

500

NUOVA

FINESTRA

DBI**INFORMATION**
digital, business & publishing

IL SETTORE EDILE E GLI OBIETTIVI GREEN DEAL 2050 **FORMAZIONE E SERRAMENTISTA, UN BINOMIO INDISSOLUBILE IL FUTURO DELLE SCHERMATURE SOLARI: EFFETTO BONUS E NUOVE TECNOLOGIE**

www.guidafinestra.it

faraone.it

FARAONE[®]
ARCHITETTURE TRASPARENTI
italian style



scopri di più



Giulietta[®]

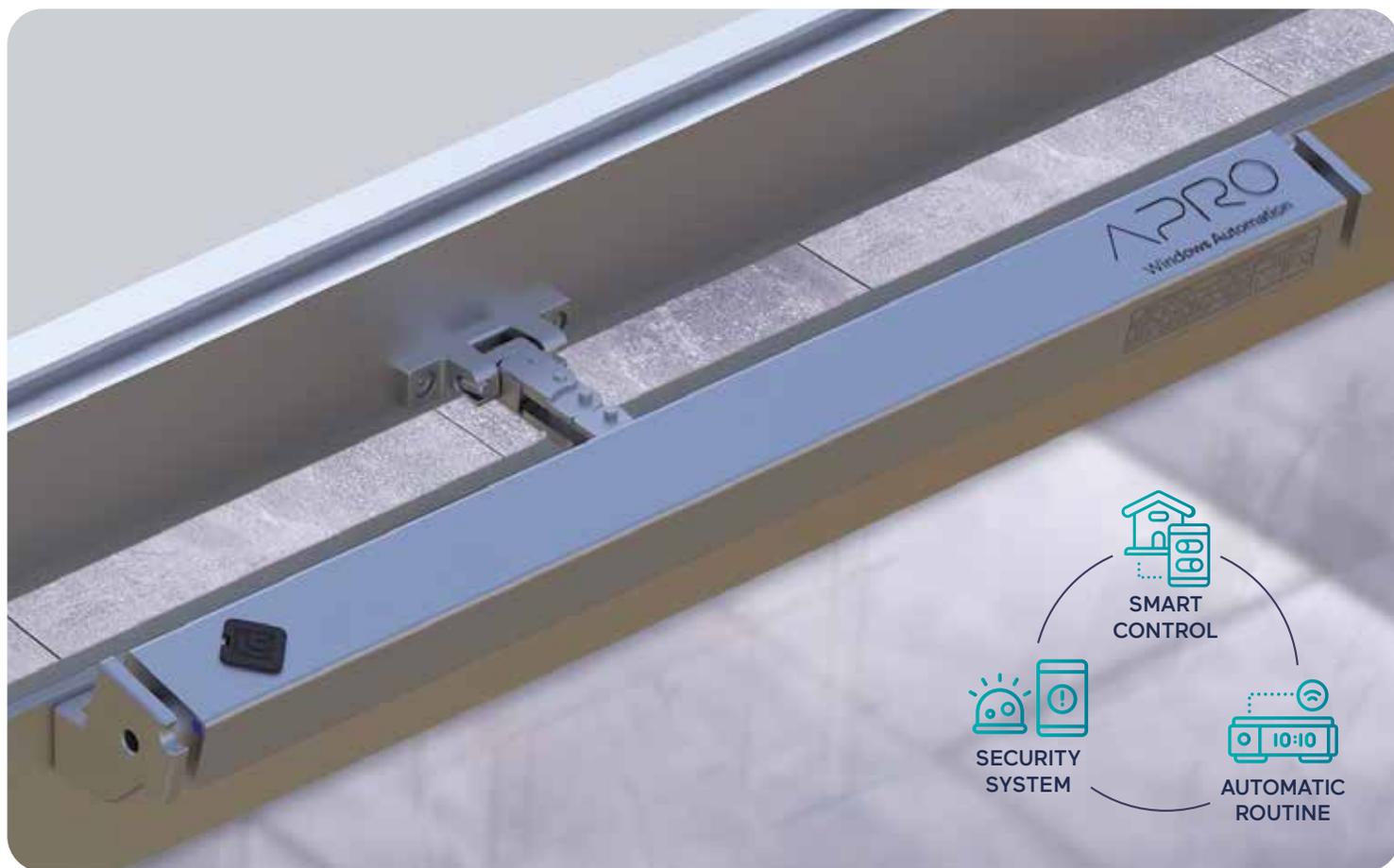
BALCONE ALLA FRANCESE IN VETRO

Il primo balcone alla francese, design italiano, dalle elevate prestazioni* e durevole nel tempo

NOVITÀ

SISTEMA BREVETTATO

*studiato per rientrare nelle classi di resistenza C2 e C3 (fino a max 450 kg/m e 600 J)



APRO

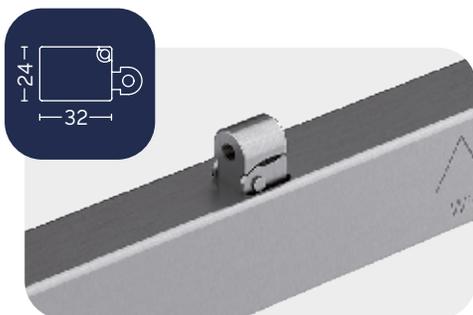
Windows Automation

APRO è pensato per dare risposta all'esigenza di **rendere automatiche e intelligenti le aperture** di edifici resi-

denziali, commerciali e industriali esaltando il design di queste architetture con **automazioni completamente invisibili** o **elementi di design** che si fondono perfettamente con l'edificio. Questo è possibile grazie ad una gamma di accessori in grado di trasformare un qualsiasi serramento in un elemento di **Home Automation Integrato**. La gamma è composta da **attuatori sovrapposti** o **ad incasso** dalle **dimensioni**

davvero ridotte coniugando l'efficienza della movimentazione al **design minimale**. Agli attuatori è possibile affiancare **sistemi di chiusura** e i **dispositivi di controllo** realizzati attra verso gateway che si interfacciano con un'applicazione dedicata.

LA NUOVA LINEA DI SISTEMI INTELLIGENTI PER LE FINESTRE DEL FUTURO



TECNOLOGIA ALL'AVANGUARDIA, DIMENSIONI RIDOTTE, DESIGN ESSENZIALE E ALTE PRESTAZIONI

ATTUATORI

Gli attuatori APRO sono disponibili nelle versioni ad incasso nel profilo (invisibili) o ad applicazione esterna con controllo a pulsante o remoto e possibilità d'integrazione con gateway e app.

Installabili anche in modalità **sincro o multi** (con altri attua-

tori o serrature) per movimentare specchiature molto ampie o realizzare anche aperture ad **anta ribalta**. "High Speed Function" per essere utilizzati anche come **dispositivi NSHEV** in abbinamento a un **impianto di evacuazione fumo e calore (EFC)** in accordo con la normativa **EN 12101-2**.



Attuatore a catena

- 350N
- 24V
- corsa 150-200-300mm

Attuatore a catena

- 350N
- 24V
- corsa 300-350-400mm

Attuatore a catena

- 350N
- 24V
- corsa 500-600mm

Attuatore a catena da incasso

- 250N
- 24V
- corsa 100-160-210mm

SISTEMI DI CHIUSURA

Elettro-serrature ad applicazione esterna o ad incasso nella cava telaio con ingombri ridotti per adattarsi a soluzioni di profili minimali. Controllo a **pulsante o remoto** e possibilità di **integrazione con gateway e app**.

Installabili in **versione stand - alone o in combinazione con tutta la gamma degli attuatori** e con altre elettro-serrature per realizzare aperture ad anta ribalta o particolari specchiature.



Elettro-serratura

- 600N
- 24V
- corsa 0-17-34mm

Elettro-serratura

- 600N
- 24V
- corsa 0-34mm

Elettro-serratura

- 600N
- 24V
- corsa 0-40mm

Elettro-serratura

- 600N
- 24V
- corsa 0-34mm

SISTEMI DI CONTROLLO

Sistemi di controllo composti da **Gateway** per il controllo simultaneo di più dispositivi o gruppi di dispositivi APRO. **Applicazione dedicata APRO APP** per smartphone e tablet integrata con i gateway APRO-NET e APRO-NET PRO.



Master Italy S.r.l.
S.P. 37 Conversano - Castiglione km 0,570
70014 Conversano (Ba) Italia

Customer Service APRO
+39 366 667 6122
support@myapro.it

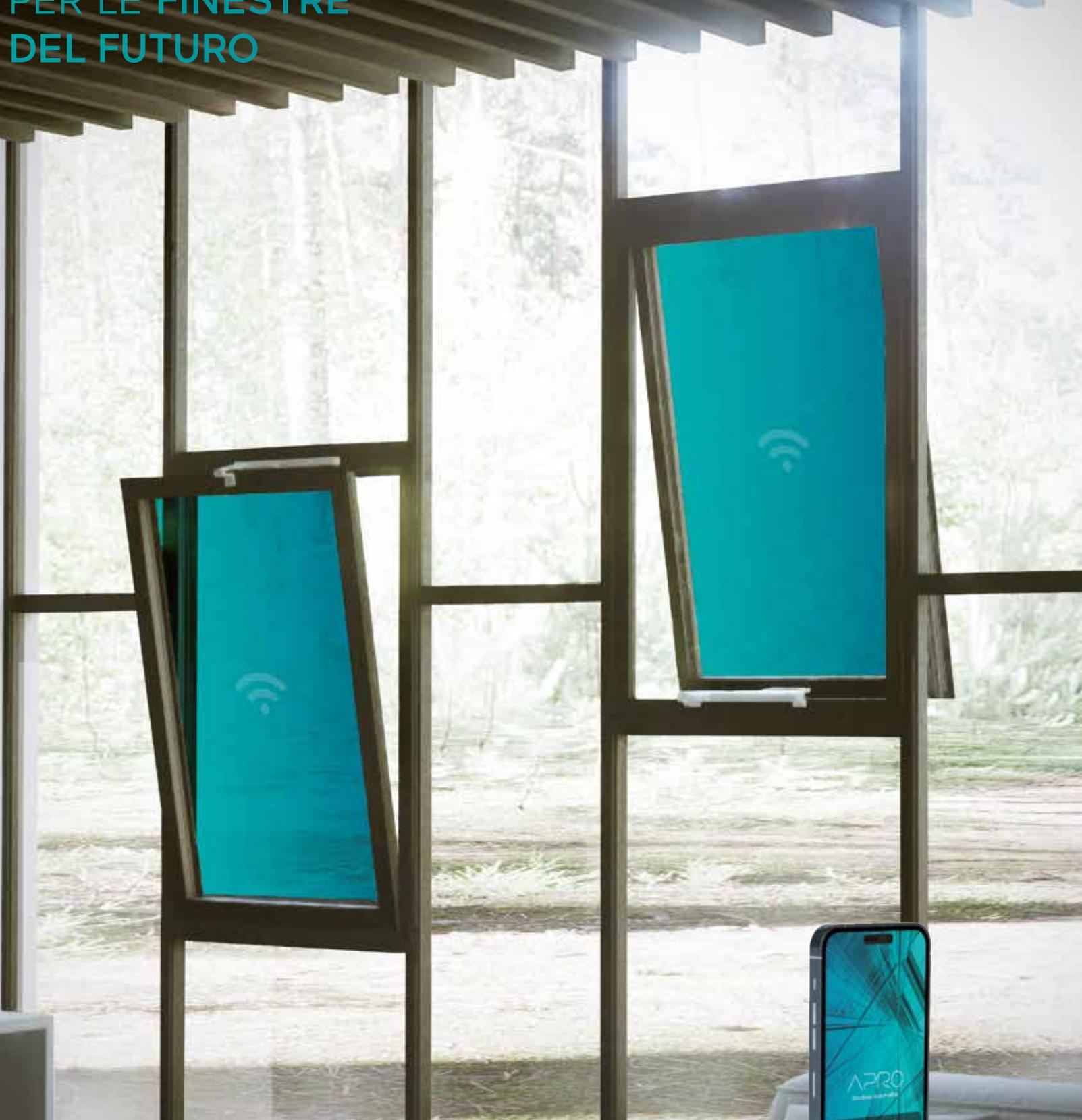


Seguici



myapro.it

LA NUOVA LINEA DI
SISTEMI INTELLIGENTI
PER LE FINESTRE
DEL FUTURO



NUOVA

Laccatura ad acqua su PVC

Con effetto total look e soft touch



e-kolor
LACCATURA SU PVC



www.korusweb.com |   

KORUS
FINESTRA DEL TUO MONDO

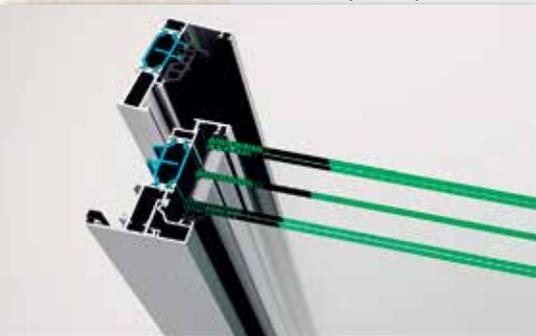


All.CO: tutto il mondo del serramento

HT+ MINIMAL

Dati tecnici di sistema

Profondità telaio	69,5 mm
Profondità anta	78,5 mm
Larghezza nodo laterale	71 mm
Vetrazione massima	52 mm
Camera accessori	Europea
Portata massima ante apribili	170 kg
Uf nominale	2,04 W/m²K



Sistema battente con profili ridotti a taglio termico

Un sistema elegante, leggero e pratico da utilizzare, **ALL.CO HT+ MINIMAL** è la soluzione ideale per la realizzazione di porte e finestre in progetti moderni e di design, che richiedono linee eleganti ed ingombri di telaio ridotti. Completo di soglia ribassata ed un incontro centrale ridotto, **ALL.CO HT+ MINIMAL** rappresenta l'eccellenza della grande famiglia di profili ALL.CO, leader nel settore dei serramenti.

PRESTAZIONI

Permeabilità all'aria
CLASSE 4

Tenuta all'acqua
CLASSE 9A

Resistenza al vento
CLASSE C5

**Vivi le finestre
in modo nuovo.**
Ti aspettiamo in
uno Studio Finstral.



**Scopri in uno Studio Finstral
le tre qualità della finestra perfetta:
bellezza, benessere, sostenibilità.**

Prenota una visita individuale
e vivi le finestre in modo nuovo.
finstral.com/studio

□ FINSTRAL

CAIFRAME

NEW LEVEL WINDOWS

www.iktone.it

FINESTRE DI DESIGN

ARE YOU READY
FOR THE NEXT LEVEL?

Finestre in legno, legno-alluminio e legno-bronzo. Una gamma completa di profili adatti a tutti gli stili, dai centri storici alle architetture contemporanee. Scopri tutte le collezioni.

Diventa Caiframe Partner e aumenta le opportunità di successo del tuo Showroom. Scopri tutti i vantaggi.



WWW.CAIFRAME.COM

ELEVATO
COMFORT
ABITATIVO

FINESTRE ECO SOSTENIBILI



LEGNO CERTIFICATO VERNICI

UW fino a 0,67 W/m² K RW fino a 50 Db

BIO

CAIFRAME WINDOWS
VIA CARLO FAINA
06055 MARSCIANO (PG)
T. +39 075 873261
INFO@CAIFRAME.COM

Vi aspettiamo dal 17 al 22 Aprile

BAU 2023 HALL B1 - STAND 109

GIESSE **CHIC**

STYLE MUST BE FELT, NOT SEEN.



Cerniere a scomparsa **Anta ribalta**

- Portata fino a 130 Kg
- Apertura anta 180°
- Regolazione 3D
- Microventilazione di serie
- Stesso prodotto per Standard e Logica
- Disponibile anche per Porta Balcone
- Abbinabile alla ferramenta antieffrazione SKG di Giesse



Cerniere a scomparsa **Battente**

- Portata fino a 130 Kg
- Apertura anta 180°
- Regolazione 3D
- Larghezza minima 160 mm, ideale anche per ante di ventilazione
- Disponibile anche per Anta Sicurizzata
- Abbinabile alla ferramenta antieffrazione SKG di Giesse



Cerniere a scomparsa **Vasistas**

- Portata fino a 250 kg
- Larghezza max anta 2,5 m
- Regolazioni in altezza e compressione
- Elementi riposa anta per scaricare il peso ad anta chiusa
- Apertura 180° per agevolare l'installazione



Cerniere a scomparsa **Porta**

- Portata fino a 150 Kg
- Apertura anta 105°
- Regolazioni in altezza e compressione
- Finiture Silver e Black

 **TYMAN**
International

PROTEGGIAMO
IL TUO MONDO.

OGGI ANCHE CON
LE NUOVE TENDE
DA ESTERNO



Proteggere gli edifici dagli apporti solari e luminosi indesiderati è la nostra specialità dal 1974. Oggi continuiamo a innovare ampliando la nostra offerta alle schermature solari da esterno, con la gamma Fixscreen Renson, made in Pellini.

Pellini. La tenda, fuori e dentro il vetro.

Scopri di più su www.pellini.net

Pellini[®]



MAWOOD76STH

L'alluminio, con la durevolezza nel tempo e la resistenza agli agenti atmosferici. La bellezza e il fascino del legno con la capacità di rendere ogni ambiente confortevole ed accogliente. E' ora disponibile MAWOOD76STH, il sistema in alluminio/legno dallo stile raffinato, di tipo residenziale o commerciale, dalle grandi prestazioni. Con le sue proprietà il legno inoltre accentua il potere isolante del taglio termico, per un vero risparmio energetico. Il tutto, ecosostenibile. Disponibile in versione standard o con anta a scomparsa.



www.colmasrl.com



SCOPRI DI PIU'



MADE
IN
ITALY

ALPHA EXTREME

Alphacan è lieta di presentare AlphaExtreme: l'ultima novità creata da Alphacan nel panorama dei profili minimali di ultima generazione nei sistemi per serramenti in PVC.

La principale caratteristica di Alpha Extreme risiede nella sua modularità; un concept costruttivo d'avanguardia che consente ampio range di vetraggio, eccellenti valori di tenuta e di isolamento termo-acustico unito ad un design accattivante, contemporaneo, lineare ed essenziale. Le guarnizioni inserite e i fermavetri perfettamente squadrate ne completano l'armonia rendendo possibile l'abbinamento con il colore delle basi in perfette combinazioni di rispondenze cromatiche: un plus che permetterà a tutti i nostri clienti di differenziarsi e di poter creare un prodotto unico, distintivo ed esclusivo.



ALPHACAN

INNOVATIVE PROFILES & SOLUTIONS

A MEMBER OF



ALPHAPRO

www.alphacan-mydesign.com



Via S. Sisto, 24
38062 Arco (Trento) ITALY
Tel. + (39) 0464 587 500
info@alphacan.it
www.alphacan.it

Schüco VarioTec Advanced

Nuova generazione di ferramenta. Affidabilità di sempre.



Nasce Schüco VarioTec Advanced, la nuova ferramenta modulare integrata di Schüco. Un sistema di componenti in acciaio e poliammide dalla brillante nuance argento, unico e senza eguali, con una tecnologia testata per resistere alla corrosione e all'usura. La realizzazione di infissi in PVC diviene ancora più semplice e la risultante è un serramento dal design inconfondibile, elegante e di carattere. Scopri Schüco VarioTec Advanced e ritrova l'affidabilità di sempre.



V-PERFECT

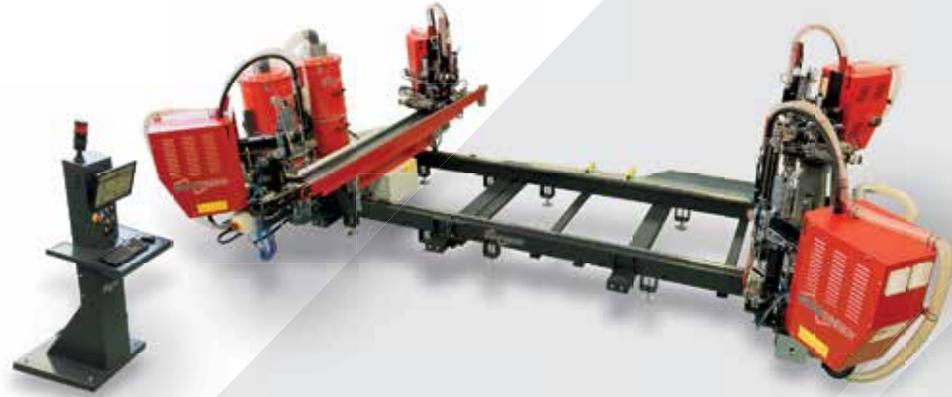
TECHNOLOGY

La tecnologia che massimizza le potenzialità del PVC, eliminando completamente il cordone di saldatura agli angoli, e che permette di ottenere

INFISSI IN PVC ESTETICAMENTE PERFETTI.

SL4FFEVO

Saldatrice Seamless con Tecnologia V-Perfect®



FAST FORWARD PLANT

**LA LOGISTICA DI PRODUZIONE
AUTOMATIZZATA DI GRAF SYNERGY**

*La migliore soluzione per produrre di più,
senza danneggiamenti e in meno tempo!*

Design e comfort abitativo sempre più accessibile

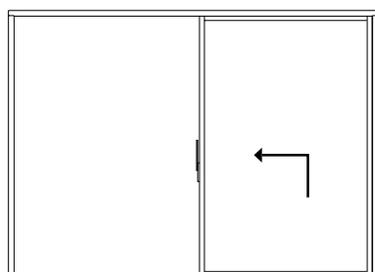


Nuovo sistema scorrevole panoramico in alluminio Schüco ASE 51 PD.

- 1 Montante centrale snello** di soli 32 mm per la **massima trasparenza**
- 2 Soglia a filo** pavimento per un collegamento senza barriere architettoniche tra interno ed esterno
- 3** Dimensioni delle ante fino a **3.500 x 2.750 mm** e pesi delle ante **fino a 400 kg** per spazi inondati di luce
- 4 Rumore di scorrimento e vibrazioni ridotte al minimo** e massima fluidità di movimento grazie a innovativi particolari di tenuta e a carrelli regolabili
- 5 Nuova maniglia** con una **rotazione** ridotta di appena **20°** per seguire la naturale ergonomia di mano e polso e una **movimentazione** dello scorrevole **intuitiva e leggera**
- 6** Ottime prestazioni di **isolamento termico** per un prodotto ideale ad essere installato in **tutte le zone climatiche** nazionali
- 7 Razionalizzazione dei componenti** per l'ottimizzazione logistica e la massima **facilità costruttiva**

www.schueco.it | info@schueco.it

SCHÜCO



 Serramento alzante scorrevole minimale

 Sistemi in legno

 10% legno 90% vetro

IMAGO⁺⁺

PIÙ DESIGN, PIÙ SOLUZIONI



Open, Close, Live

Profilo da 50 mm per un minimalismo estremo.

Il maniglione, posizionato lateralmente in corrispondenza del nodo centrale, non interferisce con l'impacchettamento delle ante e lascia il montante libero di essere incassato nel telaio. Un'evoluzione dell'Alzante Scorrevole in risposta alle tendenze future che mirano ad un'estetica sempre più raffinata e a performance di alto livello.

 100% made in Italy

www.agb.it

SALAMANDER
WINDOW & DOOR SYSTEMS

Greta® Fenster

Scopri l'estetica sostenibile

Design. Carattere. Lungimiranza



reddot winner 2022



salamander-windows.com

500

Aprile 2023



SOMMARIO

21 EDITORIALE L'innovazione diventa sociale

RUBRICHE

20 News

106 Edifici Maestri Soluzioni standard per un progetto complesso

112 Architetture dal Mondo

APPROFONDIMENTI

32 Osservatorio La formazione per il serramentista

42 Progetti Un casale fra le colline piemontesi

48 Progetti La casa trasparente per le biciclette

54 Normativa Porte pedonali e sistemi di rotazione a Pivot

86 Inchiesta Effetto schermatura

TECNOLOGIA

60 Sostenibilità Progettare per il riciclo

66 Dal cantiere Vetrate panoramiche

72 Note d'officina Alta tecnologia per i grattacieli

VOLTI, VOCI, PRODOTTI, MOMENTI

74 Cover story Faraone Bellezza e sicurezza

76 Aziende Griesser Questione di cultura

78 Aziende Cofidis Un aiuto al cliente

80 Aziende Taka Gioco di squadra

82 Professione serramentista Flessibilità costruttiva

COMUNICAZIONE

98 Marketing Video brevi, il futuro del digital marketing

100 Digitale Hardware addio

ESPERTI

102 Finanza agevolata Parità di sesso

SW 150

LA TRADIZIONE
DEL LEGNO
PER IL TUO
STILE ETNICO

1 Eccellente indice di
isolamento

2 La luce per arredare
lo spazio

3 Personalizzate
come volete

Antieffrazione RC2



ISOLAMENTO
TERMICO

*1,7
W/m²K



PERMEABILITÀ
ALL'ARIA

Classe 3



PERMEABILITÀ
ALL'ACQUA

Classe 7A



PERMEABILITÀ
AL VENTO

Classe C3

(*) con vetro UG 0,6 W/m²K

DISTRIBUTORE ESCLUSIVO



gruppomida.it



DS110^{TT} LA GRANDEZZA SI NASCONDE NEI DETTAGLI



DS110^{TT} I dettagli che fanno la differenza.

Il sistema con doppia soluzione scorrevole/alzante scorrevole realizzabile con gli stessi profilati anta e telaio per la massima ottimizzazione di accessori e profili. Il binario in acciaio inox e l'innovativa guarnizione rivestita in morbido velluto assicurano uno scorrimento facile e un impatto estetico eccezionale. Numerose le configurazioni disponibili: fino a 6 ante, soglia ribassata, scorrevole interno muro, abbinabile con soluzioni a battente. Il tutto dotato di certificazioni per prestazioni termiche, resistenza agli agenti atmosferici e antieffrazione RC2. Completano l'offerta i carrelli con portata fino a 400 Kg e gli accessori in esclusiva, alcuni dei quali personalizzati Original Systems.

Scopri di più su originalsystems.it



Original Systems

By  Hydro



Olga Munini

Resta sempre
collegato con noi



L'INNOVAZIONE DIVENTA SOCIALE

Recentemente si è svolto l'Innovation Forum 2023 evento dedicato all'impatto dell'innovazione sull'industria immobiliare promosso da Scenari Immobiliari e Dils che in quell'occasione hanno presentato l'Osservatorio nazionale sull'innovazione nelle città "La S di ESG, una storia italiana di valore". Significative le parole di Mario Breglia, Presidente di Scenari Immobiliari: "Gli interventi di riqualificazione sugli edifici italiani non sono solo di natura edilizia ma riguardano anche l'adeguamento degli immobili ai più recenti standard di qualità della vita e costituiscono una nuova e innovativa trasformazione e modifica dell'esistente".

L'innovazione in questo caso è intesa come cambio di mentalità, quel cambio che sta avvenendo a diversi livelli della nostra filiera per poter rispondere concretamente alle esigenze del mercato e di tutto ciò di cui necessita la conversione green del parco edilizio (e non solo).

Il consumatore di oggi è sempre più attento (e quello del futuro lo sarà ancora di più) a temi quali la sostenibilità, il rispetto ambientale, il riciclo, il comfort abitativo, e le leve competitive delle aziende del nostro settore dovranno per forza di cose orientarsi in questa direzione. Ultimamente abbiamo avuto la possibilità di entrare in contatto con numerose iniziative, progetti, processi e proposte di decarbonizzazione di interi comparti, riciclo massivo di materiale post-consumo, conversione di interi cicli di produzione con materiali riciclati, prodotti innovativi ideati per essere facilmente recuperati, edifici con certificazioni ambientali volontarie ...

Secondo dati Istat in Italia sono circa oltre 1 milione gli edifici costruiti tra il 1946 e il 1990 che saranno interessati da interventi di innovazione da qui fino al 2050 e quindi immaginiamo ricadute di natura non solo economica ma anche sociale.

Sempre nell'ambito dell'Osservatorio nazionale sull'innovazione nelle città è emersa un'attenzione sempre più stringente da parte degli operatori del settore immobiliare verso la comprensione, la quantificazione e il rispetto di tematiche di sostenibilità durante ogni step del processo, dalla progettazione, allo sviluppo fino all'operatività.

