

in ASSOVERNICI

Notiziario dell'Associazione italiana dei produttori di vernici per edilizia, industria, legno

PER LA NOSTRA INDUSTRIA, IL NOSTRO LAVORO, IL NOSTRO FUTURO

UN PERIODO DI TRANSIZIONE?

SAPER DECIDERE

Il comitato statistiche

IMPRESA E CULTURA

I manuali di Assovernici

VERNICI PER L'INDUSTRIA

CTN

Il Comitato Tecnico Normativo

UNA PROFICUA SINERGIA

CEPE

Consiglio Europeo per le pitture

Questo è il primo numero di "in Assovernici" il notiziario della Associazione italiana di produttori di vernici leader del mercato.

Il titolo è semplice ma rappresentativo di cosa vuole essere questo notiziario: descrivere le numerose attività svolte "in" Assovernici da tutte le Aziende associate in favore di questo difficile e particolare mercato "del colore" in generale.

Sarebbe banale affermare che siccome quasi tutte le associazioni diffondono un notiziario ne deriva che anche Assovernici ne deve avere uno proprio. All'interno della nostra associazione tutti i protagonisti conoscono già bene le attività che vi si svolgono. E' allora evidente che questo notiziario si rivolge prima di tutto a chi ancora non conosce bene la realtà rappresentata da Assovernici. Probabilmente ne conosce la esistenza, sa che in essa sono rappresentati marchi leader del mercato italiano, ma quasi sicuramente non è al corrente di tutti i "lavori in corso" che attraverso Assovernici vengono svolti. Fatti concreti realizzati al servizio degli Associati e del mercato

Una associazione di industrie di settore fonda la propria ragione di esistere su tre capisaldi:

-RAPPRESENTATIVITA', sia come numero di associati che della quota di mercato dagli stessi rappresentata

-PARTECIPAZIONE attiva e propositiva dei soci alle attività associative

-COMPETENZA, CONCRETEZZA, INIZIATIVA dei dirigenti della associazione stessa

Assovernici rappresenta bene tutti questi capisaldi e può quindi proporsi come il punto di riferimento dell'intero settore.

"in Assovernici" vuole rappresentare tale realtà.

[N°1] [2014]



ASSOVERNICI

PER LA NOSTRA INDUSTRIA, IL NOSTRO LAVORO, IL NOSTRO FUTURO



Giorgio Rupnik
Presidente Assovernici

In questi giorni Assovernici è entrata nel suo quinto anno di età. Pochi per un raggruppamento associativo, ma comunque ricchissimi per la grande mole di attività svolta, per l'altissimo numero di incontri, contatti, ore delle persone che vi hanno lavorato e per i vari comitati che ne sono l'anima. Ricordo che stiamo parlando di un'associazione industriale no-profit, costituita dai produttori di vernici operanti in Italia, che oltre allo Statuto si è dotata di un Codice Etico, ritenuto necessario in un settore dove spesso le regole sono ignorate o applicate in modo assai discontinuo.

In fase di bilanci è utile richiamare come Assovernici sia nata per valorizzare l'immagine dei produttori di vernici, trattare le questioni economiche, sociali e culturali relative al settore, divulgare una corretta conoscenza dei prodotti vernicianti, promuovere azioni a correzione delle devianze e degli abusi, parlare con una voce autorevole nei confronti dell'Europa (dove nasce l'80% delle norme utilizzate nel nostro settore) e nei confronti italiani (dove le leggi vengono applicate e dove la frammentazione industriale esistente rischia di dare luogo a confusione e cattiva cultura). In sintesi: sostenere l'esercizio dell'attività degli Associati, nel rispetto delle regole della concorrenza. A questo proposito siamo stati, fin da subito, ottimamente rappresentati a livello europeo e attualmente nel consiglio direttivo di Cepe, il massimo organismo continentale del settore, siede un italiano, esponente di Assovernici.

Non dimentichiamo che negli ultimi anni abbiamo operato in un contesto complesso come non mai, che ha visto, all'inizio del 2013, toccare un ulteriore picco negativo e dove l'andamento dell'industria dei prodotti vernicianti in Italia, specialmente nell'importante settore dell'edilizia, ha confermato una pesante e diffusa contrazione della domanda. Il periodo è stato particolarmente difficile anche in considerazione di un 2012 molto negativo, ma fortunatamente a metà anno vi sono stati segnali di ripresa che hanno consentito un miglioramento nel secondo semestre. Per quanto riguarda un capitolo fondamentale del nostro mondo, quello delle materie prime, la situazione dei relativi costi, aumentati notevolmente nel corso del 2011 e trasferiti solo in parte sui prezzi di vendita, ha mostrato maggiore stabilità.

Purtroppo il mercato in Italia continua a essere caratterizzato da gravi problemi di liquidità, che permangono nel nostro paese da diverso tempo investendo la filiera produttiva, incluso il settore dell'edilizia e del suo indotto e quindi anche dei prodotti vernicianti. Per quanto riguarda il 2014, ipotizzando che i segnali di miglioramento evidenziati nei mesi recenti possano perdurare, le condizioni per un moderato ottimismo nell'Europa meridionale si fanno strada, in presenza di una domanda nuovamente in espansione a livello mondiale.

Il nostro messaggio è semplice e in questi anni lo abbiamo toccato con mano: le risposte alle crisi, alle situazioni imponderabili e, in generale, ai momenti difficili delle imprese non possono che venire dalle imprese stesse, ma è altrettanto vero che, a sostegno delle risposte interne, incontrare chi affronta le tue stesse difficoltà e condividere scenari, problemi e soluzioni è un supporto e un valore aggiunto senza pari e, spesso, a portata di mano.

