

482

NUOVA  
**F**

# FINESTRA

**DEFINIRE IL PROGETTO ACUSTICO DI UN SERRAMENTO NUOVE FACCIATE A GEOMETRIA LIBERA I FATTORI CHE INCIDONO SULLO PSI I PROFILI RACCONTANO L'ESTETICA DEL SERRAMENTO**

[www.guidafinestra.it](http://www.guidafinestra.it)



Da ottant'anni ci mettiamo la firma.



Innocenzo Guidotti, Amministratore Delegato Coserplast

# INNOVARSI PER COMPETERE

Olga Munini

L'emergenza Covid non ha fermato Coserplast che ha continuato a investire guardando al futuro sempre con ottimismo. Fondata a Miglionico in provincia di Matera, l'azienda festeggia il suo trentennale con diverse novità con l'obiettivo di rafforzare il brand, sostenere le rivendite e garantire piena soddisfazione del cliente

Gruppo industriale nato nel gennaio 1991 per produrre infissi in pvc, Coserplast investe costantemente nella ricerca e sviluppo, acquisisce tecnologie avanzate per implementare i processi produttivi e software di progettazione e di gestione. Negli ultimi anni è stato ampliato lo stabilimento del pvc ed è in fase di completamento uno nuovo dedicato al legno-alluminio. "L'azienda - racconta l'amministratore delegato Innocenzo Guidotti - ha saputo superare momenti critici e nel corso degli anni ha ampliato la sua offerta proponendo anche serramenti in legno, alluminio e legno/alluminio rivolti sia alla cantieristica sia alle rivendite".

**Quest'anno festeggiate i trent'anni di attività, non un traguardo ma una tappa che vede il gruppo in continua crescita**

"Oggi siamo una delle principali realtà italiane nel settore pvc, con una quarantina di dipendenti, squadre di posatori esterni e una rete strutturata di rivenditori. Sebbene nel periodo del lockdown siamo stati fermi un mese e mezzo abbiamo incrementato il fatturato del 15%. Siamo passati dai 4,5 milioni di euro nel 2019 ai 5,2 nel 2020 e per quest'anno a budget ci sono 6,5 milioni di euro".

**State affrontando investimenti importanti e onerosi. Vi aspettate un incremento della produzione di serramenti di tutti i materiali?**

"Fatta 100 la nostra produzione, oggi la quota di pvc copre circa il 65%, quella di legno/alluminio il 20% e la restante l'alluminio. Per il 2022 l'avvio del nuovo stabilimento implementerà la quota produttiva del legno/alluminio e pensiamo di arrivare al 25-30%. La quota dell'alluminio rimarrà intorno al 10-15%, il rimanente sarà coperto dal pvc in un'ottica e prospettiva di una forte crescita".

**Quale strategia avete adottato per superare le criticità che avete incontrato lungo il vostro percorso?**

"Da sempre e in qualsiasi condizione investiamo per crescere, proponendo soluzioni innovative e diversificando l'offerta. Spaziamo dal pvc al legno passando dall'alluminio e serramenti misti, tutti altamente performanti. Vista l'evoluzione del mercato, sia della produzione sia della distribuzione, credo che avere un'offerta così ampia di prodotti realizzata internamente costituisca un vantaggio che ci consente di competere anche a livello globale".

**Qual è la tipologia di infisso più richiesta dal mercato?**

"In questo momento ci sono due fasce di mercato. Quando si interviene sulle ristrutturazioni con gli Ecobonus si devono rispettare gli aspetti costruttivi esistenti. In questi cantieri non ci sono stravolgimenti e si rimane sulle classiche finestre oppure c'è molta domanda di porte finestre a tre ante, a ribalta e scorrevoli a due ante. C'è un sensibile incremento della richiesta di più luce e vetro, di sistemi con profili minimali. Diverso è nei nuovi immobili e nelle ristrutturazioni pesanti, dove invece le innovazioni e le prestazioni richieste sono esasperate dal punto di vista estetico, acustico e termico. Dal punto di vista dei materiali la domanda, spinta dagli incentivi, è rivolta in modo preponderante soprattutto verso il pvc. Ma molto probabilmente ci sarà un incremento importante anche di materiali di prestigio e più costosi, come il legno/alluminio".

**Avete già avviato qualche progetto con il 110%?**

"Stiamo facendo forniture a chi utilizza il Superbonus e ci offre garanzie dal punto di vista finanziario e amministrativo. Non abbiamo trova-



Lavorazione di un serramento in pvc



Stabilimento produttivo del pvc

to il modo per poter gestire direttamente il credito in quanto molto complicato e oneroso far fronte alla duplicazione degli adempimenti del General Contractor. Collaboriamo quindi con cantieri in tutta Italia e credo che all'inizio dell'anno prossimo sarà complicatissimo gestire tutte le richieste".

