



Prodotti vernicianti: ecco cosa serve al settore



A colloquio con **Giovanni Marsili**, presidente di **Assovernici**, per conoscere i grandi **temi** della sua **strategia associativa**: progresso del settore, networking, flusso informativo, welfare e sostenibilità.



Giovanni Marsili, presidente di Assovernici, racconta in una doppia intervista -la seconda potete leggerla nella sezione di **Colore & Hobby** dedicata al **Focus Green**, specificamente incentrata sulla sostenibilità- quali sono i pilastri strategici su cui fonda il suo mandato e che ispirano l'operato dell'associazione. Progresso del settore, networking, flusso di informazioni, welfare, sostenibilità: ecco i grandi temi su cui Marsili concentra la sua operatività associativa e su cui lavora unendo con successo pragmatismo e visione.

Giovanni Marsili, in veste di presidente di Assovernici, vuole raccontare ai nostri lettori quali sono i concetti più importanti che ispirano il suo mandato?

Penso che lo scopo principale di un'associazione come Assovernici



I BONUS EDILIZIA E ASSOVERNICI

Il 73% degli intervistati da Assovernici nel corso di una propria indagine riconosce il ruolo decisamente positivo dei bonus nel rilancio del settore, soprattutto per chi opera nell'edilizia professionale. Chi produce per l'industria, invece, ha avuto benefici indiretti marginali o nulli. Per due terzi dei rispondenti, il successo dei bonus è da attribuirsi al meccanismo della cessione del credito e all'entità della detrazione fiscale, facilitata dallo sconto in fattura. Purtroppo, solo il 30% ritiene che il mercato abbia espresso reale attenzione ai temi di sostenibilità: privati e condomini hanno migliorato gli isolamenti delle case per conseguire un immediato e duraturo risparmio sulla bolletta. Sebbene i produttori Assovernici abbiano saputo reagire con tempestività all'opportunità dei bonus e predisposto servizi e consulenza per applicatori e privati, alcune difficoltà hanno ostacolato i risultati: a partire dagli shortage delle materie prime, al primo posto per il 93%, la concentrazione della domanda in un periodo molto breve, per l'80%, le tensioni sui prezzi dovuta al rincaro così come la limitata disponibilità di imprese di applicazione per più del 66% oltre a quella di manodopera interna (40%). Guardando al futuro, per oltre l'86% degli associati sono prioritari entità della detrazione fiscale almeno superiore al 60%, cessione del credito, applicazione dello sconto in fattura, finestra temporale ampia e coerente con gli obiettivi europei di abbattimento dei gas serra. Di vitale importanza anche l'introduzione di elementi di semplificazione burocratica.



Ascolta il podcast dedicato al sito di Assovernici:



Scan me

MATERIE PRIME ED ENERGIA: TEMI CRUCIALI PER GLI ASSOCIATI ASSOVERNICI

“L’aumento del costo delle materie prime è un tema generalizzato e significativo per tutte le aziende che monitoriamo costantemente anche grazie alla collaborazione con altre associazioni. L’ultima rilevazione ha analizzato l’andamento di singole materie, evidenziando l’aumento dei costi di titanio, solventi, additivi fino al 30%; rincari più critici, che toccano il 50%, riguardano leganti a solvente e imballi, mentre i pallet superano il 50% di rialzo. Anche i costi di trasporto hanno inciso sulla vita delle imprese, con incrementi variabili tra il 15% e il 50%, in funzione dei vettori. Per alcuni componenti il vero problema inizia dal loro reperimento. Alcune di queste criticità tuttavia, stanno rientrando, per una ritrovata disponibilità dei fornitori di materie prime, ma anche per un rallentamento della domanda -ha spiegato Marsili-”.

“Riguardo all’energia per oltre la metà degli associati gli effetti degli aumenti in bolletta di luce e gas hanno avuto ripercussioni sui costi di produzione. Per un terzo le conseguenze sono state rilevanti, con ricaduta sui prezzi al mercato e compressione delle marginalità, si tratta delle aziende storicamente più energivore, che producono prodotti in polvere. Al netto del rincaro dei costi energetici, le sanzioni dovute alla crisi Russia-Ucraina hanno influito in modo considerevole solo per alcuni produttori, in particolare sulle attività di esportazione verso i Paesi interessati dal conflitto, mentre hanno influenzato solo marginalmente gli approvvigionamenti di oli e resine e altri completamenti formulativi -conclude Marsili-”.

sia quello di fare networking, creare un sistema di settore dei prodotti vernicianti, e parlo di sistema perché è l’unico elemento differenziante affinché tutti i produttori possano giocare un ruolo proattivo nella collettività del comparto e acquisire una consapevolezza indiscussa nel loro ambito di pertinenza.