Valori da difendere e da diffondere

■ "L'etica oltre la chimica"

I produttori di vernici sono al centro di uno scenario molto complesso nel quale interagiscono svariate esigenze: tecniche ed estetiche dei progettisti; il rispetto delle normative riguardanti le formule, le materie prime, l'uso dei prodotti; la necessità di svolgere i lavori di verniciatura in modi e tempi economici nel rispetto di singole esigenze e peculiarità (specie nel settore industriale) o di vincoli estetico/architettonici (nel settore edilizia)

Non è un caso che nelle imprese più evolute accanto ai tecnici formulatori si sono affiancate figure professionali specializzate in grado di interfacciarsi, a seconda del settore, con progettisti, enti, esecutori, ingegneri e tecnici di processi industriali.

Viene così ad essere meglio interpretata una missione decisamente orientata al soddisfacimento dell'utilizzatore valorizzando nel contempo una etica del lavoro che va molto al di là della semplice produzione di prodotti.

Assovernici è, sin dalla sua fondazione, fortemente impegnata alla salvaguardia, difesa e valorizzazione di tali valori, infatti uno dei fondamenti della Associazione è costituito dal **Codice Etico** che ogni Associato sottoscrive e si obbliga a rispettare.

Ogni associato è costantemente impegnato a

- Uniformarsi ai principi di lealtà, correttezza e rispetto delle leggi e delle normative di settore
- Riconoscere e valorizzare le risorse umane aziendali rispettandole e tutelendole in termini di salvaguardia della sicurezza, della salute, dell'ambiente
- Fornire agli utilizzatori dei prodotti informazioni corrette e veritiere sulle caratteristiche dichiarate e sul loro utilizzo

CODICE ETICO ASSOVERNICI

- PERSONE
- REGOLE
- AMBIENTE

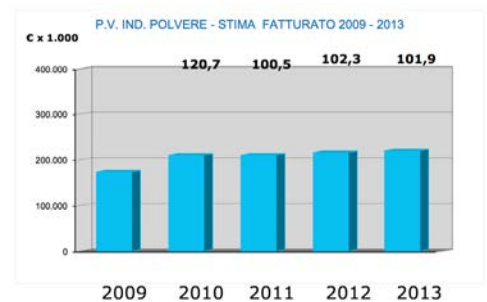
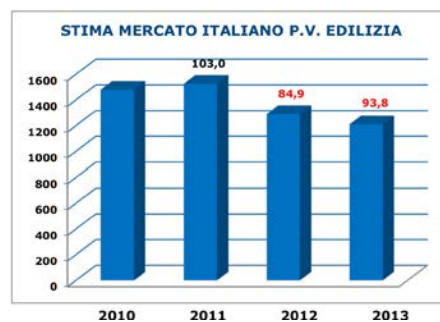
UN PERIODO DI TRANSIZIONE?

Dopo l'andamento terrificante registrato nel 2012 soprattutto nel comparto dei prodotti vernicianti per l'edilizia, ci aspettavamo se non una ripresa una sostanziale stabilizzazione dei risultati. Così non è stato. Infatti, mentre il comparto delle vernici per l'industria registrava andamenti rassicuranti soprattutto sul mercato interno, quello dell'edilizia sino ad aprile ha registrato ulteriori indici negativi rispetto all'anno precedente, peraltro già conclusosi con vistosi decrementi. La coincidente impennata della quasi totalità dei costi delle materie prime e degli imballi ha reso ancora più esplosiva questa miscela pericolosa. Da maggio in poi, la tendenza si è evoluta in senso positivo ma non in modo sufficiente da compensare l'importante handicap accumulato nei primi mesi. Le tabelle sintetizzano i risultati ed i relativi indici dei comparti.



Marco Bruno Sbarbaro
Direttore Assovernici

Questo prolungato stato di turbolenza ha determinato due considerazioni principali: da un lato il diffuso e concreto apprezzamento degli Associati che hanno potuto contare su dati, analisi e previsioni affidabili e tempestive. Dal 2013 infatti abbiamo assicurato rilevamenti mensili su fatturato e volumi, assicurando così un prezioso strumento d'analisi introspettiva e comparativa. Sotto il profilo economico, Assovernici rappresenta per gli Associati un buon equilibrio fra i costi rappresentati dalle quote associative e l'elevato livello qualitativo dei servizi; infatti l'incidenza media rispetto al fatturato è dello 0,028%. Dall'altro lato, la fase recessiva ha determinato – sempre per il comparto Edilizia - una certa stasi nelle nuove associazioni, mentre in quello dell'Industria la base associativa è aumentata, con la costituzione del nuovo Gruppo dei prodotti vernicianti Industriali Liquidi.



E' convinzione condivisa che questo stato di cose non sia di natura endogena, bensì esogena, cominciando dall'ormai

Questo "percorso etico" favorisce un vissuto dell'associato come un produttore affidabile e un interlocutore competente e determinante.



Questi sono i valori fondanti che Assovernici è impegnata a valorizzare, difendere, diffondere.

I consumatori sono sempre più sensibili e orientati all'acquisto di prodotti sostenuti, oltre che da un corretto rapporto prezzo/qualità, anche da valori estrinseci rapportabili alla **"qualità del produttore"** tra i quali spiccano proprio quelli riferiti a quella che possiamo in generale definire: **"responsabilità sociale dell'impresa"**.

Si tratta di un impegno che va molto al di là della semplice proposta di prodotti genericamente definibili come "ecologici" in quanto a ciò si affiancano valori di natura più universale e riferibili all'integrale rispetto delle persone, dell'ambiente, delle normative nazionali e internazionali.