Si parla infatti di creazione di valore socio-economico per il territorio, non tutto quindi monetizzabile ma che prevede iniziative in grado di contribuire in maniera sostenibile al miglioramento delle condizioni delle persone e delle comunità. Si tratta di progetti dove l'innovazione ha anche un carattere intellettuale e vuol dire pensare alla comunità e alle generazioni future.

E questo ci fa davvero immaginare un domani migliore!



In copertina

Giulietta, il parapetto in vetro alla francese firmato Faraone

ELEGANZA E PRATICITÀ

www.profiliaspa.it

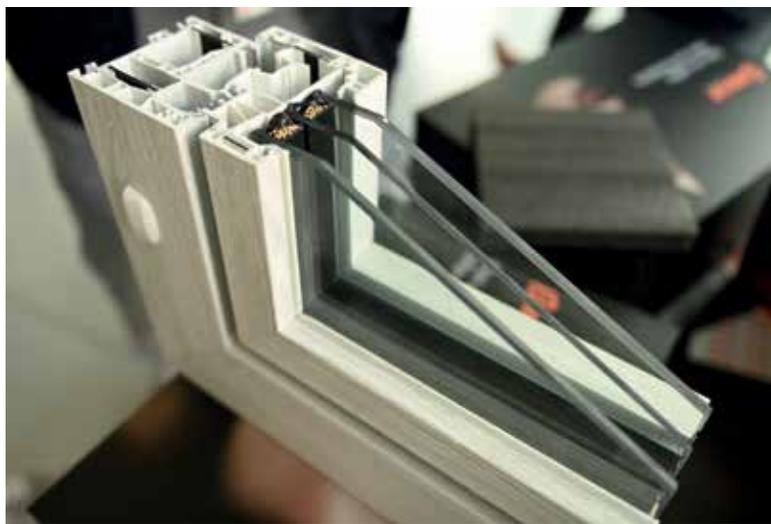
Energeto@Neo di Profilia è innovazione nei sistemi, un prodotto caratterizzato da assenza di rinforzi in acciaio, bassa conducibilità e ottimi valori in termini di trasmittanza termica e abbattimento acustico, combinati con design.

Il ridimensionamento dei profilati incrementa notevolmente la superficie del vetro e dalla co-estrusione interna e grazie alla maggiore dimensione dei vetrocamera a bassa emissività, si può raggiungere un livello di isolamento acustico e termico inferiore all'1.0 W/m²/K.

Inoltre, Energeto@Neo è caratterizzato da viste del profilo estremamente sottili e quindi riprende le tendenze di design attuali con la variante a gradino, che dà più spazio alla finestra, e una variante complanare.

Energeto@Neo supera già chiaramente i requisiti dell'attuale ordinanza sul risparmio energetico, convince per la sua sicurezza, confermata da test ufficiali, è riciclabile al 100%, è costituito da plastica resistente agli agenti atmosferici che viene trasformata in finestre di alta qualità che proteggono da rumore, intemperie e furto con scasso ed è certificato RAL.

Energeto@Neo ha un'impronta di CO₂ inferiore del 15% rispetto a una finestra convenzionale rinforzata in acciaio. Ispirato al principio della scuola di design e architettura tedesca Bauhaus, Energeto@Neo unisce essenzialità e praticità in un profilo finestra che si adatta a ogni ambiente e a ogni contesto abitativo, con eleganza e semplicità.



DESIGN CONTEMPORANEO

www.metrabuilding.com

Minimale, per Metra Building, è un concetto capace di riassumere al suo interno un equilibrato sistema di gusto e design, di luce e versatilità, di omogeneità e di alte prestazioni.

Queste le caratteristiche di tutta la linea minimale di serramenti in alluminio. Esterno ed interno si fondono per ambienti nei quali luce e trasparenza sono elementi irrinunciabili di design, grazie a spessori estremamente ridotti e linee di grande impatto. I prodotti più essenziali, infatti, montano spessori di soli 35 millimetri, che consegnano agli ambienti luminosità senza pari. L'intero sistema tende infatti a scomparire, consentendo di recuperare un'importante percentuale di luce filtrante, soprattutto se montato su piccole aperture. La gamma permette di scegliere tra serramenti per finestre a battente a una o due ante, con anta a ribalta, vasistas, porte finestre a una o due ante, ma anche porte scorrevoli, facciate continue e balconi. Due tra i prodotti protagonisti della linea sono:



- NC 75 HES LUX: la scelta innovativa e minimale per finestre e porte finestre a battente. Massima trasparenza e luminosità degli ambienti, con eccellenti prestazioni di isolamento termico e di tenuta. Attraverso NC 75 HES LUX sono molteplici tipologie di soluzioni realizzabili: dalla classica finestra ad anta ribalta fino alla porta finestra con soglia ribassata passando per la finestra a due ante. La principale innovazione consiste nell'aver introdotto l'incollaggio del vetro all'anta della finestra mediante un nastro biadesivo. La facilità di applicazione, la pulizia dell'area di lavoro, la possibilità di alzare subito l'anta senza doverla lasciare riposare come richiesto in altre applicazioni sono solo alcuni dei vantaggi che agevoleranno il lavoro del serramentista.

- NC-S 175 HES LUX: il protagonista del sistema scorrevole minimale. Questo sistema scorrevole minimale di Metra Building è la scelta ottimale per i progetti arditi che vedono l'utilizzo degli scorrevoli di grandi dimensioni. Obiettivo principale quello di donare all'abitazione massima luminosità e trasparenza mantenendo eccellenti prestazioni termiche.

La linea minimale, inoltre, vanta i più alti standard di ecosostenibilità: tassi elevati di materiale riciclato nella produzione dell'alluminio, assenza di VOC, severe certificazioni ambientali garantiscono acquisti responsabili per l'oggi e il domani.

Estetica e funzionalità che si fondono in altissimi standard di resistenza meccanica e di isolamento acustico.

OS2 75

porte e finestre Secco

acciaio zincato verniciato

Vincitrice del prestigioso premio RIBA "Royal Institute of British Architects", Ditton Hill House è una casa di nuova costruzione inserita nella verdeggiante campagna londinese. Con la sua tradizionale elevazione a forma di A, la casa prende a prestito il linguaggio vernacolare del luogo e lo reinterpreta con una struttura in acciaio; la materialità della modernità. Nel prospetto del giardino, i serramenti OS2 in acciaio di Secco Sistemi offrono un tocco contemporaneo allo stile Tudor della facciata. OS2 è disponibile in Corten, ottone, acciaio inox e zincato.



credit: Johan Dehlin

Arch. Surman Weston
Ditton House - London

seccosistemi.com

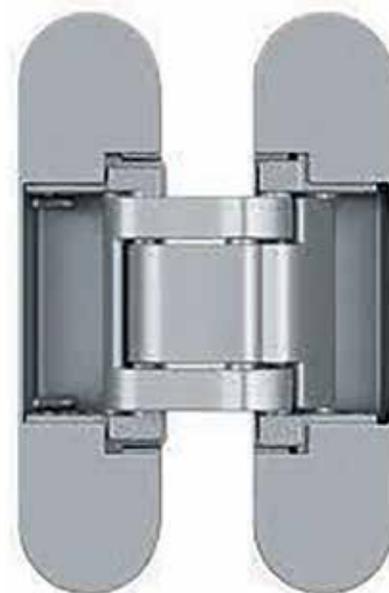


L'IMPORTANZA DI OFFRIRE SOLUZIONI

www.anselmisrl.it

Il gruppo Simonswerk è riconosciuto come una guida sul mercato per aver sempre investito nell'ampliamento della propria gamma prodotti. L'obiettivo è quello di offrire, non solo prodotti ma soprattutto soluzioni nel settore delle porte e dei portoncini di ingresso. La nuova versione del modello AN 164 3D FVZ 14/40 di Anselmi consente l'installazione di un rivestimento lato telaio di spessore fino a 14 mm. Il telaio della porta può scomparire dietro una parete in cartongesso o una boiserie in legno lasciando solo l'essenza della porta visibile agli occhi. La versione del modello è adatta per portate fino a 60 kg ed è disponibile in 13 finiture estetiche.

Nell'inchiesta "accessori per serramenti" pubblicata nel numero scorso della nostra rivista è stato inserito lo stesso prodotto ma con l'immagine errata. Questa la corretta.



ATTENZIONE ALLE ESIGENZE

www.roverplastik.it

Siliglass, il nuovo sigillante strutturale per serramenti presentato da Roverplastik, si pone come soluzione innovativa per aumentare la rigidità del sistema e semplificare la sostituzione del vetro, garantendo un eccellente risultato estetico.

Il sigillante, a base siliconica monocomponente e igroindurente, è progettato appositamente per incollare il vetro al serramento, diventando parte strutturale dell'anta e migliorando la rigidità complessiva del sistema.

Roverplastik ha ottimizzato l'applicazione di Siliglass, accelerando i tempi di presa e asciugatura,

eliminando problemi di compatibilità con i materiali utilizzati per la sigillatura dei bordi del vetrocamera e semplificando la sostituzione del vetro.

Il sigillante, inoltre, ha dimostrato un'eccellente stabilità ai raggi UV, permettendo alle sigillature di essere esposte alla luce solare senza protezione.

Siliglass nasce da un'attenta analisi dei prodotti offerti nel mercato, del loro utilizzo e delle criticità legate alla rigidità dei sistemi in pvc e così, contrariamente a quanto accade solitamente, non necessita della preventiva applicazione di un primer e dimostra un'eccellente stabilità ai raggi UV, caratteristica questa che consente alle sigillature di poter essere esposte alla luce solare senza protezione. Siliglass è in linea con il riferimento nazionale del prezzario DEI, utilizzato per la verifica della congruità delle spese nell'ambito del Superbonus.

Il sigillante viene offerto in tre diverse tipologie di confezionamento, a seconda delle esigenze del cliente, e può permettere al sistema serramento di raggiungere la classe antieffrazione RC2, garantendo non solo risultati estetici ma anche sicurezza.



IL LANCIO DI GRANDI NOVITÀ

www.tyman-international.com

Molte le novità di Tyman International, l'azienda infatti porta al BAU 2023 di Monaco, in Germania tutti i suoi brand di prodotto: Schlegel, Giesse, Reguitti e Jatec. Schlegel lancia la sua gamma completa di guarnizioni, concentrandosi sul nuovo e migliorato Quadrafin, che offre le migliori prestazioni di permeabilità all'aria tra le guarnizioni a spazzola con base estrusa. Inoltre, i riflettori sono puntati anche su Q-LON, la guarnizione in schiuma di poliuretano che offre un eccezionale isolamento termico e acustico, ora disponibile anche nella versione "fire retardant". Giesse, invece, specializzata in accessori per serramenti in alluminio di alta qualità, presenta una soluzione innovativa per porte scorrevoli con ante complanari, oltre a C.H.I.C., la sua gamma di cerniere a scomparsa, tra cui l'ultima nata C.H.I.C. Door per sistemi a Camera Europea. Reguitti e Jatec propongono le proprie maniglie minimali ed eleganti, pensate per l'architettura e l'interior design. Reguitti, in particolare, la nuova gamma completa di maniglie, TechPlus, con le avanzate funzioni Easy Click e Easy Spindle.



VOCAZIONE E IMPEGNO

www.ensingerplastics.com

La presenza di Ensinger al BAU 2023 conferma la propria vocazione e l'impegno in tema di efficienza energetica ed economia circolare di insulbar. Ensinger partecipa al BAU all'insegna del claim "The green profile pioneer", presentando gli ultimi sviluppi della propria offerta di profili per finestre, porte e facciate. Era il 1977 quando Wilfried Ensinger diede il via alla produzione in serie delle barrette termoisolanti che lui stesso aveva ideato, inaugurando così le nuove soluzioni per il taglio termico di finestre, porte e facciate in metallo. Una vocazione pionieristica confermata e ribadita nel tempo dagli sviluppi successivi, come spiega Matthias Rink, Director of Sales & Products insulbar EMEA: "Con insulbar RE siamo stati dei veri precursori nell'uso di materiali riciclati. Il nostro nuovo attuale messaggio - The green profile pioneer - definisce ed esprime il nostro impegno verso il risparmio energetico e un modello di economia circolare efficiente e attenta all'impiego delle risorse." Per quanto attiene alla produzione dei profili isolanti con eco-bilancio ai massimi livelli, Ensinger copre l'intera filiera: dalla progettazione tecnica alla produzione del compound e l'estrusione dei profili fino alle lavorazioni aggiuntive (LEF, Coverfilm, etc..) per il perfezionamento del prodotto richiesto. insulbar RE ha saputo guadagnare negli anni reputazione e apprezzamento crescenti affermandosi in modo deciso sul mercato tanto che oggi si qualifica come una fra le soluzioni più richieste essendo la materia prima derivante 100% da riciclo post-industriale. A oggi la domanda risulta essere già a un terzo del fabbisogno. Ensinger è da tempo concentrata su obiettivi sostenibili puntando su profili isolanti verdi, efficienti a livello di impiego risorse e realizzati da materiali riciclati. "La linea di prodotti insulbar RE-LI unisce lo straordinario eco-bilancio della poliammide 100% riciclata all'elevata efficacia isolante del materiale poroso. insulbar RE-LI consente altresì di ridurre in misura notevole le emissioni di CO2 sia a livello produttivo che di utilizzo, rendendo i profili isolanti espansi non solo rispettosi dell'ambiente ma anche ideali per l'edilizia verde e in linea con le certificazioni ambientali richieste", conclude Matthias Rink.



ORGADATA



LOGIKAL

SOFTWARE PER LA COSTRUZIONE E
CALCOLO DI SERRAMENTI E FACCIATE

- essere in grado di creare tipologie di finestre, porte e facciate in modo veloce e sicuro
- ottenere un'esatta stima di tutti i costi con ogni sistema di profili alluminio, acciaio, pvc e ferramenta utilizzato
- utilizzare profili e vetri verificati staticamente
- gestire troncatrici e centri di lavoro in modo sicuro, comodo e veloce
- disporre di funzioni interne avanzate e semplificate di CAD 2D, integrate in Autocad e con possibili opzioni 3D

ORGADATA Italy S.r.l.
Foro Buonaparte 67
20121 Milano, Italy
info@orgadata.com

WWW.ORGADATA.IT



TOGETHER A CLICK AHEAD

TRADIZIONE DELL'ARCHITETTURA GIAPPONESE

www.renolit.com

Il nuovo decorativo Renolit Exofol PX Yakisugi si ispira all'antica tecnica giapponese combinata con le caratteristiche di design classiche dell'architettura locale. Il nero, intervallato da sfumature argentate, crea un contrasto deliberato evidenziando le venature più chiare. Inoltre, la superficie è naturalmente caratterizzata da un'elevata stabilità dimensionale, solidità del colore e durata. Il nome Yakisugi è una combinazione delle parole giapponesi yaki che significa bruciare e sugi che è il cedro giapponese. È un metodo tradizionale di preservare il legno carbonizzando le superfici. Il trattamento termico a fuoco aperto prolunga la vita del legno prevenendo la putrefazione e l'infestazione di insetti, rendendo il legno più stabile dimensionalmente, e conferendogli un aspetto molto caratteristico. Yakisugi, un classico nell'architettura giapponese, ora arriva anche in Europa.

Renolit Exofol PX

Renolit Exofol PX rappresenta una pellicola esterna innovativa e unica nella sua formulazione, grazie alle sue prestazioni, offre una resistenza agli agenti atmosferici sensibilmente più elevata e una durata superiore, soprattutto in Europa meridionale o in regioni climatiche simili, con un forte irraggiamento solare. Renolit Exofol PX contiene dei pigmenti colorati di altissima qualità non solo nella pellicola di base, ma anche negli inchiostri da stampa.

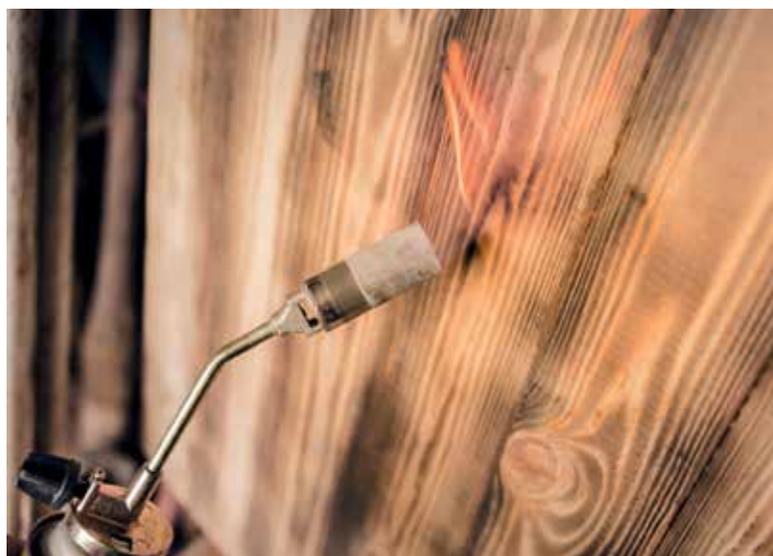
Questi pigmenti riducono l'accumulo di calore e dispongono di una maggiore stabilità del colore per ridurre al minimo lo scolorimento della pellicola. Come per tutte le pellicole per esterni, anche Renolit Exofol PX trae vantaggio dalla nota tecnologia SST (Solar Shield Technology). I pigmenti colorati in grado di riflettere gli infrarossi riducono gli sbalzi termici tra la superficie esterna e quella interna del profilo. In questo modo non si altera la stabilità dimensionale dei profili permettendo a finestre e

porte di mantenere le loro esatte misure.

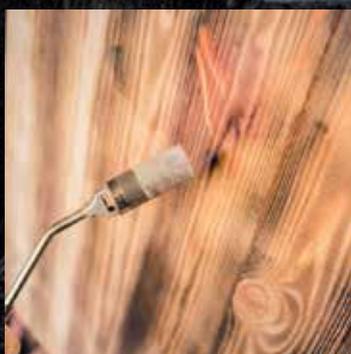
Per la pellicola di base si utilizzano materie prime migliorate ottenute da una formulazione di pvc altamente innovativa e priva di plastificanti. Nelle formulazioni tradizionali, la migrazione del plastificante influenza in modo significativo l'invecchiamento del prodotto. Renolit Exofol PX non contiene plastificanti e quindi offre una durata essenzialmente superiore.

Oltre alle proprietà del prodotto sottoposte ad un'evoluzione, Renolit Exofol PX è stato progettato per garantire la lavorazione più semplice possibile. Il lato posteriore della pellicola è rivestito con uno strato di primer.

Infine, Renolit garantisce fino a 15 anni di garanzia in Italia e in tutta Europa.



Nuove tendenze
da antiche
culture.



Un tocco di esotico dall'Estremo Oriente. RENOLIT EXOFOL PX Yakisugi.

Caratterizzato da un design tanto esotico quanto vicino alla natura, la nuova proposta di RENOLIT EXOFOL PX Yakisugi apre una nuova dimensione nella progettazione delle finestre. Il decorativo si basa su un'antica tecnica giapponese e ha già trovato un'ampia applicazione nell'architettura moderna. Questo effetto legno nero assieme alle sue sfumature argentate crea un contrasto intenzionale abbinato ad altri colori, design e legni chiari.

www.renolit.com/exteriorsolutions
shop.renolit.com

 RENOLITExteriorSolutions
 RENOLITExteriorSolutions

 RENOLITExteriorSolutions

vinyl^{plus}



Rely on it.

STAMPA DIGITALE PER PVC

www.internorm.com

Internorm, player internazionale nel settore dei serramenti, ha presentato al Klimahouse 2023 di Bolzano una novità assoluta: il sistema di finitura I-tec Decor. Questa tecnologia permette di personalizzare gli interni dei serramenti in pvc, imitando legni pregiati, pavimenti e altri elementi architettonici o di arredo.

Il sistema I-tec Decor utilizza una tecnica di stampa digitale simile a quella di una stampante a getto d'inchiostro. La finitura avviene tramite l'applicazione di pigmenti in più strati sul lato interno del profilo in pvc, seguita da successive lavorazioni per la protezione contro i raggi UV e gli agenti atmosferici. Grazie a questa tecnologia, Internorm offre già quattro effetti legno diversi e un moderno effetto cemento, dando ai propri clienti la possibilità di personalizzare il proprio serramento in modo esclusivo. La finitura I-tec Decor rappresenta una grande novità per il settore dei serramenti, poiché consente una maggiore personalizzazione dei prodotti offerti. Attualmente, questa tecnologia è in fase di lancio presso alcuni distributori, ma presto potrebbe diventare la nuova normalità per Internorm.

Allo stand presso il Klimahouse, Internorm ha esposto diverse finestre con la finitura I-tec Decor, dando ai visitatori l'opportunità di toccare con mano la qualità e la durata della finitura. Tramite questo nuovo sistema di finitura, Internorm punta ad attestare questa novità sulle finiture dei serramenti in pvc, permettendo una maggiore personalizzazione e creando un prodotto esclusivo.



ANTINCENDIO E QUALIFICHE

www.guidafinestra.it

Il Dipartimento dei Vigili del Fuoco del Ministero dell'Interno pubblica la circolare del 13 marzo 2023 con ulteriori indicazioni rispetto al c.d. "Decreto Controlli" riguardo la qualifica dei manutentori - Decreto del Ministero dell'Interno del 1° settembre 2021 recante "Criteri generali per il controllo e la manutenzione degli impianti, attrezzature ed altri sistemi di sicurezza antincendio, ai sensi dell'art. 46, comma 3, lettera a), punto 3, del decreto legislativo 9 aprile 2008, n° 81" - . È presente la modulistica per il riconoscimento dei requisiti dei soggetti formatori nonché per presentare l'elenco dei centri di formazione, con distinguo procedurali tra soggetti che hanno centri in una o più regioni. Il Ministero "rammenta che la qualificazione degli aspiranti manutentori che superano l'esame avrà efficacia, in ogni caso, a partire dalla data di entrata in vigore dell'art.4 del D.M. 1° settembre 2021 e non prima".

Il Ministero rammenta altresì le tre tipologie di prove d'esame:

– CASO 1: richiesta di esame completo a seguito di frequenza di corso di formazione;

Esami per personale con pregressa esperienza e/o formazione:

– CASO 2: richiesta di esame completo ai sensi dell'allegato II, punto 1, comma 5 (norma transitoria);

– CASO 3: richiesta di esame ridotto ai sensi dell'allegato II, punto 4, comma 4 (norma transitoria - solo valutazione del curriculum e prova orale).

Si percepisce che una delle finalità della circolare sia programmare con celerità le prove d'esame, per consentire la regolare manutenzione dei presidi antincendio.

Dal punto di vista formativo abbiamo diversi requisiti applicabili. Per i docenti, si differenziano in funzione del fatto che la docenza sia relativa alla sola parte teorica, alla sola parte pratica o a entrambe. I requisiti dei docenti sono molteplici e riportati in una matrice articolata nell'appendice 1 della circolare 14804 "Decreto controlli". L'abilitazione avverrà mediante autocertificazione con obbligo di fornire la documentazione attestante i requisiti all'organo di vigilanza su richiesta. I docenti poi dovranno essere soggetti ad aggiornamenti periodici. I soggetti formatori dovranno essere individuati tra associazioni sindacali sindacali dei datori di lavoro e dei lavoratori, le associazioni operanti nel settore della produzione o installazione o manutenzione dei presidi antincendio, i soggetti formatori accreditati presso la regione di competenza, le istituzioni scolastiche nei confronti dei propri studenti.

UNI 11557, LA QUALIFICA PROFESSIONALE SI ARRICCHISCE

www.guidafinestra.it

La norma UNI 11557, il cui titolo recita "Attività professionali non regolamentate - Profilo professionale di serraturieri, serraturieri nel settore auto e tecnici di contenitori di sicurezza per uso domestico e casseforti - Requisiti di conoscenza, abilità, autonomia e responsabilità", definisce i requisiti professionali di persone fisiche operanti nel settore delle serrature e dei sistemi di chiusura afferenti a partizioni apribili, a contenitori di sicurezza per uso domestico, a casseforti, a porte per camere corazzate, a dispositivi di accesso al veicolo e di abilitazione all'avviamento e al settore auto. I requisiti di cui sopra vengono specificati in termini di conoscenze e abilità a partire dai compiti e dalle attività legati al singolo profilo professionale in modo, tra l'altro, di delinearne il livello di autonomia e responsabilità conformemente al Quadro Nazionale delle Qualificazioni (QNQ). La Commissione Tecnica UNI "Sicurezza", nel cui ambito è stato sviluppato il testo normativo, ha operato con l'obiettivo di rendere omogenei e trasparenti, per quanto possibile, i relativi processi di valutazione della conformità. Il testo specifica, inoltre, che la certificazione delle persone conformemente alla UNI CEI EN ISO/IEC 17024 è un processo di valutazione di conformità di terza parte.

La UNI 11557:2023 contempla tre tipologie di profilo professionale:

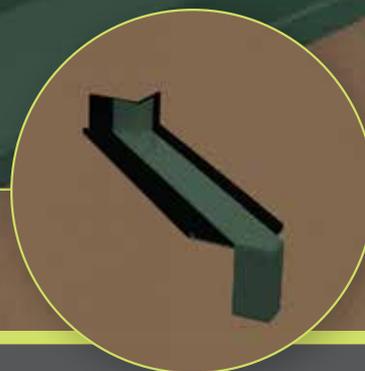
- il serraturiere, declinato nei livelli junior, senior e maestro;
- il tecnico di contenitori di sicurezza per uso domestico e casseforti, suddiviso nei livelli di tecnico di contenitori di sicurezza per uso domestico e tecnico di casseforti; e -infine- il profilo del
- il serraturiere del settore auto, che presenta un solo livello.

Precisato nel punto 4.1 – Generalità che "Al momento della pubblicazione della presente norma, il mantenimento, l'aggiornamento e l'evoluzione delle competenze necessarie a queste attività professionali non sono subordinate a uno specifico percorso formativo. Il professionista è comunque tenuto a seguire percorsi autonomi o guidati di aggiornamento professionale continuo", la UNI 11557:2023 rimanda all'appendice A (normativa e cioè con contenuti che hanno lo stesso valore di quelli inclusi nel testo della norma) l'espressione delle linee guida per la valutazione della conformità relativa ai risultati dell'apprendimento. Nell'appendice A, infatti, troviamo definiti i requisiti di accesso, i metodi di valutazione, gli elementi per il mantenimento e per il rinnovo dell'eventuale certificazione di parte terza in conformità alla UNI CEI EN ISO/IEC 17024 declinati, ove opportuno, per i singoli profili professionali e i relativi livelli. Interessante, infine, l'appendice B (informativa) sugli aspetti etici e deontologici applicabili, che mira a realizzare un' "infrastruttura della cultura dell'integrità professionale" ossia un sistema basato "sulle regole" (aspetti deontologici) e su "principi e valori" (aspetti etici) da applicarsi durante l'esercizio della professione nei rapporti interprofessionali e con le altre parti interessate. Un testo fondamentale per la valorizzazione e la qualificazione delle professioni non regolamentate, quindi, che si affianca, nel nostro settore, ad altri più noti come - per esempio - la UNI 11673-2 relativa ai requisiti di conoscenza, abilità e competenza dell'installatore di serramenti.

