



FORTLAN-DIBI

L'ISOLAMENTO TERMOACUSTICO È SU MISURA

L'azienda specializzata
nella produzione di Eps
si propone come partner
e collegamento
tra le maggiori aziende
di isolanti per fornire
ai distributori edili
un servizio completo.
E limitare gli onerosi
stock di magazzino

Veronica Monaco

Nata nel 2010 dall'unione tra Fortlan, azienda produttrice di materiali isolanti fibrosi, e Di-Bi, specializzata in manufatti in polistirene espanso sinterizzato, Fortlan-Dibi si propone non solo come fornitore di isolanti termoacustici, ma anche come partner di primo piano per il mercato della distribuzione: oltre a offrire un servizio di consulenza tecnica per tutto quanto concerne i materiali e la progettazione, l'azienda nel tempo ha stretto importanti collaborazioni commerciali con i principali produttori europei del settore isolamento, in modo da ampliare l'offerta di prodotti e servizi. «Il nostro valore aggiunto è quello di essere il collegamento tra i maggiori produttori di isolanti, multinazionali con cui collaboriamo da sempre, al fine di fornire ai distributori edili un servizio completo e limitare gli onerosi stock di magazzino», spiega Roberto Bertolini, responsabile commerciale Edilizia di Fortlan-Dibi. «Siamo quindi in grado di raggiungere cantieri o depositi con mezzi e soluzioni che possono garantire un servizio rapido e affidabile, e personale specializzato a disposizione per risolvere ogni tipo di richiesta».

DA SINISTRA, PIERLUIGI
BRINI, LUIGI ROVACCHI
E ROBERTO BERTOLINI

Copyright: YouTrade

Copyright: YouTrade



PANNELLI ISOLANTI IN EPS DBXGREEN RE. SOTTO, LA SEDE DI FORTLAN-DIBI A BIBBIANO (REGGIO EMILIA)

Assieme a Bertolini, *YouTrade* ha incontrato nella sede dell'azienda a Bibbiano (Reggio Emilia) anche Pierluigi Brini, socio e responsabile marketing e comunicazione, e Luigi Rovacchi, responsabile tecnico.

Domanda. Fortlan-Dibi è specializzata nella produzione di polistirene espanso sinterizzato (Eps). Per quale tipologia di prodotti?

Luigi Rovacchi. La nostra gamma di prodotti in Eps è molto ampia e va dai polistireni espansi sinterizzati tradizionali con valori di conducibilità termica λ_D da 0,036 a 0,034 W/mK a polistireni espansi sinterizzati a migliorato lambda con valori λ_D di 0,031 e 0,030 W/mK fino ad arrivare ai polistireni espansi sinterizzati