Le imprese che mostrano di impegnarsi in tali direzioni e che promuovono le aspettative di consumo consapevole riescono meglio di altre a radicarsi nel tessuto economico e sociale, garantendosi una riconoscibilità ricca di valori oltre a una conseguente maggiore crescita nel contesto competitivo.

prolungata crisi del comparto edilizio, continuando con la crisi economica nazionale ed internazionale ed infine con l'incertezza – o peggio l'inconcludenza – del nostro clima sistemico della politica e della pubblica amministrazione. Soprattutto in chiave comparativa con altri paesi europei nostri concorrenti, fare impresa nel nostro non è mai stato semplice. Nel quadro specifico lo è ancora di più, soprattutto per soggetti che operano – diversamente da molti apparentemente non considerati dagli organi di controllo - rispettando la crescente e onerosa mole di leggi, regolamenti e norme che vengono loro imposti dallo stato e/o dagli organi europei. A questo aggiungiamo da una parte la sempre crescente difficoltà nell'accedere al credito e dall'altra l'epidemiche difficoltà nella riscossione puntuale dei crediti, malgrado (l'inefficace) introduzione del DGL 192.

Per l'anno da poco iniziato, ci proponiamo di meritare la conferma della fiducia e dell'apprezzamento dei nostri Associati e di attrarre quella di altri produttori italiani, rafforzando così la già considerevole quota rappresentata da Assovernici in sede europea.

street art by Clet Abraham



SAPER DECIDERE

Chiunque operi in posizione manageriale all'interno di una impresa è chiamato costantemente a prendere decisioni.

Ci sono molti modi per decidere, in mancanza di appigli concreti possono anche venire in aiuto il buon senso, il "fiuto", l'esperienza. Ma oggi siamo tutti posti di fronte a una situazione economica cui nessuno era preparato. Oggi il fiuto e l'esperienza servono a poco, al massimo può venire in aiuto il buon senso...

Mercati in crisi, emergere di nuovi problemi. Il povero manager si trova spesso in mezzo alla strada come il personaggio del cartello: quale è la giusta direzione ???

Ciò che accade intorno a noi va costantemente monitorato, conosciuto, compreso, ordinato, messo in relazione con quello che facciamo o possiamo fare. Nessuno può decidere nulla di sensato se non conosce cosa accade nel proprio Mondo/Mercato in cui opera. Vanno anche bene il fiuto e l'esperienza, ma vengono "dopo".

■ "dal tavolo alla testa del manager"

Uno dei servizi fondamentali forniti da Assovernici ai propri Associati è costituito da un appuntamento trimestrale con le statistiche del mercato. Conoscere il mercato e le sue tendenze: ecco un modo efficace e concreto per relazionare i propri risultati, apportare correttivi, stimolare e motivare le strutture commerciali, i venditori.

Ragionare solo sui propri dati statistici-storici conduce a una visione limitata e spesso fuorviante.

■ "non solo numeri"

Relazionarsi non è solo un fatto statistico, essere in Associazione significa anche:

- **allargare la propria visione imprenditoriale** attraverso contatti con altri imprenditori del settore, seppur concorrenti e nel pieno rispetto del **codice etico** della associazione, si creano occasioni di arricchimento, di scambio di opinioni, visioni, tendenze. Molti sono gli spunti e gli argomenti di interscambio in grado di generare utili sinergie.
- **promuovere il settore, influenzare il mercato** essere rappresentati presso enti locali, nazionali e internazionali, enti normativi, organizzazioni collaterali e complementari

- **partecipare e attivarsi** lavorare all'interno di gruppi di lavoro costituiti su tematiche di comune interesse mettendo in relazione tra loro specialisti aziendali di aree specifiche: tecnici, commerciali, amministrativi, risorse umane, ecc.
- **ricevere** servizi e informazioni oltre che sulle statistiche, sulle tendenze e prospettive del mercato e sulle *normative nazionali e internazionali* e loro applicazione
- **fruire dei servizi associativi** corsi di formazione, pubblicazioni, eventi, ecc.
- **aumentare la visibilità' della propria azienda** attraverso le attività di comunicazione associativa: il sito web, i manuali, le pubblicazioni, eventi e manifestazioni.

Gli elenchi delle statistiche sono quelli in vigore a febbraio 2014, e sono soggetti a possibili implementazioni in funzione delle necessità decise dagli Associati. A garanzia dell'anonimato dei dati gli stessi sono trasmessi presso uno studio notarile direttamente dagli associati

STATISTICHE SETTORE EDILIZIA

PRODOTTI VERNICIANTI (trimestrali, annuali, storici)

- | | |
|-------------|----------------|
| • fatturato | • prezzi medi |
| • volumi | • mix prodotti |

SISTEMI A CAPPOTTO, trimestrali, annuali, storici (suddivisi tra adesivi e altri prodotti)

- | | |
|----------|-------------|
| • volumi | • fatturato |
|----------|-------------|

TINTOMETRI E SPETTROFOTOMETRI , annuale (suddiviso per aree geografiche)

CANALI DI DISTRIBUZIONE, annuale (suddiviso tra GD, tradizionale, dirette)

- | | |
|-------------|----------|
| • fatturato | • volumi |
| • prezzi | |

FORZE DI VENDITA, annuale

- | | |
|--------------------------------|------------------------|
| • numero addetti per categorie | • aliquote provvigioni |
| • compensi | |

TERMINI DI PAGAMENTO, trimestrali

- | | |
|-------------------|--------------------|
| • giorni concessi | • giorni effettivi |
|-------------------|--------------------|

INDICI MATERIE PRIME E IMBALLI, trimestrali

DATI "FLASH" DEI VOLUMI E DEL FATTURATO, mensili

IL COMITATO STATISTICHE

Ricordo quel mattino del 17 maggio del 2010, in cui i rappresentanti di 4 aziende del nostro settore si riunirono a Milano presso un punto vendita insieme al Direttore di Assovernici per provare a mettere insieme definizioni, categorie, classificazioni e creare una prima bozza di rilevazione statistica dei dati di vendita del nostro settore.