Lorenzo Folco



Tappo di collegamento 90° esterno



Tappo laterale tipo C



SISTEMA D'AVANZATE IN ALLUMINIO

I prodotti a marchio TSV si distinguono per il grado elevato di sicurezza, installazione rapida e semplice, sono dotati di tutti gli accessori necessari per l'installazione, portando vantaggi in termini di tempo e qualità per i clienti.



tsvline.com

L'INTEGRATORE DI FILIERA PER LA CRESCITA E LO SVILUPPO DELLE AZIENDE

www.fomindustrie.com

Il Gruppo Fom, primario player mondiale nella fabbricazione di macchinari per la produzione di serramenti e nella realizzazione di software verticalizzato, e HTF Group danno vita a Exolve: una Società dedicata allo sviluppo del settore che si vuole porre come acceleratore di crescita dei suoi attori. Exolve è una integrazione di filiera destinata a fondere sinergicamente consulenza specializzata, engineering, asset operativi e strumenti digitali in una offerta ad alto valore aggiunto per le aziende di settore che ambiscono alla riorganizzazione ed all'efficientamento



Alessandro Pettinari, DG di Fom Industrie



alla creazione di nuovi poli produttivi del serramento. Alessandro Pettinari, DG di Fom Industrie: "Vogliamo portare, attraverso Exolve, a tutti i clienti nell'ambito del serramento, l'intera filiera di proposta e di progetto che possa aiutarli nella crescita e nello sviluppo. Se i nostri clienti crescono noi cresciamo insieme a loro, Fom vuole alimentare questa spirale per generare nuove opportunità per tutti. Exolve nasce dalla fusione di competenze e capacità per supportare quelle aziende nella realizzazione di una propria proposta di valore efficace, efficiente e riconosciuta, ovvero fornire tutti, ma proprio tutti, gli strumenti necessari a costruire l'eccellenza. Dai percorsi di analisi e supporto consulenziale fino alla progettazione degli spazi di operations, delle realizzazioni fisiche di processo e di industrializzazione, dalla strategia all'engineering passando per i percorsi digitali e di controllo, queste sono le potenzialità che Exolve mette a disposizione dei clienti Fom di oggi e di domani. Exolve è una società del gruppo Fom ma siamo davvero lieti di poter annunciare che è partecipata da HTF Group, la quale mette a fattor comune la propria grande esperienza e competenza di settore della controllata Oriens Consulting". Giuseppe Piazza di HTF Group: "Siamo decisamente orgogliosi di aver partecipato con il Gruppo Fom alla realizzazione di questa iniziativa che punta verso modelli altamente innovativi ma che è soprattutto una vera novità nel settore del serramento. È uno strumento che non è stato facile da realizzare, connettere con un metodo operativo aspetti così diversi del lavoro, dalla analisi consulenziale fino all'engineering, dalla verifica di una nuova proposta di valore alla progettazione di spazi fisici e layout che rispondessero alla analisi iniziale. Tutto questo ora è realtà, tutto questo oggi è Exsolve." Ancora, Luca Realdon, di HTF Group: "Exsolve rappresenta un modello innovativo e integrato, non ancora presente nel mercato del serramento, che contiene anche una proposta digitale integrale per il settore. Exsolve, analizza, propone, progetta e digitalizza le scelte della azienda. Un progetto full service." NewCo1 avrà sede a Reggio Emilia dove il Gruppo FOM ha Comall International srl, azienda che si farà carico di realizzare la necessaria convergenza di tutte le vaste esperienze di engineering del Gruppo verso la nuova proposta di NewCo1. Ha detto Luigi Fucili, amministratore di Comall: "È una iniziativa che il gruppo FOM ha fortemente voluto per affrontare il proprio mercato in maniera completamente nuova, ponendosi dalla parte del cliente nel modo più aperto possibile, puntando quindi ad offrirgli opportunità per la sua crescita e per la innovazione della sua proposta di valore e dei suoi reparti produttivi. La convergenza fra le ampie possibilità e competenze del gruppo FOM e la vasta esperienza nel mondo HTF Group realizza oggi questo nuovo ed esclusivo assetto di filiera per il mondo del serramento" Exolve avrà sede a Reggio Emilia dove il Gruppo FOM è presente con Comall International srl, azienda che si farà carico di realizzare la necessaria convergenza di tutte le vaste esperienze di engineering del Gruppo verso la nuova proposta di Exolve.




MARIANIdeco[®]
 SCREEN TEXTILE SOLUTIONS

Foto: Nicolò Panzeri | Progetto: Studio Melesi Lecco | Serramenti: Falegnameria Menaballi Srl

uniform
thewindowmotive®



magis40

Produced with:
uni_one
TECHNOLOGY





ITALIA

Fabio, Andrea, Massimo, Manuele e Manuela, Carlo, e possiamo andare avanti con tanti altri nomi.

Sono quelli che hanno cambiato in Internorm e dopo pochi mesi hanno scoperto di avere tutto.

Cambiare in Internorm vuol dire scegliere la sua qualità superiore, **finestre uniche sul mercato** per prestazioni isolanti, per stili di design, per robustezza, per spessore ridotto dei profili che consente di far passare molta più luce negli ambienti. **Finestre costantemente innovative**, che convincono appena vengono visionate in sala mostra, che si dimostrano alla vista e al tatto **le più tecnologiche e affidabili sul mercato**.

Cambiare in Internorm vuol dire ottenere ogni giorno **l'assistenza tecnico-commerciale più presente e continua**, grazie all'organizzazione più efficiente su ogni regione, provincia e città italiana, in grado di aiutarti in ogni situazione commerciale o tecnica, nel rivendita come nell'installazione. Vuol dire disporre da subito **della più grande organizzazione di Customer Care del settore**, capace di farti capire in ogni momento dove e come puoi migliorare.

Cambiare in Internorm significa avere da subito **una formazione costante per tutti i tuoi collaboratori**, che in pochissimo tempo **alza il valore della tua organizzazione** e la rende molto più redditizia sia sul piano commerciale che per efficienza tecnica e operativa. E, da oggi, significa poter entrare immediatamente nel magico mondo di **Accademia Internorm**, sviluppato con uno dei più qualificati Istituti di Formazione in Italia, che portano **la qualità del tuo personale al massimo livello possibile**.

Cambiare in Internorm significa avere da subito supporti per **l'organizzazione migliore della tua showroom** che sono stati collaudati e sviluppati grazie all'esperienza in 21 paesi europei. Strumenti che ti danno **un'immagine da leader** e una forza comunicazionale prorompente.

Avendo tutto ciò in una volta sola, **non credi che la tua vita possa cambiare?**

Contatta il numero verde Internorm o scrivi alla mail italia@internorm.com per richiedere più informazioni.



Segui l'esempio di Fabio, Andrea, Massimo, Manuele e Manuela, Carlo, che non molto tempo fa hanno deciso di avere tutto e hanno dato una svolta alla loro attività e alla vita.

In poco tempo potrai capire perché Davide, Domenico, Roberto, Paolo, Daniele e tanti altri questa scelta l'hanno fatta decenni fa e non l'hanno mai messa in discussione.

Perché **quando hai tutto, dopo non ci puoi più rinunciare.**

CONTATTACI E SCOPRI SE LA TUA ZONA È LIBERA!



Scopri qui cosa ti offriamo

Tutto parla per

Internorm®

LA FORMAZIONE PER IL SERRAMENTISTA

Marco Zanon

Dopo aver chiesto agli intervistati opinioni e pareri sull'andamento delle vendite del 2022 e le previsioni delle stesse per il 2023, l'Osservatorio ha via via focalizzato, attraverso le domande del questionario, l'attenzione sul tema della formazione e dell'aggiornamento professionale nell'ambito del mercato del serramento.

FORMAZIONE E SUCCESSO DELL'AZIENDA

La prima domanda in tal senso era volta a capire quanto i serramentisti credano nell'attività formativa e se si possa ritenere che la formazione possa incidere in modo concreto sul successo dell'azienda. I risultati indicano che la grande maggioranza dei serra-



Quale importanza ricopre oggi la formazione per il serramentista?

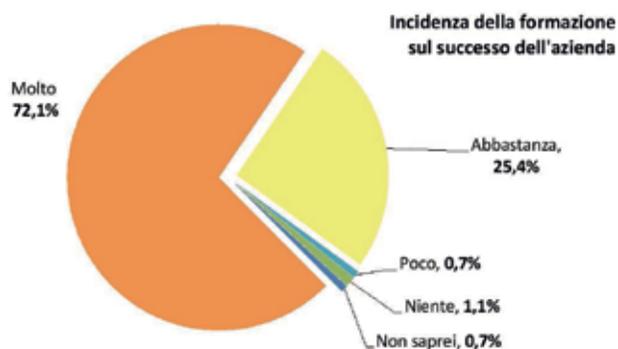
Quali sono i temi formativi più gettonati

e le professionalità più ricercate quando formate?

Sono solo alcune tra le risposte che cercava

l'Osservatorio sul Mercato del Serramento 2022

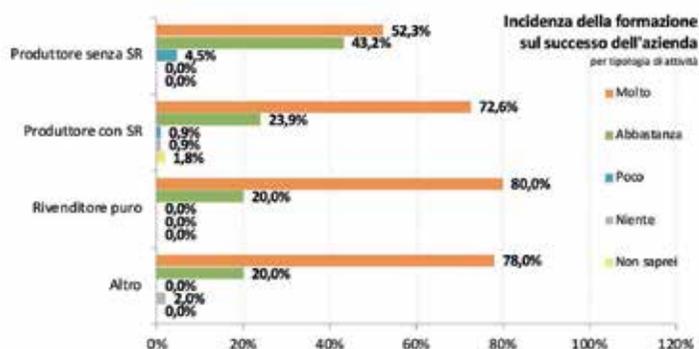
Tab. 1 Incidenza della formazione sul successo dell'azienda



mentisti intervistati, pari al 72,1%, crede nella formazione e ritiene che incida molto sul successo dell'azienda. Il 25,4% ritiene che incida abbastanza, mentre una sparuta parte di intervistati indica che incide per niente, (1,1%) o poco (0,7%). Lo 0,7% non ha saputo rispondere. (Tabella 1).

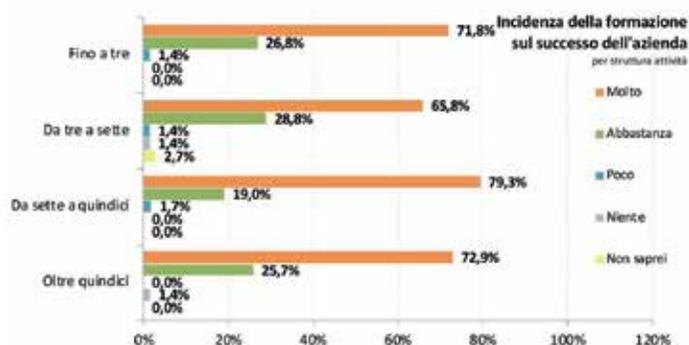
Sono gli intervistati responsabili di showroom, quindi i rivenditori puri, i più convinti, con l'80% degli intervistati, che la formazione possa contribuire molto al successo dell'azienda. I colleghi produttori pur ritenendo che la formazione sia importante per il successo

Tab. 2 Incidenza della formazione sul successo dell'azienda per tipologia di attività



dell'azienda, ne sono un po' meno convinti. Infatti, la percentuale di produttori con showroom che ritengono che la formazione incida molto sul successo della propria azienda si attesta al 72,6%, mentre quella dei produttori puri al 52,3%. I produttori senza showroom nel 43,2% dei casi hanno indicato che la formazione incide abbastanza sul successo dell'azienda, percentuale sostanzialmente doppia rispetto a quella di produttori con showroom e rivenditori. Tra i produttori senza showroom vi è anche un 4,5% di intervistati che ha anche indicato che la formazione incide poco sul successo

Tab. 3 Incidenza della formazione sul successo dell'azienda per struttura



Tab. 4 Formazione e benefici per l'azienda - possibili più risposte



dell'azienda. Emerge quindi come i serramentisti che, attraverso lo showroom, entrano maggiormente a contatto con il cliente privato ritengano la formazione più importante rispetto ai produttori puri. Le risposte degli intervistati appartenenti alla categoria "altro" sono sostanzialmente analoghe a quelle dei rivenditori. (Tabella 2 pagina precedente).

Incrocando le risposte a questa domanda con la struttura delle aziende intervistate, intesa come numero di addetti presenti in azienda, emerge come siano soprattutto le aziende dai sette ai quindici addetti a ritenere che la formazione favorisca molto il successo dell'azienda con il 79,3% dei rispondenti. Seguono le aziende con oltre quindici addetti, con il 72,9% dei rispondenti e quelle fino a tre addetti con il 71,8% dei rispondenti. Le aziende dai tre ai sette addetti sono quelle che in minor percentuale hanno indicato che la formazione favorisce molto lo sviluppo delle vendite. (Tabella 3).

IPRINCIPALI BENEFICI DELLA FORMAZIONE

Dopo aver chiesto se la formazione sia in grado di contribuire in modo significativo al successo dell'azienda risultava interessante anche capire quali siano i principali benefici che la formazione stes-

sa dovrebbe favorire in azienda. Gli intervistati, che avevano facoltà di rispondere anche con due opzioni, hanno indicato che dalla formazione ci si dovrebbe attendere un beneficio legato soprattutto alla maggior soddisfazione finale da parte dei clienti: più della metà degli intervistati, pari al 51,5%, ha indicato tale risposta. Nel 36% dei casi, le risposte hanno indicato che la formazione dovrebbe favorire un incremento di vendite e marginalità in azienda. Il 31,6% degli intervistati ha risposto, invece, che la formazione dovrebbe aiutare a gestire meglio ciò che va oltre il quotidiano e la normale amministrazione, mentre il 30,1% chiede alla formazione di favorire lo sviluppo di vantaggio competitivo permettendo all'azienda di essere un passo avanti rispetto alla concorrenza. Per il 28,3% degli intervistati la formazione dovrebbe favorire il miglioramento del clima aziendale. In percentuale minore, pari al 10,7% degli intervistati, la formazione si rivela utile per gratificare e fidelizzare colleghi e collaboratori. Le risposte "Altro" e "non saprei" hanno raccolto rispettivamente lo 0,7% e l'1,8% delle preferenze. (Tabella 4).

QUAL È LA FORMAZIONE PIÙ UTILE

Nel chiedere agli intervistati, e concedendo sempre fino a due rispo-

L'importanza della formazione

LA MAGGIOR PARTE DEI SERRAMENTISTI INTERVISTATI CREDE NELLA FORMAZIONE E RITIENE CHE INCIDA MOLTO NEL SUCCESSO DELL'AZIENDA

Formazione e soddisfazione clienti

IL MAGGIOR BENEFICIO DELLA FORMAZIONE È SICURAMENTE LA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE FINALE

Una finestra Internorm è molto più di una finestra.

E' lo strumento per la tua crescita.

In una finestra Internorm in PVC o legno/alluminio ci sono tutte le più grandi innovazioni che in più di 90 anni Internorm ha introdotto nei serramenti.

PVC ad alta riciclabilità attraverso un processo virtuoso garantito dal marchio VinylPlus, legno da forestazione sostenibile, guscio in alluminio esterno per un colore personalizzato e stabile nel tempo, più luce negli ambienti grazie a profili e nodo centrale di spessore ridotto fino a 10 cm, aerazione degli ambienti a finestra chiusa, veneziane integrate per controllare la luce, design irresistibile.

Il triplo vetro incollato con tecnologia esclusiva I-tec Glazing con vetro Eclaz® dalla trasparenza incredibile, le 3 guarnizioni isolanti, la ferramenta nascosta, i sistemi di chiusura esclusivi consentono risparmio energetico e sicurezza impareggiabili, rendendo unico per comfort l'ambiente di vita.

E 30 anni di assistenza sulla funzionalità del serramento danno ancora più certezza della bontà dell'investimento nelle finestre Internorm. Vendere finestre e portoncini d'ingresso Internorm significa vendere valore. E diversi milioni di clienti in tutta Europa lo dimostrano con la loro soddisfazione.

E' per questo che i nostri Partner crescono con le loro aziende, grazie ai serramenti più tecnologici del mercato, al supporto di marketing e alla formazione continua che solo un grande leader può dare.

Scopri sulla pagina www.finestreinternorm.it/partner come puoi far volare il tuo business con le finestre Internorm!



Scopri perché
avrà più
successo



Vuoi fare una sala mostra irresistibile?
Oppure realizzare il punto vendita
più qualificato e tecnologico
nel mondo dei serramenti?
Scansiona il QR Code e saprai come.

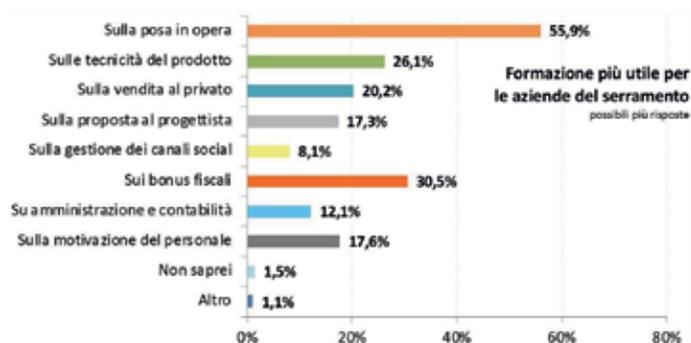


www.internorm.com

Tutto parla per

Internorm®

Tab. 5 Formazione più utile per le aziende del serramento - possibil più risposte



Tab. 6 Professionalità più ricercate - possibili più risposte



ste, quali siano i temi e gli argomenti formativi che oggi si rivelano più utili per il mercato del serramento emerge come, nel complesso, risultano essere quelli che preparano alla posa in opera. Il 55,9% ha indicato tale risposta, percentuale sensibilmente più corposa rispetto alla seconda più gettonata, con il 30,5% delle risposte e che si riferisce alla formazione di aggiornamento sui bonus fiscali. Seguono la formazione tecnica sul prodotto citata dal 26,1% degli intervistati; quella che prepara alla vendita al privato, con il 20,2% degli intervistati; sulla motivazione del personale, 17,6% degli intervistati; su come gestire la proposta al progettista, 17,3% degli intervistati; su amministrazione e contabilità, 12,1% degli intervistati e sulla gestione dei canali social, 8,1% degli intervistati. L'1,5% non ha saputo rispondere alla domanda e l'1,1% ha fornito altre risposte. (Tabella 5).

LE PROFESSIONALITÀ PIÙ RICERCATE

L'Osservatorio era interessato anche a far emergere quali siano oggi le figure pronte professionalmente, quindi già formate, e oggi più ricercate dalle aziende di infissi. La domanda permetteva, anche in questo caso, di fornire fino a due risposte. È emersa quanto sia importante l'attenzione degli operatori nei confronti della prepara-

zione professionale legata, ancora una volta, alla posa in opera. 8 intervistati su 10, pari al 78,7%, hanno infatti indicato che la figura più "pregiata" ricercata sul mercato è quella dell'installatore. Al secondo posto, con meno della metà delle risposte, da parte del 35,3% degli intervistati, vengono indicati gli operai e gli addetti alla produzione. Per il 26,8% la professionalità più ricercata è quella dell'addetto alle vendite e per il 21% quella del progettista. Infine, l'8,8% ritiene siano importanti gli addetti al marketing e alla gestione dei canali social, mentre il 5,9% indica le figure amministrative e di back office. Il 4% degli intervistati ritiene che oggi tutte le figure professionali citate dal questionario siano molto importanti e fortemente ricercate. (Tabella 6).

Risultava interessante approfondire l'analisi su quali siano oggi le figure professionali più ricercate in particolare dal punto di vista delle differenti tipologie di operatori del settore serramento. Le risposte fanno emergere comunque che gli installatori restano le figure professionali maggiormente ricercate da ogni tipologia di operatore. In prima battuta dalle aziende che sono a diretto contatto con la clientela privata, come i rivenditori puri (86,2% dei rispondenti) e i produttori con showroom (80,5% dei rispondenti), ma anche i produttori

Formazione: il tema della posa in opera

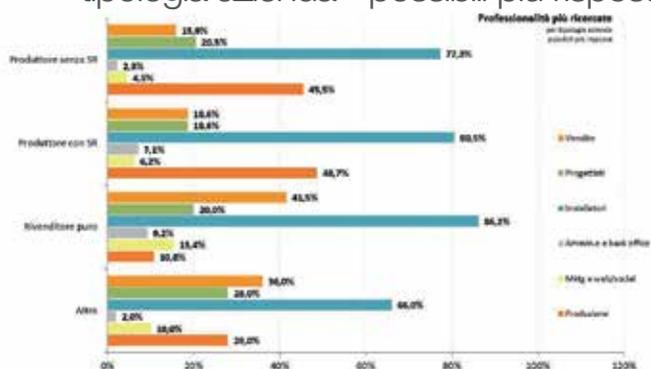
LA POSA IN OPERA È PER LA MAGGIORANZA IL TEMA PRINCIPALE DA AFFRONTARE DURANTE LA FORMAZIONE. SEGUONO BONUS FISCALI, TECNICA DEL PRODOTTO E VENDITA AL PRIVATO

NESSUN LIMITE
ALL'IMPOSSIBILE



è nel tuo futuro

Tab. 7 Professionalità più ricercate per tipologia azienda - possibili più risposte

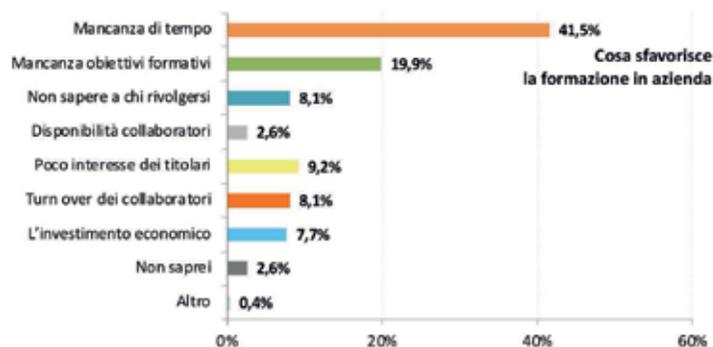


puri e la categoria "altro" indicano di ritenere oggi questa professionalità come la più ricercata rispettivamente con il 77,3% e il 66% dei rispondenti. I rivenditori poi, rispetto ai colleghi produttori, sono più attenti alla ricerca di professionalità legate alle vendite (41,5%) e alla gestione delle attività di marketing (15,4%), mentre i produttori sia con showroom che senza showroom ricercano, rispetto ai rivenditori, soprattutto figure operative in produzione, rispettivamente con il 48,7% e il 45,5% degli intervistati. (Tabella 7)

COSA SFAVORISCE LA FORMAZIONE

Le risposte all'Osservatorio hanno fatto emergere come la formazione sia considerata sicuramente un'attività importante per l'azienda, pur evidenziando che, nella realtà, vi sono alcuni fattori che, giocoforza, inducono a metterla in secondo piano e questo a causa di motivi diversi su cui l'indagine ha voluto indagare. La maggior parte degli intervistati, pari al 41,5%, ha indicato "la mancanza di tempo" come il principale fattore che sfavorisce l'organizzazione e la conduzione di formazione in azienda, mentre il 19,9% indica che la formazione viene penalizzata dal fatto che mancano precisi obiettivi cui tale attività dovrebbe tendere, obiettivi che dovrebbero

Tab. 8 Cosa sfavorisce la formazione in azienda



essere anche il frutto di un'analisi interna di ciò che andrebbe migliorato in azienda. Le altre motivazioni raccolgono percentuali di risposta meno ampie. Il 9,2% degli intervistati ritiene che la formazione non venga condotta per mancanza di interesse da parte dei titolari. L'8,1% invece, indica, a pari merito, che la formazione non venga condotta sia per la difficoltà nel capire a chi rivolgersi, sia per paura che, una volta formati, i collaboratori se ne vadano alla concorrenza. (Tabella 8). Incrociando le risposte alla domanda su cosa sfavorisce la formazione in azienda, con i dati sulla tipologia di attività, emerge come la mancanza di tempo, pur con diverse percentuali, sia il principale fattore che mina la conduzione e la realizzazione di attività formativa in azienda. Si va dal 46% dei produttori con showroom, al 45,5% dei produttori puri, al 40% dei rivenditori, fino al 30% della categoria "altro". La mancanza di obiettivi formativi è una risposta che è stata data più dai rivenditori che dalle altre tipologie di serramentisti con il 24,6% degli intervistati. La categoria "altro", composta prevalentemente da agenti, venditori e sales manager, invece, è quella che in percentuale maggiore, pari al 26%, ritiene che sia il poco interesse dei titolari a sfavorire la conduzione della formazione in azienda. (Tabella 9).

Il ruolo dell'installatore

IL 78,7% DEGLI INTERVISTATI HA INDICATO CHE LA FIGURA PIÙ "PREGIATA" RICERCATA SUL MERCATO È L'INSTALLATORE

Formazione e tempo a disposizione

LA MANCANZA DI TEMPO È IL PRINCIPALE FATTORE CHE SFAVORISCE L'ORGANIZZAZIONE E LA CONDUZIONE DI FORMAZIONE IN AZIENDA



BAU 2023

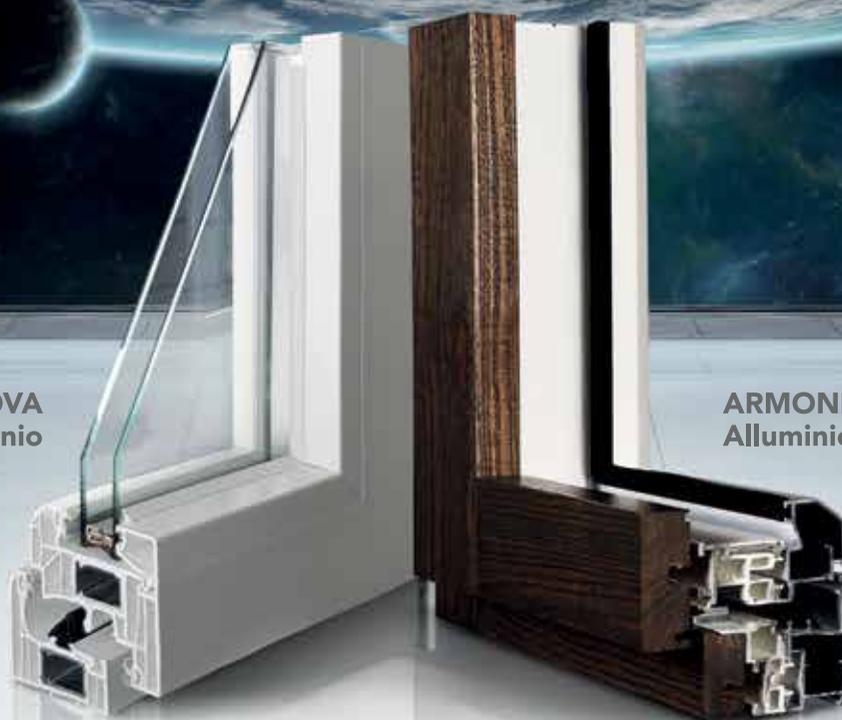
bau-muenchen.com

SIAMO PRESENTI IN FIERA DAL 17 AL 22 APRILE

- HALL B4 STAND 124 -

TECNOLOGIE DAL FUTURO

INNOVA
PVC/Alluminio



ARMONIA
Alluminio PVC/Legno

Profili brevettati estrusi in Italia
ad alto risparmio energetico



STABILITÀ 7 CAMERE
3 GUARNIZIONI BREVETTATO



FUSIONE STRUTTURA
PVC/ALLUMINIO BREVETTATO



ALTA RESISTENZA
TERMICA



MATERIALI
ECOLOGICI



INNOVA

EXTRUSION

www.finestreinnova.it

CUORE IN PVC
LEGNO A 90°



ECONOMIA
CIRCOLARE



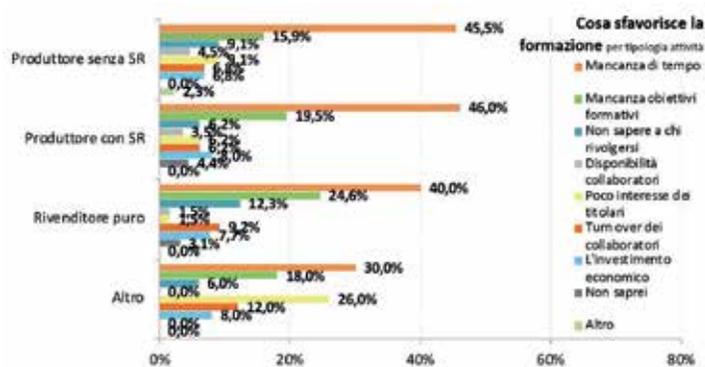
ZERO INTERVENTI
DI MANUTENZIONE



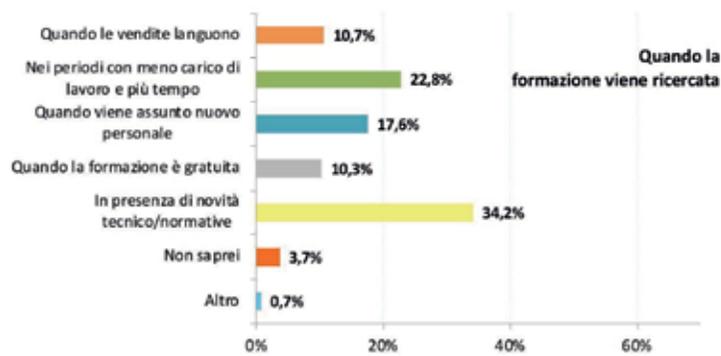
COLORE GARANTITO
A VITA



Tab. 9 Cosa sfavorisce la formazione per tipologia di attività



Tab.10 Quando la formazione viene ricercata

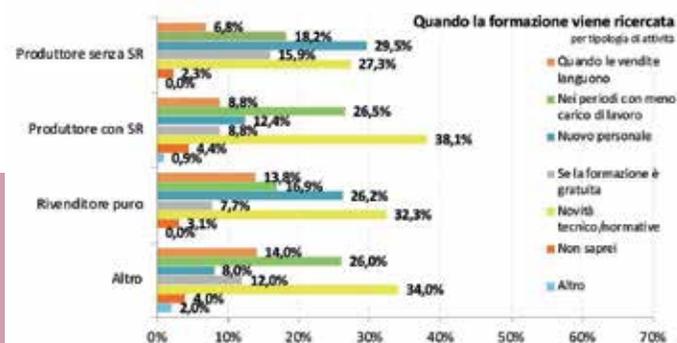


LA RICERCA DELLA FORMAZIONE

Se è vero che ci sono fattori che inducono a porre la formazione in secondo piano rispetto ad altre priorità, è anche vero che ci sono situazioni in cui la formazione è cercata in modo convinto e specifico. In tal senso dall'Osservatorio emerge come sia soprattutto l'avvento di novità tecniche e normative a indurre gli operatori a ricercare la formazione con decisione. Il 34,2% ha, infatti, fornito questa risposta. Il 22,8% degli intervistati ha invece indicato di ricercare e favorire la formazione nei momenti dell'anno in cui c'è maggior tempo a disposizione e meno carico di lavoro. Altro aspetto che induce a ricercare la formazione in modo convinto e deciso è quello legato

all'inserimento in azienda di nuovo personale, con il 17,6% degli intervistati, mentre il 10,7% indica che la formazione viene ricercata soprattutto quando c'è un rallentamento delle vendite. La gratuità della formazione "muove" il 10,3% degli intervistati. Il 3,7% non ha saputo dare una risposta, mentre lo 0,7% ha fornito altre motivazioni (Tabella 10). Quasi tutti gli operatori, con percentuali comprese tra il 32,3% dei rivenditori e il 38,1% dei produttori con showroom, ritengono che la formazione sia da ricercare soprattutto quando viene inserito nuovo personale in azienda, 29,5% degli intervistati. Sono i produttori con showroom (26,5%) e gli operatori della categoria "altro" (26%) a proporre la formazione nei periodi meno carichi di lavoro. Più degli altri i rivenditori, con il 13,8% degli intervistati, e gli appartenenti alla categoria "altro", con il 14%, sono invece indotti a proporre la formazione quando c'è un rallentamento delle vendite, mentre la gratuità della formazione vede più sensibili i produttori senza showroom, con il 15,9% degli intervistati. (Tabella 11). ■

Tab. 11 Quando la formazione viene ricercata per tipologia di attività



Quando si ricerca la formazione?

