



STARPLAST

CON INPLUVIO PER UN DRENAGGIO SOSTENIBILE

L'azienda presenta un sistema di celle drenanti, realizzate in materiale plastico polipropilene stampate a iniezione, ad alta resistenza meccanica. Utilizzato per la gestione del deflusso idrico urbano e di grandi volumi di acqua meteorica

Veronica Monaco

cambiamenti climatici e la cementificazione intensiva stanno mettendo a dura prova i territori, costretti ad affrontare sempre più spesso le conseguenze del rischio idrogeologico. Anche per questo Starplast, azienda innovativa specializzata nella progettazione di soluzioni per la gestione delle acque, ha messo a punto InPluvio, un sistema di celle drenanti che riduce il rischio di allagamenti ed esondazioni in ambienti urbanizzati, facile da installare. Con questa novità di prodotto, l'azienda contribuisce alla sicurezza e alla sostenibilità dei progetti urbanistici, aiutando le comunità a mitigare i

IL TEAM STARPLAST

IL LEGALE
RAPPRESENTANTE DI
STARPLAST STEFANO
GRANDICELLI CON IL
NUOVO SISTEMA DI
DRENAGGIO INPLUVIO



danni idraulici e a proteggere il territorio. Ne parliamo con il titolare, Stefano Grandicelli.

Domanda. Secondo Ispra oltre il 10% degli italiani è a rischio alluvioni. E i forti cambiamenti climatici, complice la massiva cementificazione, aumentano il pericolo. Come intervenire?

Risposta. È molto difficile rispondere a questa domanda. Il rischio di alluvioni e i cambiamenti climatici stanno mettendo in crisi il sistema di urbanizzazione eseguito negli anni di grande sviluppo edilizio, includendo anche le deviazioni eseguite ai corsi d'acqua. Starplast ha sempre cercato di proporre soluzioni impiantistiche al fine di mitigare e migliorare la gestione dell'acqua con riserve, laminazioni, sistemi di trattamento e riutilizzo.

D. In Italia le reti di regimentazione delle acque piovane sono insufficienti?

R. Ritengo siano insufficienti, ma anche questo spetta dirlo agli esperti.

D. Una nuova soluzione di Starplast si chiama InPluvio. Di che si tratta?

R. InPluvio è un sistema di drenaggio delle acque, costituito da celle in materiale plastico, che assemblate tra loro e posate nel sottosuolo, creano un grande volume disponibile per far defluire in modo controllato enormi quantità di acqua evitando allagamenti e ripristinando gradualmente le falde sotterranee.

D. Con che tipo di materiale plastico è realizzato?

R. Il materiale utilizzato è il polipropilene con vari additivi in funzione del carico meccanico a cui sono soggette.

D. Per quale tipo di drenaggio è indicato?

R. È principalmente utilizzato nel caso di invarianza idraulica (*principio secondo cui il deflusso risultante dal drenaggio di un'area debba rimanere invariato dopo una trasformazione dell'uso del suolo avvenuto nell'area stessa ndr*) e invarianza idrologica.

D. Necessita di strutture cementizie o bacini a cielo aperto?

R. Il principale vantaggio nell'utilizzo di questi sistemi di drenaggio con le celle drenanti è che non sono necessarie né strutture cementizie né bacini a cielo aperto, poiché completamente interrati.

D. Quali sono i punti di maggiore differenza rispetto ad altre soluzioni?

R. Oltre a quello specificato pocanzi, altri aspetti fondamentali sono la velocità di installazione, la facile movimentazione e il trasporto. Si pensi che con il sistema InPluvio riusciamo a trasportare in un bilico un volume di accumulo di oltre 500 metri cubi.

D. Quali sono i vantaggi nell'utilizzo di questo sistema?

R. In primis la protezione del territorio (riduzione di allagamenti), ripristino delle falde acquifere (l'invaso



IN ARRIVO UN NUOVO IMPIANTO AL SUD

ALESSANDRO SEVERINI



FABIO DOMINICI



ANTONIO FORASTIERE



Nuovi prodotti per rispondere in maniera sempre più efficace alle esigenze del comparto della gestione idrica, potenziamento della presenza al Sud Italia, penetrazione in nuovi mercati, anche all'estero. YouTrade ha incontrato Alessandro Severini, direttore generale di Starplast da giugno 2024, Antonio Forastiere, responsabile commerciale idraulica per infrastrutture grandi imprese, e Fabio Dominici, responsabile commerciale gruppi e mercato estero: i manager raccontano le più recenti novità e le strategie per il futuro dell'azienda.