Tanto tempo e tante cose sono cambiate da quel giorno (una volta si usava dire “tanta acqua è passata sotto i ponti”.....) e oggi quella che era allora una semplice bozza di rilevazione dati è diventata un **sistema periodico integrato di rilevamento statistico** di informazioni utili per tutte le nostre aziende per supportare lo sviluppo dei nostri business. Siamo partiti con la rilevazione dei dati di fatturato, volume, prezzo per categoria prodotti su base trimestrale per arrivare oggi ad avere moltissime altre rilevazioni: dati Flash su base mensile, indice materie prime, esposizione e termini di pagamento, dati del sistema a cappotto, rilevamento dei tintometri e spettrofotometri a livello di macro-aree, vendite su base annuale per canale, rilevazione delle forze di vendita.....e non è finita qui tante altre idee bollono in pentola e nei nostri incontri periodici del Comitato Statistiche ne parliamo, ne discutiamo e poi alcune volte (per fortuna) approviamo e procediamo !

La strada non è stata facile, spesso le salite che abbiamo incontrato sono state molto impegnative, non sempre per le aziende è facile caricare i dati rispettando le scadenze (e qui mi tiro anch'io le orecchie !) presi come siamo da tutte le altre priorità aziendali, ma alla fine tutti mettiamo sempre il massimo impegno e nelle nostre riunioni i dati sono disponibili, vengono presentati e commentati da tutti gli esperti delle aziende. Un grande supporto ci viene fornito dalla piattaforma integrata sul sito dove caricare i dati che rende il flusso

molto più semplice e veloce rispetto al vecchio metodo di rilevazione cartaceo.

In conclusione voglio aggiungere che sono molto orgoglioso e soddisfatto di questa responsabilità di coordinamento del Comitato e la cosa che mi piace di più è che voglio sottolineare è lo spirito di collaborazione e confronto che si è instaurato tra tutti noi, rappresentanti delle varie aziende, per contribuire allo sviluppo del nostro settore. Grazie ad Assovernici che ci ha dato questa opportunità di crescita e a tutte le persone delle aziende che contribuiscono ogni giorno a costruire mattone dopo mattone la nostra casa di Assovernici (poi litigheremo su chi deve pitturarla !).



Roberto Meregalli
*Coordinatore
 Comitato Statistiche*

STATISTICHE SETTORE INDUSTRIA POLVERI

PRODOTTI VERNICIANTI (trimestrali, annuali, storici)

- | | |
|-------------|----------------|
| • fatturato | • prezzi |
| • volumi | • mix prodotti |
| • italia | • estero |

INDICI MATERIE PRIME E IMBALLI (trimestrali)

TERMINI DI CREDITO (trimestrali, annuali)

- | | |
|--|---------------------------------------|
| • crediti clienti (concessi/effettivi) | • pratiche al legale (% su fatturato) |
| • fornitori | • perdite (% su fatturato) |

STATISTICHE SETTORE INDUSTRIA LIQUIDI trimestrale e annuale, suddivisione tra solvente, acqua, tipologia prodotti, canali (industria, rivendita)

- | | |
|------------------------------------|-------------------|
| • volumi prodotti di finitura (kg) | • fatturato fondi |
| • fatturato finiture | • prezzi |
| • volumi fondi (kg) | |

INDICI MATERIE PRIME E IMBALLI (trimestrali)

NUMERO TINTOMETRI trimestrali (suddiviso per aree geografiche)

- | | |
|-----------|---------------|
| • manuali | • elettronici |
|-----------|---------------|

CREDITI (trimestrali)

- | | |
|-------------------|--------------------|
| • giorni concessi | • giorni effettivi |
|-------------------|--------------------|

IMPRESA E CULTURA

Chi opera nel nostro settore conosce quasi sicuramente cosa è un **“Piano del colore”**. Se digitiamo su Google tali parole chiunque può approfondire il tema attraverso una corposa serie di esempi concreti. Molte sono le aziende del nostro settore che hanno svolto uno o più interventi di carattere istituzionale di studio e rifacimento totale o parziale di centri e vie storiche, di borghi e paesi, dimore e residenze d'epoca, palazzi istituzionali, ecc.

Alcuni di tali interventi sono stati promossi e realizzati autonomamente da ben avveduti enti locali per la difesa e valorizzazione delle proprie realtà, ma la maggior parte di essi è stata realizzata con il contributo fondamentale di un produttore di vernici e intonaci.

■ La nostra ricchezza

L'Italia è il paese più ricco al mondo di borghi e centri storici, palazzi, ville, residenze di elevata rilevanza storica e artistica. E' la nostra più grande ricchezza.

A volte tali lavori svolti dalle imprese produttrici sconfinano nel puro mecenatismo. Le imprese immettono infatti in ogni singolo progetto tutte le proprie esclusive competenze sui prodotti, sulle analisi e sui cicli di pitturazione nonché persone specializzate in tali lavori, laboratori e strumentazione, ecc. Ma nella maggior parte dei casi tali lavori si trasformano anche in buone e durevoli occasioni commerciali per via delle sinergie che si creano in loco tra produttore/distributore/impresa di applicazione.

Anche questo è quindi un modo di fare impresa **“etica”**: certamente e doverosamente perseguire vendite e profitti, ma tutto ciò fatto perseguendo la soddisfazione dei consumatori e migliorando se stessi contribuendo al miglioramento dell'ambiente in cui si opera.

Un singolo piano del colore, anche se realizzato per una località importante e conosciuta, potrebbe far pensare a un fatto interessante, degno di nota ma, tutto sommato, isolato e fine a se stesso se rapportato alla singola impresa promotrice e realizzatrice rispetto a un contesto generale rappresentato invece dalle regioni e dalla Italia intera.

■ Uscire allo scoperto

Noi non sappiamo quanti interventi del genere sono stati svolti in Italia a partire dal primo realizzato da un associato di Assovernici per la città di Torino nel 1981. Non esiste un censimento nazionale di tali lavori che meriterebbero, invece, per la loro assoluta valenza, una valorizzazione e una risonanza di alto livello.