L'AVVENTO DI NOVITÀ TECNICHE E NORMATIVE INDUCE GLI OPERATORI A RICERCARE LA FORMAZIONE CON DECISIONE SEGUE L'ASSUNZIONE DI NUOVO PERSONALE



TECNOLOGIA FINESTRE
TECNOLOGIA PORTE
SISTEMI DI INGRESSO AUTOMATICI
SISTEMI DI GESTIONE EDIFICI



GRUPPO GRETSCH UNITAS

Il Gruppo GU, Gretsch-Unitas, dal 1907 è uno dei fornitori leader di tecnologia per finestre e porte, nonché di sistemi automatici di gestione e controllo degli ingressi. Con i marchi GU, BKS, FERCO produce e vende in tutto il mondo soluzioni tecnologiche, ferramenta, serrature, sistemi di chiusura e controllo accessi.

Con lo slogan "Progettiamo sicurezza" il Gruppo GU offre una gamma completa di prodotti coordinati tra loro e soluzioni antieffrazione per porte e finestre, per l'edilizia priva di barriere architettoniche, per porte di vie di fuga e di evacuazione, fino a soluzioni personalizzate per le facciate degli immobili.

Il Gruppo Gretsch-Unitas sarà presente al BAU 2023.

**SOLUZIONI PER SISTEMI
DA UN UNICO FORNITORE**



Padiglione C4, Stand 339

 **BAU 2023**

Aprile 17-22 • Monaco

Progettiamo sicurezza



UN CASALE FRA LE COLLINE PIEMONTESI

Margherita Toffolon, foto Marco Cappelletti

Il progetto di recupero e ampliamento di una villa in sintonia con il contesto collinare a vigneto. L'utilizzo di materiali naturali e di ampie parti vetrate crea un gioco equilibrato con il paesaggio circostante



Due edifici rurali esistenti e un nuovo piccolo volume regolano una serie di spazi all'aperto in un'area di 910 metri quadrati. Un insieme che viene definito dal nuovo ingresso e delle visuali da privilegiare nella disposizione dei nuovi elementi. Così ha preso forma il progetto di Alvisi Kirimoto per villa K sulle colline piemontesi dove materiali naturali, preesistenze vegetali e costruite creano un rapporto armonico con il paesaggio circostante come appare evidente da subito. La stradina in ghiaia e il camminamento in ciottoli di pietra Luserna rappresentano gli accessi verso il volume principale e le camere con ingresso indipendente, mentre le zone pavimentate in pietra locale che si estendono tra i due fabbricati rurali costituiscono le aree d'ombra per la presenza delle grandi alberature già in loco. A completamento i terrazzamenti con orti e aree verdi dedicate allo sport, la grande piscina a sfioro con vista sull'intera vallata, corredata dal deck in legno per la zona solarium. Gli ambienti di servizio più funzionali come il parcheggio sotterraneo, invece, sono nascosti alla vista e inglobati nel piano interrato. Vivivamente è l'ampliamento in legno che estende e dissolve la zona living dell'edificio principale tra i vigneti ad attirare l'attenzione. La struttura, isolata e rivestita da listelli in legno di cedro, presenta un passo regolare che aumenta in prossimità dell'esterno, fino a trasformarsi in un pergolato che si affaccia sul giardino e sulla piscina panoramica. L'uso di materiali naturali come la pavimentazione in listoni di rovere naturale, il colore chiaro delle pareti e del soffitto, le ampie vetrate, creano un rapporto senza soluzione di continuità tra interni-esterno. È sul rapporto di permeabilità fra dentro e fuori che ruota lo schema distributivo generale. Dell'antico complesso sono stati conservati il passo strutturale, il ritmo delle aperture e la consistenza muraria delle antiche case rurali, cui si affiancano le integrazioni in materiali naturali. Le generose superfici vetrate amplificano il senso di apertura, pur mantenendo la privacy degli ambienti domestici. L'edificio principale si sviluppa su tre livelli e ospita al piano terra la cucina, la zona pranzo e un ampio soggiorno, proteso verso

Identikit

Progetto architettonico: Alvisi Kirimoto (Massimo Alvisi, Junko Kirimoto)

Strutture: Milan Ingegneria

Impresa generale: Seia & Cauda

Serramenti e frangisole: Capoferri Serramenti

Impianti: Brescia2Progetti

Falegnameria: Devoto Design

Lucernari: Velux



La grande piscina a sfioro corredata da un elegante deck in legno che ospita la zona solarium



L'ampliamento in legno estende la zona living dell'edificio A. Il pergolato ospita un'area BBQ e forno pizza, ed è attrezzato con un grande tavolo in teak e poltrone



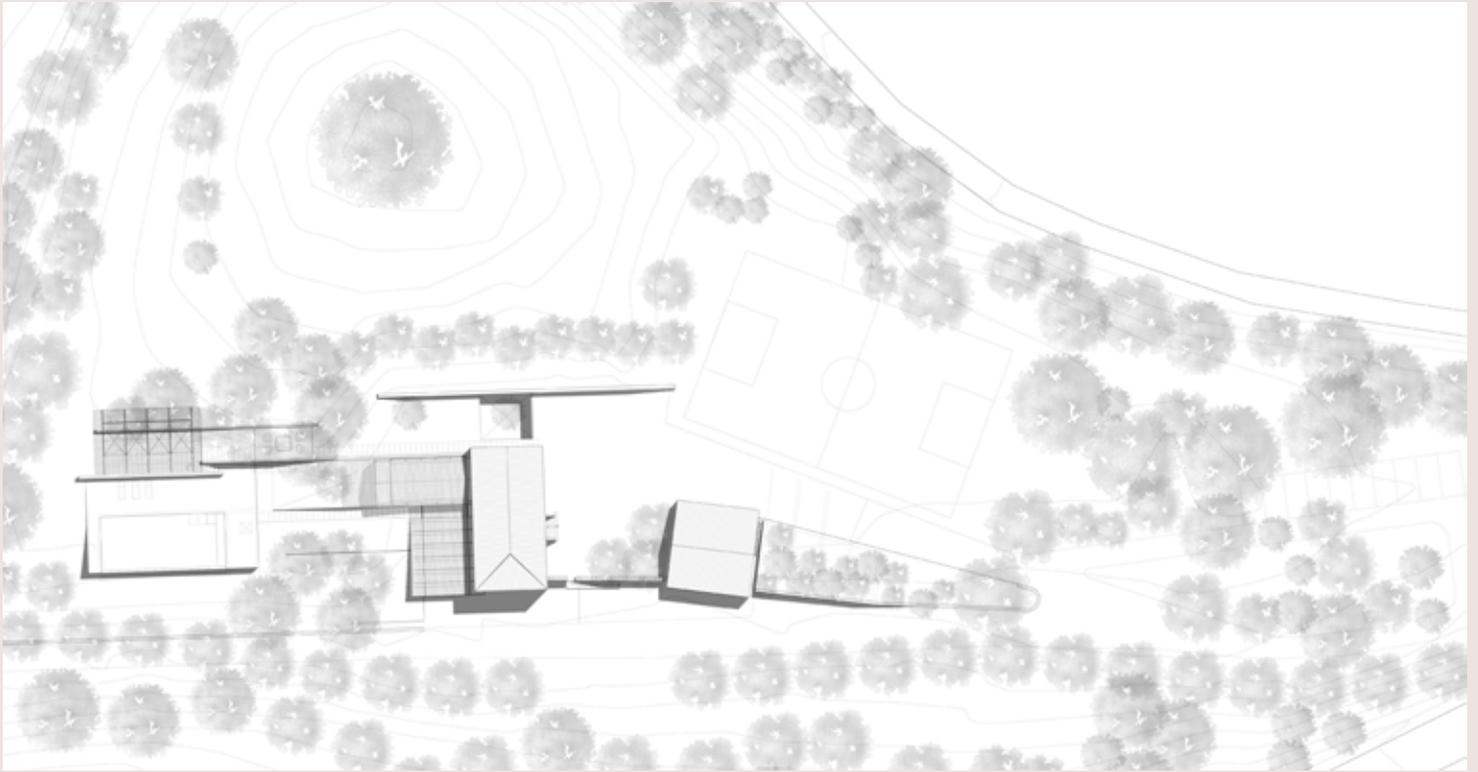
Vista aerea del prospetto ovest

l'esterno grazie al volume aggiunto in legno. Il primo piano accoglie la camera padronale, con la cabina armadio e il bagno in stretta connessione con l'esterno grazie al sistema di aperture originarie. Nel piano seminterrato si trovano, oltre ai servizi, la cantina di vini, che ospita la collezione privata dei proprietari, e due suites, cui si accede dall'esterno o dal piano terra attraverso la nuova scala in ferro e pietra che collega i vari livelli del casale. Un altro fabbricato minore distribuito su due piani completa l'insieme e comprende altre tre suites ognuna con accesso indipendente dall'esterno.

IL VOLUME IN LEGNO E VETRO

L'etereo volume d'ampliamento del casale è costituito da una struttura in acciaio e legno bianco scandinavo lamellare con copertura (dimensioni totali 11.8x2.8+2.8 m) in parte vetra-

PROGETTI DISEGNI

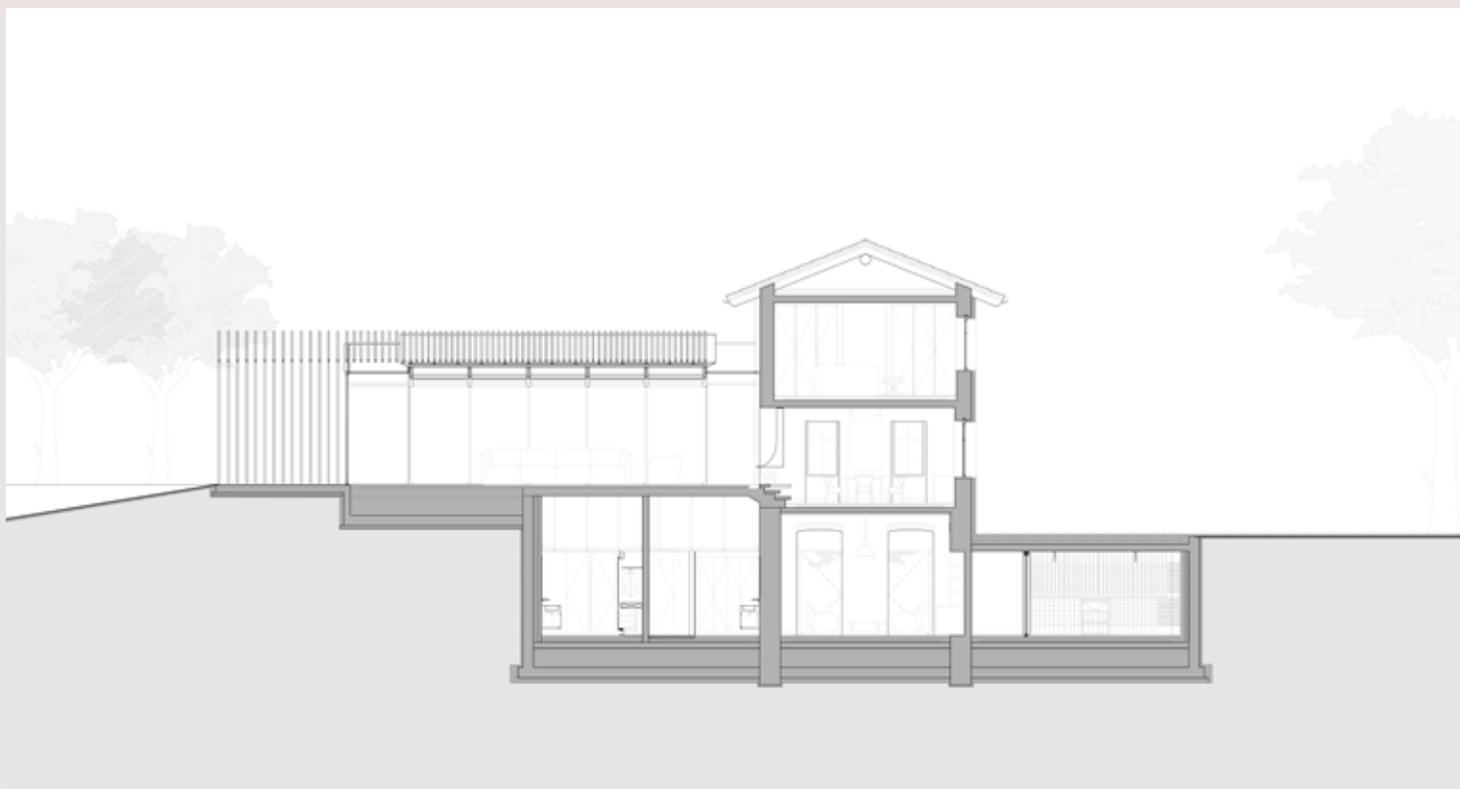


Chi è chi

Alvisi Kirimoto è uno studio internazionale che si occupa di architettura, urbanistica e design fondato da Massimo Alvisi e Junko Kirimoto nel 2002. Il dialogo con la natura, la rigenerazione urbana e l'attenzione ai temi sociali rendono i progetti dello studio identificativi di un approccio sartoriale all'architettura. Fondendo la sensibilità italiana a quella giapponese, lo studio ha realizzato numerosi progetti in Italia e all'estero. Alvisi Kirimoto ha vinto concorsi e premi internazionali e ha partecipato alla Mostra Internazionale di Architettura - La Biennale di Venezia nel 2012, nel 2016 e nel 2018.



Prospetto ovest con il paramento originario restaurato e consolidato



Partner

Capoferri Serramenti nasce come falegnameria artigiana per infissi in legno, per poi crescere non solo nelle dimensioni, ma nella portata delle risorse e competenze.

In centoventicinque il laboratorio è stato ampliato per diventare luogo di studio, di progettazione ed engineering nella realizzazione di infissi a livello internazionale.

Sergio Capoferri e i figli Paolo, Francesco e Luca con la professionalità del team dell'ufficio tecnico a elaborare le strutture di serramenti per le opere di grandi architetti del panorama internazionale.

Competenza e meticolosa organizzazione supportano il processo creativo fino alla installazione in cantiere nella fase di post-produzione.

ta con sistema di drenaggio, grondaie e scossalina collegata alla struttura muraria. Le parti vetrate della copertura sono costituite da lastre sfalsate per consentire il deflusso delle acque meteoriche in vetrocamera composta da vetrocamera temperato selettivo 10 mm + 15 Argon + 5(076)5. Le parti cieche della stessa sono invece rivestite internamente in rovere con sovrapposta controventatura e rivestimento in rame graffato. Il perimetro è costituito otto porzioni fisse vetrate, cinque porzioni fisse cieche composte da pannelli controventati e rivestiti con doghe di rovere sia all'interno che all'esterno e tre ante apribili a bilico verticale. I serramenti sono della tipologia M55 a taglio termico alzante scorrevole in acciaio inox Aisi 304 verniciato (Capoferri) caratterizzati da uno speciale profilo ottenuto mediante la composizione di elementi pieni e tubolari, laminati o trafilati, con interposto profilo in legno che determina il taglio termico. Il vetrocamera è composto da: lastra esterna stratificata composta da due lastre 11/12 mm, 5 mm con intercalare plastico PVB 1.52, intercapedine con canalina a bordo caldo con gas Argon da 15 mm, lastra interna formata da vetro stratificato composto da due lastre da 4 mm, di cui una basso emissiva, con intercalare plastico PVB 0.38 da 8/9 mm (Trasmissione luminosa=79%, Fattore solare=59%, Ug=1,1W/m²K). Le lamelle frangisole verticali (40x90 mm) della facciata e della copertura sono in cedro rosso americano naturale con supporti in profili in acciaio inox 304 verniciato a polvere. ■



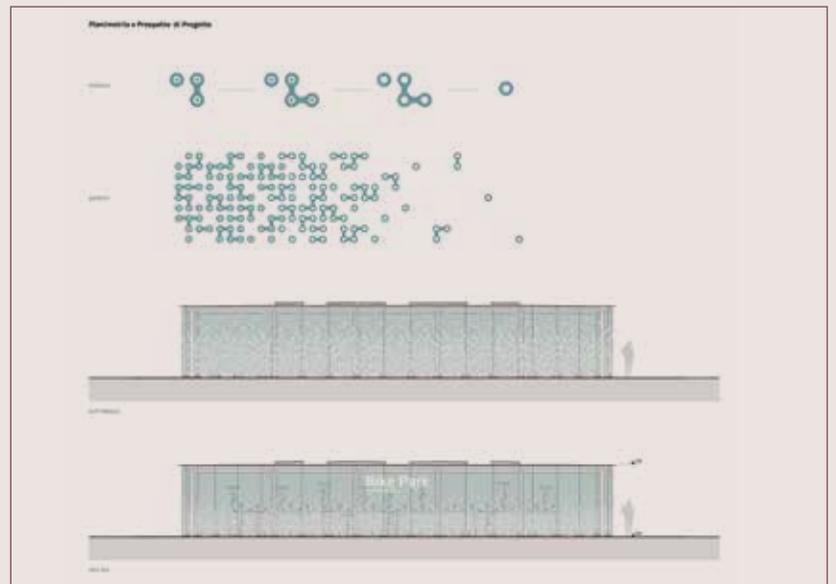
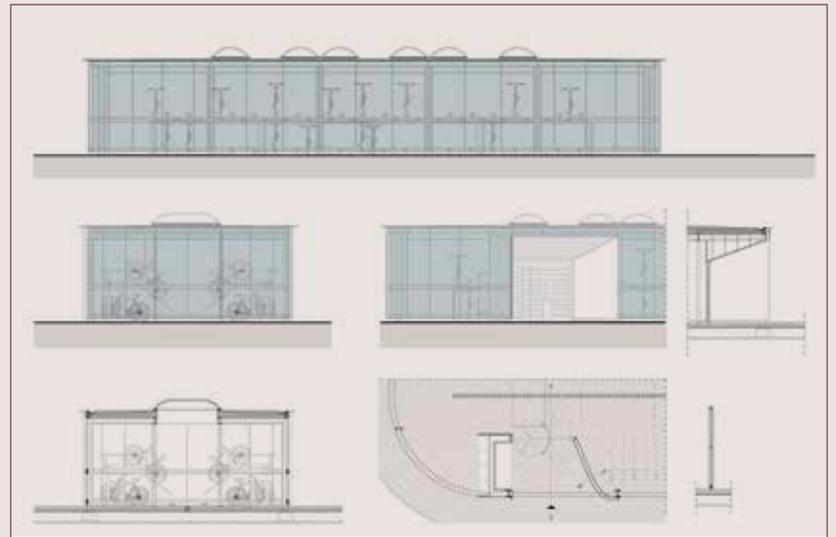
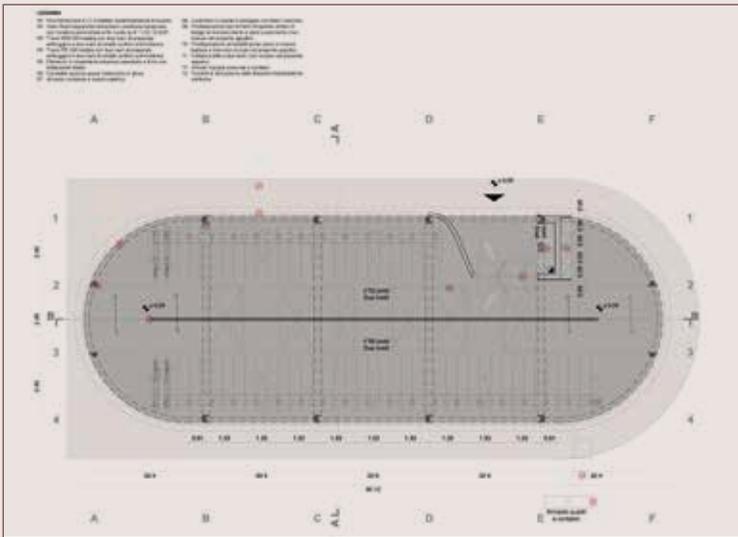
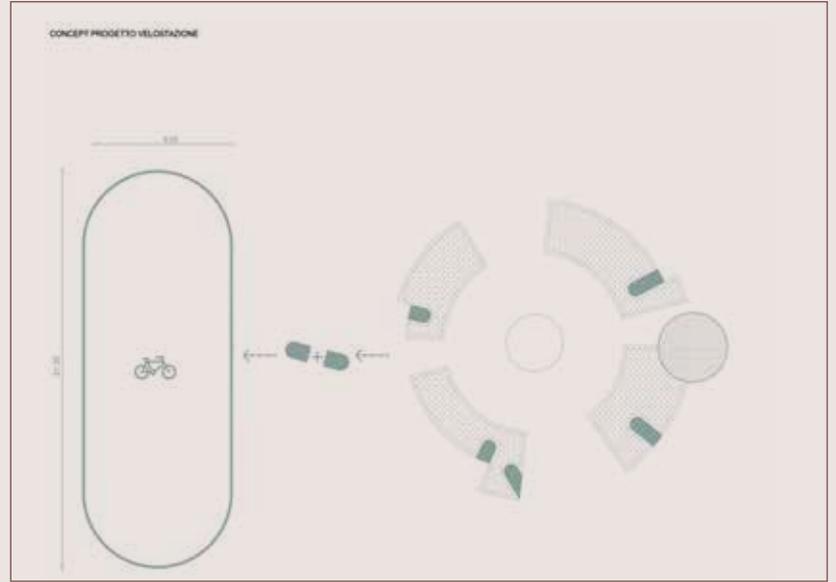
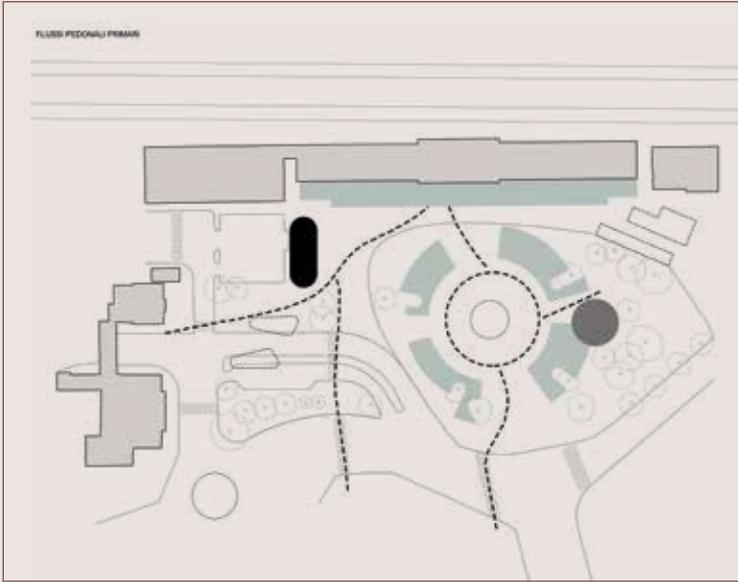


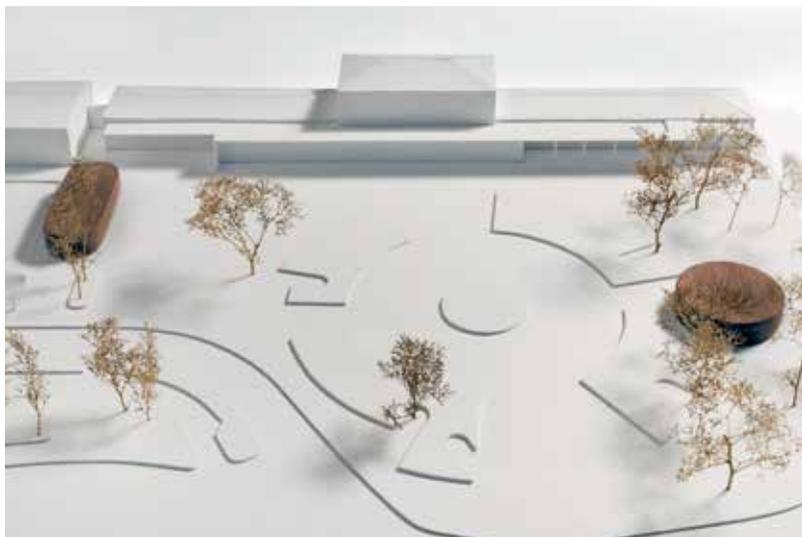
LA CASA TRASPARENTE PER LE BICICLETTE

Margherita Toffolon, foto Stefano Tacchinardi

L'intermodalità ciclistica a Bergamo trova un punto di scambio vicino alla stazione ferroviaria. È la velostazione tutta vetrata a servizio della mobilità ciclabile non solo urbana







La prima velostazione di Bergamo non poteva che sorgere vicino alla stazione di Porta Sud, polo strategico di forte rilevanza ai margini del centro storico. È uno degli interventi in attuazione alle politiche green rivolte alla mobilità ciclabile in città che rientrano nel piano di rigenerazione urbana dello scalo ferroviario. L'infrastruttura low-tech per 132 biciclette progettata da Studio Capitanio Architetti sul lato orientale di Piazza Marconi (in fase di avanzata riqualificazione) è completamente reversibile e trasparente a garanzia di sicurezza e accessibilità, ma è soprattutto un centro di interscambio modale tra trasporto pubblico, mobilità pedonale e ciclistica. Una struttura compatta in carpenteria metallica assemblata a secco (Bicity) di soli 200 metri quadrati e costruita grazie al finanziamento del Ministero della Transizione Ecologica.

