



Isolamento acustico: l'evoluzione di una grande azienda italiana

Isolamento acustico: l'evoluzione di una grande azienda italiana : di: Laura Marcellini
Tecnasfalti-Isolmant è un'azienda in continua espansione che in questi anni ha consolidato la propria presenza nei mercati esteri, in primo luogo partecipando a tutte le più importanti fiere di settore, stringendo accordi commerciali che stanno consentendole una interessante diffusione del proprio marchio e dei propri prodotti. Il futuro delle soluzioni e dei sistemi per l'isolamento acustico e termico è abbastanza promettente: lo dicono i dati elaborati dai principali istituti di ricerca e analisi congiunturale del settore. In un mercato della ristrutturazione sempre in crescita, nobilitato dal cliente altamente professionale, Tecnasfalti-Isolmant trova il suo punto di riferimento ideale. Inoltre, il nuovo mercato sta offrendo interessanti opportunità. Per esempio, il settore industriale e quello del design, permettono all'azienda di far emergere in modo sempre più marcato e apprezzato le proprie competenze per la varietà delle proposte, per la capacità di adattare l'innovazione dei prodotti a ogni specifica richiesta, per la flessibilità che le permette di offrire in tempi rapidi soluzioni altamente personalizzate. Al dott. Eugenio Canni Ferrari, Amministratore delegato di Tecnasfalti-Isolmant, abbiamo voluto chiedere proprio quali siano state le strategie che hanno consentito questa crescita, in un momento economico così delicato ed anche una sua opinione sul mercato generale oggi. Dottor Ferrari, come vede l'imprenditoria italiana oggi? Non vorrei sembrare supponente, perché in realtà non lo sono, ma vedo poca imprenditoria in Italia, vedo al contrario molta paura e confusione. Siamo una delle patrie che ha creato l'imprenditoria moderna, ma ce ne siamo dimenticati. L'imprenditore è colui che sa creare valore aggiunto da un prodotto o un servizio, sa leggere l'economia e la società. Ora come ora pochi lo ricordano, molti attendono aiuti e aspettano che siano altri a fare qualcosa, si rivolgono al governo o agli istituti finanziari, e non sanno che invece devono contare sulla propria vera qualità, essere imprenditori. Aver paura del futuro, dubitare sempre di se stessi e avere forti motivazioni sociali sono sentimenti quotidiani per l'imprenditore, che deve essere capace di sporcarsi le mani con il lavoro, creare prodotti e soddisfare le necessità che sono insite nel mercato, qualunque esso sia. L'imprenditore non è un santo anzi spesso ha un caratteraccio, ma sa benissimo che la sua non è una vita da privilegiato ma bensì da predestinato e non sarà l'agio la molla che gli farà vincere la sfida del domani ma la voglia di fare e "intraprendere". (dal codice civile "chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi"). Non vedo tanta imprenditoria oggi in Italia ma so che siamo una patria di imprenditori e vorrei tanto si rinnovassero le nostre tradizioni. Come si è distinta in questi anni Isolmant? In questi anni Isolmant ha fatto fatica come tante altre realtà in Italia, ma ha creduto nelle proprie qualità, ha insistito nel ricercare nelle proprie radici e nelle proprie tradizioni la spinta per creare nuovi prodotti, per trovare nuove strade e nuovi orizzonti non solo manifatturieri ma anche territoriali. Oggi stiamo ritrovando la nostra dimensione, più ampia e più complessa ma sempre la stessa in fondo, un'azienda che produce manufatti e progetta soluzioni per creare benessere acustico e termico. Il mercato dell'acustica ieri e oggi Siamo stati tra i primi a lavorare in questo campo con professionalità e sistematicità, lo abbiamo sempre seguito, abbiamo contribuito alla sua crescita e oggi continua a crescere in tante sfumature prima inesistenti. Certo è diminuito di volume per via della contrazione costruttiva e volumetrica che ha colpito il settore delle costruzioni ma in compenso sono nate molte nuove applicazioni e necessità. Acustica significa comfort e migliore qualità della vita. Stiamo lavorando in questo mondo a 360° e su territori diversissimi, sono felice delle ultime iniziative che hanno portato la nostra azienda, ad esempio, a essere accettata in Cina per le soluzioni acustiche proposte quale partner in alcune prestigiose iniziative costruttive. Se si ha il rispetto e la volontà di creare soluzioni idonee non esistono confini territoriali ma solo idee e soluzioni da creare. Cosa vede nel futuro di Isolmant? Non è stato facile dirigere questa azienda in questi ultimi 5/7 anni ma su una cosa sono certo il nostro futuro è questo, legato alla nostra tradizione e alle nostre capacità. Abbiamo creato nuove divisioni e nuove applicazioni ma siamo sempre quelli che son partiti nel 1976, con la stessa voglia di innovazione e al contempo di

