dei cicli di applicazione studiati e testati secondo le vigenti normative già citate precedentemente. A nostra conoscenza, non esiste oggi sul mercato un prodotto protettivo e contemporaneamente di finitura che possa da solo efficacemente rispondere a entrambe le problematiche. Un ciclo corretto per legno esposto completamente alle intemperie prevede innanzitutto l'applicazione di un fondo che protegga dagli agenti biologici e che contemporaneamente riduca l'assorbimento e la propagazione dell'umidità; l'applicazione di un impregnante colorato che, oltre a fornire la prima protezione di base dagli agenti atmosferici, crei anche un forte aggrappaggio anche per i cicli successivi; l'applicazione di una finitura a poro chiuso per elementi a stabilità dimensionale (porte e finestre) e di una finitura a poro aperto per tutti gli elementi lignei che possono subire deformazioni. Questo strato fungerà da protettivo per tutto il legno completamente esposto alle

intemperie mentre il legno al coperto potrebbe farne a meno perché non direttamente aggredito. Tutto ciò rappresenta solo una minima parte di ciò che si potrebbe dire a riguardo, ma spero faccia capire che la semplice applicazione di una mano di "impregnante" non può fare miracoli.

Marta Feroni ■ La professionalità dei produttori e dei venditori sono a nostro avviso la chiave di volta per garantire prodotti che coniughino estetica e prestazioni.

Tobias Plankensteiner ■ Ormai si hanno quasi infinite possibilità, con vernici trasparenti o coprenti a base acqua o a base solvente con differenti gradi di gloss, con effetti di struttura ed effetti metallici. Ci sono oli e cere naturali, vernici calpestabili per il parquet, mordenti "effetto negativo", fondi ravvivanti e così via. Tuttavia, soprattutto nell'area esterna, la longevità e quindi gli aspetti strutturali dovrebbero essere sempre in primo piano.

Lucio Pantaleo De Cillis ■ La tendenza degli ultimi anni è quella di trattare il legno lasciando che mantenga un aspetto più naturale possibile, quasi non fosse verniciato, garantendogli però efficienza strutturale, cura e protezione. L'innovazione tecnologica è la chiave per ottenere prodotti vernicianti di questo tipo, che riescano a offrire prestazioni sempre più efficaci e du-



rature nel tempo. Grazie al lavoro dei formulatori, sono nate materie prime e resine speciali, sempre più performanti, che garantiscono prestazioni migliorative, per mezzo di film vernicianti sempre più elastici, in grado di assecondare i movimenti del legno, con grandi capacità di assorbimento dei raggi UV, fra i principali agenti di degradazione.

Giorgio Berton ■ Utilizzando materie prime specifiche e innovative che coniughino performance tecniche ed estetiche. La scelta del giusto mix di resine permette di creare una vernice performante e duratura, mentre la scelta accurata degli additivi permette di curare maggiormente il lato estetico, conferendo per esempio uniformità di opacità o elevata brillantezza, morbidezza al tatto e uniformità del colore.

Teresa De Luca ■ Semplice! Il segreto sta nella scelta adeguata delle materie prime. Un prodotto verniciante, per assicurare performante e un perfetto risultato estetico, deve essere formulato utilizzando materie prime di assoluta qualità. Per questo, all'interno del nostro dipartimento di R&S, ogni giorno, vengono fatti infiniti test qualitativi, proprio per garantire soluzioni efficaci senza rinunciare all'aspetto estetico.

Paolo Testa ■ Creare un prodotto bello e duraturo è possibile e le vernici sono disponibili sul mercato. Il tutto ha un costo e bisogna sempre considerare quanto l'interlocutore sia disposto a spendere.

C'è cultura riguardo alla necessità di manutenzione del legno? Oppure occor-

re fare opera di formazione e divulgazione?

Armin Hofstätter ■ Sicuramente occorre fare formazione e divulgazione. Come Amonn siamo costantemente in prima linea in tal senso, sia con corsi per architetti e professionisti, sia con corsi per la nostra clientela e per la clientela dei nostri distributori. Purtroppo l'attuale situazione ha rallentato, per non dire fermato, i corsi in presenza, ma anche quest'anno abbiamo tenuto molti webinar ai professionisti per informarli sugli aspetti della protezione del legno.

Marta Feroni ■ La formazione non è mai troppa.

Tobias Plankensteiner ■ Una cultura della cura del legno esiste, però occorre continuare a promuovere la formazione e l'acquisizione di conoscenze tecniche.

LEGNO



Lucio Pantaleo De Cillis ■ In generale, c'è ancora poca cultura riguardo alla necessità di una corretta ed efficace manutenzione del legno, ma soprattutto c'è poca voglia di cimentarsi con le attività di manutenzione, a causa dell'impegno (minimo) necessario all'applicazione dei prodotti più idonei. Questa è la ragione per la quale si tende, per esempio, a preferire supporti diversi dal legno nella scelta degli infissi. Occorre quindi realizzare una continua opera di formazione e divulgazione, sui vantaggi derivanti da una corretta manutenzione, perché il legno è un materiale nobile, che sa regalare emozioni e grandi soddisfazioni, a condizione di dedicargli, in cambio, un po' di cura e di attenzione.