Tale scarsa attenzione e conoscenza è causata da vari fattori:

- Ogni piano del colore è promosso e svolto da singole imprese produttrici in accordo con enti locali e rappresenta quindi un fatto isolato e noto (ma non sempre) solo dove viene svolto
- Pochi produttori ne hanno fatto un impegno continuativo e strategico per la propria impresa

- La frammentazione produttiva che affligge il nostro settore è concausa anche della frammentazione percettiva da parte della collettività di attività che pure vengono svolte dalle migliori imprese

Si pensi, tanto per fare un esempio, alla rilevanza e alla attenzione recentemente prestate a livello nazionale da tutti gli organi di informazione al restauro progettato per il Colosseo di Roma. Certo qui sono in gioco nomi grossi: **“Colosseo”...“Roma”...“DellaValle”...** che ne giustificano l'attenzione e l'interesse di tutti, mentre se parliamo del piano del colore del paese tal dei tali la cosa non fa notizia.

E allora per quale motivo stiamo concentrando la nostra attenzione su queste attività che coinvolgono i produttori di vernici ?

In realtà un censimento esiste e l'abbiamo fatto noi qui in Assovernici dove sono presenti i produttori leader da sempre più attivi su questo fronte. Questo censimento è quindi, anche se parziale, emblematico e rappresentativo:

- Più di 120 interventi svolti nell'arco di un ventennio. Per ovvie ragioni di spazio non pubblichiamo qui l'elenco completo (disponibile in Assovernici) ma citiamo alcuni casi: Camogli, Capri, Fuggi, Positano, Bergamo, Ponza, Portofino, Monza, ecc.
- A questi sono da aggiungere un cospicuo numero di interventi **“istituzionali”** come il teatro alla Scala di Milano, il palazzo Sangiorgio a Genova, la villa D'Este a Cernobbio e molti altri ancora.

Esageriamo se affermiamo che questo insieme di lavori hanno una valenza superiore all'esempio fatto per il Colosseo di Roma?

Se pensiamo al Colosseo pensiamo a Roma. Se pensiamo ai nomi sopra citati, invece, pensiamo all'Italia.

■ Opere da valorizzare

Il passo logico che consegue da tutto ciò consiste nell'evidenziare come:

- In Assovernici è rappresentata globalmente l'intera cultura rapportabile a quelli che possiamo ben definire come i **“Colori d'Italia”**
- Solo attraverso Assovernici esiste la possibilità di dare rilevanza nazionale a una meritoria attività oggi ingiustamente relegata in secondo piano
- Con Assovernici esiste la possibilità per ogni produttore di valorizzare a un livello superiore e nazionale ogni lavoro svolto in tale ambito
- Con Assovernici l'intero comparto può ricavarne una globale promozione ad un superiore livello di rappresentatività

Questo tema non è circoscritto al solo settore della edilizia storica o residenziale. Altrettanti esempi di opere significative sono rilevabili in lavori di verniciatura di complessi industriali, palazzi per uffici, centrali elettriche, ecc. Ci ripromettiamo anche per questi settori di svolgere prossimamente una rilevazione dei lavori più significativi svolti al fine di dare pure ad essi la giusta rilevanza.

I MANUALI DI ASSOVERNICI

UN CONTRIBUTO SEMPLICE E CHIARO

Uno degli obiettivi principali di Assovernici, sin dalla sua costituzione, è la divulgazione e formazione di tutti i soggetti coinvolti nella produzione, vendita ed applicazione di prodotti vernicianti per edilizia. Tale obiettivo deriva dalla necessità di migliorare le competenze e le conoscenze delle nuove generazioni di applicatori nel contesto di un mercato molto dinamico, coinvolto in rapidi cambiamenti sia tecnologici che normativi.

L'opera realizzata dall'Associazione, che ha il titolo esemplificativo "Conservare, proteggere, decorare con pitture all'esterno", ha l'obiettivo ambizioso di divenire il testo di riferimento del settore. Risponde, infatti, ad una precisa richiesta – ritenuta da molti una necessità – da parte degli addetti ai lavori (artigiani, imprese, rivenditori, progettisti) di avere strumenti aggiornati per la loro formazione, in un linguaggio semplice ma tecnicamente rigoroso, comprendente sia nozioni di base che approfondimenti tecnici di un certo spessore, che rendono tale lavoro fruibile a tutti i soggetti menzionati.

Come noto, il nostro è uno dei pochi paesi europei che non prevede una seppur minima formazione di tipo scolastico per gli utilizzatori di prodotti vernicianti. In altri paesi europei, come – ad esempio - la Germania, la Francia, l'Austria, la Polonia..., gli artigiani che si occupano di imbiancatura e verniciatura sono obbligati ad ottenere una qualifica professionale conseguendo un diploma dopo corsi che durano due/tre anni.

Questo lavoro, però, non vuole rendere un servizio solo agli artigiani, ma ha la pretesa di essere un "prontuario di supporto" anche per i progettisti (ingegneri, architetti) i quali, davanti ad un edificio da ristrutturare o da progettare, si devono affidare alla loro esperienza o alla consulenza di terzi, rischiando di incappare spesso in sviste ed errori di valutazione diagnostici che possono pregiudicare un esito dell'opera secondo le regole dell'arte.



Antonio Vito
 Coordinatore gruppo di lavoro
 manuale di posa per esterni

Molto in sintesi, il manuale descrive:

- norme sul corretto uso dei prodotti;
- nozioni di base per la preparazione dei supporti;
- diagnosi delle patologie presenti in facciata;
- scelta dei cicli in funzione degli obiettivi tecnico-estetici;
- gestione delle anomalie e problemi su cantiere;
- nozioni di base sulla normativa tecnica.

Lo scopo del lavoro non è stata la redazione di un trattato esaustivo, bensì quello di offrire una sintesi, con linguaggio piano, chiaro e semplice, condiviso tra le aziende associate, delle norme, nozioni, suggerimenti di carattere prettamente tecnico, per una corretta gestione del cantiere.

Il Manuale che presentiamo vuole essere il primo passo di un obiettivo ambizioso che ci siamo prefissi: quello di creare una collana di manuali per le diverse tipologie di prodotti e utilizzo dei medesimi.