Identikit

Cliente e DL: Comune di Bergamo

Progettisti: Remo Capitanio, Studio Capitanio Architetti

Strutture: Sandro Brignoli, Myallonier ingegneria

Impianti meccanici ed elettrici: Enrico Zambonelli, MCZ ingegneria

Grafica: Publifarm

Gestore bikesharing: Fiab-Pedalopolis

Carpenteria metallica: Cesarini Carpenterie Metalliche

Fissaggi di facciata: Faraone

Vetri: Curvet



Chi è chi

Lo Studio Capitanio Architetti si occupa principalmente di architettura e disegno urbano alle diverse scale indagando linguaggi e metodologie alla ricerca della qualità degli spazi del vivere contemporaneo. Remo Capitanio ha sviluppato importanti progetti pubblici di riqualificazione oltre a interventi in cui il benessere della collettività diventa tema centrale della progettazione. È così che nascono i progetti per il Centro Remiero sul lago di Pusiano, il Centro Servizi per la città di Nembro, la scuola materna di Alzano e la Galleria d'Arte Moderna Contemporanea della città di Bergamo in corso di progettazione. Negli ultimi anni numerosi sono stati i riconoscimenti e premi anche internazionali.

Partner

Faraone è stata tra le prime aziende in Italia a proporre l'innovativa tecnologia del fissaggio puntuale del vetro. In oltre 50 anni, i continui investimenti in ricerca tecnologica, sviluppo dei prodotti e attenzione ai servizi nel segno della qualità totale caratterizzano l'attività dell'azienda proiettata verso un vero e proprio sistema di prodotti in cui il design riveste un ruolo di primo piano. Non solo involucri esterni ma anche divisori, porte, pensiline, rivestimenti, sculture per l'arredo urbano. Non solo scale per interno ma anche una vasta gamma di ringhiere e balaustre.



Il sistema di facciata perimetrale in vetro, che si sviluppa senza soluzione di continuità interrompendosi solo all'incontro del portale di ingresso all'edificio, è caratterizzato dalla mancanza di cornici di contenimento sostituite da ancoraggi di tipo puntuale puntualmente ovvero borchie in acciaio inox AI-



SI316 modello R09-B Faraone. L'involucro trasparente è realizzato in cristallo extrachiaro curvo e piano temprato stratificato 8/8/1,52 sgp, con forma rettangolare e curva di dimensione massima 1200x3400 mm, in modo da diffondere durante il giorno la luce naturale mentre la sera è illuminato come una vera e propria "lanterna" a sicurezza della zona. Il colore bianco delle componenti strutturali in acciaio così come le serigrafie monocromatiche dedicate al branding della struttura ne aumentano l'effetto di leggerezza e l'approccio identitario. Inoltre, i pannelli fotovoltaici posti in copertura conferiscono all'edificio la piena autosufficienza energetica mentre alla sostenibilità sono vocati i materiali riutilizzabili o riciclabili e il sistema costruttivo reversibile che è assemblabile e ricollocabile in altra sede. Estetica, funzionalità e facilità di utilizzo a servizio dei riders grazie all'utilizzo di un sistema di accessi tramite badge e ai sistemi pneumatici di innalzamento dei portabiciclette posti su due livelli. ■

PORTE PEDONALI E SISTEMI DI ROTAZIONE A PIVOT

Lorenzo Folco

Le porte pedonali a Pivot sono una soluzione ideale per gli ingressi pedonali. Alcune prove e test eseguiti in laboratorio riescono a valutarne il complesso, i giusti metodi di installazione e i corretti interventi in caso di necessità manutentive

Nel corso degli ultimi anni il settore delle porte pedonali si è popolato di una serie di prodotti in cui il movimento di rotazione per l'apertura o la chiusura dell'anta non avviene grazie a cerniere ad asse singolo o multiplo posizionate su uno dei bordi verticali della parte apribile, ma per mezzo di dispositivi che, posizionati sui traversi superiore e inferiore dell'anta, ne permettono la rotazione su di un asse intermedio. Sono le porte che comunemente definiamo a pivot o a bilico verticale.



Appartement de Le Corbusier, Parigi
(Photo: Antoine Mercusot - Restauration: François Chatillon 2018
©FLC/ADAGP, www.fondationlecorbusier.fr)

SISTEMI DI ROTAZIONE A PIVOT

Il particolare sistema di rotazione permette la produzione e la movimentazione di prodotti di grandi dimensioni, sempre più richiesti dalle moderne tendenze architettoniche, grazie allo schema statico generato dallo spostamento dell'asse di rotazione verso il centro del prospetto dell'anta e allo scarico a terra di un'ottima parte delle sollecitazioni derivanti dal peso proprio del battente. Questi prodotti hanno una lunga storia: già nelle prime decadi del secolo scorso, per esempio, il grande architetto francese Charles-Édouard Jeanneret-Gris (forse più noto con il suo pseudonimo Le Corbusier) utilizzò questa tipologia di serramento per alcune delle porte del suo appartamento-studio del 16mo arrondissement a Parigi (1934). Ma cosa si deve considerare quando si produce una porta di questo genere e quali sono i requisiti fondamentali dei sistemi di rotazione, i pivot appunto? Partiamo da una considerazione: gli accessori di rotazione, che d'ora in poi chiameremo pivot per semplicità, attualmente montati sulle porte difficilmente sono prodotti di serie o "da catalogo". Nella maggioranza dei casi sono accessori studiati per lo specifico tipo di serramento, per le sue caratteristiche costruttive e per le prestazioni correlate allo stesso. Per esempio, il pivot da installare su una porta di ingresso avente caratteristiche di resistenza all'effrazione dovrà essere dimensionato, oltre che per il suo

corretto funzionamento in sicurezza e per l'insediamento sul prodotto che lo ospita, anche per resistere alle sollecitazioni imposte da un potenziale tentativo di scasso mediante attacco dinamico-manuale o statico. I produttori che hanno introdotto la movimentazione a pivot hanno quindi dovuto effettuare un percorso di progettazione di tipo ingegneristico che, partendo proprio dalle sollecitazioni generate da dimensioni, peso proprio, caratteristiche costruttive e prestazionali della porta ha generato dapprima uno schema statico e successivamente il dimensionamento e la concezione del sistema di rotazione. E poi? E poi sicuramente ci saranno stati prove, collaudi, miglioramenti, il tutto in seno a un'attenta applicazione del ciclo di Deming (Plan - Do - Check - Act).

CARATTERIZZARE IL PIVOT

Ma c'è un modo per "certificare" o, più correttamente, caratterizzare il pivot in sé? Esiste una norma tecnica che definisca su questo tipo di accessorio requisiti e metodi di prova? A onor del vero, la UNI EN 13126, testo normativo "multiparte" (cioè declinato in una serie di testi separati che affrontano specifici argomenti) destinato alla definizione di requisiti e metodi di prova degli accessori per serramenti, include la parte 9: "Accessori per finestre a bilico orizzontali e verticali" che riguarda anche i sistemi di rotazione e frizione per i serramenti, ma si applica solo a finestre e portefinestre e, peraltro, propone carichi di prova decisamente bassi per le sollecitazioni che può dover subire una porta pedonale.

Quindi, purtroppo, non esiste un testo applicabile a tali accessori se destinati alle porte pedonali.

E allora come potrebbe fare un produttore (sia del pivot in sé che della porta pedonale nel suo insieme) che, al di là dei doverosi e sicuramente accurati calcoli ingegneristici, volesse qualificare il "suo" pivot e valutarne, per esempio, le prestazioni dopo un ragionevole ciclo di vita o la specifica durabilità o, ancora, che volesse determinarne un ciclo di manutenzione programmata? Ritengo che il testo più adeguato a questo scopo sia la UNI EN 1191:2013 che regola i metodi di prova per determinare la "Resistenza ai cicli ripetuti di apertura e chiusura"

 E PORTE A PIVOT SONO
CARATTERIZZATE DA SPECIALI
CERNIERE POSIZIONATE SUI
TRAVERSI SUPERIORI E INFERIORI

L'autore



Lorenzo Folco, professionista attivo nel settore dei serramenti dal 1991.

Inizia la sua esperienza professionale come progettista di strutture metalliche non portanti nel 1988. Ha operato fino al 1996 in un'azienda di

progettazione e produzione di serramenti in alluminio e facciate continue, rivestendo vari ruoli dalla progettazione all'attività tecnico-commerciale in territorio nazionale ed estero.

Dal 1996 al 1998 lavora come temporary manager in un gruppo di realtà legate al settore delle costruzioni e della promozione immobiliare che ha attività nel Principato di Monaco. Nel 1998 inizia la sua più che ventennale collaborazione con una primaria realtà industriale del settore delle chiusure tecniche, in cui opera fino al 2021 in diversi settori, seguendo attività di costruzione e certificazione del SGQ, progettazione, sviluppo e caratterizzazione dei prodotti, riferimento tecnico normativo. Esperto competente negli standard di sistema e prodotto italiani ed europei e buon conoscitore delle Building Regulation in vigore nei paesi esteri, ha partecipato attivamente ai lavori di stesura di diversi testi normativi cui fa riferimento il settore dei serramenti.

dei serramenti.

La norma si applica a finestre e porte pedonali, complete di accessori, qualsiasi sia il materiale che le costituisce, la modalità di apertura, la destinazione d'uso ed è quindi perfetta per il nostro "caso".

Ma cosa prevede la prova di un serramento secondo questo standard?

In estrema sintesi la prova si conduce montando un campione di prodotto finito, rappresentativo della produzione reale e completo di ogni accessorio utile alla sua apertura, movimentazione e chiusura, su un supporto che permetta di simulare un'installazione al vero. Una volta regolato il campione secondo le prescrizioni incluse nel libretto di installazione, corretto uso e manutenzione del fabbricante e a seguito di una piccola serie di aperture e chiusure manuali, si procede, dopo alcune verifiche iniziali, all'effettuazione di sequenze composte da sgancio, apertura, chiusura e riaggancio dell'anta che, inframmezzate da specifici tempi di riposo, saranno ripetute costantemente per un determinato numero di volte. Il numero di ripetizioni di tali sequenze, chiamate cicli, è determinato dal richiedente la prova ed è funzione del livello di durabilità che desidera raggiungere. Terminato senza problemi il numero di cicli previsto, la prova si ritiene conclusa e il



fabbricante potrà ricevere dati di ritorno importantissimi legati a eventuali usure dei perni del pivot o deformazioni dei supporti. Se invece il manufatto, in occasione di una delle fermate intermedie per controllo o durante l'esecuzione del test, palesasse problemi di funzionamento, danni o variazioni eccessive nelle forze di azionamento, apertura e chiusura, il produttore avrà l'opportunità di valutare questi messaggi di errore e, conseguentemente, di individuare le cause del malfunzionamento e sradicarle o, comunque, di migliorare ulteriormente il prodotto. Il vantaggio di un test di questo genere è quindi innegabile. Tra l'altro, oltre a misurare il reale comportamento sul lungo periodo del prodotto, prevede un'installazione in laboratorio il più possibile prossima a quella effettuata in cantiere. Il che è importantissimo: molto spesso le porte pedonali sono dotate di un telaio a soli tre lati e il perno inferiore del pivot su cui si scarica la maggior parte del peso e delle sollecitazioni derivanti dal movimento dell'anta, è posizionato, in cantiere, su supporti e con livelli di precisione di cui il produttore non ha diretto controllo.

In molti di questi casi, ove ci sia una contestazione, avere un report di prova rilasciato da un laboratorio notificato che attesti la resistenza e la durabilità in condizioni di corretta installazione, unitamente ad un sistema FPC che testimoni la conformità della produzione al prototipo testato, permette di "dimostrare" la funzionalità del prodotto ove lo stesso sia posato opportunamente, ossia secondo le istruzioni del fabbricante.

E quindi di "girare" la responsabilità dell'oggetto di contestazione ad altri. Ma che porta devo provare e quanti cicli è opportuno effettuare? Per quanto riguarda il prodotto da provare, visto che si sta effettuando il test per vedere il comportamento del prodotto e, da un certo punto di vista, validare i calcoli che lo hanno dimensionato, ritengo opportuno porsi nelle condizioni più sfavorevoli e quindi sottoporre a ciclatura la porta più grande e di peso più elevato. In questo caso, tra l'altro la prova sarà un'efficace punto di verifica anche per altri accessori che comunemente equipaggiano il prodotto come, per esempio, lo scrocco della serratura. Per ciò che concerne la determinazione del numero di cicli da richiedere al laboratorio, può venirci in aiuto quanto riportato nella UNI EN 12400:2004, la norma di classificazione rispetto alle prove effettuate secondo la UNI EN 1191.

Il tipo di classificazione proposto dalla UNI EN 12400:2004 parte dal presupposto che la frequenza e la quantità di cicli cui un prodotto possa essere sottoposto nella sua vita reale dipenda sia dal tipo di serramento, sia dallo specifico utilizzo dello stesso e considera il livello di usura come strettamente connesso alla frequenza di azionamento o funzionamento del prodotto. Diciamo subito che sarebbe



ELEGANT THERMOFIBRA INFINITY 76 X

Grazie alla combinazione di un design innovativo e di linee geometriche dritte, questa versione premium può essere utilizzata in una vasta gamma di progetti edilizi. L'anta è coestrusa con fibre di vetro strutturali. È caratterizzata da una battuta unica di soli 7 mm. Combinata con il rinforzo Forthex nel telaio, questa anta senza rinforzi metallici assicura una eccellente performance.

- Sistema con tripla guarnizione centrale
- Non richiede rinforzi in acciaio
- Parametri termici ottimi - Uf fino a 0.88 W/m²K
- Possibilità di produrre finestre di grandi dimensioni e più leggere
- Stesse dimensioni massime sia con profili bianchi che pellicolati
- Possibilità di fermavetri squadrati a 90° o 45° o fermavetri arrotondati

elegant.deceuninck.com ▪ www.deceuninck.it



deceuninck



sensato concentrarsi, tra le otto classi previste dalla UNI EN 12400, su quelle destinate solamente alle porte (dalla classe 4 alla classe 8) cui corrispondono cicli di apertura/chiusura che partono dai 50.000 della Classe 4, per arrivare al milione previsto dalla classe 8. Senza arrivare al milione di cicli (davvero troppo oneroso), un buon livello di riferimento per una porta pedonale può essere quello previsto dalla Classe 6, che corrisponde a un uso "frequente" (cfr. Appendice A – Informativa della UNI EN 12400) e sottende all'effettuazione di 200.000 cicli.

Tale numero di cicli corrispondono, ad esempio, alla durabilità prevista per il massimo grado di classificazione delle cerniere ad asse singolo secondo UNI EN 1935:2004 (la norma armonizzata di prodotto base del processo di Marcatura CE di tale accessorio) e, tradotti in termini di durata reale del prodotto, potrebbero rappresentare circa una ventina di anni di vita di una porta utilizzata, mediamente, trenta volte al giorno.

A questo punto, definito il prodotto da testare e il numero di cicli da affrontare, non resta che accordarsi con un laboratorio notificato, costruire un provino, installarlo e condurre la prova.

CONSIDERAZIONI FINALI

Le buone ragioni di un test di laboratorio su un prodotto pur ottimamente ingegnerizzato e, magari, collaudato da anni di applicazioni, sono diverse.

Per esempio, si ottiene un'evidenza scritta da un terzo indipendente del fatto che il prodotto, non un prodotto a caso, ma proprio quello che si è immesso sul mercato, correttamente installato:

- abbia superato un ciclo vita di circa vent'anni;
- non abbia subito usure o deformazioni tali da renderne l'uso difficoltoso o pericoloso;
- abbia risposto bene alle sollecitazioni più gravose (ricordate? Si è suggerito di provare la porta più grande e pesante che si possa produrre).

Ciò rappresenta un'ottima base sia per la promozione commerciale del prodotto sia per supportare la qualità dello stesso a fronte di qualche possibile contestazione.

Si ottengono poi preziosissime informazioni di ritorno riguardo, per esempio, a:

NON ESISTE UN TESTO
NORMATIVO APPLICABILE AGLI
ACCESSORI DESTINATI ALLE
PORTE PEDONALI A PIVOT



- i requisiti per il corretto posizionamento a terra del meccanismo pivot di appoggio (non sempre il produttore ha il controllo di quanto avvenga in cantiere);
- i requisiti e i limiti di registrazione durante la posa per un buon funzionamento del sistema;
- i requisiti di regolazione e/o lubrificazione periodica dei sistemi pivot.

Tali informazioni, rilevate durante le prove, permetteranno la stesura di puntuali ed esaustive istruzioni di corretto uso e manutenzione a garanzia di produttore e utilizzatore.

Infine, e non è cosa da poco, la prova così severa in laboratorio restituisce dati utili, sia per il fabbricante dei pivot che della porta nel suo complesso, per migliorare il prodotto, incrementandone la facilità di installazione e d'uso o di intervento in caso di necessità manutentive, senza che la fase di messa a punto del prodotto debba per forza accompagnare le prime immissioni sul mercato con dispendio economico e, forse, qualche danno di immagine. ■



The Big Milano - photo by Technomont Service Srl

www.vetrariapescini.it

LO SPECIALISTA DEI VETRI FUNZIONALI



OPTIMUS la nuova linea di vetri a controllo solare,
altamente performanti, per un ideale comfort abitativo.

PROGETTARE PER IL RICICLO

Gerald Feigenbutz,
QKE e. V.
(Associazione per la
qualità dei prodotti in
plastica)

Pensare oggi per il futuro: questo è il concetto di base del Green Deal il programma politico europeo che mira ad azzerare le emissioni di gas a effetto serra entro il 2050. Ecco come lo affronta il settore edile



A fine 2019 la Commissione Europea lanciava il Green Deal, un programma politico per azzerare le emissioni di gas a effetto serra. Il Green Deal mira essenzialmente a trasformare l'economia dell'Unione Europea nell'ottica di un futuro sostenibile mediante il coinvolgimento di importanti settori della vita

successivo riciclo in nuovi prodotti. Ciò rappresenta anche un requisito fondamentale della Plastics Strategy, la strategia europea per la plastica¹.

Ma come implementare questa strategia? In linea di principio, i rifiuti di plastica devono essere raccolti, selezionati e trattati incondizionatamente e globalmente in modo che siano resi disponibili al mercato dei trasformatori della plastica in quantità e qualità sufficienti, evitando lo smaltimento in inceneritore o in discarica.²

Oltre al superamento degli immensi ostacoli logistici, che richiederà un grande impegno da parte delle autorità locali e delle aziende operanti nel settore del riciclo, è necessario compiere passi in avanti nell'ambito della standardizzazione della qualità dei materiali di riciclo al fine di facilitare il loro impiego come prodotti.

Per raggiungere questo obiettivo, lo scorso agosto la Commissione Europea ha assegnato al CEN il compito di rivedere le norme della serie EN 1534 e di produrre una serie di nuove norme riguardanti il design orientato al riciclo (Design for Recycling).

IL GREEN DEAL PER L'EDILIZIA.
FONTE: COMMISSIONE EUROPEA COM (2019) 640 FINAL



sociale in un processo di trasformazione che punta a raggiungere l'obiettivo delle zero emissioni nette di gas serra entro il 2050.

Come si può desumere dal grafico, il Patto prevede per l'edilizia la mobilitazione dell'industria per un'economia più pulita e circolare e per un'edilizia efficiente sotto il profilo energetico e delle risorse, il che è facilmente comprensibile dato che l'edilizia è un settore che si caratterizza per un utilizzo intensivo di materiali. Inoltre, la decarbonizzazione deve essere avviata attraverso misure atte a promuovere l'efficienza delle risorse. Per il settore edile, la sfida consiste quindi nel creare le condizioni per chiudere i cicli dei materiali. L'aumento della quota delle ristrutturazioni rappresenta uno dei prerequisiti per utilizzare le risorse esistenti e renderle riutilizzabili, per esempio attraverso lo sfruttamento delle cosiddette "miniere urbane" (urban mining). Tuttavia, in linea di principio, ciò può difficilmente essere applicato ai prodotti già esistenti dal momento che in passato non si progettava per il riciclo. Invece, per i prodotti di nuova concezione la riciclabilità è parte integrante del processo di sviluppo.

GARANTIRE LA DISPONIBILITÀ DI MATERIALI DI RICICLO

Al fine di instaurare cicli circolari stabili, è necessario innanzitutto classificare i rifiuti di plastica come risorsa adatta al

DESIGN DEL PRODOTTO: UN PREREQUISITO PER LA RICICLABILITÀ

Il design del prodotto rappresenta il secondo prerequisito per un'economia circolare realmente funzionante. In futuro, i nuovi prodotti dovranno essere sviluppati in modo tale da contenere una quota significativa di materiali di riciclo senza compromettere le caratteristiche qualitative e diventando essi stessi riciclabili, in modo da potersi meritare la qualifica "Designed for Recycling".

Ciò richiede una visione olistica capace di coinvolgere l'intera catena degli approvvigionamenti.

In qualità di membri della Circular Plastics Alliance³, ai produttori di sistemi è stato affidato fin dall'inizio il compito di redigere una direttiva per le finestre in plastica in base ai principi del Design for Recycling. La direttiva è stata completata nel settembre 2021 ed è quindi stata sottoposta a una fase pratica e di prova della durata di un anno. Alla fine del 2022, le esperienze saranno valutate e incorporate nella versione finale del documento. La direttiva specifica le procedure relative al prodotto e i percorsi decisionali per garantire la riciclabilità dei sistemi finestra.

STRUTTURA DELLA DIRETTIVA DESIGNED FOR RECYCLING (DFR)

La direttiva si basa sulla struttura generica di una norma europea. La parte introduttiva è dedicata all'ambito di applicazione, alle normative applicabili e alle definizioni. La parte principale contiene le regole di progettazione generali e specifiche del prodotto. Nel paragrafo seguente vengono presentati i due percorsi decisionali obbligatori sulla riciclabilità e sulle percentuali dei materiali di riciclo, compresa l'identifi-

cazione specifica dei materiali a livello di prodotto. L'ultima parte è dedicata ai temi della tracciabilità e della reportistica, prattutto per quanto riguarda il loop controllato (da finestra a finestra nel nostro caso).

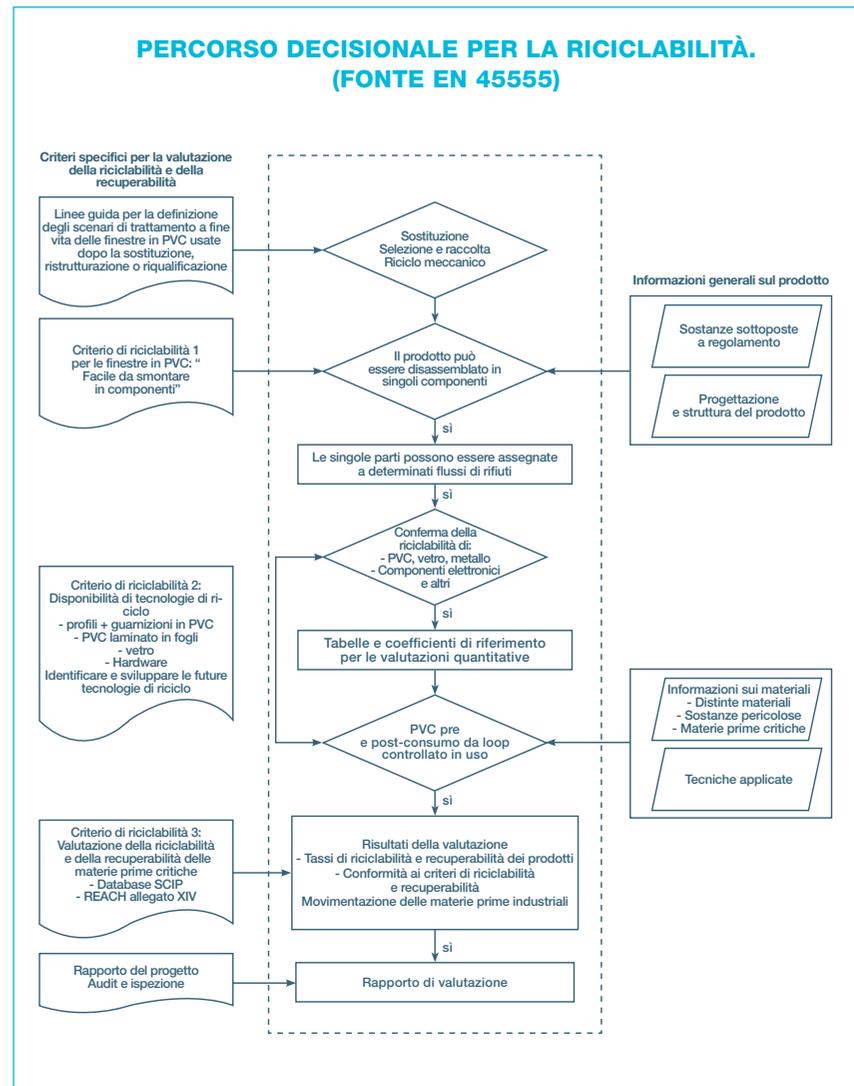
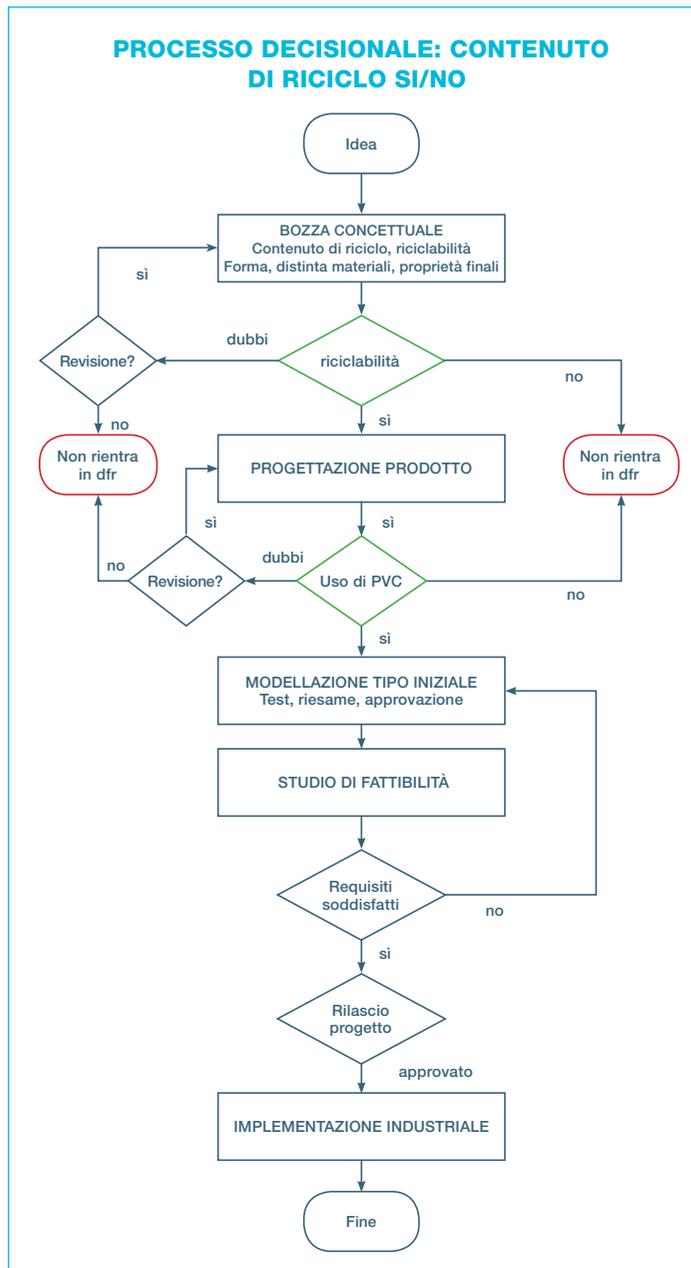
IL PROCESSO DECISIONALE: CONTENUTO DI RICICLO SÌ O NO

Da questo punto di vista la direttiva coinvolge uno dei tre criteri principali, vale a dire la decisione progettuale circa l'opportunità di introdurre quantità significative di materiali di riciclo nei nuovi sistemi di profili. In caso positivo, si determinerà un impatto sulla progettazione del prodotto, sulle specifiche delle materie prime e sulla tecnologia di produzio-

ne. Il percorso decisionale da intraprendere è chiaramente indicato nel diagramma di flusso seguente.

LA RICICLABILITÀ NEL PROCESSO DECISIONALE

Per la valutazione della riciclabilità, l'attenzione è rivolta soprattutto alla possibilità dei sistemi di essere smontati in componenti da trattare successivamente con le tecnologie di riciclo esistenti. Ciò comprende anche la risposta alla domanda se occorre tenere conto dei rischi relativi alle sostanze pericolose durante i processi. Lo schema è stato ripreso dalla norma DIN EN 4555:2020-04 "Metodo generale per la valutazione della riciclabilità e della recuperabilità dei prodotti energetici" e adattato ai sistemi finestra in pvc-U.



