

Formare per crescere

Migliorare la qualificazione degli operatori, elaborare riferimenti normativi chiari e condivisi, adottare nuovi approcci a nuove tecnologie, sfruttare le opportunità di un mercato che cambia. Questi alcuni dei temi buttati sul tappeto al convegno Assimp Italia lo scorso aprile a Bologna.

Roberto Negri



CONVEGNO ASSIMP ITALIA - 19 aprile ore 9.30

CONVEGNO **ASSIMP**
**FORMARE E QUALIFICARE
 CONVIENE?**
 19 Aprile ore 9,30
 presso AEMILIA HOTEL
 via Zaccherini Alvisi 16 - Bologna

Il convegno affronterà due temi principali:
 - La formazione degli addetti
 - Le tendenze di mercato e gli incentivi per il recupero degli edifici esistenti
 Sono previsti una serie di interventi e una tavola rotonda.

PROGRAMMA

- 9.15 Registrazione partecipanti
- 9.30 Saluto del Presidente Giovanni Gronzoni
- 9.40 Presentazione Norma UNI 11333
 Formazione e qualificazione di addetti alla posa di membrane flessibili per impermeabilizzazione: Analisi dei corsi svolti e prospettive
 Relatore: Dorian De Masi (Presidente Commissione Sviluppo ASSIMP Italia)
- 10.15 Prodotti Cementizi Bicomponenti: che cosa sono e la loro funzione
- 10.45 Proposta di Normativa sulla Formazione e Qualificazione degli addetti alla posa di prodotti cementizi bicomponenti, presentata in ambito UNI da ASSIMP Italia
 Relatore: Marco Peruzzi (Presidente Comitato Tecnico ASSIMP Italia)
- 11.15 Tavola rotonda
 Il mercato degli impermeabilizzanti a base cementizia e la qualificazione degli operatori
 Le potenzialità di mercato offerte dagli incentivi per l'efficienza energetica
 Moderatore: Dario Marabelli, direttore di Specializzata, BE-MA editrice
- 12.15 La tutela del credito
 Relatore: Luigi Pastore
- 13.00 Buffet
- 14.30 Assemblee dei soci

N.B. Sono previsti crediti formativi per chi parteciperà al convegno

PER INFORMAZIONI
 Segreteria Assimp Italia, Tel. 0566 850797 - info@assimpitalia.it - www.assimpitalia.it
 In collaborazione con **BE-MA EDITRICE**

“**F**ormare e qualificare: conviene?”. E' questa la domanda che ha fatto da filo conduttore dell'omonimo convegno organizzato da Assimp Italia lo scorso 19 aprile a Bologna. E sono in effetti numerose le tematiche sollevate dall'evento, che ha registrato una grande partecipazione di pubblico. Da un lato, la necessità di una sempre maggiore

qualificazione del settore e dei suoi operatori, seguendo il percorso già intrapreso dall'associazione con le sue iniziative sia in sede normativa che didattica; dall'altro, grande attenzione ad alcuni mercati emergenti come quelle dei sistemi impermeabilizzanti cementizi, che necessitano secondo l'associazione di una disciplina giuridica e di percorsi formativi sovrapponibili a quelli

sviluppati per i prodotti bituminosi, e il recupero, che offre importanti opportunità ma pone altrettanto importanti questioni sul fronte tecnologico. A fare da corollario la necessità per le imprese di affrontare il mercato prossimo venturo con approcci nuovi, che tengano conto delle sue rapide trasformazioni. Nelle pagine che seguono una cronaca della giornata.

Un progetto ambizioso

Ad aprire i lavori della giornata è stato il saluto del presidente **Giovanni Grondona Viola**, che ha innanzitutto sottolineato come "intitolare il Convegno "Formare e qualificare: conviene?" ha voluto essere innanzitutto una nostra provocazione per sensibilizzare tutte le imprese d'impermeabilizzazione alle tematiche che quotidianamente l'Associazione affronta. Questo per cercare di convincerle che la strada migliore da percorrere in momenti di crisi è quella della propria formazione e qualificazione, e non quella di sminuire la propria professionalità rincorrendo unicamente il prezzo più basso. Questo obiettivo, già condiviso da tutta la base associativa, deve essere portato a conoscenza delle numerose imprese di impermeabilizzazione che purtroppo non si sono ancora avvicinate all'Associazione. In questo senso, la giornata di oggi rappresenta un'occasione ideale per un momento di sensibilizzazione, e nella stessa direzione va la nostra decisione di tenere d'ora in avanti la nostra assemblea annuale sempre in località diverse, per avvicinare, conoscere e coinvolgere le imprese del nostro comparto operanti sul territorio.