Giorgio Berton ■ Come spiegato precedentemente, la formazione dell'utente è sempre un aspetto importantissimo, da curare costantemente, anche se di fondo esiste una cultura rivolta alla manutenzione quotidiana di mobili e serramenti in legno.

Teresa De Luca ■ Purtroppo no. Molte persone continuano a sottovalutare la sua importanza. Ecco allora che le aziende devono indossare i panni di "tutor" e creare cultura in tema di manutenzione del legno. Oggi, con internet e, in particolare, con i social, è molto più semplice e rapido. Si crea una linea diretta con il consumatore, il quale potrà

essere affiancato e indirizzato circa l'utilizzo dei prodotti per la cura e la manutenzione del legno.

Paolo Testa ■ Personalmente lavoro da circa trent'anni in questo settore e ho speso gli ultimi venti cercando di insegnare l'importanza di fare manutenzione preventiva. Abbiamo avuto dei risultati incoraggianti ma ancora oggi la parola manutenzione suona come qualcosa di imperfetto, come se significasse aggiustare qualcosa ancora prima che si rompa. Occorre fare ancora tanta informazione prima di avere risultati accettabili: i numeri di serramenti in PVC e alluminio parlano da sé, solo il vero innamorato del serramento in legno oggi chiede di sostituire il vecchio manufatto in legno con uno nuovo sempre in legno.

Quali sono le nuove frontiere dei prodotti per la manutenzione del legno?

Armin Hofstätter ■ A oggi, per la manutenzione del legno sono ancora vincenti alcune nostre storiche soluzioni in gel che coniugano facilità di applicazione e certezza dei risultati. Anche cicli "effetto legno" che permettono di ripristinare superfici ingrigite dal tempo senza doverle carteggiare a legno grezzo sono ormai soluzioni collaudate. Le ultime tendenze poi ci richiedono cicli di invecchiamento artificiale o tinte

dalla nostra collezione Natura, già leggermente antichizzate tramite una patina grigia che fa percepire tempi di manutenzione più lunghi nel tempo. Sempre di più si osserva la richiesta di oli protettivi che necessitano di una manutenzione costante, ma la cui applicazione risulta molto semplice e non necessita di carteggiatura. Infine, per ambienti interni, vi è sempre una maggiore attenzione al comfort abitativo e alla salubrità dell'ambiente. In questo caso proponiamo prodotti privi di composti organici volatili e di biocidi. Questi prodotti hanno dimostrato di poter in parte anche migliorare la qualità dell'aria bloccando alcune sostanze emesse dalle colle utilizzate per l'incollaggio degli elementi in legno lamellare o CLT.

Marta Feroni ■ A nostro avviso l'attenzione all'impatto ambientale e alla salute delle persone sono i driver principali che orienteranno la produzione e il consumo nei prossimi anni.

Tobias Plankensteiner ■ Crediamo che il mercato dei serramenti in legno si riprenderà. Inoltre, i prodotti di origine biologica aumenteranno la loro quota di mercato.

Lucio Pantaleo De Cillis ■ Per quanto riguarda la nostra azienda, crediamo che la nuova frontiera sia legata allo sviluppo di prodotti vernicianti





sempre più efficaci, che garantiscano prestazioni sempre migliori, ma che riescano a mantenere un basso impatto ambientale, che siano ecologicamente sostenibili e più rispettosi dell'ambiente. Lavorando con questo obiettivo da quasi settant'anni, abbiamo ottenuto per la maggior parte dei nostri prodotti legati alla manutenzione il marchio di qualità ecologica Ecolabel dell'Unione Europea.

Giorgio Berton ■ Il mercato si sta dirigendo a grandi passi verso l'utilizzo di specie chimiche, preferibilmente di origine naturale, con profilo tossicologico migliore e meno dannose per l'uomo e l'ambiente. Considerando tale premessa, siamo orgogliosi di sottolineare come Sirca sia oggi una delle poche aziende al mondo in grado di offrire al mercato una gamma di prodotti a base acqua interamente formulati con materie prime di origine vegetale e sostenibile, non in competizione con l'alimentazione umana. Tale gamma è rivolta sia all'industria del mobile e del serramento, con il marchio S-Cover, sia alla vendita al dettaglio, con il marchio D'AQUA.

Teresa De Luca ■ Prodotti ecosostenibili al 100%, dal ciclo produttivo al packaging, passando per l'utilizzo di formule innocue e totalmente biodegradabili.

Paolo Testa ■ I prodotti applicabili a straccio hanno ridato un forte interesse al settore, penso che in un futuro non troppo lontano le manutenzioni periodiche verranno effettuate con prodotti a base di materiali nanotecnologici e/o idrofobizzanti che aumenteranno le resistenze superficiali. Particolare interesse ci sarà quando i prodotti di manutenzione miglioreranno le resistenze superficiali alle creme per mani e al sudore della pelle, sostanze che compromettono la resistenza delle pellicole a base acqua applicate. ■