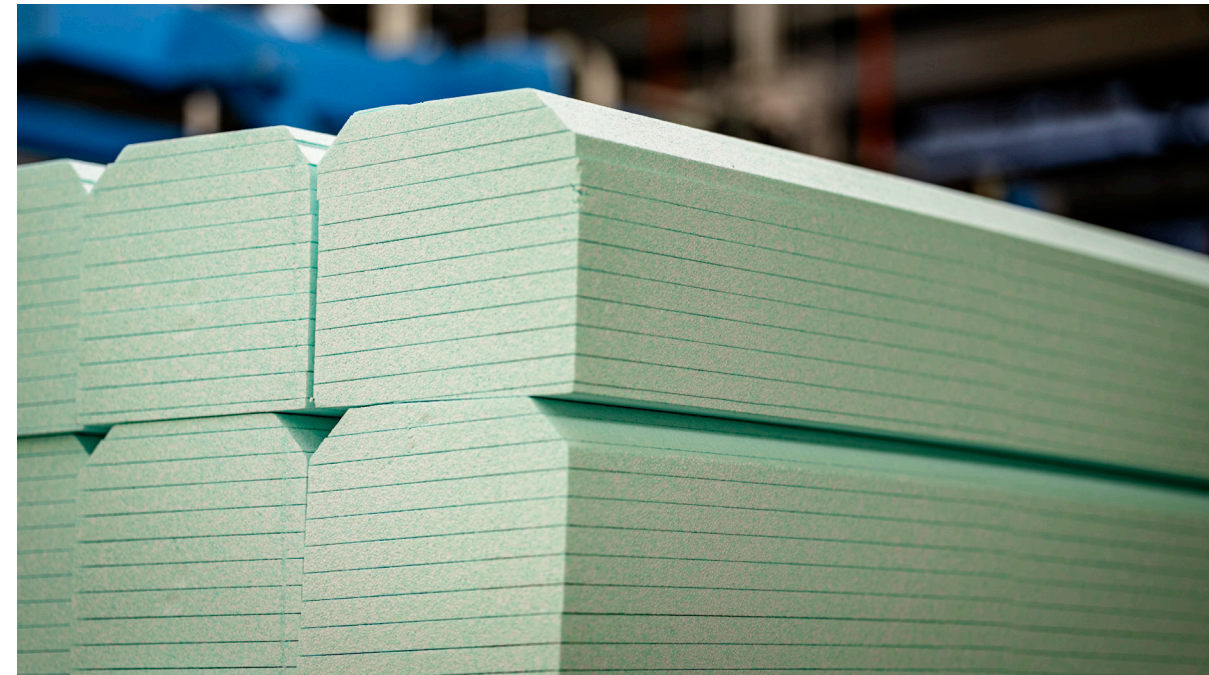
elasticizzati sia tradizionali che a migliorato lambda, con valori λ_D di 0,035 e 0,030 W/mK che garantiscono un buon isolamento acustico oltre che termico. Tutti questi Eps sono marcati CE o CE Etics come da norma di prodotto UNI EN 13163 e UNI EN 13499 e sono conformi ai CAM (Criteri Ambientali Minimi) come da DM 23/6/2022. Le applicazioni a cui sono destinati vanno dai sistemi a cappotto ad applicazioni in copertura e controsoffitto, fino ad arrivare ad applicazioni a pavimento.

D. Ci sono altri prodotti?

Luigi Rovacchi. Come pannello per la zoccolatura nei sistemi a cappotto e per applicazioni in copertura e pavimento, la nostra offerta si completa con Dbxgreen Re, polistirene espanso sinterizzato con conducibilità termica λ_D di 0,032 W/mK caratterizzato da una elevata resistenza meccanica e un bassissimo assorbimento d'acqua, e Dbxgreen Cento%, polistirene espanso sinterizzato con un contenuto del 100% di materiale riciclato con conducibilità termica λ_D di 0,032 W/mK, caratterizzato da una elevata resistenza meccanica e un bassissimo assorbimento d'acqua. Infine c'è Silver T 131 Cento%, polistirene espanso sinterizzato elasticizzato con un contenuto del 100% di materiale riciclato con conducibilità termica λ_D di 0,031 W/mK, utilizzato nei sistemi a cappotto con marcatura CE-Etics per isolamento termico ed acustico.

D. La vostra gamma è molto ampia. È il frutto di partnership con i produttori?

Roberto Bertolini. Abbiamo una gamma di prodotti specifici per l'isolamento termico e acustico in grado di soddisfare quasi tutte le esigenze richieste nel mondo delle costruzioni edili e degli impianti termoidraulici.



Copyright: YouTrade

PANNELLI DBXGREEN RE

La nostra proposta comprende prodotti di produzione, quali Eps e materiali isolanti imbustati, e prodotti di cui siamo distributori, quali lane di roccia e vetro, polistireni estrusi e poliuretani, oltre che nanotecnologie e accessori, in modo da dare soluzioni adeguate al nostro mercato di riferimento. Le partnership con i produttori, sia di materia prima con la quale produciamo i nostri prodotti, sia quelli di cui siamo distributori sul territorio nazionale, sono fondamentali per affrontare assieme tutte le esigenze del mercato. Sempre in collaborazione con i nostri partner fornitori cerchiamo di condividere strategie e obiettivi.

D. In quali segmenti del mercato siete presenti?

Roberto Bertolini. Siamo presenti nel settore delle costruzioni edili, sia civili che commerciali, e dell'impiantistica termoidraulica e trattamento aria, sempre in stretta collaborazione con gli addetti del mercato distributivo.