Ma la giornata di oggi è anche, e soprattutto, l'occasione per illustrare nel dettaglio una nuova iniziativa a cui le Commissioni di Lavoro Assimp Italia stanno lavorando da inizio anno: esse hanno infatti realizzato un primo elaborato di Normativa sulla posa in opera di impermeabilizzanti cementizi, tipologia di materiali sempre più utilizzata dalle imprese del nostro comparto e che quindi non ci sembrava corretto ignorare. La Normativa è già stata presentata in UNI e sarà

discussa nel corso della prossima riunione della Commissione Coperture Continue ed Impermeabilizzazioni. Questa ulteriore iniziativa è volta a far crescere la rappresentatività della nostra Associazione,

aprendo le porte alle imprese d'impermeabilizzazione che lavorano con questa tipologia di materiali, e rendere Assimp Italia un interlocutore sempre più in grado di far valere le richieste dell'intero comparto presso le sedi istituzionali".

La parola è quindi passata a

Doriano De Masi, presidente della Commissione Sviluppo di Assimp Italia, il cui intervento si è focalizzato sul tema della qualificazione degli addetti alla posa in base ai percorsi formativi definiti dalla norma UNI - 11333, sulle esperienze già svolte e le prospettive di tali attività: "la convinzione che l'intero mondo delle impermeabilizzazioni necessitasse di una normativa",

ha sottolineato De Masi, "capace di determinare i passaggi fondamentali per l'ottenimento dell'attestato di qualificazione degli addetti alla posa in grado di dimostrare tangibilmente il livello di professionalità del personale operante sui nostri cantieri, si è concretizzata con l'entrata in vigore della Norma UNI

11333 - 1 - 2 - 3. Oggi, a tre anni dall'inizio dell'esperienza, con oltre 20 corsi effettuati a La Spezia, Savona, Torino, Milano, Brescia, Varese, ed altri organizzati o in corso di perfezionamento, sono più di 600 gli operatori coinvolti in queste iniziative. I commenti lusinghieri dei partecipanti al termine dei corsi ci hanno lasciato colpiti positivamente, rafforzando la nostra convinzione sulla bontà e necessità del percorso che abbiamo intrapreso: enunciare le norme di riferimento, tradurre stratigrafie, elaborare

insieme capitolati tipo, ma anche e soprattutto instillare il concetto di qualità nella posa dando altresì la possibilità di poter verificare oggettivamente la bontà della stessa, hanno creato un vero valore aggiunto. Siamo noi imprese di posa che ci assumiamo le responsabilità finali derivanti da un progetto, dalla qualità dei materiali, dal lavoro di preparazione delle superfici effettuato dalle imprese generali, dal buon utilizzo compresa la manutenzione, del sito impermeabilizzato. Noi ci siamo messi in discussione cercando, volendo ed ottenendo una Norma e un protocollo formativo come quello sottoscritto fra Formedil ed Assimp, un accordo di sistema che ci permette di soddisfare le esigenze di tutti i nostri associati e di tutte quelle imprese di posa di manti impermeabili che ne vorranno beneficiare. I risultati ottenuti dimostrano che la strada è quella giusta, e va percorsa con ancora più determinazione e unità".

E sono proprio queste valutazioni che, anche sulla spinta dei risultati raggiunti dalle precedenti iniziative formative, hanno spinto Assimp ad estendere il campo d'azione ai prodotti impermeabilizzanti a base cementizia; una soluzione già presente sul mercato da alcuni anni, e che proprio in questa fase sta vivendo una forte espansione, ma la cui conoscenza da parte degli operatori non è ancora sufficientemente consolidata. A sottolinearlo è stato l'ing. **Guido Satta**, che nel suo intervento ha focalizzato l'attenzione proprio sulla carenza di un patrimonio di nozioni tecnico - applicative condiviso, e sui numerosi equivoci che, anche a livello definitorio, ancora permangono in relazione a tali prodotti. "Attualmente la normativa", ha in particolare sottolineato Satta, "man-



Giovanni Grondona Viola



Doriano De Masi



Guido Satta

ca ancora di organicità, in quanto composta da una serie di disposizioni e discipline puntuali, precise, ma molto complesse. In questo senso l'elaborazione di una norma UNI specificamente dedicata a tale tipologia di impermeabilizzazioni introdurrebbe un auspicabile riordinamento della materia, fornendo un chiaro punto di riferimento a progettisti e applicatori". Una valutazione, questa, ripresa anche da **Marco Peruzzi**, presidente del Comitato Tecnico di Assimp Italia: "attualmente in commercio esistono numerose soluzioni, monocomponenti, bi-

componenti, formulati chimici rivestimenti cementizi rigidi e flessibili, le cui quote di mercato sono in costante ascesa e iniziano a costituire un'opzione interessante per svariate tipologie di applicazioni.