QUALITÀ DEL PRODOTTO

La qualità rappresenta il terzo criterio da soddisfare, in quanto occorre garantire la qualità prestabilita di un prodotto di plastica con contenuto di materiali di riciclo. Nella maggior

TUTTO CON UN CLICK

FP PRO 11



Nuova versione ancora più semplice e intuitiva per la progettazione e calcolo dei serramenti

**MAGGIOR
VELOCITÀ**
di **CALCOLO**

MAGGIOR EFFICIENZA
nella **PROGETTAZIONE**

**MAGGIOR
SICUREZZA e
AFFIDABILITÀ**



fp SUITE

BAU 2023
MUNICH - GERMANY
17 > 22 APRIL
Hall C1 Stand C309



emmegisoft

L'autore

In Circular Plastics Alliance, Gerald Feigenbutz coordina il tema chiave del Design for Recycle per il settore dei prodotti da costruzione. In questa relazione, presentata nella scorsa edizione di IFT Rosenheimer Fenstertage, l'autore spiega tutti i contenuti importanti e gli aspetti organizzativi della direttiva, che si propone di diventare il modello per una nuova norma europea.



parte delle applicazioni non rappresenta un criterio fondamentale, tuttavia, è utile per rafforzare la reputazione dei prodotti contenenti materiali di riciclo. Nel caso di sistemi di profili per finestre o finestre in plastica, è possibile ricorrere a vari sistemi di certificazione della qualità come RAL, KOMO, QB e altri, che garantiscono ai trasformatori e ai consumatori la necessaria sicurezza.

PROSPETTIVE

I produttori europei di sistemi hanno iniziato a riciclare le vecchie finestre alla fine degli anni '90 e, attraverso sforzi congiunti, hanno stabilito un loop controllato che consente ai materiali riciclabili di passare dalla vecchia finestra a una nuova finestra. Con la direttiva Design for Recycle, l'industria dei serramenti offre un ulteriore contributo alla circolarità dei profili in pvc-U e quindi delle finestre in plastica, oltre alla garanzia della qualità e alla norma europea EN 17410 "Plastics - Controlled loop recycling of pvc-U profiles from windows and doors (Materie plastiche - Riciclo a loop controllato di profili in pvc-U da finestre e porte)". ■

NOTE

¹ L'UE ha adottato la Strategia europea per la plastica nel gennaio 2018. Essa fa parte del piano d'azione dell'UE per un'economia circolare e si basa sulle misure esistenti volte a ridurre i rifiuti di plastica. La Strategia europea costituisce un elemento chiave nella transizione dell'Europa verso un'economia circolare e a zero emissioni di carbonio.

² Tratto da "Plastic waste, recycling, energy recovery and disposal from building & construction in Europe 2018", Conversio 2019

³ L'obiettivo della Circular Plastics Alliance è di portare il mercato UE della plastica riciclata a 10 milioni di tonnellate entro il 2025. L'Alleanza copre l'intera catena del valore della plastica e comprende oltre 300 tra organizzazioni industriali, enti scientifici e autorità pubbliche. Altre parti interessate possono unirsi all'Alleanza firmando la dichiarazione (fonte: https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy/industrial-alliances/circular-plastics-alliance_en)

La *FINESTRA* *del FUTURO*



L'unica con
tecnologia



eKU



vuerre

LA FINESTRA PER LA VITA



VETRATE PANORAMICHE

William Bisacchi

Installare scorrevoli panoramici senza controtelai è una vera impresa e il buon risultato è sicuramente un'eccezione che conferma la regola

Era il lontano 2015 quando mi apprestai per la prima volta alla fornitura e posa in opera di vetrate panoramiche, e per vetrate panoramiche non parlo delle oggi molto famose vetrate VEPA ma di infissi con tenuta aria-acqua-vento e soprattutto con un isolamento termico adeguato, quelle vetrate ad alte prestazioni che hanno il telaio occultato nel muro e che alla vista lascia-

no solo il montante centrale, solitamente da 2-3 centimetri di spessore. Ricordo che a un corso CasaClima l'architetto Manuel Benedikter ci raccontò che aveva provato a installare in Italia degli infissi tradizionali senza controtelaio, come si faceva in nord Europa, ma che era stato un calvario. La cosa curiosa è che ora ci sono paesi europei come la Germania che





stanno provando a utilizzare il controtelaio perché si sono resi conto che può essere di grande aiuto nei cantieri edili. Detto questo, anch'io come Manuel mi sono chiesto "perché utilizzare il controtelaio nelle vetrate panoramiche?", d'altra parte tali vetrate hanno il telaio stesso che funge da controtelaio proprio come una porta raso muro, e con questa convinzione ho deciso di non installare controtelai.

INSTALLAZIONE SCORREVOLI PANORAMICI

Solitamente per gli scorrevoli panoramici si fa in modo di installare prima il telaio e successivamente si costruisce intorno la parete. Spesso viene costruita la parete interna per ultima a secco con del cartongesso in modo da non rischiare di danneggiare i telai con le malte cementizie e intonaci. C'è anche un altro modo di procedere testato negli ultimi 3 anni, ve ne parlerò all'interno di questo articolo ma adesso torniamo al 2015 e iniziamo la produzione e installazione dei telai panoramici senza controtelaio.

SCORREVOLI PANORAMICI SENZA CONTROTELAIO

Ho provveduto alla produzione dei telai fissi, due grandi vetrate, una a tre ante da 5x3 metri di altezza e l'altra da 3,5x3 a due ante. Nella produzione dei telai ho prestato particolare attenzione a installare dei distanziali e delle controventature per garantire il mantenimento di misure e squadro perfetti. Le vetrate scorrevoli panoramiche non permettono tante regolazioni ed è essenziale lavorare alla perfezione, già con un fuori piombo di soli 3 millimetri si rischia di perdere le tenuzze e di ottenere un disallineamento molto visibile. Abbiamo fatto preparare la muratura dall'impresa edile similmente a come si fa per la posa dei monoblocchi e abbiamo poi fissato i nostri telai con delle turboviti alla muratura portante, poi abbiamo schiumato sia dall'interno sia dall'esterno con una schiuma elastica e successivamente completato il lavoro con le barriere al vapore. Per posare i telai in maniera perfetta ci siamo avvalsi di una livella laser, uno strumento ormai indispensabile anche per la posa di semplici finestre che aiuta

L'autore

William Bisacchi, serramentista da oltre trent'anni, titolare dell'azienda Bisacchi Bruno & C è diventato una figura di riferimento nel panorama della serramentistica nazionale. È Esperto Casaclima Junior posatore caposquadra di massimo livello (EQF-4) secondo la norma UNI 11673-2 e fa parte del consiglio direttivo dell'associazione Unicmi. Gestisce uno dei blog di settore più seguiti, ha scritto una guida e un libro e da quasi 10 anni scrive su riviste tecniche. Dopo la lunga esperienza su ShowRoom Porte&Finestre inaugura questa rubrica su Nuova Finestra.



e velocizza la posa a regola d'arte. Finita la posa in opera è iniziata un'altra fase cruciale: la protezione dei telai. I telai sarebbero rimasti in balia del cantiere edile, delle maestranze, delle gettate, dei calcinacci per tanti mesi a venire ed era necessario fare in modo che rimanessero integri. Per la loro protezione abbiamo utilizzato dell'EPS all'interno, poi nastro carta e successivamente delle assi in legno. Era praticamente una forza inespugnabile. Tali accorgimenti hanno fatto sì che il risultato finale è stato impeccabile e senza nessun danno al telaio.

LA POSA DELLE PARTI VETRATE

Dopo svariati mesi il cantiere era quasi ultimato ed era pronto ad accogliere i vetri panoramici. Abbiamo rimosso tutte le protezioni e completato la parte meccanica dei telai installando i meccanismi di movimentazione e chiusura all'interno. Abbiamo poi provveduto all'installazione delle ante con opportuni mezzi di sollevamento perché il vetro più grande era quasi una mezza tonnellata. Finita la posa delle ante ab-

biamo installato tutti i carter che vanno in parte a completare i telai fissi e una volta raggiunto il risultato finale abbiamo avuto la certezza di avere fatto un ottimo lavoro. Gli scorrevoli erano impeccabili, come impeccabili erano le finiture e non c'era nessun danneggiamento. È vero che il risultato era stato perfetto ma a parte la nostra meticolosità, abbiamo avuto la fortuna di avere al nostro fianco un'impresa edile molto competente come poche volte mi è capitato di trovare nei cantieri. Quante volte può succedere di avere una tale fortuna? Ho concluso questa eccellente esperienza ed esperimento con questo risultato: un'eccezione che conferma la regola in Italia meglio utilizzare i controtelai anche per gli infissi panoramici e ora vedremo come progettarli.

I CONTROTELAI PER GLI SCORREVOLI PANORAMICI

Per realizzare i controtelai è importante utilizzare del multistrato marino perché è più stabile e per gli scorrevoli che solitamente sono di grandi dimensioni è una scelta oculata. Consiglio di tenere uno sfioro del nodo secondario ovvero tra controtelaio e telaio di 2/2,5 cm in modo da avere più tolleranza in fase di posa e di poter utilizzare la schiuma elastica invece dei nastri termoespandenti. Gli scorrevoli panoramici spesso di dimensioni elevate sono scomodi da posare con i nastri termoespandenti, per questo è opportuno prevedere uno sfioro che permetta l'utilizzo di schiuma e barriere vapore. Solitamente si tende a realizzare un controtelaio a L come per gli infissi tradizionali. Questo rende quasi obbligatorio realizzare

I lavori



Dettagli di Design



TRIX

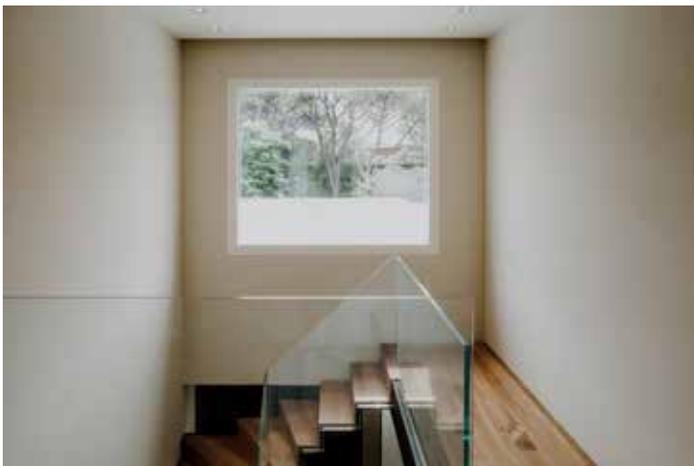
Collezione: Grafix

Modello: GF26-D

Finitura: Rovere Alaska

Soluzioni speciali

Molti serramentisti, insieme alla produzione di infissi, abbinano una parte di carpenteria dove spesso la parte artigianale è ancor più pronunciata e libera da vincoli di sistema. Anche per noi è così e nel nostro laboratorio realizziamo numerose soluzioni speciali a completamento dell'offerta; per questo cantiere ce ne hanno chieste parecchie. La finestra sulla scala è stata realizzata a sporgere con apertura motorizzata, i motori erano tutti a scomparsa e collegati al sofisticato impianto di domotica, così facendo sembrava un vetro fisso come voleva l'architetto. La scala invece era stata disegnata in modo da sembrare un foglio di carta leggero appeso alla parete, ma questo "foglio leggero" è stato prodotto con lamiera di acciaio da 10 millimetri perché il cliente non voleva sentire vibrazioni, voleva che la scala fosse solida. Inoltre, gli spigoli dovevano essere a 90° e di conseguenza non si poteva piegare la lamiera ma realizzare scalino per scalino saldando ogni pezzo e ricostruendo l'angolo a 90° come voluto. Il risultato ha ripagato gli sforzi fatti, sia cliente sia architetto hanno definito questa scala un'opera d'arte.

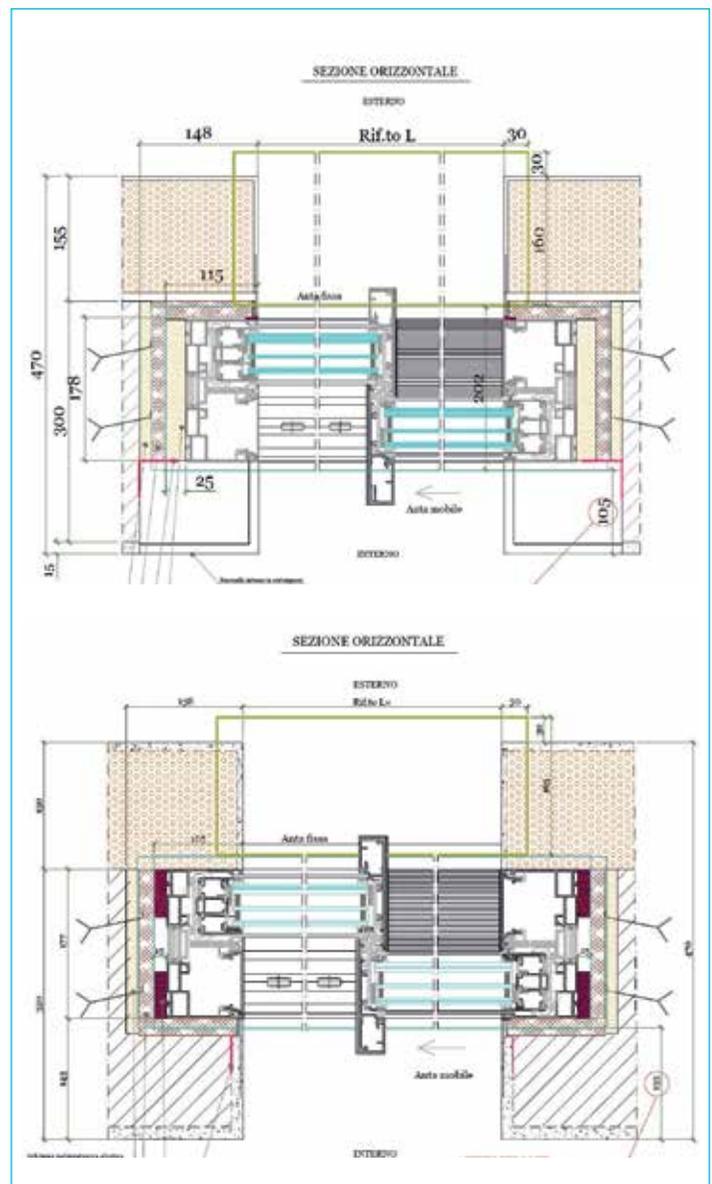


una controparete interna in cartongesso e può succedere che la direzione lavori non voglia realizzarla per svariati motivi come, per esempio, una finitura differente o perché non hanno nessun'altra opera di cartongesso.

Per rispondere a queste obiezioni è stato testato un sistema che ribalta completamente il contro telaio e permette di realizzare la parte interna della parete in laterizio e intonaco come tutte le altre. Tale sistema prevede la posa del telaio prima della realizzazione del cappotto che avverrà subito dopo la posa del telaio.

VETRI DA 500KG

Per questo cantiere l'architetto ha richiesto un isolamento



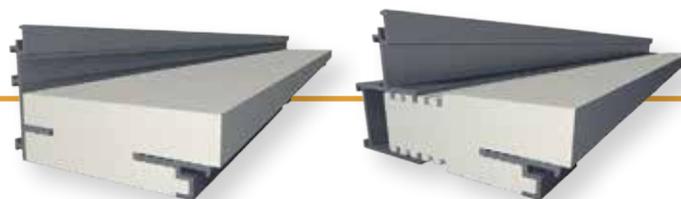
Dall'alto, contro telaio tradizionale e sezione contro telaio rovesciato

termico molto elevato e di conseguenza i vetri dovevano essere tripli, extrachiarissimi come spesso avviene in questo tipo di progetti e infine non essendoci schermature esterne dovevano essere blindati. Spesso davanti a tutte queste necessità occorre saper trovare un compromesso, perché sebbene gli scorrevoli panoramici possiedano limiti di peso molto elevati, parliamo mediamente di 400-500kg, in situazioni come queste con delle richieste particolarmente spinte, tali limiti si scavalcano con facilità. Non potendo superare i limiti di peso massimo abbiamo deciso di dare priorità alla sicurezza e abbiamo optato per un compromesso, vetro doppio per queste due grandi vetrate e vetro triplo per tutti gli altri vetri presenti nella realizzazione. ■



Il benessere a casa tua

Il controtelaio Thermal System crea un ambiente attento alla tua salute e al risparmio energetico e dona alla tua casa tutto il comfort termico ed acustico di cui hai bisogno.



UNIVERSALE



REGOLABILE

**Thermal
System**
Controtelaio

ALTA TECNOLOGIA PER I GRATTACIELI

Lucia Carleschi

La presenza diffusa nello skyline urbano di architetture iconiche è segno di grande evoluzione costruttiva, ed è possibile anche grazie a Emmegi (azienda del gruppo Voilap) che, con le sue soluzioni, contribuisce allo sviluppo verticale delle città moderne

Burj Khalifa,
Dubai



Dici Emmegi e pensi subito all'industria internazionale dei serramenti cui l'azienda del gruppo Voilap fornisce da oltre 50 anni le migliori macchine e sistemi per la lavorazione di profili in alluminio, leghe leggere, pvc e acciaio, capaci di coniugare qualità ed efficacia. Ma il know-how di Emmegi è stato negli anni capace anche di evolversi e cavalcare le grandi trasformazioni urbanistiche proiettando in tutto il mondo grandi capitali e città verso il futuro e un nuovo modo di pensare il "vivere in comunità". Segno più tangibile di questa "rivoluzione urbanistica" e simbolo di progresso e modernità, i grattacieli sono una realtà sempre più diffusa nello skyline urbano. Rappresentano una testimonianza concreta dell'ingegnosità e della creatività degli esseri umani, e continueranno a essere una fonte di ispirazione anche per le generazioni future. Queste torri avveniristiche spesso diventano vere e proprie superstar del paesaggio, punti di riferimento inconfondibili che sveltano sulla città. Ognuno di questi edifici ha una sua personalità e vuole a tutti i costi essere riconoscibile, affermando la propria unicità con dettagli, forme e tecnologie innovative. Facile immaginare quanta complessità ci sia dietro realizzazioni così ambiziose! Serve un supporto operativo molto evoluto e per questo le soluzioni proposte da Emmegi hanno aiutato (e continueranno ad aiutare) gli architetti a portare il design all'estremo, trasformando i grattacieli da edifici di forma regolare a vere e proprie icone.



Sopra +QUADRA, la macchina a barra passante.
A sinistra, il centro di lavoro SATELLITE XLE



di qualità, celle/strutture con le forme e dimensioni pensate dagli architetti, garantendo sempre il massimo della flessibilità.

DA GRATTACIELI A EDIFICI ICONICI

Le strutture più alte della città sono quasi sempre progettate per impressionare e stupire. Un grattacielo racchiude in sé una serie di valori e può anche ricoprire il ruolo di "osservato speciale" per analizzare e comprendere il destino dei centri urbani internazionali: un edificio specchio dei tempi e dell'innovazione costruttiva, dal quale è legittimo attendersi prestazioni sorprendenti, soprattutto a livello tecnologico. Per assecondare a pieno le ispirazioni dei più prestigiosi studi di progettazione, Emmegi mette in campo i suoi centri di lavoro a 5 assi CNC, come Satellite XTE e Satellite XLE e le macchine a barra passante come +Quadra, gestite dai software CAD CAM, CAMPLUS, DRIVER CAD e JOB di ultima generazione. Questi strumenti permettono alle aziende del settore di realizzare in modo efficace e con elevati standard

L'IMPORTANZA DELLE FACCIATE

Vetro e alluminio sono i principali materiali che costituiscono la facciata di un grattacielo. Il vetro fornisce isolamento e garantisce protezione contro gli elementi esterni, mentre l'alluminio si fa carico della resistenza e della durata necessarie per sopportare il peso della facciata. Questa combinazione di materiali rende la struttura forte ed efficiente dal punto di vista energetico ed esteticamente gradevole. Per realizzare la facciata di un grattacielo è importante comprendere i vari elementi che compongono la struttura, quali il sistema di intelaiatura, i pannelli di vetro, i componenti in alluminio e il processo di installazione. È essenziale anche considerare l'ambiente in cui verrà costruita la facciata, in quanto ciò avrà un impatto sui materiali e sui metodi utilizzati. Per questi motivi, anche per la fase di montaggio Emmegi propone soluzioni personalizzate, studiando linee composte da logistica di alto livello, pensata per garantire una continuità della qualità del prodotto e un buon standard di produttività. Il design ergonomico e robusto della logistica Emmegi consente inoltre agli operatori di lavorare sempre in condizioni di massima sicurezza.



China Central Television, Pechino

SVILUPPO VERTICALE

Costruire la facciata di un grattacielo è un processo complesso. Combinando i giusti materiali con tecniche di installazione adeguate, è possibile creare una struttura che resisterà alla prova del tempo. La gamma dei prodotti Emmegi specializzata nella lavorazione e nel montaggio dei profili utilizzati nel settore facciate si è evoluta grazie alla decennale esperienza di lavoro a fianco dei maggiori player del settore, e può essere considerata come la soluzione solida e duratura per affrontare le nuove sfide della trasformazione delle città, che vedranno una diffusione sempre maggiore di edifici e strutture iconiche. La corsa verso l'alto quindi continua, anzi, si intensificherà. Il futuro dell'edilizia urbana sarà a sviluppo verticale, ed Emmegi è già protagonista di questa tendenza. www.emmegi.com; www.voilap.com ■

BELLEZZA E SICUREZZA

A cura della redazione

Il sistema Giulietta di Faraone è il primo balcone alla francese in vetro totalmente a norma, che garantisce alti standard di sicurezza e un design raffinato



Si chiama Giulietta l'ultima creazione di Faraone, che rende sicura l'eleganza del tipico balcone alla francese. Insieme alle altre tecnologie di parapetti in vetro firmati Faraone come Ninfa, Maior, Alba Magic, Giulietta unisce il design e la cura dei dettagli con la sicurezza. È il primo parapetto alla francese realizzato in Italia e certificato secondo le normative nazionali ad aver superato tutte le prove di spinta e di impatto richieste dalle rigide norme in vigore. I designer e gli ingegneri del reparto R&D hanno lavorato sodo su Giulietta: sono stati eseguiti oltre 50 crash test che hanno tenuto conto della tipologia di applicazione, del tipo di vetro (8+8 o 10+10), e della larghezza. Giulietta, sia in versione interno vano sia in versione fronte muro, è in grado di resistere alla forza di spinta e d'impatto richieste dalle normative dei parapetti che consente di garantire la totale sicurezza di persone e animali domestici, sfruttando al massimo lo spazio interno degli ambienti anche senza la presenza di un balcone. È adattabile a progetti su misura, con lunghezze del vetro fino a 2,5 metri. Inoltre, consente un'ampia personalizzazione delle finiture, con profili e vetri a diversi effetti, e il ridotto numero di componenti rende il suo montaggio facile e immediato. Entrambi i sistemi accolgono sia il vetro 8.8 che il 10.10 grazie al sistema di regolazione messo a punto dal reparto R&D Faraone. Le altezze dei vetri sono: Vetro da L 0,60 m x H 0,35 m a L 2,5 m x H 1,2 m. Il sistema Giulietta è nato specificatamente per i balconi alla francese, tuttavia, si presta anche per altri tipi di applicazioni in progetti di riqualificazione o laddove è richiesta una soluzione su misura particolare.

QUESTIONE DI SICUREZZA

Un parapetto può non reggere a una spinta di appena 20 Kg/m o può tenere a una spinta di 1000 Kg/m. La resistenza dipen-

Due soluzioni principali

- *Giulietta INT:* Fissaggio interno vano (ovvero all'interno del vano dell'infisso)
- *Giulietta EST:* Fissaggio fronte muro (ovvero esternamente dal vano della finestra, direttamente sulla facciata)

Entrambi i sistemi accolgono sia il vetro 8.8 che il 10.10, con le relative guarnizioni e l'altezza del parapetto può arrivare fino a 1,2 metri.

I profili possono essere personalizzati scegliendo tra il design classico ed elegante del color argento o tra più di 2000 colori RAL (su richiesta). Inoltre le lastre possono essere personalizzate con colori coprenti oppure sfumature particolari come l'effetto nuvola, usando la serigrafia o l'acidatura per dare un tocco creativo al tuo ambiente e scegliendo l'interlayer con tessuti speciali o stampa direttamente su vetro la grafica o l'effetto che il cliente preferisce.



de dalla struttura e dalla qualità del parapetto. In generale, se questo è ben costruito e in buone condizioni è in grado di sostenere il peso adeguato previsto dalle normative. Tuttavia, è sempre consigliabile verificare la reale resistenza per avere la certezza che sia sicuro al punto da evitare le cadute nel vuoto. Anche il tipo di edificio è un forte indicatore sulla resistenza del parapetto: più è vecchio e meno risponde alle normative vigenti.

COME VERIFICARE LA RESISTENZA DEL PARAPETTO?

1. *Esaminare visivamente il parapetto:* è necessario cercare i segni di danni o usura, come crepe o scheggiature.
2. *Verificare la stabilità:* è importante provare a muovere leggermente il parapetto per vedere se è stabile o se sembra instabile.
3. *Verificare la sicurezza dei fissaggi:* assicurarsi che i fissaggi che tengono il parapetto al muro o al balcone siano sicuri e ben fissati.
4. *Verificare la qualità dei materiali:* verificare che i materiali utilizzati per la costruzione del parapetto siano di qualità e che non siano marci o deteriorati.
5. *Verificare la normativa di riferimento e da quanti anni è installato:* per esempio un parapetto con più di 10 anni difficilmente rispetta le normative vigenti e di conseguenza sopporta i carichi di impatto e spinta necessari per evitare le cadute nel vuoto.

In generale i parapetti, in vetro e non, devono essere in grado di reggere ai carichi di esercizio previsti, come il peso di una o più persone che vi si appoggiano, più eventuali sollecitazioni dovute a vento, neve, pioggia, ecc. Proprio per questo è importante rivolgersi ai professionisti e non improvvisare. www.faraone.it ■

QUESTIONE DI CULTURA

A cura della redazione

Griesser, azienda dalla lunga tradizione, impiega tutta la sua esperienza nella produzione di manufatti per la protezione solare innovativi e dall'elevata qualità. Oggi è molto attiva nella formazione e nella comunicazione non solo dei prodotti ma anche dei valori



Griesser da diversi anni si impegna nella divulgazione di questi concetti.

RACCONTARE IL PRODOTTO

Per Griesser Italia il 2022 è stato un anno molto positivo che si è concluso con un fatturato di oltre 18 milioni e mezzo, un grande record nella storia dell'azienda dovuto principalmente all'impegno rivolto alla formazione della clientela. "La parte degli incentivi fiscali ha avuto un'influenza relativa, noi come azienda non abbiamo cavalcato l'onda dei vantaggi delle detrazioni. Abbiamo invece concentrato i nostri sforzi sulla divulgazione

Nel mercato dei serramenti, alle schermature solari non viene data la giusta attenzione e spesso sono considerate la componente del foro finestra a cui prestare meno attenzione. Il serramentista si concentra su profilo e vetrazione senza rendersi conto che in realtà questo elemento è molto interessante sia in termini di sviluppo di soluzioni sia in termini di business. A differenza del vetro, le schermature solari orientano e gestiscono l'energia della luce ma non ne variano il contenuto intrinseco, e tutto questo è molto importante per il comfort e il benessere abitativo. Inoltre, essendo esterne all'edificio tendono a fermare il calore prima che entri in contatto con il serramento comportando un significativo impatto sul risparmio energetico. L'azienda

dei vantaggi legati a un prodotto come il nostro, concentrandoci sulla rilevanza dei benefici in termini di risparmio energetico, di gestione della luce e di comfort abitativo nei confronti del nostro mercato di riferimento" spiega Davide Roveda, Direttore Generale Griesser Italia. I benefici fiscali hanno dato una spinta positiva globale al mercato, portando però spesso i serramentisti a tradurre la domanda non qualificandola. L'azienda Griesser ha invece preferito continuare a fare cultura di settore, spiegando i numerosi vantaggi legati alla scelta di una schermata solare intelligente. Il tempo dedicato ai propri prodotti e a formare i partner e i clienti su tutti i lati tecnici ha permesso all'azienda di guardare al futuro in maniera molto positiva. "Se il nostro Gover-



Davide Roveda, direttore generale Griesser Italia

no riuscisse a mantenere una condizione di agevolazione e incentivi alla ristrutturazione, all'efficientamento energetico e alle risoluzioni legate al foro finestra strutturale, senza i continui cambiamenti che abbiamo vissuto nel corso del 2022, questo darebbe sicuramente positività agli investimenti. Ma ritengo che siamo stati un po' tutti trascinati da una domanda molto positiva ma che si porta dietro molte criticità, come per esempio la difficoltà di ricevere liquidità e così di conseguenza l'impossibilità di fare ulteriori investimenti. Griesser si è distinta da molte altre aziende perché ha continuato a dare la priorità al racconto della qualità del nostro prodotto" afferma Davide Roveda. A giugno l'azienda inaugurerà la nuova sede a Verona partendo con programmi di formazione commerciale e tecnica per i partner e per il mondo professionale. Griesser, infatti, vuole proseguire con la diffusione della cultura della schermatura solare e dei vantaggi che può offrire.