D. Quanto il settore della termoidraulica si sta avvicinando alle rivendite di materiali edili?

Pierluigi Brini. È un mercato in grande fermento ed espansione, soprattutto quello dei sistemi Vmc. Fino a qualche anno fa la Vmc fa era un settore molto di nicchia, che trovava spazio solo in alcune applicazioni; oggi, con il discorso del miglioramento prestazionale degli edifici pubblici e privati, è un mercato in crescita. È difficile



Copyright: YouTrade



Copyright: YouTrade



UNA FAMILY COMPANY ITALIANA

Fondata nel 1967 da Naborre e Giacomo Delia, insieme ai fratelli Giovanni e Franco Brini, Fortlan ha operato subito nel settore dell'edilizia civile, sviluppando nuovi prodotti isolanti fibrosi. Le applicazioni si sono estese presto all'edilizia e agli impianti industriali, all'industria termomeccanica e agli impianti termoidraulici. Gli stessi soci fondatori nel 1971 hanno dato vita alla Di-Bi per la produzione di manufatti in polistirene espanso sinterizzato, una scelta in controtendenza per l'epoca, puntando sulla qualità e su prodotti ad alte prestazioni. Di lì a poco l'azienda è diventata la prima in Europa a realizzare materiali ad altissima densità (35-40 kg/m³). Nei primi anni Novanta, alle tradizionali produzioni di pannelli Eps si affiancano due nuove linee dedicate all'isolamento termico, all'impermeabilizzazione di coperture e all'isolamento acustico di edifici. Dalla produzione, Fortlan-Dibi si è affacciata al mondo della distribuzione, acquisendo nel 2014 una quota di partecipazione in Teknowool Holding, network distributivo di isolanti termoacustici e sistemi costruttivi su scala nazionale. Nell'aprile 2016 è nata, invece, la controllata Icolors con l'obiettivo di diventare il punto di riferimento nelle province di Reggio Emilia, Parma e Modena per progettisti, privati, imprese e decoratori professionisti. «Icolors è una struttura commerciale per l'edilizia leggera che fornisce applicatori e distributori, con un servizio di supporto alla progettazione e consulenza tecnica», spiega Roberto Bertolini, responsabile commerciale Edilizia di Fortlan-Dibi. Dopo il primo punto vendita Icolors di Modena, aperto a settembre 2016, sono seguiti nel 2019 quello di Bibbiano (nato dall'acquisizione

del Colorificio Matildico) e nel 2022 quello di Reggio Emilia, rilevando la storica azienda reggiana Recam. A dicembre 2019 Fortlan-Dibi ha rilevato Vaneton, storica azienda di Modena che dal 1983 offre soluzioni per l'edilizia sportiva, medica, scolastica, pubblica, commerciale, industriale e residenziale. «Controllata al 100% da Fortlan-Dibi, Vaneton è un general contractor specializzato in lavori chiavi in mano. Prevalentemente Fortlan-Dibi si occupa di fornire i materiali isolanti necessari nei cantieri gestiti da Vaneton. L'acquisizione ci ha permesso di approcciare un settore fino ad allora inesplorato, soprattutto nel settore degli appalti pubblici, ora molto dinamico grazie al Pnrr. Sul fatturato totale dell'azienda, Vaneton pesa circa il 10%». Infine, nel 2022 Fortlan-Dibi ha acquisito quote di collegamento di Commodo, una start-up la cui mission è quella di produrre arredamento per esterno destinato a ristoranti realizzato in Eps con un innovativo sistema di riscaldamento a basso voltaggio. «L'intraprendenza fa parte del Dna dell'azienda, è una caratteristica impressa già dai suoi soci fondatori che alla produzione di isolanti fibrosi con Fortlan hanno poi affiancato l'Eps con Di-Bi, per poi diventare trasformatori di lana di roccia e approcciarsi anche al mercato della distribuzione con Teknowool e Icolors», racconta Bertolini. «Intendiamo mantenere questa forza e continuare a lavorare per esplorare nuovi orizzonti. Siamo un'azienda di persone: tutte le scelte e gli investimenti fatti sono stati realizzati perché abbiamo trovato le persone giuste. Il nostro obiettivo è quello di trovare nuove collaborazioni che ci diano la forza per affrontare altre sfide».



