

il commercio

Organo Ufficiale Federcomated  
Federazione Nazionale  
Commercianti Materiali  
da Costruzione Edili

  
tecniche nuove  
www.tecnicenuove.com

# edile

Mercato  
Finita l'epoca  
delle chiacchiere...

Inchiesta  
La sostenibilità  
passa dall'impresa  
di distribuzione

Materiali  
Aprite quella porta!

Tutti i colori  
del tuo mondo

Partecipa anche tu al nuovo

**CONCORSO**

**Sigillanti e  
Vincenti!**

"SIGILLANTI e VINCENTI"

Durata: dal 15/02/2013 al 15/05/2013. Estrazione finale prevista a settembre 2013 in occasione della serata di Gala. Iniziativa valida su tutto il territorio nazionale, presso le rivendite autorizzate. Regolamento completo disponibile scrivendo a: [segreteria@contestecontest.it](mailto:segreteria@contestecontest.it) e su [www.e-weber.it](http://www.e-weber.it) - Valore complessivo montepremi concorso: € 117.553,00 - Valore stimato montepremi operazione: € 135.300,00

**weber.color**

sigillanti per piastrelle

 **weber**  
SAINT-GOBAIN

Saint-Gobain PPC Italia S.p.A.

tel. +39.0536.837.111 - fax +39.0536.832.670

[www.e-weber.it](http://www.e-weber.it) - [info@e-weber.it](mailto:info@e-weber.it)



«Quando abbiamo iniziato eravamo una delle poche realtà che credevano veramente nel costruire sostenibile. Attraverso eventi, fiere e workshop abbiamo alimentato la domanda e oggi siamo un punto di riferimento»

**GRAZIA LACCHINI**  
titolare La Casa di Terra

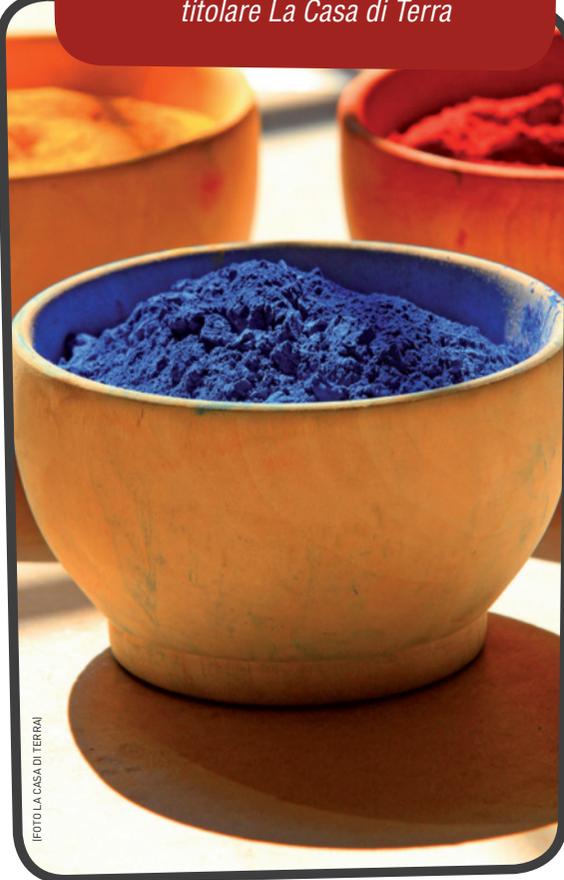


FOTO LA CASA DI TERRA

si». Concordi sulla crescita diffusionale di questi prodotti anche **Doriano Pennacchi** e **Paolo Cimini**, rispettivamente presidente e vicepresidente del Consorzio Unirec (Consorzio di Rivendita di Materiali Edili a Roma e dintorni). «Le nostre rivendite contribuiscono ad **un'edilizia a basso impatto ambientale, più attenta alla salute dell'uomo e alle problematiche di**

**risparmio energetico**, proponendo prodotti e servizi ecologici ed eco-compatibili. Il tutto aiutando in modo sostanziale la diffusione della sostenibilità nel settore edilizio. I prodotti che il Consorzio Unirec commercializza per rispondere a pieno a questa nuova filosofia bio, vanno dalle malte ai collanti, dalle vernici agli impermeabilizzanti. Materiali naturalmente traspiranti per la salute e il benessere abitativo, che aprono nuove prospettive per migliorare la qualità dell'aria, quindi la qualità della vita».