GAMMA PRODOTTI

TENDE VENEZIANE

- Metalunic e Metalunic Sinus
- Grinotex e Grinotex
- Sinus Lamisol, Lamisol Vento e Lamisol System
- Aluflex, Solomatic e Solomatic System



TENDE VERTICALI DI FACCIATA

- Solozip
- Soloscreen

TENDE A RULLO PER INTERNI

- Soloroll



PERSIANE

- Persiana a pantografo
- Persiana scorrevole
- Persiana scorrevole pieghevole
- Persiana a battente



AVVOLGIBILI

- Tradi PUR Panorama
- Alucolor
- Renobloc
- Minicolor
- Rolpac



IMPEGNO PER LA SOSTENIBILITÀ

Griesser è impegnata in modo reale sulla sostenibilità con molti obiettivi come: la ristrutturazione energetica di tutti gli edifici aziendali entro il 2035 e la trasformazione di tutti i siti produttivi a impatto climatico zero entro il 2050. Dal 2008 Griesser collabora con successo con myclimate (organizzazione internazionale per la protezione del clima), in particolare per quanto riguarda la compensazione di CO2, la formazione, lo sviluppo e l'attuazione di una strategia climatica a livello aziendale. Impegno concreto anche nella produzione privilegiando materiali che sposano totalmente le logiche dell'azienda come la linea di tende per facciata in tessuto riciclato all'85% e strutture in alluminio considerato il materiale green per eccellenza.

GIOCO DI SQUADRA

L'impegno di Griesser non riguarda solo sostenibilità e cultura del prodotto. Infatti, attualmente l'azienda sta allargando la propria squadra e la propria rete di partner.

"Per noi è importante supportare e premiare il nostro team, sia quello interno sia tutti i rivenditori che decidono di collaborare con noi. La nostra azienda è nota per dare assistenza tecnica significativa. Siamo disponibili a intervenire anche in cantiere. Ritengo estremamente importante che i serramentisti formino a loro volta la propria forza lavoro su quello che sono le schermature solari perché la formazione profonda sulla tecnicità del prodotto, sulle predisposizioni e sull'applicazione permette di dar maggior forza nel proporlo. Noi rimaniamo al loro fianco in ogni passaggio" racconta Davide Roveda.

FORMAZIONE A TUTTI I LIVELLI

L'azienda dispone di un'Accademy che propone corsi formativi riguardo diverse tematiche. Un argomento molto delicato è l'individuazione delle soluzioni di schermature solari che più si adattano ai diversi tipi di edificio e per l'inserimento in differenti progetti. Griesser segue il proprio cliente anche da questo punto di vista.

"Ci tengo a sottolineare che noi siamo specialisti in questo settore - prosegue Roveda - siamo l'unica azienda europea che ha l'intera gamma di schermature solari, spaziando dal frangisole a lamelle, alla tenda tecnica verticale, le persiane e gli avvolgibili. Per questo motivo chi sposa il nostro marchio non solo ha accesso a tutti questi prodotti ma dispone di una consulenza specifica su ciascuno di essi. Infatti, siamo in grado di valutare l'orientamento dell'edificio, il suo affaccio, valutiamo l'ombra e il movimento del sole prendendo in considerazione tutte le variabili."

L'azienda ritiene molto importante nell'offerta commerciale del serramentista e nel suo percorso di vendita il valore dello showroom. Sempre l'Accademy Griesser fornisce un modulo di formazione a riguardo che propone nuovi layout per le sale mostra. L'azienda dispone di uno showroom con tutti i possibili allestimenti che il serramentista può creare nel suo spazio, riservato ai clienti e non aperto al pubblico finale. "I nostri Official e Premium partner godono di moltissimi vantaggi esclusivi a loro dedicati con agevolazioni sui prodotti con un accesso alla gamma completa" conclude Davide Roveda. ■

UN AIUTO AL CLIENTE



Il prestito finalizzato Cofidis è il credito rapido ed economico per aiutare i clienti ad affrontare in serenità gli acquisti più importanti

Cofidis, da oltre 25 anni opera nel settore del credito al consumo per il mercato B2B, offre servizi e prodotti unici per il mercato retail. I punti vendita convenzionati con Cofidis possono fare affidamento su diversi prodotti pensati con la logica del mobile first.

Una realtà aziendale 100% human e 100% digital con un team dedicato a supporto dei propri affiliati con una gamma di servizi unica, in grado di completare l'offerta di credito per i clienti, e una serie di soluzioni innovative per sviluppare le vendite.

Cofidis ha creato relazioni di fiducia con oltre 22.000 partner in più di 40.000 punti vendita in tutta Italia e oggi continui a farlo, grazie ai team di professionisti dedicati e allo sviluppo costante di soluzioni innovative. Marchi prestigiosi in settori e canali di vendita differenti hanno trovato nelle soluzioni Cofidis per il Business risposte innovative per le loro proposte commerciali.

IL PRESTITO FINALIZZATO

Il prestito finalizzato Cofidis è un servizio semplice e flessibile di credito al consumo sul punto vendita che consente di offrire molteplici soluzioni di finanziamento ai clienti, per rateizzare gli acquisti di importo più significativo con una vasta scelta di opzioni di credito (fino a 30.000€), durata (max 72 mesi) e condizioni ad hoc per il settore. Con il prestito finalizzato si possono massimizzare le vendite e fidelizzare i clienti. Inoltre dispone di un servizio 100% digitale grazie alla firma elettronica, con la possibilità di usufruire anche della detrazione fiscale.

I prestiti Cofidis sono sinonimo di efficienza e serietà, riconosciuti a livello internazionale grazie alla professionalità maturata negli anni basata sempre e immancabilmente sul rispetto dei partner e la fiducia dei clienti.

Al dealer viene messa a disposizione tutta l'affidabilità di un partner come Cofidis che vanta un'esperienza decennale nei finanzia-

menti e nelle dilazioni sul mondo retail. Il prestito viene erogato direttamente presso l'esercizio commerciale convenzionato con differenti possibili soluzioni di prestiti veloci che l'azienda mette a disposizione dei clienti al fine di ottenere in tempi rapidi la liquidità necessaria.

Sono previste infatti sia condizioni standard che piani e campagne promozionali ideate per supportare le vendite.

DIVENTARE PARTNER COFIDIS

Diventare Partner di Cofidis è semplice basta andare sul sito www.cofidis-business.it e compilare il form di contatto con i dati richiesti. Inoltre, puoi scoprire tutte le soluzioni più innovative per aumentare le tue vendite e fidelizzare i tuoi clienti nella sezione "Soluzioni". Tanti i motivi per diventare un partner Cofidis, tra cui la maggiore semplicità e la rapidità della pratica: al cliente sarà necessario richiedere una documentazione minimale (carta di identità, codice fiscale e busta paga) per una veloce verifica e l'approvazione finale del finanziamento.

Cofidis si rivolge a tutte le generazioni garantendo sempre velocità, immediatezza, fiducia e sostenibilità del credito. Tutti i servizi di credito al consumo forniti dall'azienda, infatti, vengono emessi dopo un'analisi del merito creditizio del Cliente, ma sempre in real time, garantito da una strategia decisionale frutto di anni di esperienza nel settore.

Da oltre 25 anni in Italia Cofidis offre supporto ai Clienti con soluzioni di credito semplici e innovative per permettere a chiunque di realizzare i propri progetti. Cofidis è riconosciuta come player finanziario leader nella vendita a distanza, anche grazie a importanti partnership con la distribuzione commerciale, banche ed istituzioni finanziarie. ■





ETERNAMENTE BELLA

*Bellezza, precisione e resistenza:
tre qualità, in un unico adesivo, TAKA.*

Inquadra e scopri
la gamma di
adesivi TAKA



wpr.it / taka.it



GIOCO DI SQUADRA

A cura della redazione

Impianti produttivi all'avanguardia, grande attenzione alla sostenibilità e alla sicurezza, importanti investimenti in ricerca, sviluppo e formazione sono i principali pilastri di Taka che insieme a WPR punta alla totale soddisfazione del cliente proponendo soluzioni che vanno oltre il prodotto



Taka è un'azienda 100% made in Italy produttrice di colle poliuretaniche HMPUR di alta qualità per interni (mobili) ed esterni (finestre). La vasta conoscenza della chimica e delle tecnologie di sistema consente di offrire un'ampia gamma di prodotti standard e personalizzabili grazie anche alla produzione interna delle materie prime necessarie per la realizzazione del prodotto finito.

IMPIANTI PRODUTTIVI

Tre moderne unità produttive avanzate offrono la migliore capacità di produzione, tempismo perfetto e massima qualità.

Taka 1 è un impianto della capacità di 12 tonnellate al giorno per la produzione di HMPUR specifici per bordatura e flat-lamination e prodotti particolari.

Taka 2 ha una capacità di 33 tonnellate al giorno nella produzione di poliesteri lineari a basso e alto peso molecolare per la produzione di HMPUR.

Taka 3 ha una superficie totale di 20.000 metri quadrati di cui 11.000 destinati a magazzino prodotti finiti (4200 metri quadrati), magazzino materie prime (2800 metri quadrati), area produttiva (3800 metri quadrati) e 1800 dedicati a uffici, laboratori e academy.

In fase di progettazione **Taka 4** che sarà l'headquarter dell'azienda, nel quale verrà implementata la produzione di poliesteri per raddoppiare l'attuale capacità produttiva.

SOSTENIBILITÀ E RISPARMIO

Taka sostiene da sempre programmi e progetti volti alla sostenibilità ambientale delle proprie attività.

Non è mai unicamente il risparmio economico che governa le scelte Taka ma un cost-saving esteso a politiche più ampie e articolate. Gli impianti 1 e 2 sono dotati di sistemi fotovoltaici da 140 kw ciascuno che sono in grado, rispettivamente, di dimezzare e ridurre di un terzo il fabbisogno esterno di energia.

L'azienda ha partecipato e vinto un bando regionale per l'efficientamento energetico della sede Taka 3 per un totale di oltre 500 mila euro investiti in un impianto fotovoltaico da 500 kw (il 50% del consumo energetico dell'impianto), nel re-lamping totale dell'illuminazione industriale e nella sostituzione degli impianti di produzione ad aria compressa; il taglio dei consumi energetici stimato in fase di gara è stato superiore al 50% rispetto alla situazione di partenza. Dal 2018 Taka sottoscrive contratti di fornitura energia elettrica da fonti 100% rinnovabili certificate.

Nella gestione dei rifiuti si predilige da sempre il conferimento a termovalorizzazione, a depurazione e ove possi-



bile a riciclo per diminuire se non azzerare il conferimento a discariche. Vengono scelti quasi totalmente processi produttivi a ciclo chiuso per evitare il depauperamento delle risorse idriche.

Time line Taka

2003 nasce Taka

2006 espansione del primo impianto

2009 ottimizzazione dell'impianto Taka 1

2012 apertura impianto Taka 2

2014 espansione impianto Taka 2

2015 ottimizzazione impianto Taka 2

2016 apertura impianto Taka 3

2020 ulteriore espansione dell'impianto Taka 2 con raddoppio della capacità produttiva



RICERCA&SVILUPPO

L'azienda Taka è altresì orientata al miglioramento continuo. Ingenti investimenti sono stati recentemente destinati all'acquisto di impianti pilota per lo sviluppo di nuove materie prime: poliesteri non disponibili in commercio e progettati taylor-made per conferire all'HMPUR proprietà uniche. Questa continua ricerca porta alla realizzazione di nuovi prodotti sempre più performanti e per applicazioni nuove richieste dai clienti.

Grande attenzione viene dedicata anche alla sicurezza dei dipendenti. Sono stati, infatti, acquistati nuovi strumenti di analisi per lo sviluppo e il controllo dei prodotti a microemissione considerata la scadenza del ventitre agosto prossimo per i corsi di formazione obbligatori per i dipendenti che maneggiano qualsiasi tipo di diisocianato.

L'UNIONE FA LA FORZA

Da anni Taka collabora con l'azienda WPR, produttrice di macchine per il rivestimento di profili nel settore dei seramenti.

Grazie alla combinazione di colle innovative, macchinari avanzati e una Academy di alto livello, un vero e proprio laboratorio di controllo qualità che si occupa di corsi formativi, analisi, ottimizzazione dei processi e test, le due aziende sono in grado di offrire ai propri clienti un servizio davvero impeccabile. ■

FLESSIBILITÀ COSTRUTTIVA

Adriana Del Longo

Specializzata nella progettazione e realizzazione di facciate continue in alluminio e vetro, rivestimenti esterni e serramenti personalizzati, Zanetti srl si distingue per l'approccio dinamico e proattivo sviluppando costantemente nuovi profili e sistemi migliorandone la qualità e l'efficienza



La sede della Zanetti srl, a Pergine Valsugana (TN)

Nata nel 1972 assemblando finestre in un piccolo laboratorio artigianale, oggi Zanetti srl è una realtà industriale che si avvale dei più innovativi strumenti del settore per la progettazione, la produzione e la posa in opera di facciate continue, rivestimenti

esterni e serramenti sotto la guida della seconda generazione, con Alberto Zanetti amministratore delegato.

L'anno scorso avete festeggiato i 50 anni, ci può raccontare le tappe principali della vostra attività?

"L'azienda è stata fondata da mio padre, Alfonso Zanetti, inizialmente come una società individuale, che in seguito si è trasformata in snc e infine, nel 1992, in srl. Nei primi anni realizzavamo serramenti tradizionali per il residenziale soprattutto nel nostro territorio trentino per poi operare anche in altre regioni e per altri settori. A partire dagli anni '80, per circa un decennio, abbiamo lavorato anche per gli istituti bancari realizzando serramenti blindati, le bussole di ingresso che prevedevano delle soluzioni tecniche ed elettroniche particolari. Già allora avevamo studiato dei sistemi di profili personalizzati per soddisfare determinate esigenze statiche e di resistenza antiproiettile. Iniziamo così ad adottare un approccio customizzato, proponendo nostri sistemi e accessori, un approccio che è poi diventato parte integrante del nostro DNA. E' negli anni '90 che iniziamo a realizzare progetti nell'ambito delle facciate continue in tutt'Italia, come i 5mila metri quadrati per la sede della Coca Cola a L'Aquila. Successivamente abbiamo abbinato la produzione di questi sistemi con quella dei rivestimenti esterni, quindi facciate ventilate, spostandoci dal settore residenziale a quello terziario, dove le soluzioni tecniche e progettuali ricoprono una rilevanza maggiore."



Alberto Zanetti,
AD Zanetti srl

Quale impatto ha avuto questa crescita all'interno dell'azienda?

"L'ufficio tecnico è diventato il fulcro attorno al quale si sono sviluppati gli altri reparti. Ci siamo impegnati per ampliare lo stabilimento e investire nei processi produttivi con l'acquisto di nuovi macchinari. Nel 2003 è stata inaugurata l'attuale sede, che si trova nella zona industriale di Pergine Valsugana (TN). Abbiamo poi cominciato a lavorare con una certa costanza per l'estero, per molti anni in Libia, Nigeria, Iran e a Dubai, e oggi abbiamo acquisito cantieri in Albania e a Malta. Negli ultimi 20 anni abbiamo mantenuto un approccio costante e sempre più attento alla personalizzazione delle soluzioni. Oggi Zanetti ha una serie di propri sistemi certificati, che vanno dalle facciate continue montanti e traversi con cartella e sigillatura esterna, facciate a cellule, sistemi per facciate ventilate e per serramenti di medie e alte prestazioni, fino agli scorrevoli. Disponiamo di quasi 200 matrici per alluminio e altre 50 per le guarnizioni e altri materiali. Nella maggior parte delle realizzazioni vengono usate soluzioni che progettiamo sulla singola commessa, con la possibilità di produrre nuove matrici in funzione dei diversi obiettivi."

In termini di fatturato qual è invece l'andamento?

"Il fatturato è sempre aumentato costantemente. Negli ultimi 15 anni la nostra attività è stata contraddistinta da periodi di crescita intervallati da due-tre anni di consolidamento dei risultati. È un periodo di tempo che riteniamo ideale in quanto consente di ristrutturarci, assumere personale, modificare i nostri processi e procedure, e approfondire e correggere eventuali inefficienze. Premesso che noi non abbiamo usufruito degli incentivi come il Superbonus dal momento che il mercato residenziale non rappresenta più il nostro core business, nell'ultimo triennio il nostro fatturato si è consolidato a 9 milioni di euro, il 70% del quale frutto di realizzazioni internazionali. Per il 2023 prevediamo un aumento del 30-40%."

Riuscite a gestire in maniera ponderata la crescita senza farvi travolgere dal mercato?

"È fondamentale, questo approccio è insito nel nostro DNA. Siamo un'azienda a gestione familiare e le decisioni di business, come per esempio se acquisire o meno una commessa, non sono demandate a un manager ma alla proprietà, quindi a me e mia sorella. Siamo consapevoli quando l'acquisizione di più progetti possa stressare l'organizzazione e non portare dei benefici. Gli aumenti di fatturato spesso non corrispondono a un incremento di efficienza organizzativa e di produttività, ma possono anche mettere a rischio l'attività dell'azienda."

Identikit

ZANETTI SRL

Anno di costituzione: 1972

Località sede: Pergine Valsugana (Trento)

Superficie azienda: 5.500 m²

Fatturato dell'ultimo triennio: 9 milioni di euro

Area di mercato: 50% Nord Italia; 50% estero (Nord Africa, Malta, Albania, Nigeria, Emirati Arabi, Medio Oriente)

Produzione interna: facciate continue, rivestimenti esterni

Materiali impiegati: 100% alluminio

Accessori proposti: principalmente accessoristica tedesca

Quanto conta per voi avere personale aggiornato?

"La gestione e l'organizzazione delle risorse umane sono strategici per il successo di un'azienda, senza le persone tutti gli investimenti non possono essere sviluppati. Abbiamo una struttura di 52 persone, 22 impiegati di cui 11 progettisti, 25 operai e 5 montatori tutti elementi fondamentali per la catena del nostro valore. Oggi si parla molto della difficoltà del reperimento del personale, ma il vero problema è piuttosto quello della formazione, della motivazione e del coinvolgimento. Non si tratta di scegliere fra chi è più adatto o migliore a coprire una mansione ma occorre investire molto per formare e affiancare nuove risorse a operatori senior. È determinante un'integrazione trasversale per creare squadra, un ambiente coeso."

Quali sono stati gli interventi più recenti sul piano dei processi produttivi?

"Negli ultimi cinque anni sono stati in un certo senso rivoluzionari, sono stati oggetto di forte automazione. Nel nostro stabilimento ci sono tre reparti, dedicati rispettivamente alle lamiere e all'acciaio, alle lavorazioni di alluminio e, il terzo, all'assemblaggio di finestre, facciate a cellule e pannelli. Nel primo realizziamo tutta la parte di carpenteria leggera, di staffe e di pannelli di rivestimento. Questo ha avuto un'importante automazione con l'acquisto di un centro laser, il taglio e la lavorazione non vengono quindi più eseguiti manualmente con cesoia, ed è stato inoltre dotato di magazzino di carico e scarico automatico. L'investimento ci ha consentito di incrementare l'efficienza produttiva. Abbiamo acquistato anche una nuova pressopiegatrice connessa sia con il laser sia con l'ufficio tecnico, in una logica CAD/CAM la produzione di questo reparto

Il team dell'azienda festeggia il 50° anniversario



è collegata all'ufficio tecnico quindi le distinte vengono inoltrate direttamente dall'area distinzazione. Nel reparto dell'alluminio abbiamo nuovi centri di lavoro di ultima generazione, ed è in arrivo un'altra troncatrice. Anche qui c'è una perfetta automazione, le lavorazioni non vengono più eseguite e inserite a bordo macchina ma direttamente dall'ufficio progettazione. Infine, abbiamo fatto importanti investimenti per le linee di assemblaggio delle cellule, con delle rulliere sia manuali sia motorizzate per l'avanzamento in continuo dell'elemento cellula. Tutti questi interventi ci permettono di aumentare la quantità producibile e una migliore qualità, con maggiore efficienza, con la possibilità di acquisire più lavori e incrementare il fatturato."

Su quali sistemi state concentrando maggiormente la vostra attenzione?

"Oggi la nostra attività è indirizzata verso le facciate continue e i rivestimenti esterni. Stiamo spingendo sempre più verso un concetto di prefabbricazione, questo significa puntare sulle facciate a cellule personalizzate. Gli edifici che stiamo realizzando sono anche grattacieli, di conseguenza questa soluzione diventa sempre più vantaggiosa dal punto di vista della rapidità di montaggio, della qualità delle lavorazioni, della semplificazione della logistica e del cantiere. Questo comporta una rivisitazione del concetto di produzione, di conseguenza abbiamo fatto gli investimenti di cui ho parlato prima. Per la personalizzazione possiamo studiare e sviluppare sistemi di facciata unici per ogni progetto realizzando nuove matrici, testando poi le performance in laboratorio o in cantiere con tutte le corrispondenze rispetto alle prescrizioni di contratto. Possono essere anche facciate molto complesse, realizzate con l'utilizzo di materiali particolari, anche di rivestimento, con elementi integrati verticali o orizzontali come i frangisole, che sono molto di tendenza, oppure elementi architettonici decorativi anche in legno e marmo. Per questi progetti occorre realizzare profili e accessori customizzati. I serramenti sono invece prodotti solo come elementi complementari ai progetti."

Certificazioni: quali sono per voi le principali?

"Innanzitutto, la UNI EN 1090 e per i processi industriali la Iso 9001. Siamo certificati per le opere strutturali in acciaio, per le porte e le vie di fuga. Abbiamo attestazioni SOA per la realizzazione di edifici pubblici nella categoria delle facciate continue e serramenti. Tutti i nostri sistemi sono certificati in laboratorio con le prescrizioni richieste dalla marcatura CE. Effettuiamo inoltre test complementari e facoltativi come quelli sull'urto, sull'acustica e sui cicli di apertura e chiusura dei serramenti."

Abbiamo parlato di processi produttivi e di prodotti. Come gestite la fase di installazione?

"La posa in opera è parte integrante della nostra attività e dei contratti che seguiamo con squadre interne oppure esterne di fiducia in sub appalto, che selezioniamo in base ai lavori da svolgere e che sono comunque sempre sotto la nostra responsabilità e gestite in loco da un nostro capo cantiere. Impartiamo le istruzioni specifiche, come per esempio le modalità particolari di fissaggio, in alcuni



L'azienda progetta e realizza facciate continue in alluminio e vetro, rivestimenti esterni e serramenti

casi con dimostrazioni presso la nostra azienda e in altri fornendo tutti i disegni con le istruzioni operative accompagnati da documenti di accettabilità da parte nostra del risultato di montaggio."

Vi ponete verso i vostri clienti come unico partner, come vi relazionate nei loro confronti?

"Cerchiamo sempre di consigliarli in tutte le fasi. Lavoriamo in sinergia per la progettazione, il design, la produzione, l'installazione e il post-vendita. Ci confrontiamo anche dal punto di vista del comfort interno, dell'acustica, dell'irraggiamento solare e luminoso, e della funzionalità delle soluzioni. Mio padre ci ha sempre insegnato che il cliente dev'essere sempre affiancato dall'inizio alla fine, così pure l'architetto in modo che non vengano sottostimate determinate problematiche con ricadute su chi poi occuperà l'edificio. Un esempio è l'utilizzo di vetri extra chiari scelti per motivi estetici in quanto garantiscono la massima trasparenza. Un progetto che potrebbe compromettere le performance dei nostri prodotti se privi di schermature solari esterne. Infatti, in determinate zone e fasce orarie, dove i raggi solari sono molto bassi durante il solstizio di inverno, possono creare surriscaldamento negli ambienti interni a scapito del comfort. Se il progetto è pensato male dal punto di vista acustico, termico e di irraggiamento solare può causare dei danni e dei disagi e far perdere anche valore all'immobile."

Come avviene l'approvvigionamento delle materie prime? C'è ancora difficoltà nel reperimento?

"Nel periodo post covid c'è stato un problema di reperibilità, anche per l'esplosione del 110%. Per esempio, gli estrusori dell'alluminio sono andati in forte difficoltà perché nel giro di pochi mesi tutta l'edilizia e i cantieri sono ripartiti. Dalle 4 settimane necessarie solitamente per l'estrusione siamo passati ai 3-4 mesi. Per far fronte a questa criticità e garantire i tempi di consegna abbiamo dovuto



Riqualificazione di un istituto bancario a Milano. Facciate a cellule e facciate ventilate in alluminio

to riprogrammare gli ordini anticipandoli. C'è stato poi l'aumento del costo dei metalli ma soprattutto del vetro. Mentre il prezzo dei primi è rientrato negli ultimi sei mesi, dallo scorso anno è invece esploso il secondo. Avevamo un progetto approvato con i prezzi del 2021 e ci siamo trovati ad affrontare un aumento del +20%, che non abbiamo scaricato sul cliente. Per tutti questi motivi l'attività di approvvigionamento rispetto al passato oggi riveste un'importanza molto più significativa, dove l'ufficio acquisti è diventato molto più importante. Anche l'impatto finanziario ha assunto maggiore rilevanza per la gestione dei flussi di cassa, dal momento che si devono anticipare gli acquisti e quindi anche gli esborsi."

Lavorate molto all'estero, dove in particolare e quali sono i progetti in corso d'opera?

"Realizziamo cantieri in tutto il mondo. Abbiamo trattative in paesi africani e americani così come in Medio Oriente. Siamo sempre attenti e improntati a cogliere al meglio le opportunità che possono presentarsi, senza necessariamente dover investire in accordi di commercializzazione come invece abbiamo fatto in passato. Questo perché abbiamo un'esperienza internazionale pluriennale, abbiamo sviluppato un ottimo know how anche per quanto riguarda le spedizioni, la logistica del cantiere, i pagamenti, le garanzie internazionali e la gestione del personale. Stiamo realizzando un grattacielo a Tirana di 130 metri, 20.000 metri quadrati di facciata e abbiamo anche un nuovo progetto a Malta, una torre di 17 piani. In Italia a breve inizieremo un progetto molto importante a Firenze, che diventerà la sede direzionale di una società in cui opereranno 4.000 persone."

Quali sono le aspettative per il prossimo futuro?

"Il nostro mercato di riferimento è quello delle opere di società private, per esempio nuove sedi o ampliamenti. Se il tessuto economico è in crescita le aziende fanno investimenti in attrezzature, in macchinari e anche in immobili, in questo senso mi aspetto un trend positivo, perché le imprese italiane sono dinamiche e sono state capaci di reagire alle diverse e importanti criticità di quest'ultimi anni, dimostrando di poter competere con le aziende europee. La nuova direttiva Ue 2035 sull'efficientamento energetico degli



edifici darà inoltre un ulteriore impulso alla ristrutturazione degli immobili datati. Una fetta del nostro mercato è rappresentata anche dalla riqualificazione degli edifici con grandi superfici vetrate che vengono sostituite con involucri più performanti, coinvolgendo anche una riqualificazione estetico-architettonica."

Sostenibilità, qual è il vostro approccio?