Domanda. Come nuovo direttore generale, quali sono i principali aspetti su cui si sta concentrando?

Alessandro Severini. Ho iniziato a collaborare con Starplast nel giugno 2024. La mia figura si inserisce all'interno di una strategia generale che porta l'azienda a un'evoluzione, supportata dalla crescita degli ultimi anni. Il mio lavoro punta a offrire un supporto a 360 gradi alla proprietà, dalle classiche attività di riorganizzazione interna fino alla formazione del personale, soprattutto del primo livello.

D. Che cosa ha già attuato in azienda?

Alessandro Severini. Dopo un'analisi iniziale per capire lo stato dell'arte, assieme ai colleghi ho steso un business plan per il 2025 con attività per ogni area funzionale. Per esempio, con l'ufficio tecnico sono stati definiti nuovi progetti di certificazione. In particolare, con la

proprietà abbiamo definito delle macro strategie: quella più urgente è l'aumento della capacità produttiva, quindi abbiamo lavorato sull'acquisto di nuovi macchinari e sulla realizzazione di una nuova area.

D. Qual è stata la parte più difficile?

Alessandro Severini. Entrare in un'azienda dove la mia figura è separata dalla proprietà. Si è comunque instaurata una bella collaborazione per potersi dividere i compiti: mi sono concentrato sull'aspetto gestionale e operativo, la proprietà si è invece dedicata all'aspetto strategico e di sviluppo di prodotto.

D. Che cosa cambia con il suo ingresso in azienda per i rivenditori di materiali edili?

Alessandro Severini. Un fornitore ben organizzato, con le idee chiare sulle proprie strategie, è sicuramente più performante, a beneficio anche del servizio di cui i nostri rivenditori possono usufruire. Stiamo lavorando per dare un valore aggiunto al rivenditore finale, attraverso una maggiore velocità di consegna. In questo senso ci agevolerà il progetto di espansione al Sud con una nuova struttura produttiva, che ci permetterà di essere più delocalizzati e consegnare più velocemente. A tutto questo si aggiunge la qualità dei prodotti e lo sviluppo di nuove soluzioni, anche per nicchie di mercato, affinché il nostro rivenditore possa accrescere il proprio fatturato.

D. Per come è strutturato oggi il mercato, quali sono le

potenzialità di crescita?

Alessandro Severini. La fine del superbonus 110% ha portato a una contrazione del mercato, ma grazie ai nuovi prodotti che abbiamo sviluppato, per esempio, i sistemi di depurazione per le acque grigie, stiamo aggredendo mercati nuovi che generano maggiori opportunità per le rivendite. Quindi, se da una parte ci può essere una contrazione, dall'altra ci sono opportunità di crescita. Ed è questo che una rivendita deve cercare, cioè il fornitore partner che le permetta di scoprire mercati nuovi che con i soliti prodotti non potrebbe penetrare. In più, credo che le politiche europee porteranno sicuramente a un'evoluzione nel settore del trattamento delle acque, che in futuro diventerà sempre più importante e fiorente.

D. Che cosa sta cambiando invece nel vostro rapporto con le imprese e gli studi di progettazione?

Antonio Forastiere. Starplast vuole intraprendere una serie di azioni verso le imprese e i progettisti attraverso la promozione tecnica dei propri prodotti specializzati, sia quelli attuali, sia quelli innovativi. Per le grandi imprese abbiamo a disposizione un panorama di prodotti nuovi sul mercato, come InPluvio, oltre ad ampliamenti di gamma per offrire sistemi sempre più completi. Quello che si va a implementare oggi è il riutilizzo delle acque grigie e nere depurate, per sistemi di irrigazione o di riutilizzo e riuso.