***Come sono organizzate la vostra rete di distribuzione e la logistica?***

"Copriamo tutto il territorio nazionale, da nord a sud, a macchia di leopardo. In questo periodo stiamo rafforzando la nostra area commerciale in modo da essere più strutturati una volta che il mercato non sarà più 'drogato' da incentivi. Abbiamo due poli logistici, ma il 90% della distribuzione la gestiamo con mezzi e autisti nostri, mentre solo occasionalmente utilizziamo corrieri. La nostra idea è stata fin dall'inizio quella di organizzarci e dotarci di mezzi idonei per poter consegnare direttamente i serramenti ai rivenditori garantendo il servizio ed evitare eventuali danni alle merci durante il trasporto".

***Da una parte abbiamo un incremento imponente della domanda dovuta agli incentivi e a breve arriveranno anche gli effetti del PNRR per il rilancio e la sostenibilità, dall'altra parte ci sono il caro prezzi e la mancanza di materie prime. Come vedete la situazione attuale e dei prossimi mesi?***

"Credo che questo contesto abbia determinato uno 'sbandamento' del nostro sistema serramenti, e non solo. Una volta fuori dall'emergenza Covid dovremo iniziare e produrre nuovamente con prezzi di mercato, marginalità corretta e ognuno con la propria competenza. Occorre risolvere questo aspetto della disponibilità delle materie prime e dei prezzi ormai fuori controllo. Ad esempio, i materiali lamellari che acquistavamo a 800-900 euro adesso li paghiamo 1.500 euro al metro cubo. Sono aumentati anche i prezzi dell'alluminio, del pvc e non solo. Com'è possibile che non appena è ripartito il mercato sia incrementato il costo di tutte le materie prime e che non siano più disponibili?"



Cartesio e Safety, due prodotti di punta della produzione Coserplast



***Quindi secondo lei si tratta di vere e proprie speculazioni?***

"Direi per l'80%, è quindi necessario porre fine a questo fenomeno. I costi per produrre un metro lineare di alluminio o di pvc sono gli stessi dello scorso anno, ma l'offerta delle materie prime è diminuita e la domanda è cresciuta. Non siamo ancora arrivati a livelli produttivi mondiali pre-pandemici, dobbiamo ancora recuperare punti di PIL di produzione, quindi non si spiega la carenza di materie prime. Stesso discorso nell'ambito dei trasporti dove i prezzi sono triplicati, in Cina mi dicono addirittura quintuplicati. Con la ripresa del mercato avevamo un'opportunità per crescere, molte realtà si erano ristrutturate con prospettive di sviluppo. Alle condizioni attuali invece alcuni produttori hanno tempi di consegna dilatati, come quelli di pvc che arrivano a 12-15 settimane. Gli stabilimenti si ritrovano con commesse incomplete che non si possono consegnare, creando potenziali contrasti con i clienti. Le aziende non possono gestire questo andamento. Spero quindi che a settembre la situazione si stabilizzi perché un mercato come quello italiano non può durare a lungo in queste condizioni".

***Per quanto riguarda la cessione del credito, alla quale lei è sempre stato favorevole, come lo state gestendo?***

"Ho sempre pensato che potesse essere uno stimolo per il nostro mercato. Molti erano contenti dell'eliminazione dell'articolo 10, non avendo considerato che la norma già consentiva la possibilità di fare lo sconto in fattura. Se prima la maggioranza era contraria adesso tutti lo applicano. È vero anche che adesso è prevista la trasferibilità del credito. L'idea però che il nostro settore non avesse intuito che potesse essere uno strumento per incrementare le vendite fa comunque pensare. Noi abbiamo deciso di gestirlo direttamente in azienda, liberando dalla burocrazia la rivendita che raccoglie solo i documenti e le firme necessarie in modo da dedicarsi alla fase commerciale, alla logistica e alla posa in opera. Diamo inoltre la possibilità al cliente di pagare il suo 50% in 24 mesi a tasso zero effettivo".

***Quali altri servizi fornite?***

"Da un decennio offriamo NOIPERTE, un servizio che per ora propone solo il nostro gruppo. Per tutti coloro che acquistano un nostro serramento e che dopo la posa ci inoltrano la garanzia, estendiamo quest'ultima a 10 anni rispetto ai due riconosciuti per legge. Per valutare nel tempo la soddisfazione di ogni cliente, 15 giorni dopo la posa in opera, poi a distanza di 9 e 18 mesi, i clienti vengono contattati telefonicamente per chiedere il loro parere sulla rivendita e sui prodotti acquistati. Questo consolida il rapporto con il cliente e ci permette di raccogliere segnalazioni utili per gestire e migliorare la nostra attività e i nostri prodotti, e avere un riscontro diretto e costante del mercato".

***Se dovesse riassumere difetti e pregi del settore serramenti quali aspetti metterebbe in luce?***

"Questo è un mercato che deve crescere ulteriormente e si deve consolidare. Ha bisogno sempre di maggiore qualità e di soluzioni per far fronte alle nuove esigenze e per cercare di recuperare le quote di mercato che provengono dall'estero. Il limite dell'imprenditoria italiana è che non riesce a far rete. Molte delle nostre aziende sono piccole, poche sono veramente strutturate per riuscire a contrastare i colossi europei. Come imprese italiane abbiamo però la capacità di adattarci alle peculiarità tipiche del nostro territorio e il Made in Italy, la cura con la quale il nostro Paese realizza i prodotti". ■