È una priorità necessaria per creare un punto di equilibrio concreto tra gli attori della produzione -realtà ancora molto polverizzata in Italia- e i fornitori e i grandi distributori di materie prime.

Il ruolo dell’associazione deve diventare rilevante proprio per garantire linearità nel flusso e nella qualità delle informazioni e, di conseguenza, nell’utilità delle stesse nel vissuto quotidiano degli associati.

Quanto conta un’associazione come Assovernici nella crescita del comparto?

La crescita del comparto è un altro degli obiettivi primari dell’associazione che, in caso contrario, perde il suo significato. Lavoriamo per uno sviluppo sano e fisiologico, da raggiungere in osservanza del decalogo che noi stessi sottoponiamo a chi vuol entrare a far parte di Assovernici perché è importante che ne condivida i valori fondanti. La rappresentatività che abbiamo raggiunto è interessante proprio per questo: aziende concorrenti che collaborano a costruire un settore sano.

Ma c’è di più.

Assovernici permette ai suoi associati di lavorare insieme su vari fronti, per esempio, quelli della sicurezza e della sostenibilità, di mettere a punto strategie condivise per misurare le azioni che si possono svolgere nelle due direzioni. Insomma, non è soltanto una situazione in cui si fa benchmark di settore ma in cui si crea un contesto di confronto a tutto tondo con gli stakeholder e in cui tematiche urgenti come quelle del welfare aziendale, della formazione, della territorialità e del sociale destano interesse di grandissimo rilievo.

Tutto ciò è propedeutico anche al consolidamento del settore

Certo, e la recente problematica rispetto all’approvvigionamento e al rincaro delle materie prime è stata un’occasione per avvalorare l’utilità di un apparato associativo di settore.

La congiuntura ha dimostrato come sia indispensabile muoversi in maniera sinergica e opportuna, per esempio, per attivare collaborazioni con altre associazioni specifiche e specializzate in ambiti tematici precisi. In questo caso peculiare, per noi è stata importante la collaborazione con ADACI, l’associazione che funge da riferimento culturale e professionale per chi opera negli approvvigionamenti, nel supply management, nella gestione dei materiali, nella logistica e nel facility management.

Assovernici apre ai suoi associati una finestra d’osservazione utile anche sui mercati nazionale e internazionale

Per questo motivo, Assovernici organizza e partecipa a tavoli di confronto nazionali e internazionali opportunamente declinati su tematiche e competenze e questo permette di realizzare incontri importanti e proficui.

La visione internazionale è senza dubbio fondamentale per la crescita del nostro mercato, un mercato che ha un ruolo significativo in Europa e che è in fase di sviluppo. Il confronto globalizzato aiuta a comprendere le dinamiche estere e a calmierare le proprie strategie in funzione delle macro-tendenze e delle opportunità che ne derivano. E serve anche per migliorare e per far comprendere le opportunità che il mercato nostrano offre a terzi.

Il nostro mercato ha vissuto negli anni passati una stagione connotata da acquisizioni e accorpamenti: quale pensa che sia lo stato dell’arte di questo percorso?

Sicuramente il mercato italiano è davvero importante e allettante per le multinazionali che hanno disponibilità più elevate e il know-how delle aziende locali ha rappresentato una vera opportunità per quelle internazionali.

La mia previsione è che si arriverà

presto ad una saturazione di queste acquisizioni e resterà uno zoccolo duro di aziende italiane con una spiccata identità familiare che vogliono rimanere tali sviluppando il business nazionale e internazionale su loro misura.

I bonus per l'edilizia sono stati un altro elemento che ha fortemente influenzato il mondo dei prodotti vernicianti ■■■

Il pensiero comune in Assovernici è che i bonus abbiano avuto un ruolo importante sul mercato creando una situazione di discontinuità rispetto al passato e portando un beneficio innegabile. Ci si auspica che possano essere confermati in futuro sebbene strutturati in maniera più razionale e ragionevolmente perseguibile sia per quanto concerne i benefit che offrono che per quanto concerne gli intervalli temporali nei quali sono articolati. Le modifiche ragionate e dichiarate da Assovernici hanno l'obiettivo di garantire la fattibilità di quanto promesso dai bonus e di preservare anche la qualità dei lavori eseguiti.

Quale sarà a suo parere lo scenario del futuro per il nostro settore?

Ipotizzare uno scenario previsionale attendibile è molto difficile. Infatti, se da una parte ci siamo apparentemente lasciati alle spalle la pandemia e la crisi derivante alla indisponibilità delle materie prime, dall'altra la guerra e la crisi energetica accrescono l'incertezza per il futuro, non contribuendo a rendere lineare l'andamento del mercato. Ritengo ad ogni modo che, soprattutto le aziende in grado di innovare e muoversi nel contesto internazionale, potranno cogliere nuove ed interessanti opportunità di sviluppo nel prossimo futuro. ■