

La soluzione? È flessibile come la gomma



L'azienda utilizza il granulo che proviene dalla macinazione dei pneumatici fuori uso destinati alla discarica. Agglomerato con colle, il materiale si trasforma in tappetini acustici in vari spessori e densità, per le diverse tipologie di applicazione in edilizia

Veronica Monaco



Isolnoise 10

D alla produzione di emulsioni bituminose, alla trasformazione del bitume per le pavimentazioni stradali e l'impermeabilizzazione edilizia, fino ad arrivare allo sviluppo del comparto dell'isolamento acustico grazie all'acquisizione nel 2010 di Aetolia, azienda leader nel settore del riciclaggio della gomma da pneumatici fuori uso. La storia di Valli Zabban è iniziata nel 1928 e prosegue affrontando le sfide di un mercato delle costruzioni in continua evoluzione, con un occhio puntato alla sostenibilità e all'economia circolare. YouTrade ha incontrato Andrea Lazzarotto, amministratore delegato dell'azienda, insieme al responsabile commerciale Fabrizio Tonon, al responsabile tecnico della divisione Acustica Massimo Silipo e ad Agnese Massaccesi, responsabile del sistema di gestione integrato Qualità, Ambiente, Sicurezza ed Etica.

Domanda. Quali sono stati i principali step della storia aziendale?

Andrea Lazzarotto. Con 95 anni di storia, Valli Zabban



ha radici lontane. L'azienda è stata fondata nel 1928 come produttrice di emulsioni bituminose per uso stradale. Successivamente si è iniziato a operare anche come modificatori di bitumi, perché lo sviluppo della rete stradale e autostradale iniziava a richiedere prodotti sempre più performanti per poter resistere all'aumento del traffico pesante. Negli anni la società ha acquisito nuove competenze anche tramite l'acquisizione di altre aziende, come l'Aetolia nel 2007, attraverso la quale ha iniziato a occuparsi di prodotti per l'acustica. Nel 2010, con l'acquisizione del 100% delle quote di Aetolia, Valli Zabban è entrata a livello industriale in questo settore.

D. Com'è nato l'interesse per l'isolamento acustico?

Andrea Lazzarotto. La diffusione di una maggiore qualità degli involucri edilizi e del comfort all'interno agli ambienti ha accresciuto l'interesse verso questo settore, dove i nostri prodotti sono particolarmente apprezzati e utilizzati. I nostri processi produttivi

utilizzano il granulo di gomma che proviene dalla macinazione dei pneumatici fuori uso, altrimenti destinati in discarica. Agglomerati con le colle, da questi granuli ricaviamo tappetini acustici in vari spessori e densità, secondo gli utilizzi previsti dai progetti. Man mano che ha iniziato a diffondersi anche la sensibilità verso i materiali riciclati e l'economia circolare i nostri prodotti hanno così assunto un ulteriore valore aggiunto molto apprezzato dal mercato.

D. Com'è avvenuto l'incontro con l'Aetolia?

Fabrizio Tonon. Aetolia era un'azienda di Cerea (Verona) specializzata nel comparto dell'isolamento acustico. I vecchi soci avevano cercato degli investitori esterni per rafforzare la loro presenza sul mercato. Valli Zabban ha deciso di investire in questo settore, anche perché si era delineata la necessità di creare delle specialities, con prodotti di nicchia e riconosciuti per la loro qualità, che andassero a rispondere a nuove esigenze di mercato arricchendo la già ampia offerta di prodotti della nostra azienda.

D. Come sono state sviluppate le linee di prodotto?

Fabrizio Tonon. A seguito della nascita di EcoPneus, il primo consorzio specializzato nel riciclo degli pneumatici fuori uso, si avvertiva l'esigenza di trovare vie alternative all'utilizzo della gomma, fino ad allora utilizzata per scopi altamente impattanti, per esempio come combustibile nelle cementerie. Dato che la gomma è un materiale che funziona molto bene come isolante acustico a pavimento, abbiamo deciso di investire e sviluppare tutta una serie di prodotti destinati alle applicazioni per soletto. Da quelli più leggeri con materiali che facessero anche massa, fino a materiali più performanti adatti a fasce di mercato più ampie.