tradizione. Certo abbiamo un ventaglio di tanti prodotti, che oggi si organizzano in tre divisioni differenti, ma ci unisce al passato la stessa dinamica volontà di creare economia in questo settore. Che rapporto avete con i mercati esteri? Negli ultimi anni molto è cambiato, non solo per questa “crisi” italiana, leggo che molte aziende si sono rivolte all'estero a cercare fatturati perduti. Tutto corretto, ma secondo me questo allargamento dei confini dipende molto anche dal progresso che ha portato il mondo a divenire sempre più piccolo. Per noi ora come ora vendere in Italia o in Africa o in Asia è la stessa cosa. Abbiamo distribuzioni in vari continenti e lavoriamo per crescere sempre di più, non a caso abbiamo esposto alla fiera Batimat di Parigi e siamo presenti in questi giorni alla fiera China Floor Expo 2015 di Shanghai. Quindi posso dire che abbiamo un ottimo rapporto con il mercato estero, spero in futuro di aumentare ancora di più la nostra penetrazione estera così come di continuare a lavorare sul nostro mercato interno. In fondo siamo una realtà profondamente italiana sia come managerialità che come fantasia e credo che questo sia un valore aggiunto stupendo e importante. La normativa attuale sull'acustica aiuta nella produzione di nuovi prodotti? Devo dire che aiuta in un certo senso ma non è ancora una normativa assolutamente restrittiva, l'ho seguita fin dalla sua stesura nel 1995 e nelle successive modifiche, non abbiamo una legge assolutamente applicata. Al contempo vedo molto fermento comunque intorno a tante norme a riguardo della salubrità degli ambienti in cui viviamo sotto il profilo dell'inquinamento acustico. Il prossimo obiettivo deve essere questo, rendere salubri gli ambienti dove viviamo con norme chiare, attente e applicabili oltre che rilevabili. Quanto investite nell'innovazione? Tanto. Questa è una delle poche voci di spesa che anche in periodi di recessione è aumentata costantemente. Innovare significa ricercare, collaborare e promuovere applicazioni. Per noi un campo fondamentale. Se oggi siamo riusciti ad arrivare in certi mercati lo dobbiamo a questo. Non abbiamo mai smesso di pensare a come rinnovare prodotti e applicazioni vecchie e a come crearne di assolutamente nuove. Abbiamo investito in ricerca fino a sviluppare un laboratorio di ricerca interno. I prodotti di punta per l'Italia e per l'estero di Isolmant Tecnasfalti-Isolmant si compone di tre divisioni: Edilizia, Parquet (comprendente i materiali acustici e resilienti sotto parquet della gamma IsolDrum e pavimentazioni finite) e Correzione Acustica Ambientale (gamma IsolSpace). Ognuna composta di varie categorie di prodotti destinati a mercati interni e esteri. Un sito internet nuovo li descrive tutti (www.isolmant.it) in due lingue (italiano e inglese). I prodotti di punta sono quelli della nostra prima e storica applicazione, quella dell'isolamento acustico sotto massetto, UnderSlim e UnderSpecial, venduti in tutto il mondo (oltre 100 milioni di m2 in 20 anni). Ma ultimamente anche alcuni prodotti della divisione Parquet (IsolDrum Film, IsolDrum Parquet e IsolDrum HD) e della divisione IsolSpace (IsolSpace Style) stanno avendo molto successo sia in Italia che in tutto il mondo.