In parziale controtendenza **Mauro Ghetti** di Ghetti Gino Edilizia di Ravenna che sottolineando l'esperienza trentennale della propria azienda nella vendita di qualsiasi tipo di materiale da costruzione, nello smaltimento di macerie, nei servizi di noleggio delle macchine, non manca di segnalare quanto la strada da percorrere nel settore della bioedilizia sia ancora molto lunga: «Nel settore della bioedilizia commercializziamo intonaci, isolanti termici e acustici e malte da muro. Non so se in questo momento possiamo contribuire in modo sostanziale alla diffusione della sostenibilità nel settore edilizio perché il mercato è ancora molto lento nel recepire gran parte delle soluzioni proposte. La maggior parte degli investimenti sulla sostenibilità riguarda le nuove tecnologie che consentono di ridurre i consumi energetici delle abitazioni».

## IL VALORE AGGIUNTO DELLA FORMAZIONE

A fronte di un'offerta sempre più articolata, **diventa essenziale una corretta e dedicata preparazione del personale della rivendita, chiamato ad approfondire i temi della sostenibilità** e della bioedilizia per trasmetterne spirito e valori essenziali ai potenziali clienti. Accanto alla formazione interna è importante che i distributori si facciano poi promotori di eventi, corsi e occasioni di confronto con i professionisti, per trasferire queste conoscenze e tradurle in procedure operative.

**Nicoletta Torresani** analizza il grande lavoro svolto in questo senso da C.R.E.: «Stiamo investendo molto sulla nostra ScuolaCre organizzando un percorso tecnico con serate di formazione, aggiornamento e approfondimento per tutti gli addetti vendita del gruppo. Gli appuntamenti sono studiati sia in collaborazione con i nostri partner, sia coinvolgendo relatori esperti e qualificati del settore. Le materie affrontate riguardano principal-