D. Quindi, adesso com'è composta la vostra gamma di prodotti?

Fabrizio Tonon. Lavoriamo con famiglie di prodotti. Il fiore all'occhiello della nostra offerta è il pannello fonoisolante Aeu-reka, disponibile nello spesso da 28 e da 56 millimetri. C'è, poi, la famiglia AecoSilent, materassini in gomma accoppiati con fibra di poliestere e poliuretano, che si declina nelle versioni Special, Over e Under. Abbiamo poi la gomma, il nostro Isolnoise, cioè un materassino da 750 kg/m³, utilizzato come prodotto da sotto massetto. Da questo prodotto evolvono tutta una serie di altre soluzioni, come il Novaflex Aesound, pannello elastico resiliente ad alta densità in gomma e sughero per applicazioni in legno e ceramica. Questo è un prodotto che si sposa bene con il mercato della ristrutturazione, perché non richiede interventi invasivi.

D. Quali sono i vostri plus rispetto alla concorrenza?

Fabrizio Tonon. Il nostro valore aggiunto è possedere tutta la filiera della produzione della gomma, che ci consente il massimo controllo su tutto il processo fino al prodotto finito. Rispetto ai competitor riusciamo a offrire prodotti per nicchie di mercato particolari, e per il mercato estero che rappresenta il 60% del nostro fatturato. Inoltre, possiamo garantire un supporto d'eccellenza per la progettazione grazie al nostro ufficio tecnico.

Massimo Silipo. Per quanto riguarda la parte tecnica, il nostro plus più importante è legato alla tipologia del materiale che trattiamo, cioè la gomma. Questo materiale ha un'elevata resistenza alla compressione, tale da garantire un'assoluta tranquillità nelle fasi di installazione in cantiere, dando la certezza che rimanga inalterato e perfettamente funzionante per tutto il suo ciclo di

Massimo Silipo.
Sotto, Agnese Massaccesi,
Responsabile QASE
Sopra, da sinistra,
Andrea Lazzarotto
e Fabrizio Tonon