Copyright: YouTrade

nuovi edifici che negli edifici esistenti. In questi ultimi l'obiettivo minimo è quello di isolare termicamente senza però peggiorare le caratteristiche acustiche esistenti, per cui è necessaria una progettazione specifica e una posa mirata. Da un punto di vista termico il focus è il materiale isolante. La resistenza termica di quest'ultimo si somma alle resistenze termiche degli altri materiali che compongono la struttura e insieme formano la resistenza termica totale. L'isolamento termico deve fornire una prestazione idonea sia invernale che estiva, non deve creare muffe e condense e soprattutto viene realizzato esclusivamente sull'involucro esterno dell'edificio, o comunque fra un ambiente riscaldato e uno non riscaldato. Da un punto di vista acustico il focus non è più il materiale isolante bensì il sistema isolante, in quanto la prestazione totale della struttura non è data dalla somma delle prestazioni dei vari componenti ma dall'intero sistema isolante che viene progettato mediante calcoli previsionali o specifiche prove di laboratorio. Inoltre l'isolamento acustico viene realizzato sì anche sull'involucro esterno, ma soprattutto all'interno nelle divisorie fra diverse unità immobiliari.

IL MAGAZZINO.
SOTTO, RENDER
CONTROSOFFITTO CON
IL PANNELLO IN LANA DI
VETRO ECOROLL



dire quanto di questo mercato sarà intercettato dalle rivendite, ma sicuramente è aumentato rispetto al passato. **Roberto Bertolini.** Ci sono alcuni prodotti vicini al mondo della rivendita edile che stiamo cercando di spingere, come le macchine per la ventilazione meccanica puntuale. Dopo il covid si è diffusa una maggiore sensibilità sui temi della qualità dell'aria all'interno degli ambienti abitativi, e anche le richieste del mercato sono cambiate. I clienti guardano sempre più anche alle prestazioni tecniche dei prodotti, oltre che alle caratteristiche estetiche. E per chi, come Fortlan-Dibi cerca di offrire prodotti di alto livello, è molto importante e ci permette di evitare le classiche battaglie di prezzo. **D. La vostra azienda è specializzata nell'isolamento acustico e termico. Sono due aspetti complementari? Luigi Rovacchi.** Per certi versi questi aspetti sono complementari visto che in cantiere spesso si presenta l'esigenza di isolare termicamente e acusticamente, sia nei



LA CHIAVE DELL'IMBUSTAGGIO

Le linee produttive di Fortlan-Dibi sono in grado di imbustare, in film di polietilene nero autoestinguente in classe 1, tutti i materiali isolanti, dai feltri in lana di vetro e in fibra di poliestere ai pannelli in lana di vetro, in lana di roccia, in fibra di poliestere e in fibra di legno, fino ai prodotti nanotecnologici. Questa soluzione svolge una funzione fondamentale nelle applicazioni dei materiali fibrosi a secco o a vista (controsoffittature, pareti attrezzate, pareti in cartongesso), sia in ambienti residenziali sia in locali commerciali o industriali: l'imbustaggio, infatti, evita fenomeni di spolverio mantenendo intatte le prestazioni di isolamento termico e acustico dei prodotti, e scongiura la formazione di polveri, muffe e batteri. Tra i prodotti imbustati offerti da Fortlan-Dibi c'è Ecoroll, disponibile in feltro o pannello in lana di vetro.



Copyright: YouTrade

D. Come siete organizzati in azienda per affrontare le richieste del mercato?

Roberto Bertolini. Dal punto di vista commerciale la nostra organizzazione comprende funzionari, un responsabile tecnico, un customer service dedicato e agenti esterni con i quali copriamo buona parte del Centro-Nord Italia. Il reparto commerciale lavora a stretto contatto con la produzione, sempre attenta a cercare di soddisfare tutte le esigenze del mercato, e una logistica interna che permette di fornire il miglior servizio possibile. Ci impegniamo a



garantire il servizio in 24/48 ore abbinando nella stessa consegna più tipologie di materiali isolanti presenti nella nostra gamma.