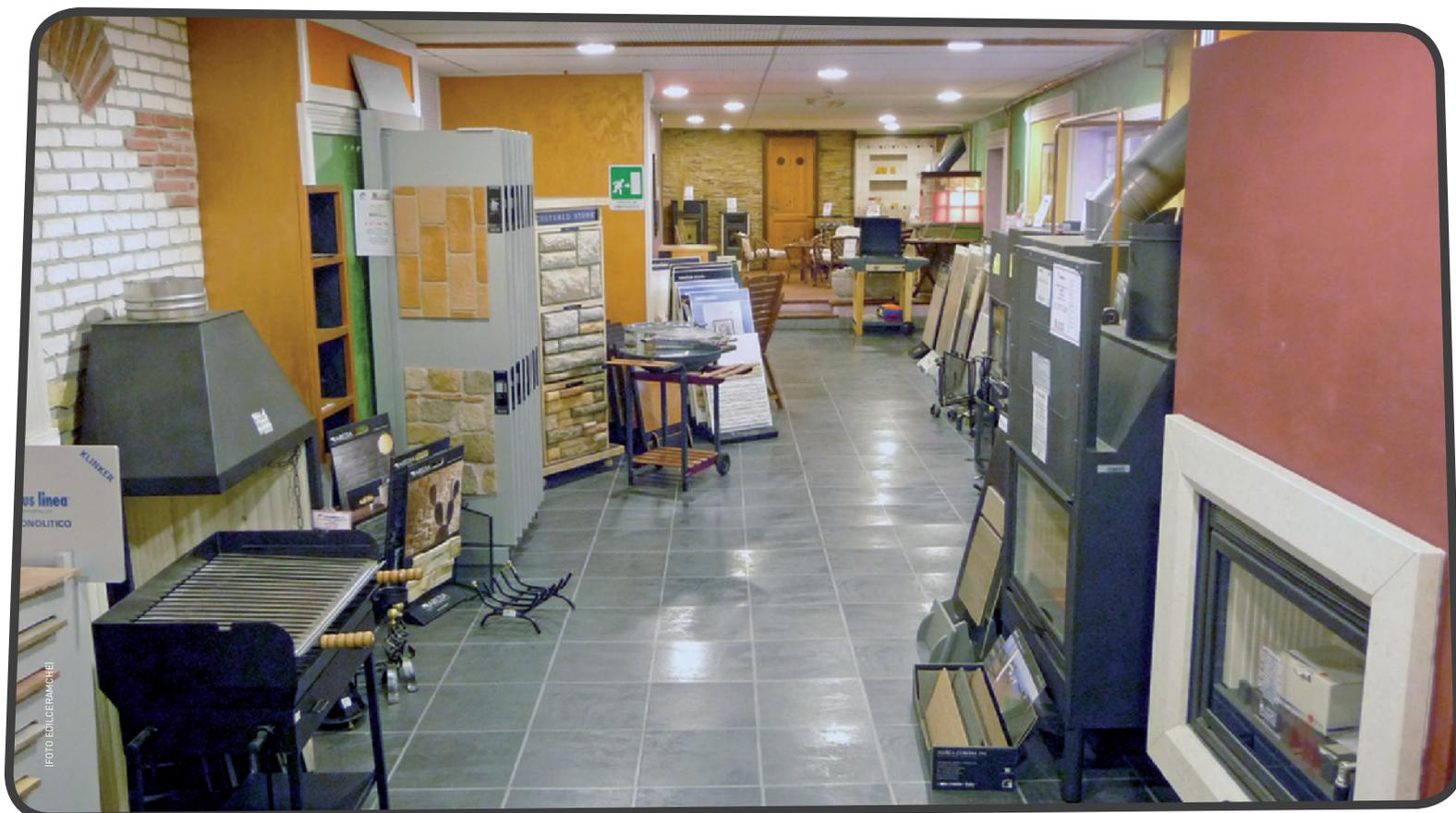
mente Materiali edili, Sistemi costruttivi e Metodi di certificazione. Accanto alla scuola, abbiamo attivato la divisione ConvegniCre che, aperta a progettisti e addetti ai lavori, si sviluppa tramite l'organizzazione di numerosi convegni specialistici incentrati in particolare sul tema della riqualificazione degli edifici esistenti.

Nel 2012 inoltre abbiamo avviato un rapporto di partnership con la Facoltà di Scienze e Tecnologie della Libera università di Bolzano, proponendo e divulgando i loro Manuali e Guide Pratiche per una corretta progettazione. Abbiamo organizzato un incontro tecnico dal titolo "Azero energia, la riqualificazione energetica degli edifici storici" per offrire un'occasione formativa non solo ai professionisti del territorio, ma anche ai nostri associati, beneficiando della presenza di relatori qualificati e del coinvolgimento di aziende leader del settore edile».

La formazione è indispensabile anche per **Luca dal Lago**: «La **preparazione è fondamentale per supportare la vendita**. Normalmente la otteniamo oltre che con i corsi interni, anche con il supporto diretto del fornitore e con i corsi/meeting che periodicamente organizziamo per i nostri clienti e per i progettisti fidelizzati. Creando e diffondendo cultura e informazione si è poi facilitati nella vendita dei prodotti, perché l'interlocutore conosce già di cosa si parla. Per quanto possibile cerchiamo di far partecipare alcuni posatori ai corsi specifici organizzati dai fornitori».

Aspetto importante anche per **Grazia Lacchini** che sottolinea come gli addetti di La Casa di terra abbiano seguito corsi di formazione teorici e pratici, in particolare per l'utilizzo di pitture naturali e a calce e per l'isolamento.