Non è superfluo ricordare che l'Associazione è aperta a ricevere contributi che gli utenti dell'opera riterranno di far pervenire alla redazione. Un antico adagio latino recitava: "circulus et calamus fecerunt me doctum" (il lavoro di squadra e gli appunti presi mi hanno reso dotto). Con il contributo di tutti si può migliorare un servizio che è offerto a tutti, in supplenza di carenze formative di legge che non sono di nostra competenza.



Nell' autunno del 2011, Inver Spa decise di aderire ad Assovernici che era nata un anno e mezzo prima ed aveva già ottenuto i risultati che noi ci aspettavamo e ci aspettiamo da un' associazione di categoria. A quel tempo era composta da un unico gruppo merceologico, quello dei prodotti vernicianti per edilizia e la nostra adesione contribuì a formare un secondo gruppo merceologico, quello dei prodotti vernicianti in polvere, primo step per arrivare a formare il gruppo vernici per industria che avrebbe poi compreso anche le vernici liquide.

Dopo la crisi del 2009 sentivamo la necessità di poter confrontare i risultati delle nostre attività con quanto avveniva sul mercato di riferimento e, per fare ciò era, ed è ora sempre di più, necessario poter contare su dati di mercato affidabili e mirati.

Il gruppo polveri era costituito da Arson Sisi Spa, Euro Polveri Spa, Inver Spa, Ripol Spa e ST Powder Coatings Spa ed i partecipanti delle 5 società alle riunioni per fissare quali dati fosse necessario avere senza "pesare" sulle normali attività aziendali hanno svolto, in breve tempo, un ottimo lavoro e già dal 2012 si sono ottenuti tutti i dati flash mensili e quelli più completi trimestrali che i membri del gruppo avevano ritenuto necessario dover avere.

Il fatto che i dati vengano inseriti, dalle aziende del gruppo, nel portale di uno studio notarile che ha poi compito di assemblarli rendendo quindi non ricostruibili i valori forniti dalle singole società, fornisce l' elemento determinante per poter contare su numeri affidabili.

In seno al gruppo si era valutato che i valori ottenuti costituissero circa il 40% del mercato italiano e quindi molto significativi, ed il dettaglio dei dati per famiglia (es. polveri epoxpoliesteri, poliesteri certificate, poliesteri ind.li ecc.), per gruppo di colore (es. bianchi, colorati, bonderizzati, ecc.), con volumi, valori e quindi prezzi medi, con i trend trimestrali e progressivi, particolarmente interessanti.

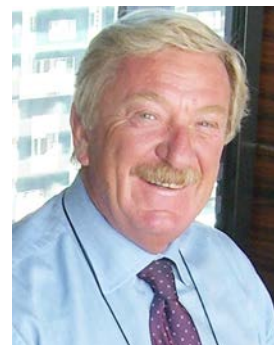
Vengono altresì raccolti i dati che in questi tristi momenti sono particolarmente utili quali i trend dei giorni di pagamento Clienti, dei giorni pagamento fornitori e dei costi materie prime.

Tutto questo lavoro è stato già fatto anche per il prodotto vernicianti liquidi in seno al gruppo vernici per industria e quindi potremo, già per il trascorso 2013 avere i dati, ovviamente mirati a questa tipologia di prodotti, delle aziende al momento aderenti : J Colors Spa, Franchi & Kim Spa, Inver Spa.

Fin qua quanto era nelle nostre aspettative al momento dell' adesione ad ASSOVERNICI. Abbiamo potuto constatare, con piacere che le nostre aspettative sono state superate dalla mole e dalla qualità del lavoro svolto dallo staff dell'Associazione.

Un esempio per tutte è l' ultima di questo inizio 2014: cercare di rilevare i costi sostenuti dalle aziende per tutte le formalità e incombenze normative al fine di poter meglio argomentare e sostenere più efficacemente le istanze di semplificazione presso la Commissione e/o il Parlamento Europeo con l'aiuto di CEPE.

A questo proposito, last but not least, il fatto che l' ing. Carlo Junghanns, uno dei fondatori di ASSOVERNICI, sia stato eletto, unico rappresentante di aziende italiane, membro del consiglio direttivo CEPE, dà ancora più valore alla decisione presa da INVER Spa due anni fa di aderire a questa associazione.



Corrado Minghetti
*Presidente Gruppo
Merceologico Industria*

CTN: IL COMITATO TECNICO NORMATIVO ASSOVERNICI

I CTN si riunisce almeno una volta ogni trimestre in dipendenza delle tematiche da affrontare. Il nome stesso del Comitato, fa capire il vasto campo di interesse: si va dalle tematiche di tipo tecnico/applicativo, alla regolamentazione del settore.

Anche i componenti del Comitato delle aziende associate, appartengono alle due differenti aree. Questa composizione, arricchisce di esperienze e di know-how il Comitato, favorisce la vivacità del dibattito e permette di affrontare i temi anche da punti di vista diversi da quello di competenza. Inoltre oggi la normativa dei prodotti chimici ha raggiunto una tale complessità e profondità da rendere obbligatoria una stretta connessione con tutte le altre funzioni aziendali ed in particolare con quella tecnica.

Negli ultimi tre anni, sono state affrontate le principali normative del settore chimico, con particolare focus per i prodotti vernicianti. Seguendo l'evoluzione delle norme cardine del comparto (REACH, CLP, Biocidi, COV) sono stati creati documenti esplicativi, commenti, condivisione di interpretazioni.

Quella che possiamo definire attività di "sorveglianza normativa" non si è limitata soltanto alle tematiche cardine, ma è stata estesa anche ad altre norme nazionali ed europee come: Marcatura CE dei prodotti da costruzione, Indoor Air Quality IAQ, evoluzione della classificazione di sostanze pericolose, Ecolabel, Sviluppo Sostenibile e altre ancora.

