

Ivan Raimondi: perché Assoposa va sostenuta



Siamo tornati da Ivan Raimondi, convinto sostenitore della necessità di una Associazione che, riunendo i Maestri piastrellisti, fosse in grado di tutelarne il mestiere e, contemporaneamente, di garantire la qualità della posa in opera agli utenti finali e agli stessi produttori.

Una necessità divenuta stringente a seguito dell'approvazione della normativa UNI11493 che, prima della consegna dei lavori, prevede il "collaudo" delle superfici, intestando al piastrellista precise responsabilità nel caso il lavoro risulti difettoso o comunque effettuato in maniera difforme da quanto previsto dalla normativa.

Tile Italia: - Soddisfatto della nascita di Assoposa? -

Ivan Raimondi: "Sono certamente contento che, dopo una così "lunga gestazione", Assoposa sia finalmente venuta alla luce. Ora dobbiamo accudire con cura questa nuova creatura e, soprattutto, farla conoscere, in modo che possa acquistare forza e mettere in atto quella serie di servizi ed iniziative necessarie per dare riconoscibilità e dignità ad un mestiere che ha continuato ad essere completamente abbandonato a se stesso e agli assalti peggiori derivanti da speculazione e lavoro nero. Ci sono ancora molte cose da fare in questa fase di start up e, soprattutto, necessita uno sforzo di comunicazione per far

conoscere Assoposa agli addetti ai lavori... e non è facile, sia perché l'azione di promozione richiede fondi - e l'Associazione al momento non ha grandi disponibilità - sia perché ci scontriamo con quel diffuso scetticismo che oggi in Italia sta avvolgendo tutto ciò che ha un vago sapore "istituzionale".

Tile Italia: - I rivenditori possono rappresentare una valida "cassa di risonanza" per la neonata Assoposa? -

I. Raimondi: "Crediamo che dai rivenditori possa venire un aiuto prezioso: tutti loro hanno un certo numero di posatori, persone fisiche o aziende artigiane, che collaborano continuamente con gli showroom e credo che questi possano essere ottimi promotori dell'Associazione. Credo anche che le stesse aziende

produttrici possano farsi sostenitrici attive di Assoposa, impegnandosi in prima persona in questo nuovo percorso teso all'ottenimento della massima qualità del prodotto finito. Un ringraziamento particolare devo comunque rivolgerlo a Franco Manfredini che nel 2013, ancora Presidente in carica di Confindustria Ceramica, ha creduto al nostro progetto e ci ha decisamente sostenuto. Ancora oggi, d'altra parte, Confindustria Ceramica ospita fisicamente la sede di Assoposa e ci supporta fattivamente con professionalità dedicate."

Tile Italia: - Ma quali vantaggi provengono al rivenditore dalla nascita di Assoposa? -

I. Raimondi: "Una posa eseguita a regola d'arte - ma ormai dobbiamo



Nelle foto: Raimondi Utensili @ Città della Posa - Cersaie 2013



abituarci a dire “eseguita nel rispetto della normativa UNI11493” -, va nell’interesse di tutti: delle aziende produttrici italiane che, all’avanguardia nel mondo, producono materiali sempre più tecnici, performanti, di spessori e formati variabili; a vantaggio dei rivenditori che potranno utilizzare addetti alla posa “certificati” a garanzia dell’esecuzione del lavoro; ai progettisti che potranno affidarsi alla responsabilità e professionalità riconosciuta dei Maestri Piastrellisti, fino all’utente privato che troverà disponibile sul sito www.assoposa.it, se non addirittura presso la sala mostra dove sarà andato a scegliere il prodotto, l’elenco dei Maestri Piastrellisti della propria zona. Maestri Piastrellisti iscritti ad una Associazione e quindi con iter professionali affidabili e

“controllati” e che, anche in caso di contestazione, saranno disponibili per un confronto ed eventuali azioni risarcitorie.”

Tile Italia: - Quali le garanzie che può offrire Assoposa a tutto il comparto? -

I. Raimondi: “La prima garanzia riguarda il costante aggiornamento professionale offerto ai Maestri Piastrellisti. Un aggiornamento obbligatorio, si badi bene, necessario per il rinnovo del patentino. E’ poi molto importante, per esempio, riuscire a dare agli associati la possibilità di usufruire a prezzi calmierati di specifiche coperture assicurative e Assoposa sta già valutando varie soluzioni. Basti pensare che in caso di contestazione, secondo la nuova normativa UNI, la responsabilità del posatore può comprendere, oltre al rifacimento dell’opera, la rimozione del lavoro

mal fatto e la sostituzione del materiale: in pratica, a fronte di un costo della attività di posa quantificabile dai 10 ai 20 euro/mq, non è difficile che il piastrellista si trovi a dover rispondere per danni da 100 a 200 euro/mq. E’ quindi evidente come una “trasparenza” di tutto l’iter, nel rispetto della normativa UNI, costituisca un vantaggio per tutta la filiera: per il committente, finalmente tutelato, per il rivenditore che può fornire al cliente finale un importante servizio di consulenza, per l’azienda produttrice che non si troverà più esposta a qualche volta “madornali” errori di posa in opera.

Tile Italia: - A che punto siete? -

I. Raimondi: “Assoposa è nata a Cersaie e sta già per partire, a Reggio Emilia, il primo corso che consentirà di ottenere l’attestato di Maestro Piastrellista al primo gruppo di associati. Abbiamo definito il format del corso: 40 ore tra teoria - soprattutto dedicata alla conoscenza della normativa UNI11493 - e pratica, cui seguirà un esame. Il corso sarà certificato da un ente formatore esterno, come previsto dalla legge, e come sarà per l’intero iter formativo destinato ad accompagnare i Maestri Piastrellisti durante tutta la loro attività.”

Tile Italia: - Quando potrà dire di aver raggiunto il risultato? -

I. Raimondi: “Per me il risultato sarà raggiunto, e potrò dirmi soddisfatto, quando sarà lo stesso cliente finale o l’impresa edile a chiedere che la posa in opera sia eseguita da un Maestro Piastrellista con patentino. Solo allora al lavoro del posatore sarà riconosciuta la giusta dignità: non ha senso che una persona continui a farsi pagare, magari in nero, 7 euro al mq per la posa di una superficie che, in caso di contestazione, può facilmente valere 100 o 200 euro al mq, sarà ben più sensato riconoscere al lavoro del Maestro Piastrellista il giusto valore (15 euro al mq?) e mettere sia il prestatore d’opera che il committente in una situazione di legalità .”