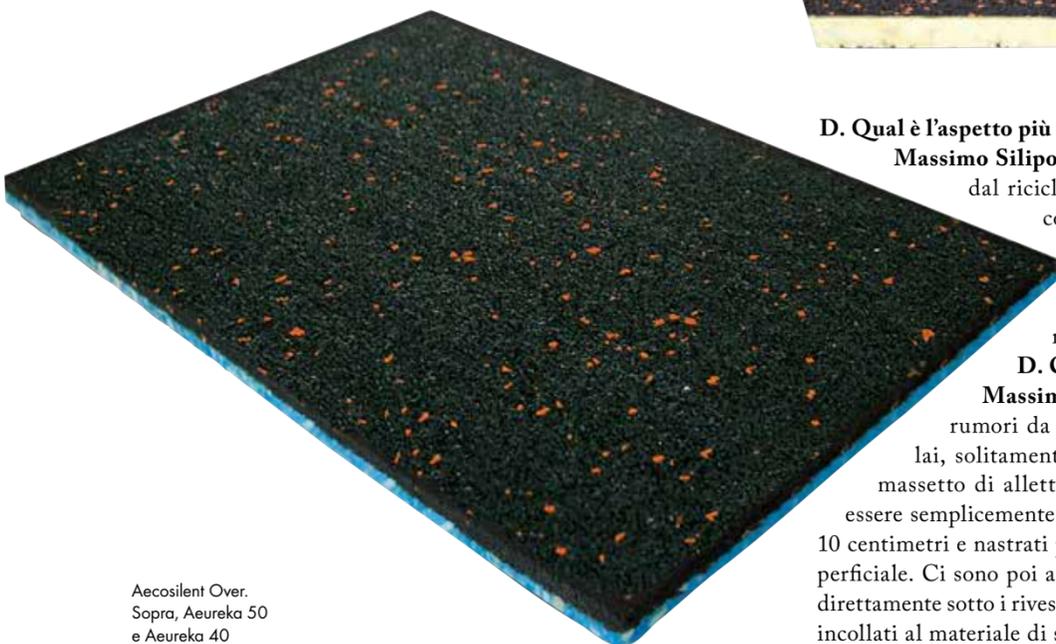


vita. Questa caratteristica è ulteriormente avvalorata dalle certificazioni dei nostri prodotti, effettuate presso enti terzi accreditati che danno un ulteriore valore aggiunto. I prodotti sono certificati per le loro caratteristiche acustiche, ma anche per caratteristiche quali la resistenza a compressione, le prestazioni termiche e la loro salubrità. All'interno dell'azienda è inoltre presente un laboratorio nel quale si studiano nuove formulazioni e soluzioni innovative per tenere costantemente alta la qualità del materiale.

D. Quanto spazio di crescita c'è nel mercato degli isolanti acustici?

Fabrizio Tonon. Dipende sempre dal mercato di riferimento. Negli ultimi anni siamo cresciuti esponenzialmente e ritengo ci siano ancora spazi di crescita importanti nel mercato italiano. Nel mercato estero ci sono praterie da conquistare.

Andrea Lazzarotto. Abbiamo avuto una crescita soprattutto dopo il lockdown, quando la domanda di soluzioni per l'isolamento acustico è esplosa. Oggi il quadro congiunturale è cambiato: negli ultimi anni abbiamo vissuto una crisi energetica, una crisi delle materie prime e dei trasporti, c'è un'inflazione che galoppa e, insieme, un aumento dei tassi di interesse che inevitabilmente si riverbera sugli investitori, che hanno meno propensione di spesa. Sta avvenendo un riposizionamento della domanda sia per l'Italia, dove abbiamo vissuto un periodo di forte incentivazione grazie ai bonus edilizi, ma anche all'estero, dove questo boost non c'è stato. Il peggioramento del quadro congiunturale è evidente, quindi fare oggi una previsione sul breve periodo è molto difficile anche se, finita questa fase, il modello di business su cui si basa il nostro settore resta vincente perché risponde alla necessità di economia circolare che ha ancora molto da offrire sia ai produttori che ai consumatori.



Aecosilent Over.
Sopra, Aeureka 50
e Aeureka 40

D. Qual è l'aspetto più innovativo della vostra proposta?

Massimo Silipo. Sfruttiamo un materiale che proviene dal riciclo, quindi siamo assolutamente in linea con i requisiti richiesti dai Cam, che stanno spingendo notevolmente il nostro settore. La maggior parte dei nostri prodotti hanno oltre l'80% di materiale riciclato e questo rappresenta un bel plus.

D. Come si applicano i vostri prodotti?

Massimo Silipo. Parlando di prodotti contro i rumori da calpestio che vengono applicati nei sovrappavimenti, solitamente si procede con l'applicazione sotto il massetto di allettamento della pavimentazione. Possono essere semplicemente appoggiati a terra, sormontati per circa 10 centimetri e nastrati per evitare infiltrazioni della gettata superficiale. Ci sono poi altri materiali sottopavimento che vanno direttamente sotto i rivestimenti e hanno invece necessità di essere incollati al materiale di supporto, che tendenzialmente è sempre



Stabilimento Valli Zabban a Trecastelli (Ancona)

il massetto sabbia cemento o autolivellante. Per quanto riguarda le applicazioni in parete, il materiale fonoassorbente può essere inserito all'interno di una intercapedine tra una doppia parete in muratura. L'isolante può essere semplicemente infilato o fissato con colla o tasselli in Pvc simili a quelli che vengono utilizzati per i cappotti. Infine, ci sono le lastre in cartongesso accoppiate con l'isolante, che vengono installate su murature esistenti o utilizzate come lastre tecniche nei sistemi a secco.

