

Aprile 2014

INTERVISTA AL DOTT. WERTHER COLONNA, PRESIDENTE DEL CONSORZIO CORTEXA



1) Quali sono le novità tecnologiche in vista per il Sistema a Cappotto?

Il Sistema a Cappotto è una soluzione consolidata, che può trovare ulteriori miglioramenti solo in eventuali evoluzioni dei suoi componenti, come ad esempio i materiali isolanti. A prescindere da questo, il Sistema a Cappotto oggi non ha in realtà necessità di grandi innovazioni. Piuttosto è veramente importante che tutti gli attori edili e i committenti finali sappiano che solo i Sistemi a Cappotto **certificati ETA come kit completi** sono in grado di dare garanzie di qualità e quindi risultati soddisfacenti. Ancora oggi purtroppo in Italia assistiamo a scelte sbagliate, di Cappotti assemblati acquistando elementi non testati per funzionare in sinergia. Ciò avviene o per mancanza di conoscenza o per generare economie che a lungo andare possono invece essere fonti di problemi e quindi di elevati costi di ripristino e manutenzione.

2) Per quanto riguarda le scelte architettoniche, possiamo dire che il Sistema a Cappotto sia sufficientemente versatile da non rappresentare un limite?

Certamente. Sia il progettista che il cliente finale possono scegliere tra numerosissime opzioni di finiture e rivestimenti, per ottenere con il Sistema a Cappotto un involucro edilizio efficiente ma anche bello. Anche in questo caso è opportuno rivolgersi ad aziende produttrici con esperienza, che possono supportare il progettista durante la fase progettuale ed esecutiva.

3) Qual è la situazione di mercato per il Sistema a Cappotto?

Come tutte le aziende del mondo dell'edilizia, anche i produttori di Sistemi a Cappotto si trovano a dovere affrontare il problema dei pagamenti e quello di un mercato fermo per quanto concerne le nuove costruzioni, ma con grandi potenzialità per le ristrutturazioni, sia in ambito di edilizia residenziale che, in particolare, pubblico. Pensiamo alle migliaia di edifici scolastici e uffici che necessitano un risanamento energetico. Se allarghiamo la visione all'Europa, possiamo dire con orgoglio che l'Italia è il terzo più grande mercato dopo la Germania e la Polonia, per questa ragione Cortexa occupa un ruolo di grande prestigio nell'ambito dell'associazione europea dei produttori di Sistemi a Cappotto, la EAE: quello di coordinamento delle strategie di marketing a livello europeo.

4) Esiste una analisi di mercato ufficiale per il Sistema a Cappotto in Italia?

Fino ad oggi il Consorzio Cortexa ha realizzato le proprie stime e previsioni sulla base dei dati forniti dai consorziati, che rappresentano comunque una quota preponderante del mercato. Per il 2014 abbiamo però incaricato il centro di ricerche CRESME di sviluppare una analisi di mercato complessiva, che fotografi in dettaglio il mercato di oggi e la sua evoluzione nel prossimo triennio. Questo studio sarà disponibile a metà anno.

5) Cosa servirebbe per accelerare ancor più la crescita del Sistema a Cappotto?

Confidiamo in una azione decisa e più a lungo termine del nuovo Governo, che tenga conto sia dei problemi finanziari che dello stato in cui versa gran parte del patrimonio immobiliare italiano, con gravi carenze sia dal punto di vista del contenimento dei consumi energetici, della reazione ai sismi e della sicurezza.

Resta ancora irrisolto il problema della formazione della manodopera. Per ottenere risultati eccellenti con il Sistema a Cappotto, infatti, gli ingredienti fondamentali sono tre: la scelta di un sistema certificato ETA, la scelta di un progettista in grado di progettare correttamente il Sistema e una posa a regola d'arte. Mentre in altri paesi i posatori sono certificati, in Italia la formazione è demandata alla buona volontà del singolo. Sia Cortexa che le aziende consorziate stanno facendo un grande sforzo, mediante numerose attività di formazione, per diffondere la cultura del Sistema a Cappotto di qualità. Ma ci auspichiamo che questo tema venga affrontato in futuro con provvedimenti validi a livello nazionale.