

IL PROGETTO DP COMPANY CON BANCA PREALPI, FIDI, CONSORZIO GARANZIE E CAMERA

# Isolante dai tessuti di scarto

## L'idea diventa cordata di Marca

Il modo migliore per proteggersi dal freddo? Vestirsi. Un'ovvietà certo, ma non se si pensa che a isolarsi indossando tessuti, siano le case e non le persone.

Sia nata così o meno, è questa la chiave dell'invenzione brevettata dalla trevigiana DP Company, start-up che opera nel campo dell'edilizia e che oggi, grazie a questa idea green e ad una cordata che le si è riunita attorno, è riuscita ad ottenere un contributo Pnrr da quasi un milione di euro che la porterà di qui ad un anno a mettere in produzione il nuovo isolante.

Nascerà dalla lavorazione degli scarti tessili delle industrie di abbigliamento del trevigiano attraverso una rete di raccolta che DP sta costituendo. I tessuti, una volta lavorati (come è segreto industriale) vengono compattati fino a formare dei pannelli (la misura potrà variare) che, testati, hanno dimostrato di avere capacità isolante termica, essere ignifughi, ma avere anche una elevata capacità fono assorbente e fono isolante. «Di fatto una alternativa sostanziale agli attuali isolanti inquinanti e non riciclabili, che nasce da una economia circolare: si dà nuovo uso al rifiuto» ha spiegato Samuele Netto, fondatore di DP Company.

Come si arriverà dall'idea

alla produzione è merito di una filiera tutta trevigiana che unisce la Camera di Commercio di Treviso, che attraverso i suoi lavoratori di analisi specialistica di Oderzo ha permesso di effettuare una delle certificazioni ed ha veicolato lo sviluppo del progetto; Banca Prealpi, che di fatto ha finanziato a titolo di anticipo i 990 mila euro del Pnrr; Fidi Imprese che ha garantito il finanziamento; il Consorzio Veneto Garanzie che ha assicurato la copertura finanziaria della crescita della fase start-up del progetto.

«Questo dimostra come le eccellenze del nostro territorio, e le sue idee innovative, possano trovare un trampolino di lancio grazie agli operatori del nostro stesso territorio» ha sottolineato Mario Pozza evidenziando però come «troppo spesso tra i nostri capannoni si celino delle imprese dalle doti eccezionali poco conosciute».

Di qui l'invito a farsi avanti, proporsi, pubblicizzarsi, uscire dalla logica del campanile o della concorrenza locale. Anche perché «così è possibile anche superare gli scogli burocratici» dice Pozza, «che negli ultimi anni hanno penalizzato le Start-up». Non a caso in calo generale, a Treviso come in Veneto e in Italia. —

F.D.W.