E proprio per questo il tema della qualificazione degli operatori, così come è avvenuto per i materiali impermeabilizzanti bituminosi, è diventato di estrema attualità. I sistemi cementizi sono validi dal punto di vista tecnico, ma è necessario da un lato fare chiarezza sulle loro specificità tecnologiche e applicative, dall'altro sull'approccio da loro richiesto, inevitabilmente diverso da quello delle membrane bituminose prefabbricate. E' alla luce di questi obiettivi che l'Associazione ha promosso l'elaborazione di una specifica norma UNI, che adotta le stesse linee guida utilizzate per la stesura della UNI 11333, che auspichiamo possa svolgere la stessa funzione di razionalizzazione di saperi tecnici e percorsi formativi".

La tavola rotonda

E' su questi spunti che si è sviluppata la seconda parte dell'incontro, articolata in una tavola rotonda che ha coinvolto i parteci-

panti su due temi di forte attualità: il mercato degli impermeabilizzanti a base cementizia e la qualificazione degli operatori, e le potenzialità di mercato offerte dagli incentivi per l'efficienza energetica.

A prendere la parola, dopo una breve presentazione del mercato da parte del moderatore del convegno, il direttore di Specializzata **Dario Marabelli**, è stato **Paolo Ghezzi**, direttore commerciale di Winkler Italia, che ha sottolineato come "le quote di mercato delle membrane liquide cementizie sono divenute decisamente interessanti, ma questo ha portato alla luce del sole una serie di criticità. Prima fra tutte l'esistenza di due mondi paralleli che non convergono, quello degli applicatori di membrane bituminose e sintetiche e quello degli applicatori di prodotti cementizi: un fenomeno dovuto anche al fatto che questi ultimi hanno trovato il loro principale sbocco in un canale più facilmente accessibile anche da posatori non sempre professionisti come il privato che acquista nella rivendita edile. Tutto questo però rappresenta a maggior ragione una grande opportunità per le imprese di posa più altamente professionalizzate, che sono in grado di assicurare un'impermeabilizzazione di qualità superiore anche in un mercato emergente come quello dei prodotti cementizi". A confermare tale dinamica è stato anche l'ing. **Bernie Baietti**, responsabile settore rinforzi strutturali di Ruredil: "se il principale acquirente di membrane bituminose prefabbricate, l'impresa di applicazione, oggi

dispone di almeno un minimo di formazione tecnica, lo stesso non può dire per quello che attualmente è il cliente finale di riferimento per i prodotti cementizi, la vendita edile. Ed è proprio il rivenditore, a mio avviso, che in questa fase di espansione

del mercato rappresenta uno dei principali target delle azioni formative e informative di cui tutto il comparto nel suo complesso necessita". **Camillo Baldoni**, responsabile dell'ufficio marketing Diasen, ha invece sottolineato come "in un mercato tuttora dominato sostanzialmente dalle membrane impermeabilizzanti bitume - polimeri, l'applicatore deve essere necessariamente sensibilizzato alle opportunità di impiego e alla corretta posa dei prodotti cementizi. In questo senso l'elaborazione di una norma di riferimento come quella di cui abbiamo parlato stamane è assolutamente auspicabile".

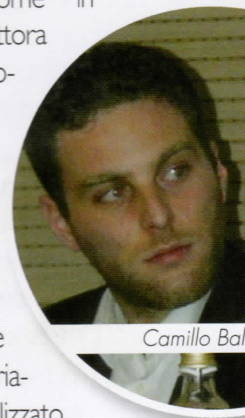
Proprio sugli aspetti normativi è intervenuto Ghezzi, che ha espresso "la necessità di anche questo mercato, come avvenuto per i prodotti bituminosi, venga regolamentato attraverso normative tecniche che ne definiscano i parametri. Realizzare un'impermeabilizzazione è un lavoro complesso che richiede operatori preparati e qualificati. I saperi tecnici spesso sono già disponibili anche grazie alle iniziative degli stessi produttori, a mancare ancora è la sensibilità degli operatori verso queste informazioni. Che devono invece diventare sapere condiviso perché questo, oltre a garantire migliori risultati, eleva la qualità complessiva del mercato". "Il prodotto cementizio v