D. Un aspetto sempre più importante è quello della sostenibilità ambientale. Qual è il vostro punto di vista?

Luigi Rovacchi. Non si tratta di un fenomeno di moda, ma di un elemento fondamentale per la stessa sopravvivenza del Pianeta. Abbiamo imparato a nostre spese che le risorse non sono infinite, che la qualità dell'aria non è scontata e che le nostre azioni possono avere grande importanza su quello che sarà il nostro futuro. Da questo punto di vista i materiali isolanti, nessuno escluso, sono estremamente sostenibili: tutti hanno un bilancio estremamente favorevole fra la quantità di energia, risorse ed emissioni necessari per produrli, recuperarli e smaltirli a fine vita, rispetto a quanto permettono di risparmiare durante la loro vita di utilizzo. Tutto questo è documentato dai numerosi dati che esistono in bibliografia relativi al metodo di valutazione degli impatti ambientali LCA, strumento universalmente riconosciuto per analizzare scientificamente l'impatto ambientale di un prodotto, un servizio o un processo «dalla culla alla tomba», cioè dalla fase di estrazione delle materie prime fino allo smaltimento. Da questo punto di vista l'Eps ha l'ulteriore vantaggio di avere una massa volumica molto limitata (è formato al 98% da aria) e di conseguenza permette di ottenere un elevato isolamento termico utilizzando poco materiale.

Pierluigi Brini. Il mercato ha e avrà un'attenzione sempre maggiore ai temi della sostenibilità. Per Fortlan-Dibi è chiaro che l'obiettivo è continuare questo percorso, sia per quanto riguarda l'utilizzo di materiali riciclati sia per l'ottimizzazione degli impianti produttivi.

D. Il green è un concetto che fa presa sul mercato oppure è solo un costo?

Luigi Rovacchi. Il green è indubbiamente un costo, ma è un concetto che fa presa sul mercato per effetto della sempre maggiore sensibilità verso i temi ambientali. E lo farà ancora di più in futuro con l'evoluzione delle normative nei prossimi anni: basti pensare in Italia all'evoluzione legislativa dei CAM, o a livello europeo alla direttiva EPBD IV (la cosiddetta direttiva Case Green), il cui obiettivo è di arrivare al 2050 con la totale decarbonizzazione del patrimonio immobiliare passando attraverso varie scadenze, di cui le prime al 2028.

D. Quali oneri comporta la sostenibilità?

Luigi Rovacchi. Parlando di sostenibilità, nel corso di quest'anno Fortlan-Dibi ha ottenuto la certificazione del proprio sistema aziendale di gestione ambientale secondo la Iso:14001. Questo ha rappresentato e rappresenta un costo per il suo ottenimento e per il suo mantenimento, ma è anche un passo importante che permette all'azienda di identificare e controllare l'impatto sull'ambiente delle sue attività, consentendo di ottimizzare l'uso delle risorse, ridurre i rifiuti e migliorare l'efficienza energetica. Inol-

tre, l'approccio basato sul continuo riesame dei processi spinge l'azienda alla ricerca del miglioramento continuo. Oltre alla Iso:14001, l'azienda quest'anno ha ottenuto la certificazione di sicurezza Iso:45001, che si aggiunge alla Iso:9001, lo standard internazionale per i Sistemi di Gestione per la Qualità che abbiamo dal 2017.

D. I vostri prodotti hanno caratteristiche riconoscibili in questo senso?

Luigi Rovacchi. Indubbiamente sì. I materiali che produciamo e commercializziamo sono in grandissima parte conformi ai CAM e, anzi, spesso hanno caratteristiche superiori rispetto a quanto richiesto. Un esempio concreto è rappresentato dai prodotti Dbxgreen Cento% e Silver T 131 Cento%: si tratta di polistireni espansi sinterizzati (Eps) prodotti con materie prime realizzate con risorse rinnovabili derivate da rifiuti organici o oli vegetali; con questi Eps abbiamo raggiunto due obiettivi: ottenere la certificazione Remade in Italy A+ riservata ai prodotti composti al 100% da materiale riciclato e diminuire ulteriormente le emissioni di CO₂ durante la produzione rispetto agli Eps tradizionali.