D. Quali sono le linee di prodotto su cui state puntando di più?

Fabio Dominici. Starplast è un'azienda che si presenta con un catalogo molto ampio e differenziato. I sistemi di depurazione hanno sempre fatto la parte del leone, ma adesso stiamo inserendo nuovi prodotti anche per il recupero delle acque nere, tenendo fede al nostro motto «Risparmia il tuo oro blu». Facciamo molto affidamento sul nuovo progetto InPluvio e, quindi, sul tema dell'invarianza idraulica, che sta assumendo un'importanza sempre maggiore. Con gli interventi dei governi e delle amministrazioni ci sarà un interesse crescente anche per il tema del recupero delle acque grigie, settore su cui stiamo spingendo molto sia in Italia che all'estero. Stiamo aumentando la nostra offerta anche in virtù dell'imminente normativa sul trattamento delle acque grigie in ambito domestico. Lavoriamo molto bene anche per quello che riguarda gli impianti di sollevamento. Sono tutte tipologie di prodotto best seller, su cui vogliamo investire in maniera ancora più massiccia nei prossimi mesi, oltre a proporre prodotti complementari di grande attualità.

D. Ricapitolando, chi sono i vostri clienti?

Alessandro Severini. Rivendite edili e di termoidraulica, a volte associate in gruppi di acquisto. Per i prodotti più tecnici, le grandi imprese.

Antonio Forastiere. Ci stiamo rivolgendo anche alle municipalizzate che richiedono sempre più servizi di ingegneria. È un settore che stiamo sviluppando, sia come pre, sia come post-vendita.

Fabio Dominici. Stiamo puntando anche ai contrattori, ovviamente senza scavalcare la rivendita che per noi rappresenta un partner importante. Vogliamo offrire nuove opportunità di lavoro più che rimpiazzare un fornitore esistente. La forza di Starplast è quella di essere coinvolta in progetti che difficilmente le rivendite riescono a intercettare.

D. Qual è il principale servizio o iniziativa che avete inserito per le rivendite?

Alessandro Severini. Per le rivendite abbiamo aumentato l'attenzione alla movimentazione e al trasporto dei nostri sistemi, per offrire ai clienti sempre la massima qualità. Poi, stiamo lavorando molto sulla riduzione dei tempi di consegna, in modo che la rivendita possa avere i materiali sempre più velocemente. Sono due attività basilari che comunicano la volontà dell'azienda di essere un partner affidabile. Stiamo poi lavorando sull'informatizzazione, per collegarci in maniera sempre più smart con la nostra rete di clienti e offrire informazioni, ma anche opportunità di acquisto via software, e sull'ampliamento delle strutture produttive, per essere sempre più vicini ai nostri clienti.

D. Qual è la principale caratteristica che distingue Starplast sul mercato?

Alessandro Severini. Le soluzioni tecniche e il supporto dell'ufficio tecnico per poter affrontare la progettazione in maniera sicura e ottimale. Un altro valore aggiunto di Starplast è la presenza in molti mercati esteri che dà la possibilità all'azienda di ampliare il proprio know-how e portare nuove soluzioni tecniche sul mercato italiano.

D. Quali sono le vostre aspettative sui mercati esteri?

Fabio Dominici. La situazione per quanto riguarda l'edilizia in generale non è rosea, soprattutto in alcuni Paesi notoriamente trainanti come la Germania e la Francia. Tuttavia, il settore del trattamento e della gestione delle acque, pur rientrando nel settore edilizia, vive una vita a parte. I governi stanno investendo molto nella conservazione delle risorse idriche, in particolare nel Sud dell'Europa, dove abbiamo piani di espansione importanti per il 2025. Stiamo lavorando molto bene in Spagna e Portogallo, dove abbiamo una filiale, in Francia, in Albania, Grecia e un po' in tutto il bacino del Mediterraneo, fino ai Paesi del Golfo dove stiamo partendo con delle commesse sempre più interessanti. Siamo aperti a molte possibilità.

D. Quali prodotti hanno un maggiore assorbimento

Continua a pag.

Segue da pag.

all'estero e in quali Paesi?

Fabio Dominici. Contrariamente a quanto succede in Italia, lavoriamo meno nell'ambito del trattamento e della depurazione delle acque nere, perché ci sono diversità nazionali che rendono complicato affrontare questo mercato all'estero, con l'eccezione dell'Albania dove lo scorso anno è stata introdotta una riforma per il settore alberghiero. Per quello che riguarda gli altri Paesi, in Francia è molto sviluppato il mercato del trattamento e recupero delle acque piovane, dove regionalmente ci sono obblighi anche per i privati. In Spagna e Portogallo lavoriamo molto nel recupero delle acque grigie, perché entrambi i Paesi hanno adottato degli obblighi sia sulle nuove costruzioni, sia nelle ristrutturazioni profonde. Essendo un'azienda che fa impianti, riusciamo a rispondere in maniera molto efficace alle esigenze di questi mercati.