Paolo Ghezzi



Marco Peruzzi



Camillo Baldoni



Bernie Baietti

SERVE LA NORMA

Il settore dei prodotti impermeabilizzanti a base cementizia continua a crescere anche in una fase recessiva come quella che sta colpendo in questi ultimi anni l'edilizia. Il mercato di questi impermeabilizzanti si è negli anni diversificato, si sono ampliate le gamme, le tipologie di produzione i campi impiego. Il prodotto, apparentemente semplice da applicare, richiede invece professionalità, conoscenza dei supporti sul quale viene posato, attenzione alla compatibilità fra i cicli e alle modalità di posa. Una terminologia comune, chiara e condivisa è anche per questo settore fondamentale per parlare la stessa lingua. Per garantire tutto questo serve una norma capace di definire e regolamentare tutto il processo, dalla produzione all'applicazione. Una norma che porti alla formazione e alla qualificazione degli addetti come è stato fatto per le membrane impermeabili prefabbricate. Da qui l'idea lanciata da Assimp Italia di creare un gruppo di lavoro che operi in ambito UNI e porti alla creazione di una norma anche per questi prodotti.



Pierantonio Saccardo

ancora vissuto come una soluzione semplice e la cui applicazione non richiede particolare professionalità", conferma Baietti; "e questo nodo va affrontato rapidamente in sede normativa, tramite strumenti di taglio prescrittivo e che entrino nel dettaglio tecnico con la necessaria profondità". "Anche noi produttori", conferma Baldoni, "possiamo fornire il nostro contributo di conoscenze, ma il momento normativo e prescrittivo è indispensabile per offrire agli operatori gli strumenti necessari ad affrontare l'estrema varietà di situazioni applicative che ogni singolo cantiere propone". Altrettanto interesse ha suscitato il secondo tema affrontato dalla tavola rotonda, le potenzialità di mercato offerte dagli incentivi per l'efficienza energetica. "L'attenzione al tema dell'efficienza energetica è senza dubbio molto cresciuta negli anni, e oggi sono più di mille i Comuni italiani che hanno modificato i propri regolamenti edilizi per inserire nuovi criteri e obiettivi energetico-ambientali", ha sottolineato **Massimiliano Stimamiglio** di Stiferite. "Il mercato è cre-



Massimiliano Stimamiglio

sciuto esponenzialmente, tanto da cogliere a volte impreparati gli stessi produttori di materiali; le potenzialità dunque esistono, ma anche in questo caso il mercato necessita di riferimenti forti sia sul fronte della progettazione che dell'applicazione". Dello stesso avviso è **Pierantonio Saccardo**, responsabile tecnico di General Membrane: "con la prevedibile focalizzazione sul mercato del recupero che ci attende nei prossimi anni, il ruolo dei professionisti diventerà ancor più fondamentale. Oggi questo segmento è ancora di fatto affidato essenzialmente al posatore e al produttore; al contrario è necessario che il progettista torni ad esercitare anche in questo contesto la funzione che gli compete".

Altrettanto necessaria, secondo **Giovanni Zanchetta** di Polyglass, è una sempre maggiore collaborazione fra produttori e associazioni: "ormai da diversi anni il Gruppo produttori di membrane bitume polimero di Federchimica ha avviato un percorso di collaborazione con Anpe e Assimp allo scopo di analizzare le possibili evoluzioni del mercato del recupero, che ha importanti risvolti non solo di

tipo commerciale ma anche tecnologico, quale il continuo aumento degli spessori dei sistemi isolanti e le relative interazioni con i sistemi impermeabilizzanti. Altrettanto importante, in chiave futura, è iniziare a ragionare in termini di ciclo di vita del prodotto e riutilizzo anche nel settore delle membrane, altro fronte cui il gruppo ha in questi anni dedicato particolare impegno". A chiudere la giornata è stata la relazione dell'ing. **Luigi Pastore**, dedicata a un tema di forte attualità come la gestione del credito. "Oggi il mercato è sottoposto alle sollecitazioni impresse da cambiamenti di scenario che si susseguono a ritmo velocissimo e fanno emergere criticità, come la gestione dei pagamenti, un tempo occultate dalle buone performance del mercato.



Giovanni Zanchetta

Tutto questo impone alle aziende di dedicare maggiori attenzioni e strumenti alla corretta valutazione di opportunità e rischi proposti da ogni cliente e commessa; solo la loro gestione consapevole durante l'intera durata del progetto può infatti consentire di minimizzare i rischi e mantenere per l'azienda una giusta profittabilità".