D. Quale sarà l'evoluzione dei sistemi di isolamento?

Luigi Rovacchi. Per i sistemi di isolamento, e di conseguenza per i materiali isolanti, prevediamo un'evoluzione legata principalmente a diversi aspetti: alla sicurezza durante la posa e durante l'utilizzo, con materiali puliti, leggeri, senza particelle che possano essere inalate dagli operatori, senza emissioni di Voc o altre sostanze dannose durante l'utilizzo e con una reazione al fuoco adeguata alle esigenze specifiche; alla stabilità delle prestazioni nel tempo, con materiali resistenti agli agenti esterni sia da un punto di vista meccanico che prestazionale (per esempio, materiali non igroscopici, il cui potere isolante peggiora a contatto con umidità); alla sostenibilità ambientale (a parità di prestazioni, deve essere preferito un isolamento che comporti il miglior bilancio fra consumi energetici o di risorse/emissioni necessarie per produrlo e quelle risparmiate durante la sua vita di utilizzo). Un altro aspetto è quello della facilità di applicazione, per garantire l'efficacia di qualsiasi intervento di isolamento soprattutto in assenza di manodopera qualificata.

D. Com'è cambiato il mercato in questi anni?

Roberto Bertolini. Sono stati anni particolarmente turbolenti. Il covid prima, e il superbonus a seguire, hanno stravolto le nostre abitudini. Rispetto a una ventina di anni fa, c'è molta attenzione a tutto ciò che riguarda il risparmio energetico e la sostenibilità, di conseguenza i nostri prodotti sono diventati un tassello molto importante nella costruzione dei fabbricati sia commerciali che civili. Rispetto al passato, oggi si parla di caratteristiche tecniche dei materiali isolanti e l'attenzione ai particolari tecnici e alla sostenibilità ha affiancato la ricerca dell'estetica, da sempre protagonista del patrimonio edile italiano.

D. Che impatto stanno avendo i dazi imposti dall'am-



Copyright: YouTrade

ministrazione Trump e cosa vi aspettate in merito?

Roberto Bertolini. Non abbiamo avuto conseguenze dirette, essendo i nostri fornitori prevalentemente europei e lavorando Fortlan-Dibi sul territorio nazionale. Diciamo che il problema è indiretto: ci sono fattori che creano instabilità sul mercato, e a catena arrivano anche a noi.

D. Quali sono le novità di prodotto?

Luigi Rovacchi. Abbiamo potenziato la nostra produzione di materiali isolanti imbustati a partire dal nostro Ecoroll. Si tratta di feltri o pannelli in lana minerale imbustati in fogli di polietilene, il cui utilizzo è prevalentemente legato all'isolamento termico e acustico di controsoffitti in fibra, a pavimento in sottotetti non praticabili, nell'industria navale, o comunque in tutte le applicazioni orizzontali dove il materiale isolante debba rimanere a vista. Ecoroll garantisce le prestazioni della lana minerale proteggendola da umidità ed evitando l'eventuale dispersione di fibre nell'ambiente. La sicurezza al fuoco è garantita dal comportamento della fibra minerale in classe A1 e dal polietilene in classe 1. Tra le altre novità, sempre dalla nostra produzione, spiccano il Dbxgreen Cento% e Silver T 131 Cento% di cui abbiamo accennato prima.

D. Le vostre soluzioni sono comprese dai distributori?

Roberto Bertolini. Tutti i nostri prodotti, e soprattutto il nostro servizio, sono a totale disposizione della distribuzione edile, sia generalista che specializzata. Quando diciamo servizio non intendiamo solamente quello legato a produzione e logistica, ma anche al nostro comparto tecnico che mette a disposizione certificazioni e consulenza di alto livello.

D. L'azienda si distingue per una logistica integrata

LO STABILIMENTO
PRODUTTIVO

L'ESTERNO
DELL'AZIENDA.



Copyright: YouTrade

all'avanguardia. Come è organizzata?