D. In quali altri Paesi contate di entrare?

Fabio Dominici. Oltre ai Paesi mediterranei, il focus è sul Medio Oriente. C'è una attività urbanistica molto importante, e ci sono opportunità anche nel residenziale, sia per il recupero delle acque grigie e piovane, sia per le stazioni di sollevamento. Stiamo ricevendo molte richieste e intendiamo investire con agenzie locali, oltre a partecipare a fiere ed eventi.

D. Quanta parte del fatturato è realizzata in Italia, e quanto all'estero?

Fabio Dominici. In questo momento l'87% del fatturato è realizzato in Italia e il 13% all'estero. Quando abbiamo avviato l'attività di export due anni fa, il fatturato era al 4%, quindi essere arrivati a questo risultato è un traguardo importante. Nel 2025 vorremmo arrivare a incrementare l'export al 17%.

D. Come è andato il 2024 e che cosa vi aspettate nel 2025?

Alessandro Severini. Il 2024 è andato bene, con un incremento del 20% rispetto all'anno precedente. Nel 2025, anche grazie alle nuove celle drenanti InPluvio, ci aspettiamo una crescita ulteriore grazie all'apertura di nuovi mercati, soprattutto sui grandi volumi. Diciamo che il nostro obiettivo è quello di crescere di un ulteriore 20%.

Antonio Forastiere. Stiamo anche lavorando per entrare in un settore a noi complementare, come quello dell'antincendio. Starplast produce volumi di accumulo per l'antincendio, ma sta lavorando per ampliare la gamma di prodotti. Nel corso del 2025 metteremo a disposizione nuovi prodotti sulla gamma antincendio Offire in modo da dare ai nostri rivenditori partner nuove opportunità di business.

interrato facilita l'infiltrazione delle acque per rimpinguare le falde sotterranee). In aree tipicamente aride, a scarsa piovosità, potrebbero essere utilizzate come piccoli bacini di raccolta, avendo cura di rendere impermeabile il sistema con geo-membrane di HDPE (*polietilene ad alta densità ndr*), riutilizzando l'acqua per irrigazione.

D. È un prodotto sostenibile?

R. Certo, è rispondente ai requisiti richiesti dai Cam.

D. Quanto questo tipo di impianti è importante per ridurre l'impatto ambientale?

R. Sarà il futuro. Pensate a un territorio dove ogni singola urbanizzazione o infrastruttura abbia il proprio sistema per garantire una corretta gestione delle acque meteoriche. Riconsegneremo alla natura ciò che le abbiamo strappato negli anni passati a sostegno del naturale ciclo dell'acqua.

D. Come viene distribuito il prodotto?

R. Questi sistemi esistono già da diversi anni. Tuttavia il contesto normativo abbastanza recente è tuttora parzialmente recepito: ciò fa sì che, nel caso di grandi lavori, la divulgazione del sistema venga effettuata presso gli studi di progettazione. Con il passare del tempo la consapevolezza dell'efficacia del sistema si allargherà sul mercato coinvolgendo certamente anche le rivendite edili.

D. A che tipo di clienti è rivolto?

R. Imprese di costruzione e rivendite organizzate alla gestione di forniture per imprese.

D. In generale, il cambiamento climatico ha modificato la tipologia dei vostri prodotti?

R. Certamente sì. Già da tempo, oltre alla nostra linea di impianti dedicati alla depurazione, abbiamo dato un gran impulso a prodotti dedicati al recupero delle acque. Questa è già una prima risposta al tema dei cambiamenti climatici che rendono la risorsa acqua sempre meno disponibile. Con InPluvio, aumentiamo maggiormente il parco prodotti dedicati a tali problematiche.