Il CTN inoltre promuove e sostiene la formazione, organizzando speciali giornate di approfondimento o veri e propri corsi, sulle normative a cui sono maggiormente interessati gli associati. Partecipano a questi eventi in qualità di esperti o docenti: consulenti, tecnici di aziende fornitrici di materie prime, specialisti di altre associazioni, come ad esempio del CEPE: l'associazione europea dei prodotti vernicianti di cui Assovernici fa parte.

Il CTN opera in sinergia con Comitato Tecnico del CEPE. Quasi tutte le regolamentazioni del settore sono ormai emanate a livello europeo, è quindi fondamentale avere un'associazione europea che dialoga direttamente con l'autorità di Bruxelles, tenendo informate le associazioni nazionali.

Nel corso del 2013, durante le riunioni del CTN è emersa la necessità da parte di molti associati di poter disporre di apposite linee guida condivise sull'applicazione dei prodotti vernicianti. Per questo è stata attivata una speciale Task Force composta da alcuni dei maggiori esperti del settore, che ha già prodotto una prima monografia dedicata all'applicazione dei prodotti per esterno.

L'obiettivo per i prossimi anni che si prospettano complessi per l'arrivo di altre normative e lo sviluppo delle attuali, è quello di potenziare le attività già avviate, diventando un punto di riferimento sempre più importante sia per le aziende sia per l'autorità di volta in volta coinvolte nell'applicazione e nell'interpretazione della regolamentazione.



Marco Gori
Coordinatore CTN Assovernici

La collaborazione fra Flashpoint ed Assovernici inizia alcuni anni fa, in occasione della riunione del Comitato Tecnico Normativo del 17 novembre 2010, quando l'Associazione invitò il Dott. Gabriele Scibilla, amministratore di Flashpoint, per una presentazione relativa alla restrizione all'immissione sul mercato degli sverniciatori contenenti diclorometano di cui All'allegato XVII del regolamento REACH.

Flashpoint ha poi supportato Assovernici per la richiesta di deroga sulla specifica restrizione presso l'Autorità competente nazionale (Ministero della Salute) nelle riunioni svolte presso il Ministero a Roma. Dopo il parere favorevole dell'Autorità competente sul testo del decreto così come discusso collegialmente, lo stesso decreto non è stato ad oggi emanato nonostante varie anticipazioni di pubblicazione ufficiale.

L'attività di formazione

Con le Aziende associate ad Assovernici sono poi stati svolti vari incontri formativi durante i quali relatori di Flashpoint hanno illustrato gli argomenti più caldi relativi all'applicazione dei regolamenti REACH & CLP.

Ne ricordiamo alcuni:

- in occasione del comitato del 15 Maggio 2012, durante il quale sono state affrontate le tematiche della gestione normativa delle miscele sotto REACH, con particolare attenzione agli obblighi legali connessi all'analisi degli scenari espositivi da parte degli utilizzatori a valle ed ai possibili approcci per l'integrazione degli scenari espositivi dei componenti nelle schede di sicurezza delle miscele prodotte dai formulatori.
- un successivo incontro ha avuto luogo il 27 Marzo 2013, presso la sede di Assovernici a Milano, e in tale occasione si è fatto, nella prima parte dell'intervento, una "panoramica" delle varie sfide normative proposte da REACH come la Registrazione e la Valutazione della sicurezza chimica (CSA/CSR), l'Autorizzazione per le sostanze in Allegato XIV e la valutazione degli aspetti legati alle Restrizioni per le sostanze in Allegato XVII, approfondendo gli aspetti legati alle schede dati di sicurezza REACH conformi ed agli scenari espositivi, riprendendo idealmente il "filo logico" del primo incontro. Nella seconda parte si è fatto un breve cenno agli aspetti legati al Regolamento CLP e si sono affrontati gli aspetti legati alle ispezioni e alle sanzioni previste dal D.lgs 133/2009 e del D.lgs 186/2011.
- cronologicamente l'ultimo incontro di formazione per gli Associati si è svolto in data 8 Ottobre 2013 affrontando più nel dettaglio gli aspetti legati alla classificazione ed etichettatura secondo il CLP, i contenuti delle singole sezioni delle schede dati di sicurezza secondo il Regolamento UE 453/2010 ed i criteri base della Valutazione della sicurezza chimica sotto REACH, con relative riflessioni sulle possibili conseguenze di queste novità sulle modalità di lavoro degli utilizzatori a valle.

Questa collaborazione, da tutti molto apprezzata, si è mostrata di estrema utilità rafforzandosi concretamente attraverso un continuo interscambio di informazioni con le entità più rappresentative del mercato italiano presenti in Assovernici.

Tale utilità ha inoltre una duplice valenza in quanto, oltre a permettere di ottimizzare le conoscenze e la interpretazione di tutto l'ambito tecnico e normativo –estremamente complesso nel nostro settore- consente anche di svolgere utili interventi presso gli Enti competenti al fine di far valere le istanze delle imprese, a beneficio delle stesse, della distribuzione, nonché degli utilizzatori finali dei prodotti.



Gabriele Scibilla,
General Manager Flashpoint

Flashpoint nasce nel 1999 ad opera di chimici professionisti per fornire supporto tecnico ed aggiornamento normativo alle aziende operanti nel campo delle merci pericolose proponendosi come realtà nazionale di riferimento per la Consulenza e Formazione nel settore del trasporto e della gestione delle sostanze chimiche: sostanze, miscele, soluzioni, rifiuti, articoli.

L'impegno di Flashpoint per la diffusione della cultura sulle merci pericolose si concretizza nell'attività costante di informazione gratuita attraverso i portali dedicati alle merci pericolose:

www.mercipericolose.it

La Newsletter mensile di aggiornamento normativo, ricca di articoli degli esperti di settore viene inviata gratuitamente ai lettori del network.