Roberto Bertolini. Abbiamo una logistica interna che permette di raggiungere tutti i cantieri e i depositi sul territorio italiano, fornendo anche un eventuale servizio di pallettizzazione personalizzata. Da un paio di anni abbiamo anche fatto importanti investimenti, rendendo il nostro magazzino informatizzato, tanto che ogni prodotto ha il suo codice a barre. Gli ordini arrivano direttamente al customer service e agli uffici, passano dal magazzino digitale e i nostri addetti portano i materiali al reparto consegne cercando di accorpare nel modo più ottimale le forniture.

Pierluigi Brini. Il fatto di avere un magazzino molto ampio e quasi tutto il materiale in pronta consegna in quantità importanti, ci permette di gestire le consegne in modo rapido. Anche durante il 110%, siamo stati in grado di servire i nostri clienti in maniera molto precisa, puntuale e senza errori. Abbiamo preso spunto dalle modalità operative dei nostri fornitori, multinazionali con le quali collaboriamo da anni, customizzandole sulle nostre esigenze.

D. Quanti depositi avete?

Pierluigi Brini. Oltre a quello di Bibbiano, abbiamo aperto un altro deposito a Cesena per espandere il nostro raggio d'azione in Romagna.

D. Come funziona il servizio dell'imballaggio personalizzato?

Roberto Bertolini. A seguito di un progetto a medio termine con la nostra clientela, siamo in grado di fornire una personalizzazione dell'imballo. Il packaging dei nostri prodotti si presta abbastanza bene per aiutare la visibilità del marchio dei nostri clienti; per questo motivo l'imballo personalizzato è una soluzione che proponiamo con entusiasmo. I nostri clienti ci forniscono i dati che vogliono valorizzare e noi, assieme ai nostri fornitori di imballaggio, completiamo il lavoro, personalizzando etichette e film estensibili.

D. Un vostro punto di forza è rappresentato dalla consulenza tecnica. Riguarda i rivenditori, i progettisti o gli applicatori?

Luigi Rovacchi. Abbiamo un ufficio tecnico dedicato in quanto pensiamo che la consulenza tecnica sia molto importante, e soprattutto sia fondamentale differenziarla e personalizzarla per ognuna delle tre categorie sopra citate. Il rivenditore ha l'esigenza di conoscere le caratteristiche dei prodotti che sta vendendo per poter a sua volta consigliare correttamente i propri clienti, e quindi la consulenza diventa prevalentemente una consulenza di prodotto. Con il progettista si parla non solo di prodotti, ma spesso e volentieri di pacchetti completi, per individuare con più facilità le soluzioni tecniche più idonee al progetto che si sta analizzando, e quindi parliamo di consulenza di soluzioni. Infine, con l'applicatore i temi che si toccano sono prevalentemente legati alle modalità applicative dei materiali, e quindi si parla di consulenza applicativa.

Pierluigi Brini. A noi piace cucire l'abito su misura del cliente per trovare soluzioni ai problemi. I soci fondatori ci hanno trasferito questo tipo di visione. Siamo molto legati ai nostri fornitori con cui facciamo strategia e abbiamo obiettivi comuni per offrire il prodotto migliore. La consulenza tecnica serve a questo.

D. In questo servizio su misura quali sono gli ostacoli principali e come si risolvono?

Roberto Bertolini. In realtà lo stiamo gestendo con alcuni clienti già da anni, con ottimi risultati. Serve solo una buona organizzazione dal punto di vista documentale (certificati, schede tecniche), e un po' di elasticità dal punto di vista produttivo. L'unica differenza riguarda le tempistiche di produzione e consegna che si allungano di alcuni giorni. La parte fondamentale, come sempre, è definire bene il progetto; a quel punto il gioco è fatto.

D. Il sistema cappotto si è diffuso, anche grazie al superbonus, che però ora non c'è più. Quindi, quali

sono ora le prospettive?

Roberto Bertolini. L'isolamento delle facciate esterne dei fabbricati con il sistema a cappotto, che già da 15 anni almeno caratterizza il nostro mercato, ha accelerato in modo importante durante il superbonus. Il 2025 ha avuto una flessione, però ci sono due scadenze molto importanti a livello europeo che devono trovarci pronti per i prossimi cinque-sette anni: per questo dobbiamo cercare di mantenere alto il livello di qualità e attenzione, per creare le basi per il futuro del comparto edilizio italiano.