D. Sono adattabili a qualunque tipologia di edificio?

Massimo Silipo. Assolutamente sì. Quando parliamo di elementi

intendiamo anche strutture orizzontali come i controsoffitti. I nostri prodotti sono applicabili a qualunque tipo di struttura, ma è fondamentale la progettazione. Il prodotto deve essere studiato in funzione della struttura esistente e dell'obiettivo che deve essere raggiunto. Non c'è un materiale che vada bene in ogni contesto, ecco perché la nostra gamma è così vasta.

D. Ci sono situazioni in cui questi prodotti sono più indicati?

Massimo Silipo. No. Abbiamo prodotti studiati per dare il massimo della prestazione se sottoposti a carichi leggeri e altri nati per sopportare carichi pesanti, come la cosiddetta gomma semplice.



Anche le tipologie costruttive si differenziano molto di regione in regione. Nel Centronord, per esempio, va molto il doppio massetto, uno con funzione portaimpanti e l'altro per l'allettamento della pavimentazione: i due massetti hanno densità diverse e quindi il materiale acustico deve essere molto più elastico. Al contrario, nelle realtà centro meridionali si costruisce ancora con un unico massetto, che pesa di più perché più spesso: in questi casi si consiglia di utilizzare esclusivamente un materiale base gomma spingendo sul vantaggio della grande resistenza alla compressione.

D. I prodotti rispettano tutte le normative?

Agnese Massacesci. Ovviamente sì. In azienda mi occupo del sistema di gestione integrata Qualità, Ambiente, Sicurezza ed Etica, che abbiamo denominato QASE: un insieme di certificazioni aziendali e di prodotto che ci distinguono sul mercato. A livello aziendale, Valli Zabban possiede la Certificazione di Qualità Iso 9001, alla quale sono seguite la Certificazione Ambiente Iso 14001, la Certificazione Sicurezza Iso 45001 (ex Ohsas 18001) e la Certificazione Etica Sa 8000. A questo aggiungiamo le marcature Ce per i prodotti del settore strade, membrane impermeabilizzanti e in parte per l'acustica. Com'è noto la marcatura Ce è definita sulla base di standard internazionali basati su normative di riferimento, che in alcuni casi però sono latenti. Per questo facciamo riferimento a laboratori esterni per certificare le caratteristiche tecniche dei prodotti, le emissioni di Voc, il contenuto del riciclato anche in conformità ai nuovi Cam edilizi. In quest'ultimo ambito il settore acustica è protagonista in quanto può vantare prodotti con contenuto di riciclato tra l'80 e il 95% che, considerando anche il peso specifico della gomma, è un valore aggiunto importante. Per quanto riguarda le certificazioni Ce dei prodotti per l'acustica non sono ancora complete perché manca ancora una normativa di riferimento in quanto il settore è fortemente innovativo. Anche la materia prima seconda deve sottostare a normative specifiche nel rispetto dei requisiti Reach contro la presenza di sostanze nocive e pericolose. In questo caso i produttori e riciclatori del granulo si sono adeguati per le opportune verifiche. Proprio come Valli Zabban, che assicura un controllo in produzione e un controllo finale della qualità, certificazioni dei prodotti e schede tecniche.

Massimo Silipo. Per far apprezzare la qualità del materiale ed entrare nei capitolati i tecnici necessitano di avere informazioni fondamentali per la progettazione. Nel nostro caso i dati essenziali riguardano la rigidità dinamica, che è il parametro attraverso cui viene valutata la capacità del materiale di comportarsi come una molla e quindi assorbire le vibrazioni del solaio. Se, invece, parliamo di materiali a parete bisogna dimostrare la capacità di attutire il passaggio di rumore tra l'ambiente disturbante e l'ambiente disturbato. Si fanno test per valutare non tanto il prodotto, quanto il sistema costruttivo nella sua totalità, quindi il materiale in compartecipazione con varie tipologie di muratura.