D. Che cosa occorre per saper gestire grandi volumi di pioggia?

R. Una relazione geologica e planimetria del territorio e indice di piovosità.

D. Starplast si propone come partner dei propri clienti. Che cosa significa?

R. Siamo e saremo sempre a fianco del cliente, progettista e rivendita. Ci siamo sempre considerati un tutt'uno.

D. Qual è il punto sul rapporto con le rivendite?

R. Tante rivendite iniziano ad avere fiducia in noi, affidandoci la responsabilità della scelta tecnica progettuale per soluzioni depurative. Questo ci fa molto onore.

D. Come comunicate con i distributori?

R. Nel sistema tradizionale attraverso la nostra forza vendita, sempre più tecnica per rispondere alle necessità del cliente. Poi tramite LinkedIn e campagne di comunicazione su prodotti specifici.



UFFICI STARPLAST

D. Quali sono le altre soluzioni per la gestione delle piogge?

R. Abbiamo sempre prodotto sistemi di gestione delle acque meteoriche, che rimangono fondamentali anche con l'utilizzo delle celle di drenaggio.

D. La certificazione di prodotto è importante?

R. È molto importante. Ritengo che in futuro diventerà fondamentale da allegare agli impianti, a conferma della corrispondenza di quanto richiesto dalla normativa e dagli enti locali di controllo.

D. Fornite anche un servizio di supporto?

R. Starplast ha sempre divulgato e fornito la sua disponibilità a un servizio di supporto alla progettazione e alla scelta del corretto impianto. E se richiesto, anche alla manutenzione programmata.

D. La gestione delle acque è importante anche per l'edilizia residenziale. È un aspetto condiviso o spesso dimenticato?

R. Come detto poco prima, in futuro la gestione delle acque sarà fondamentale anche nell'edilizia residenziale.

D. Sarebbe necessario un incentivo fiscale per la gestione dell'acqua?

R. Il problema della carenza idrica è ormai ordine del giorno. Non solo, come in passato, carenza in un determinato periodo estivo di siccità, ma oggi anche durante i mesi invernali soffriamo della risorsa fondamentale per la vita, l'acqua. I governi di tutto il mondo sanno che in un prossimo futuro dovremo fare i conti per un uso consapevole e responsabile dell'acqua. Pertanto, ritengo che sarà necessario un intervento a livello governativo per un risparmio idrico consapevole, passando anche attraverso incentivi fiscali.

D. Gli appalti pubblici per la gestione del rischio idrogeologico sono davvero ripartiti?

R. Stiamo notando un forte fermento nell'ambito dei lavori pubblici ed infrastrutture, riteniamo che siano partiti anche se molto a rilento. Ci sarà una

crescita costante.

D. Gli appalti pubblici sono più semplici o rimangono complicati?

R. Noi come fornitori di imprese e rivendite non abbiamo rapporti diretti con gli enti appaltatori, pertanto ci risulta difficile fare questo tipo di valutazione. In ogni caso, notiamo che sono sempre più rari i casi degli incagli sui pagamenti del nostro cliente a causa dei ritardi dovuti dall'ente appaltante.

D. Le amministrazioni locali sono sensibili al problema del rischio idrogeologico?

R. Le norme di riferimento relative ai rischi idrogeologici sono in continuo fermento. Ritengo pertanto che siano poche le amministrazioni locali a conoscenza dei problemi specifici idrogeologici, o comunque di come meglio affrontarli.

D. Tempo fa avete aperto un impianto al Sud. Come sta andando?

R. Siamo sempre più convinti della scelta di aver creato uno stabilimento al Sud. Infatti prossimamente verrà potenziato con un secondo sito produttivo.

D. Quali sono gli obiettivi strategici di Starplast?

R. Abbiamo dei progetti in corso già promossi tempo fa: quest'anno riteniamo di completare la loro realizzazione e divulgarli sul mercato. Ma quello a cui teniamo maggiormente, come obiettivo strategico, è sempre quello di ascoltare il mercato e affiancare la clientela nella scelta della soluzione ideale.

D. Avete progetti per il prossimo futuro?

R. Sempre. Ogni progetto che viene sviluppato e lanciato sul mercato, viene immediatamente messo in discussione per avviare il processo di miglioramento. Inoltre, è la clientela stessa che ci stimola alla ricerca continua.

D. Quali sono le vostre previsioni per il 2025?

R. Anche per l'anno in corso abbiamo delle previsioni ottimistiche. Sicuramente ci sarà una flessione di mercato relativamente al residenziale, mentre crescerà la richiesta sulle infrastrutture.