D. Come sono cambiate le esigenze dei posatori di sistemi cappotto, prima e dopo il 110%?

Pierluigi Brini. Il 110% ha aiutato a vendere un sistema, e non soltanto un gruppo di prodotti. In passato la domanda si limitava ai prodotti che costavano di meno, oggi invece, grazie alla diffusione sul mercato di sistemi certificati, anche i posatori di sistemi cappotto hanno imparato a conoscere meglio i materiali e fare scelte guidate da logiche più tecniche e prestazionali. Inoltre, grazie ai corsi di certificazione e al rilascio del patentino, c'è stata un'evoluzione anche sul fronte della posa, al fine di evitare il più possibile improvvisazioni in cantiere.

Luigi Rovacchi. Questo è un cambiamento importante. In passato in cantiere si assisteva a errori macroscopici, come la posa della rete di armatura direttamente appoggiata al materiale isolante e poi rasata. Adesso, nonostante le difficoltà legate al reperimento della manodopera, c'è maggiore consapevolezza e certi errori non si vedono più.

D. Quindi oggi che cosa chiede il posatore del sistema cappotto?

Luigi Rovacchi. Il servizio, e non solo il prodotto. Spesso il cappottista si trova a seguire una voce di capitolato, quindi sa già cosa deve acquistare. Quello che chiede, oltre alla velocità di consegna, è una consulenza applicativa con consigli tecnici.

D. I vostri prodotti sono certificati?

Luigi Rovacchi. I nostri prodotti sono tutti certificati secondo le normative in vigore legate alla marcatura CE e sono conformi ai CAM.

D. Organizzate corsi di formazione?

Roberto Bertolini. Più che corsi di formazione, organizziamo periodicamente convegni con formule diverse con gli ordini degli Ingegneri, degli Architetti e dei Geometri, per focalizzare l'attenzione su alcuni sistemi di isolamento specifici e sulle novità di prodotto. Abbiamo anche formato alcune persone in azienda per organizzare la ricerca della cantieristica e sensibilizzare l'utilizzo di materiali corretti dal punto di vista tecnico e sul fronte della sostenibilità.

D. Avete progetti a breve-medio termine?

Roberto Bertolini. Abbiamo potenziato una divisione aziendale con inserimento di personale specializzato nel settore del trattamento aria, impiantistica termoi-



Copyright: YouTrade

draulica, impianti di riscaldamento e raffrescamento a pavimento, sempre focalizzati alla consulenza tecnica e fornitura di materiali isolanti e apparecchiature specifiche (Vmc). È una divisione nata da poco, sulla quale puntiamo molto, con l'obiettivo di farla crescere.

Pierluigi Brini. Il magazzino di Cesena, aperto a dicembre dello scorso anno, è anche orientato a far crescere la divisione impianti.

D. Qual è il vostro obiettivo per il 2026?

Roberto Bertolini. L'obiettivo di Fortlan-Dibi è quello di posizionarsi tra i grandi gruppi produttori di isolanti e la distribuzione. Siamo nel mezzo per garantire un servizio importante con materiale a terra, rappresentando un cuscinetto alla rigidità delle multinazionali che obbligano a ordinare carichi completi. Anche in considerazione del cambiamento del mercato, abbiamo l'obiettivo di potenziare il servizio di consegna e stock di materiali al fine di garantire alla distribuzione edile un supporto sempre maggiore. Noi cogliamo questa sfida, ma possiamo vincerla solo con un gioco di squadra tra noi, i nostri partner produttori internazionali e tutti i nostri clienti della filiera distributiva.

FORTLAN-DIBI

- Fatturato 2024: 33,3 milioni di euro
- Forecast fatturato 2025: 32,9 milioni di euro
- Dipendenti: 65 persone
- Aree coperte di magazzino: 21.000 metri quadrati
- Aree esterne di magazzino: 30.000 metri quadrati
- Materiali isolanti trasformati: 600.000 metri quadrati/annui
- Materia prima espandibile: 4.900 tonnellate/annue
- EPS prodotto: 260.000 metri cubi/annui
- Camion spediti: oltre 6.500 all'anno