Opinione diversa invece per Unirec secondo cui «Ancora non esiste una vera e propria formazione diretta dai produttori, in quanto le aziende che abbracciano la filosofia Bio sono complessivamente ancora poche e non danno un'informazione dettagliata sui benefici di tutto il sistema. Constatiamo purtroppo che ci sono aziende che da un giorno all'altro cambiano prodotti, presentando nuove linee Bio solo per uno spirito di convenienza e per seguire un trend, più che per una vera e propria filosofia e cultura. Una cultura che ci vede invece in prima linea nella selezione di prodotti, quindi di fornitori, che rispondono a pieno all'innovazione Bio, una cultura che ci spinge verso una



formazione del nostro personale, per una sempre maggior conoscenza della materia». Su una linea più cauta **Mauro Ghetti** «Sicuramente la formazione è un aspetto importante ma per ora il nostro personale non ha seguito corsi specifici perché il settore dei prodotti Bio ha una valenza ancora non così rilevante per noi».



«Distribuiamo prodotti studiati e realizzati all'interno di un ciclo produttivo totalmente mirati alla sostenibilità ambientale»

**DORIANO PENNACCHI**  
presidente Consorzio Unirec

### QUALE FUTURO PER I PRODOTTI BIO?

Non bisogna fermarsi qui. Le tecnologie sono relativamente nuove, i prodotti sono in continua evoluzione, le imprese della distribuzione hanno bisogno di investire per dare visibilità ai fornitori e alle soluzioni più interessanti ma allo stesso tempo devono consolidare le vendite e il proprio fatturato, all'interno del quale la voce Bio è in alcuni casi ancora poco rilevante. **Luca dal Lago** di Edilberica spiega meglio il momento che sta vivendo la sua rivendita. «Questi prodotti ci permettono di avere una marginalità accettabile anche se a volte il percorso della vendita è un po' complesso e deve essere molto seguito, soprattutto nella fase della consulenza. Attualmente abbiamo un ventaglio interessante di prodotti disponibili, ma possono essere ampliati anche in funzione della richiesta del cliente oppure del progetto che ci viene sottoposto». Riscontri positivi anche per **Grazia Lacchini**: «La commercializzazione dei prodotti Bio ci sta dando soddisfazione perché la nostra clientela ha nel corso del tempo mostrato sensibilità verso questi temi. È sempre più evidente a tutti come sia **indispensabile migliorare la condizione di equilibrio precario tra l'uomo e il pianeta** in cui vive, evitando di utilizzare prodotti no-

civi e inquinanti. In questo senso stiamo ampliando la nostra offerta con detersivi naturali alla spina e alimentazione biologica». Momento di transizione invece per Unirec, come ci racconta lo stesso **Doriano Pennacchi**: «In alcuni casi i clienti percepiscono i prodotti bio come un'importante novità del settore e le rivendite possono conseguentemente trarne un buon profitto, ma occorre segnalare come si debba ancora fare i conti con una scarsa cultura e filosofia bio, la cui diffusione è ostacolata soprattutto dall'identità stessa del settore dell'edilizia, che oppone spesso difficoltà ai cambiamenti sostanziali. **Attraverso la formazione** e con l'aiuto delle aziende fornitrici, cercheremo di **favorire la crescita del settore**, di ampliare la nostra gamma prodotti verso una architettura bioclimatica, unita a un design eccellente». Strada ancora lunga anche per **Mauro Ghetti**: «Il settore della bioedilizia è ancora marginale e le soddisfazioni sono purtroppo ridotte. Siamo sempre pronti ad aumentare l'offerta dei nostri prodotti bio e siamo anche sempre pronti a recepire nuove tecnologie ma, in questo momento di stagnazione delle vendite è molto difficile orientare la clientela verso soluzioni più responsabili, ma spesso più costose». ♦

© RIPRODUZIONE RISERVATA