Su www.adronline.it l'utente può consultare gratuitamente, la traduzione integrale italiana dell'Accordo ADR ed effettuare il download in formato pdf.

www.flashpoint srl.com contiene inoltre le novità legislative sempre aggiornate nelle sezioni Leggi e Decreti e News.

CEPE

CEPE, CONSIGLIO EUROPEO PER LE PITTURE

In occasione dell'Assemblea Generale CEPE tenutasi a Praga il 27 settembre 2013, è stato parzialmente rinnovato il Consiglio Direttivo. Con voto unanime ne è entrato a far parte il Dottor Carlo Junghanns come unico rappresentante delle imprese di settore italiane.

■ Qui Brussel

Essendo Brussel la principale ubicazione delle istituzioni europee, il CEPE (Associazione Europea dei Produttori di vernici ed inchiostri) ha qui stabilito la sua unica e principale sede. Negli uffici di Avenue van Nieuwenhuysse una decina di persone, coordinate sapientemente dal Direttore Generale Jan van der Meulen, operano ogni giorno, attraverso oltre 100 riunioni in loco e 50 incontri fuori sede nel solo 2013, per coadiuvare, armonizzare, influenzare, suggerire, nonché proporre soluzioni sostenibili sia all'Industria delle Vernici nel suo insieme e sia alle varie Commissioni europee o ad altre Associazioni Industriali che intendono occuparsi dei vari problemi legislativi in materia di ambiente, salute pubblica, lavoro, commercio e regolamentazioni varie tipo norme ISO, CEN, Ecolabel.

Su tutta questa attività influenzano e vigilano tre differenti Consigli:

- il Consiglio Generale, i cui 15 membri, nominati direttamente dall'Assemblea, rappresentano 15 diversi Paesi europei. Qui l'Italia si avvale della mia personale presenza per questo ruolo.
- il Consiglio delle Associazioni Nazionali dove Assovernici offre la propria collaborazione attraverso il nostro Marco Sbarbaro quale membro effettivo.
- il Consiglio Esecutivo, composto da un minimo di 5 sino a un massimo di 8 membri, nominati direttamente dal Direttore Generale, che, composto principalmente di Professionisti ed Esperti di varie discipline, ha il compito principale di armonizzare e coordinare le decisioni e le risoluzioni adottate ai vari livelli consiliari o nei Gruppi di Lavoro specifici in seno al CEPE.

Si perchè, considerata la vastità delle tematiche da affrontare e i diversi settori dove si cimentano le vernici e gli inchiostri, nel CEPE oggi esistono quasi venti differenti Gruppi di Lavoro dei quali ne elenco solo alcuni: Decorative coatings, Coil Coatings, Cans coatings, Printing Inks, Marine coatings, Artist's colors, Wood Coatings, Powder coatings, Protective coatings, Vehicle Refinishing coatings, Aerospace coatings ecc.ecc. i quali ogni giorno si occupano di uso di sostanze pericolose e biocidi, prescrizioni di utilizzo delle vernici, salvaguardia occupazionale, nano tecnologie, tossicologia dei prodotti vernicianti verso pelle, aria o recipienti per alimenti, sostenibilità, trasporti, ecc. ecc.

In tutte queste riunioni è assolutamente vietato discutere su prezzi, costi o condizioni di vendita dei prodotti che escono dalle nostre Aziende per non influenzare o tantomeno creare cartelli commerciali che ostacolano il libero mercato e la corretta concorrenza, tanto che un Avvocato libero Professionista, è sempre presente per garantire ogni volta che queste disposizioni siano rispettate in tutta la loro interezza.

Prossimamente darò più visibilità ai vari argomenti oggi in discussione con l'intento di informare in modo sistematico tutti coloro che hanno a che fare con le vernici, ma sono sin da ora disponibile per coloro che dovessero avere particolare urgenza su tematiche di pertinenza CEPE.

Da Brussel per ora è tutto. Un cordiale saluto a tutti!



Carlo Junghanns,
Vicepresidente Assovernici



TOLLENS



ASSOVERNICI è strutturata in modo semplice e snello. Più che di struttura è meglio parlare di persone. Le attività della associazione sono coordinate da una Direzione cui sono affiancate una funzione di Marketing e una Segreteria.

Tali tre aree sono attualmente affidate al Direttore Marco B. Sbarbaro, al respons. del marketing Roberto Manicardi, alla responsabile della segreteria Sara Cattaneo.

Periodicamente, come da statuto associativo, vengono elette dalla Assemblea le cariche a tempo della associazione che attualmente sono:

Presidente:	Giorgio Rupnik
Vicepresidente:	Carlo Junghanns
Consiglio Direttivo:	Alessandro Borzino, Giovanni Domenichini, Mariluce Geremia, Carlo Junghanns, Giorgio Longhi, Michelangelo Pajno, Jerome Podolsky, Giorgio Rupnik, Pierangelo Zobbio.

In linea di massima si può affermare che Assovernici non ha propri obiettivi bensì "compiti" da svolgere su mandato e indirizzo degli associati. Infatti la gran parte delle attività vengono svolte attraverso i Comitati ai quali partecipano i responsabili aziendali dei vari settori di competenza.

Al momento sono in essere questi Comitati:

- **Comitato Statistiche**
- **Comitato Tecnico Normativo**
- **Comitato di Marketing e Comunicazione**

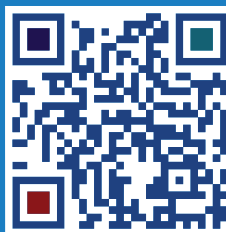
Inoltre Assovernici si avvale, quando opportuno, di collaborazioni di enti e società esterne in aree di competenza specialistica e di consulenza che, in occasione di eventi appositamente organizzati, svolgono incontri formativi su tematiche di comune interesse.



ASSOVERNICI

Via Paleocapa, 6
20121 MILANO
tel. +39 02.89 09 22 43
fax +39 02.72 01 58 97

info@assovernici.it
www.assovernici.it



Codice Qr
www.assovernici.it