D. Come si rapportano questi prodotti con i prezzi di vendita?

Fabrizio Tonon. I prodotti più generalisti risentono delle dinamiche di mercato. Per i prodotti più tecnici e di nicchia la componente prezzo è proporzionata alla qualità degli stessi. Inoltre, Valli Zabban può offrire il plus della progettazione tramite il proprio ufficio tecnico.



D. Uno degli aspetti centrali dell'edilizia oggi è la transizione green: che cosa significa per voi?

Fabrizio Tonon. Abbiamo anticipato di almeno un decennio il resto del mercato perché siamo stati i primi a credere fermamente nell'economia circolare: non solo la gomma, ma anche altre componenti dei nostri prodotti sono frutto di riciclo. Negli anni siamo stati molto attenti a mantenere questa filosofia green, scartando prodotti che non si inserivano in questa visione.

Andrea Lazzarotto. I nostri processi produttivi inoltre sono tutti a freddo, a basse emissioni di Co2, assolutamente in linea con i principi di sostenibilità.

D. Quanto investite in ricerca?

Andrea Lazzarotto. Molto. Il nostro laboratorio interno nello stabilimento di Trecastelli (Ancona) testa continuamente nuove soluzioni e sviluppa nuove formulazioni per ottimizzare le prestazioni. Siamo sempre attenti ai nuovi componenti che servono per la produzione dei nostri manufatti. Inoltre, negli ultimi due anni abbiamo investito moltissimo nel rinnovamento delle nostre linee di produzione e abbiamo duplicato la nostra capacità produttiva grazie a macchinari Industria 4.0 che si interfacciano con i nostri sistemi gestionali per ottimizzare i cicli e tempi di produzione. Ci sentiamo un'azienda molto innovativa.

D. Dove sono distribuiti i vostri prodotti?

Fabrizio Tonon. In Italia, ma anche all'estero, principalmente in Europa. Lavoriamo con Austria, Svizzera, Germania, Regno Unito, Francia, Grecia, Slovenia, ma abbiamo collaborato anche



con Paesi più lontani, come Emirati Arabi, India e Hong Kong.

D. Qual è il vostro rapporto con la distribuzione di materiale per edilizia?

Fabrizio Tonon. Abbiamo accordi con tanti grandi gruppi, con cui lavoriamo in sinergia. In altre situazioni ci rivolgiamo a rivendite specializzate e in altre ancora abbiamo rapporti diretti con primarie imprese. Ogni segmento di mercato ha il suo prodotto.

D. Quali servizi offrire al rivenditore per il sell out?

Fabrizio Tonon. Consulenza, ma anche sinergie, collaborando a tutto tondo con i nostri partner e sostenendo la promozione delle nostre soluzioni tecniche.

D. Dedicate anche energie alla formazione?

Fabrizio Tonon. È un lavoro costante. Abbiamo un gruppo di agenti storico, molto fidelizzato e che conosce bene i prodotti. C'è un lavoro capillare per la promozione del prodotto, ma anche di consulenza.

Massimo Silipo. Oltre alla formazione degli agenti e alle visite quotidiane presso i vari studi professionali e le rivendite, teniamo costantemente anche dei corsi rivolti agli ordini professionali. Proponiamo corsi di aggiornamento per poter formare tutti i tecnici, non solo i professionisti dell'acustica, proprio per far conoscere i nostri prodotti e fornire informazioni aggiuntive sul metodo progettuale.

D. Com'è andato il 2022 e quali sono le previsioni 2023?

Andrea Lazzarotto. Il 2022 è stato un anno di riposizionamento dopo l'euforia post covid. Le prospettive per il 2023 sono quelle di un anno transitorio nel quale le difficoltà congiunturali devono essere superate, anche se non sarà facile se non altro per il mantenimento dei volumi. Noi ci siamo strutturati, abbiamo rinnovato le nostre linee produttive per poter recuperare in efficienza e competitività, e continuare a presentarci sul mercato nel migliore dei modi.