"Siamo orientati verso il risparmio energetico da molto tempo. Già negli anni '90 utilizzavamo dei sistemi in alluminio altamente performanti. Ci troviamo in Trentino e lavoriamo molto in Alto Adige dove è nato il concetto di CasaClima, quindi con una richiesta di sistemi e prodotti performanti dal punto di vista energetico. Di conseguenza abbiamo realizzato prodotti più efficienti rispetto a quanto richiesto a livello nazionale. Utilizziamo il vetro triplo da 25 anni per progetti in alta montagna. Nella nostra azienda abbiamo inoltre appena investito per la realizzazione di un impianto fotovoltaico di 100 kW che verrà installato quest'estate. Per quanto riguarda i materiali ci poniamo l'obiettivo di usare alluminio con una percentuale sempre maggiore di riciclato. Gli scarti delle nostre lavorazioni vengono portati in fonderia per la fusione in billette, per poi essere riutilizzati per l'estrusione di nuovi profili. Per il vetro non abbiamo scarti di lavorazione perché lo acquistiamo già in vetrocamera, però stiamo notando che le aziende del settore spingono sempre di più verso produzioni a basso consumo, per la realizzazione di sistemi sempre più performanti."

Se dovesse presentare la sua azienda cosa metterebbe in luce?

"La capacità di customizzare e di realizzare progetti ad hoc, grazie a un'ottima combinazione tra know how e innovazione, avendo consolidato nel tempo conoscenza ed esperienza nel settore. Quest'esperienza non deve però dare adito a una staticità. Il nostro valore aggiunto è proprio quello di mettere in discussione le nostre conoscenze, i sistemi, i processi, le procedure e i prodotti, con un approccio dinamico per valutare la possibilità di migliorare sia sotto il profilo della qualità sia dell'efficienza. Non solo attraverso la digitalizzazione, il rinnovamento dei processi e l'automazione, ma anche con diverse modalità di approccio ai mercati e spirito commerciale. Per questo per Zanetti srl preferisco utilizzare non tanto il concetto di innovazione, un termine un po' abusato, ma di continuo miglioramento per il quale investiamo molte risorse." ■



Rol Dubai. Facciate a cellule, facciate ventilate in alluminio, serramenti in alluminio, parapetti vetrati o metallici



EFFETTO SCHERMATURA

Letizia Di Peppo

Come ha reagito il settore delle schermature solari alle nuove disposizioni in merito agli incentivi fiscali? E adesso su cosa puntano le aziende? La nuova inchiesta del mese raccoglie le testimonianze di un gran numero di produttori

Un comparto in continua evoluzione, quello delle schermature solari, che ha registrato una crescita costante negli ultimi anni, passando da un fatturato di 1,8 milioni di euro nel 2018 a 2,1 mln di euro nel 2022 (dati Federlegno Arredo). A guidare la crescita, il boom del mercato immobiliare e la rinnovata attenzione per gli spazi esterni, l'aumentata preoccupazione per l'efficienza ener-

getica degli edifici e per la riduzione dei costi di riscaldamento e condizionamento dell'aria, ma anche l'innovazione tecnologica e le politiche governative sulle energie rinnovabili. Primi fra tutti, di fatto, gli incentivi fiscali, come il Superbonus 110% che se da un lato ha contribuito a generare la ripresa economica, dall'altro è stato accusato di aver drogato il mercato edilizio e di aver in-

nescato - come dicono gli esperti - una bolla inflattiva preoccupante alimentata anche dal forte aumento dei prezzi registrato nel 2022 da tutte le materie prime. Con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del Decreto Legge n. 11/2023 del 16 febbraio 2023, il Consiglio dei Ministri blocca l'esercizio delle cessioni del credito e degli sconti in fattura per tutti i bonus edilizi generando malcontento da parte delle Associazioni di settore estremamente preoccupate per le drammatiche conseguenze che un provvedimento del genere provocherà. Si stima, solo per il 2023, un calo fra il 30% e il 40% degli interventi di riqualificazione energetica e di ristrutturazione edile e, di conseguenza, dei fatturati delle imprese produttrici. Federlegno, in una nota a firma del presidente Claudio Feltrin ha chiesto lo slittamento al 31 dicembre 2023 almeno per consentire alle aziende l'evasione degli ordini già in produzione e una strategia a lungo termine che possa consentire agli imprenditori di strutturarsi e di programmare su basi certe la propria attività. Come rispondono le aziende? Questi fra i temi più interessanti della macro-inchiesta sulle schermature solari che comprendono sistemi oscuranti, pergole e tende da sole, a cui abbiamo aggiunto anche il comparto delle zanzariere. Un confronto che vede la partecipazione di un gran numero di produttori, interessati a dire la loro non solo sull'attualità ma anche sulle tecnologie innovative di un settore alla costante ricerca di soluzioni sempre più sostenibili ed intelligenti.

FOTOGRAFIAMO IL MERCATO

L'aumento della domanda di chiusure oscuranti è principalmente guidato dalla crescente attenzione dei consumatori alla sostenibilità e alla riduzione dell'impatto ambientale dei prodotti. "Il tema del comfort abitativo, della gestione della luce in ambienti abitati e del risparmio energetico costituiscono l'attualità dell'edilizia nelle nuove costruzioni ma anche nell'efficientamento energetico dell'ampio parco immobiliare italiano", dichiara **Davide Roveda**, Direttore Generale **Griesser Italia**. Che, tuttavia, non nasconde preoccupazione per i continui cambiamenti normativi che limitano l'atteggiamento positivo dell'investitore interessato a interventi di riqualificazione o costruzione. L'azienda - spiega Roveda - nell'anno 2022 è cresciuta molto in termini di volumi, con la giusta redditività e con un ritorno diretto dagli incentivi molto limitato. "Già dallo scorso anno siamo concentrati a espanderci sul mercato dedicando attenzione a creare più cultura nelle soluzioni di schermatura solare che inseguire una domanda effervescente generata dalle incentivazioni".

Le continue modifiche normative in materia di Superbonus creano incertezze e presumibilmente tendono a frenare nuovi investimenti, la pensa così **Maria Palladino**, responsabile **Hella Italia** che si aspetta comunque nei prossimi mesi un assestamento del mercato. Anche perché la domanda di materiali per l'edilizia continua a essere alta, così come le richieste di frangisole, tapparelle e, in generale, per tutti i sistemi di protezione solare degli edifici. "Non ci sono solo le agevolazioni fiscali a incentivare le ristrutturazioni, ma c'è anche una maggiore attenzione alla qualità costruttiva degli edifici in funzione dei cambiamen-

ti climatici e del risparmio energetico: chi investe sulla propria casa lo fa anche per migliorare la qualità della vita".

Produzione e approntamento ordini risentono ancora dell'ondata generata dai bonus ma come recita l'ultimo Decreto Legge, queste misure andranno a esaurirsi nei prossimi mesi, così **Pietro Merli**, Direttore Commerciale **Erreci Sicurezza**: "Negli ultimi anni abbiamo assistito a un notevole incremento di ordinativi che ha condizionato tutto il settore e la filiera aggravando sui flussi produttivi, approvvigionamento delle materie prime, cicli di vendita che inevitabilmente hanno messo in stress le aziende". E, continua, "se il primo effetto 'post-decreto' sarà inevitabilmente un rallentamento nella definizione degli ordini in entrata (tradotto quindi in una contrazione provvisoria della domanda) al tempo stesso si è mantenuta una sensibile attività di preventivazione".

Parla di tendenza al rallentamento del mercato nei primi due mesi del 2023 anche **Donato Montanaro**, Ceo **Kikau**: "In termini di volumi prevediamo, salvo decreti dell'ultima ora, un calo tra il 20% e il 40% nel 2023 rispetto all'anno scorso. Ciò comporterà un riallineamento dei tempi di consegna dei prodotti ai parametri del 2021". E per quanto concerne l'andamento delle materie prime - prosegue - si tende a "una stabilizzazione in termini di disponibilità e una lenta decrescita dei prezzi. Anche i costi energetici sembrano in lieve attenuazione". Deciso sui bonus fiscali nonché stupito da una sterzata così improvvisa e drastica. "Abbiamo avuto sempre consapevolezza del fatto che l'andamento del mercato nel 2022 fosse fortemente condizionato, quasi drogato, dagli effetti dei bonus fiscali; per questo non abbiamo ceduto all'entusiasmo e non ci siamo lanciati in nuovi investimenti per potenziare le linee produttive", conclude Montanaro. Incremento notevole di fatturato oltre che dell'impegno lavorativo anche in casa **Eurall**, che ha permesso all'azienda di svilupparsi sempre più: "Tuttavia, quest'anno c'è stata una diminuzione degli ordini che ritengo anche fisiologica dopo l'ubriacatura del Superbonus 110%", incalza **Paolo Bacchini** titolare dell'azienda. "Sono comunque fiducioso non solo per quanto concerne il nostro mercato ma anche per le innovazioni e le normative a livello europeo che ci indurranno a migliorare i nostri edifici coinvolgendoci da vicino".

Anche il settore delle tende e delle pergole da sole ha registrato negli ultimi anni un incremento della domanda sia in ambito residenziale che commerciale, legato alla tendenza, sempre più marcata, di considerare lo spazio in outdoor degli edifici, come una zona da vivere e da arredare con la stessa attenzione riservata all'indoor. Ce lo spiega **Gianni Andreetta**, Direttore tecnico e Marketing Operativo **KE** il quale evidenzia come il settore dell'hospitality, in particolare, abbia trascinato notevolmente il mercato, "non solo in termini quantitativi, ma anche qualitativi, chiedendo al nostro settore soluzioni sempre più orientate a una accoglienza protetta".

Il 2023 si è aperto con la consapevolezza che quelli appena trascorsi sono stati due anni influenzati da eventi eccezionali e che in una ripristinata condizione di normalità, replicare nell'im-



Davide Roveda, direttore generale Griesser Italia



Maria Palladino, responsabile Hella Italia



Pietro Merli, direttore commerciale Erreci Sicurezza



Donato Montanaro, Ceo Kikau



Paolo Bacchini, titolare Eurall

mediato risulti molto complesso. Così **Fabio Camatta**, direttore commerciale **Pratic**, per il quale l'azienda punta a riacquistare i volumi raggiunti nel 2021 e 2022 entro tre anni, grazie a un lavoro intenso sul mercato estero, "tenendo sempre presente le problematiche legate al costo delle materie prime e all'incertezza relativa ai costi energetici che inevitabilmente contribuiranno a influenzare l'andamento del mercato nei prossimi mesi".

Il DL n. 11/2023 pone ora una nuova sfida al settore che, per due anni, ha goduto di questa vantaggiosa opportunità. Come spiega **Alessio Bellin**, Amministratore Delegato del **Gruppo Gibus**, "negli ultimi tempi, a causa dell'aumento dei tassi bancari e quindi del costo del denaro, lo sconto in fattura era divenuto uno strumento meno conveniente rispetto alle prime fasi". Come sappiamo, oggi, resta in vigore l'ecobonus che offre la possibilità di detrazione in 10 anni per tutti i prodotti del settore protezione solare che presenta, ancora di fatto, ampi margini di crescita.

"La penuria di materie prime che ha caratterizzato gli ultimi due anni si sta ridimensionando gradualmente - interviene **Alessandro Pellini**, direttore commerciale **Pellini Spa** - mentre tarda a frenare l'incremento generalizzato dei costi che ha condizionato fortemente le dinamiche del mercato del serramento, che in Italia si è trovato a fronteggiare un'esplosione delle richieste dovute alla ripresa economica e agli stimoli delle detrazioni fiscali senza poterne trarre realmente profitto". Mentre -prosegue **Pellini** - cresce la domanda, in grandi cantieri così come in contesti residenziali, di schermature solari sempre più efficaci e sostenibili". Per **Paolo Zuelli**, amministratore e socio **Sunbell**, "il nostro è un mercato di nicchia e di conseguenza siamo cresciuti in modo graduale, costante e stabile, quasi in controtendenza ai super-picchi (e alle super-perdite) dell'edilizia". Il tutto - prosegue - mantenendo e accrescendo le scorte di magazzino con l'acquisto di materiali "in previsione di questo rally di mercato e speculazioni", così da assicurare le produzioni e garantire ai clienti "aumenti ragionevoli e calmierati e in parte assorbiti da noi, proprio per un senso di appartenenza ad una filiera".

Mercato contract in crescita per **Resstende**, "grazie ai numerosi progetti programmati e avviati nel corso dell'anno", così **Riccardo Gasparini**, managing director. La situazione aziendale di **BT Group**, "grazie agli investimenti pregressi e alla strategia

dell'ultimo quinquennio portata avanti dalla famiglia Radaelli, è molto positiva considerando anche l'importante incremento di fatturato con oltre 25.000 tende da esterno, 3.000 pergolati e 2.000 bioclimatiche prodotti nell'ultimo anno", ci informa **Barbara Mandelli**, Chief Marketing Officer. Discorso un po' più complicato per l'azienda tedesca **Markilux** per la quale il 2022 è stato un anno impegnativo, che ha reso necessarie correzioni di rotta flessibili e strategiche. "Da qualche tempo viviamo l'attività quotidiana come una continua corsa a ostacoli", spiega **Klaus Wuchner**, direttore vendite e marketing. Quando crediamo che una crisi stia per calmarsi, ce n'è già un'altra dietro l'angolo". E fa riferimento ai primi due anni della pandemia, dove l'azienda ha dovuto far fronte a grandi aumenti di volume e di vendite, che poi sono rallentati a partire dal secondo trimestre del 2022 a causa della guerra in Ucraina. "Il fatturato è stato quindi inferiore alle aspettative dello scorso anno. Nelle attuali circostanze, siamo comunque soddisfatti del risultato", sottolinea Wuchner. Sebbene positivo negli ultimi anni, il mercato delle protezioni antinsetto ha vissuto spesso gli effetti di un'altalena virtuale, tra periodi problematici e momenti di euforia. Ne è convinto **Dimi- tri Romani**, direttore commerciale **MV Line Group** per il quale "l'esperienza accumulata in 30 anni ci ha insegnato a capitalizzare i periodi positivi per affrontare con serenità e pazienza anche i momenti più critici, magari trasformando i problemi in opportunità".

Parla di momento di fortissima incertezza **Raffaele Giardullo**, General Manager di **Efezeta System** dovuto principalmente ai costi energetici, ai possibili nuovi rialzi delle materie prime e agli interventi legislativi in materia di bonus e detrazioni che influenzeranno negativamente la domanda nell'imminente futuro. "È chiaro che un'eventuale crisi nel settore dell'edilizia avrà ripercussioni a cascata su tutti gli altri settori economici del Paese. Ma sappiamo anche che l'unica strada per superarle è migliorare sempre di più i nostri standard di qualità su prodotti e servizi".

Anche per **Cristian Gessi**, Amministratore di **Stiltende Genius Zanzariere** (società del Gruppo Genius), il settore sta godendo di una 'onda lunga' dovuta agli incrementi di ordinativi spinti dalle agevolazioni fiscali. "Solo recentemente si sono notati



Gianni Andreetta, direttore tecnico e marketing operativo KE



Fabio Camatta, direttore commerciale Pratic



Alessio Bellin, amministratore delegato Gruppo Gibus



Alessandro Pellini, direttore commerciale Pellini



Paolo Zuelli, amministratore e socio Sunbell

segnali di rallentamenti dovuti alla riduzione dei Superbonus. Fortunatamente questo periodo di inerzia tra la fase di crescita e quella - possibile - recessiva, ci ha permesso di prepararci con dovuto anticipo”.

DOVE PUNTA LA TECNOLOGIA

Lo stato di stress a cui è stato sottoposto il nostro mercato nell'ultimo biennio, obbliga le aziende alla assoluta necessità di ristrutturarsi, in termini di revisione dei processi interni e di ottimizzazione delle performance. Tuttavia, la crescente adozione di soluzioni smart home e l'aumento della domanda di prodotti di design e di alta qualità stanno spingendo l'innovazione. **Erreci Sicurezza** è intervenuta in tempi brevi per rivedere alcuni fondamentali processi produttivi, “applicando tecnologie 4.0 che hanno ulteriormente migliorato le tempistiche di approntamento oltre che la qualità dei nostri prodotti di concerto anche con una migliore gestione dei rapporti con i nostri principali partners/fornitori”, spiega Pietro Merli. Trasformazione che, a suo dire è ancora in atto e coinvolge tutti i processi interni per “permetterci di controllare e organizzare in modo più efficace ed efficiente i flussi che portano dalla gestione del preventivo a quella dell'ordine sino alla consegna del materiale”.

Creare una cultura diffusa in azienda che miri al miglioramento continuo e alla digitalizzazione dei processi aziendali, queste le intenzioni di Davide Roveda per la sua **Griesser Italia**. Efficientamento, ammodernamento e ampliamento della capacità produttiva in ottica di crescita sostenibile, sono le innovazioni portate avanti dal Gruppo. “Forte è l'attenzione al bilanciamento corretto tra footprint e handprint in quanto da un lato molti sono gli investimenti nel Gruppo atti al miglioramento dell'impatto climatico, e dall'altro lato i nostri prodotti aiutano a migliorare l'ambiente grazie al contributo dato dal risparmio energetico per raffreddare in estate e scaldare in inverno gli edifici dotati di frangisole”, chiarisce Roveda, con l'obiettivo di arrivare entro il 2050 ad avere un impatto climatico zero.

L'innovazione punta, in generale, all'integrazione dei prodotti con sistemi domotici e tecnologici, per realizzare soluzioni sempre più smart, intelligenti e sostenibili, così Alessio Bellin, AD **Gibus**. Mentre, per quanto riguarda i processi, **Gibus** ha puntato

da alcuni anni sulla digitalizzazione a ogni livello: dalla comunicazione del prodotto alla formazione della nostra rete, o ancora dalla gestione del contatto alla gestione dell'ordine. “L'obiettivo è divenire più veloci, efficienti e competitivi possibile, riuscendo a soddisfare prontamente un utente che si rivela sempre più preparato ed esigente”.

Stessa attenzione rivolta alla digitalizzazione e automazione dei processi produttivi per **Kikau**, al fine di fornire ai clienti rivenditori un servizio molto reattivo in termini di supporto tecnico, commerciale e logistico. “Allo stesso tempo registriamo, rispetto al totale degli ordini processati, una percentuale di non conformità prossima allo zero”, commenta Donato Montanaro. Grande attenzione viene anche riposta sul tema del risparmio energetico: “A fine 2022 abbiamo attivato una nuova sezione di impianto fotovoltaico che porta la nostra produzione di energia pulita a circa 500 Kwh”.

Per Paolo Bacchini, **Eurall**, migliorare i processi produttivi significa specializzarsi e fare nuovi investimenti per ottimizzare i tempi ma soprattutto la qualità: “E' sulla qualità che si gioca la partita. E se la persiana in se stessa non è un serramento particolarmente soggetto a innovazione, ci tengo che venga fatto nel miglior modo possibile e che sia anche bello esteticamente”. Il serramento è sempre più integrato nel sistema di controllo dei consumi energetici dell'edificio e la schermatura solare rientra tra gli elementi più complessi negli impianti di automazione, poiché deve assicurare comfort termico senza ostacolare, al contempo, il contatto visivo con l'esterno e adattarsi alle diverse esigenze dettate dall'orientamento delle facciate e alle preferenze degli utenti. Così spiega Alessandro Pellini di **Pellini**, lo sviluppo di “un innovativo ecosistema di accessori per il controllo da smartphone delle nostre schermature motorizzate (ScreenLine Wise), che si pone l'obiettivo di armonizzare quanto avviene nell'ambiente esterno con le esigenze dell'ambiente interno attraverso una soluzione plug&play gestibile direttamente dall'utente finale”.

Maria Palladino, **Hella Italia** ci ha parlato di Move-IT, un gestionale semplificato a disposizione dei clienti per la redazione dei preventivi e la gestione degli ordini. “Anche il nostro sito è stato integrato con nuovi strumenti, come il Fabric finder, che con-



Riccardo Gasparini, managing director Resstende



Barbara Mandelli, chief marketing officer BT Group



Klaus Wuchner, direttore vendite e marketing Markilux - Christiane Berning, responsabile marketing e business development Markilux - Heike Reinermann, responsabile delle risorse umane Markilux - Michael Gerling, direttore per la tecnica e la produzione Markilux

sente di trovare on-line tutti i tessuti dei nostri campionari con le relative schede tecniche che riportano le caratteristiche del materiale, dell'irraggiamento e i valori energetici necessari per le pratiche legate alle agevolazioni fiscali".

Si parla di un uovo gestionale per innovare i processi e flussi interni anche in **BT Group**, azienda che, come spiega Barbara Mandelli deve la sua crescita qualitativa alla creazione dei nuovi impianti di verniciatura e agli importanti investimenti in ottica green che prevedono l'installazione di pannelli fotovoltaici che consentiranno di coprire oltre la metà del fabbisogno energetico.

KE negli ultimi anni ha completamente rivisto i propri processi di produzione, favorendo - come argomenta Gianni Andretta - processi snelli e altamente automatizzati in modo da potersi confrontare con un mercato che chiede, sempre più, qualità elevata e forti personalizzazioni. "Regolazione della temperatura, illuminazione (daylighting), qualità dell'aria, riservatezza, integrazione con sistemi domotici e risparmio energetico sono i requisiti di ingresso tecnici per ogni nostro nuovo prodotto".

In **Sunbell**, l'Industria 4.0 ha favorito "l'informatizzazione dei processi e il controllo dei KPI (Indicatori chiave di prestazione) di produzione e vendita, oltre che di magazzino", chiosa Paolo Zuelli, anche in considerazione del fatto "che quasi tutta la produzione è italiana e avviene manualmente per ogni singola tenda che esce dalla nostra azienda". Ma la cosa che rende l'azienda più orgogliosa, continua Zuelli, "è il continuo ampliamento di gamma, basandoci su nuovi brevetti per aver prodotti utili e sempre più performanti, sotto ogni punto di vista".

Pratic si appresta ad inaugurare il terzo stabilimento, a seguito di un nuovo investimento di 10 milioni di euro. "Questo conterrà un impianto automatizzato per lo stoccaggio e la gestione intelligente delle materie prime, con cui potremo non solo organizzare in modo più efficace la chiamata dei materiali in produzione, il loro riordino e tutte le fasi di movimentazione, ma anche migliorare comfort e sicurezza per i nostri collaboratori; ovviamente nel massimo rispetto dell'ambiente", dichiara Fabio Camatta. La nuova sede **Resstende** rappresenta un grande cambiamento per l'azienda. "Garantirà sicurezza ed efficienza energetica e rappresenterà nuove opportunità di sviluppo e di crescita", spiega Riccardo Gasparini.

Anche la zanzariera oggi è un prodotto di design a tutti gli effetti che combina tecnologia, estetica e funzionalità. "Scegliere di acquistare una zanzariera vuol dire scegliere di aumentare il proprio livello di benessere e migliorare la propria quotidianità", spiega Raffaele Giardullo, **Effeze System**. E se molto è stato fatto negli ultimi anni per la certificazione di reti per zanzariere che contribuiscono a ottimizzare il risparmio energetico, "ci sono altre innovazioni che riguardano ricerca, progettazione e sperimentazione di prodotti che rispettano perfettamente i principi del Design For All, per contribuire alla realizzazione di ambienti perfettamente inclusivi e accessibili". Va sottolineato, prosegue, lo sviluppo di prodotti multifunzione, come per esempio i sistemi combinati zanzariera-tenda e zanzariera-avvolgibile, nonché la diffusione di prodotti smart.

"Sia i nostri prodotti che i flussi di produzione stanno beneficiando in modo sempre più concreto degli effetti dello sviluppo tecnologico, se comparato anche a solo 10 anni fa", incalza Dimitri Romani, **MV Line**, "dalle connessioni telematiche più veloci, che consentono meeting formativi e verifiche di prodotto a distanza, fino ai sistemi di controllo di gestione delle commesse, sempre più evoluti".

Il corretto utilizzo degli strumenti gestionali, progettuali e produttivi permette di mantenere efficiente tutta la catena distributiva, così spiega Cristian Gessi, **Stiltende Genius**. "Ma l'impostazione dei processi avviene tenendo conto in primis delle segnalazioni ricevute dai clienti, che valutiamo e analizziamo per capirne l'impatto e come integrare la soluzione nel processo produttivo."

BONUS FISCALI E NORME

La macro-novità del periodo è l'incertezza generata dai recenti sviluppi in materia di bonus fiscali, ovvero il DL 11 del 16/02/2023 che ha bloccato la cessione dei crediti e lo sconto in fattura. Se gli incentivi fiscali sono importanti, "per renderli più efficaci sarebbe utile avere maggiore chiarezza e continuità normativa, così da consentire ai produttori e, in generale, al mercato, di poter programmare investimenti e acquisti anche nel medio e lungo termine", commenta Paladino, **Hella Italia**. Fabio Camatta, **Pratic** raccomanda una maggiore chiarezza nell'immediato futuro



Dimitri Romani, direttore commerciale MV Line Group



Raffaele Giardullo, general manager Effezeza System



Cristian Gessi, amministratore Stiltende Genius Zanzariere

nei procedimenti e nelle tempistiche relativi agli incentivi, che altrimenti generano incertezza, influenzando di conseguenza anche il settore.

“La situazione andrebbe risolta nel breve e soprattutto in modo chiaro, trasparente e definitivo”, interviene Zuelli, **Sunbell**. “Per i nostri clienti è difficile lavorare senza avere delle regole precise e senza aver risolto le situazioni maturate prima dell’ultima svolta di febbraio”.

Lo stop alla cessione del credito sicuramente avrà delle ripercussioni e “crediamo che sia necessario prevedere delle formule alternative e sostenibili che possano agevolare il settore ed evitare ripercussioni negative sul mercato”, così Barbara Mandelli, **BT Group**. Gianni Andreetta, **KE** ritiene questa una misura molto penalizzante per il consumatore, che potrebbe influire negativamente sul processo di riqualificazione energetica degli edifici. Ma, aggiunge: “Un aspetto importante su cui il legislatore italiano potrebbe essere utile al nostro mercato è l’omogeneizzazione territoriale e la semplificazione dei permessi urbanistici legati all’installazione delle schermature solari”.

L’impasse generata dal DL 11/2023, oltre all’effetto freno nella definizione degli ordini futuri, può offrire, tuttavia, nuove opportunità che vanno colte. Pietro Merli, **Erreci**: “Il nuovo scenario del mercato ci riporta ora a una condizione più normalizzata, dove finalmente tornano a essere protagonisti la qualità dei prodotti, le caratteristiche tecniche, le performance e le componenti di innovazione tecnologica, di servizio, di customizzazione. Fattori che nella situazione alterata del mercato recente non risultavano più come discriminante ma quasi con effetto dissuasivo. Si ritornerà quindi a vendere nel senso pieno del termine”.

Dello stesso avviso Dimitri Romani, **MV Line** che vede questi cambiamenti di percorso come stimoli per creare nuove occasioni, “se si è dotati di una buona organizzazione e una visione lungimirante, che consentano di guardare al futuro con ottimismo”. Sebbene ritenga fondamentale incentivare la domanda del settore edilizio, che rappresenta uno dei motori dell’economia nazionale, “in un’ottica competitiva, penso che i prossimi mesi no bonus rappresentino un’opportunità importante per le aziende che finora non hanno speculato sugli incentivi e hanno investito nel migliorare la qualità dei propri prodotti, servizi e processi

produttivi”, interviene Giardullo, **Effezeza System**.

“Tra le novità normative che hanno coinvolto di recente il nostro settore”, illustra Alessandro Pellini, **Pellini**, “c’è sicuramente l’edizione 2021 degli standard EN 14500 e 14501, che ha introdotto nuovi criteri nella valutazione del benessere termico e visivo assicurato da tende tecniche e chiusure oscuranti. Visto il moltiplicarsi, negli ultimi anni, di standard ambientali che generano investimenti significativi in termini di risorse umane ed economiche per le aziende votate all’export come la

nostra, l’auspicio sarebbe quello di uniformare o almeno rendere compatibili tra loro le certificazioni e le dichiarazioni alla base dei principali protocolli internazionali”.

Una novità da citare è senz’altro quella relativa alle vetrate panoramiche, ci spiega Bellin, **Gibus**, “soluzioni presenti anche all’interno della gamma Gibus. Nella seconda metà del 2022, le VePa sono state infatti inserite tra i prodotti del glossario dell’edilizia libera, così come, da tempo, è per le pergole e per i prodotti della protezione solare. Questo cambiamento ha in sostanza reso più semplice e liberalizzato l’installazione delle vetrate panoramiche sui terrazzi”.

Per Davide Roveda, **Griesser**, il cui impegno principale è generare maggior conoscenza del prodotto frangisole, “il nostro desiderato sarebbe avere uno scenario normativo di settore legato agli incentivi e all’efficientamento energetico definito e lasciato stabile nel tempo tale da generare certezza negli investitori”. C’è chi, come Montanaro, **Kikau**, pensa che potrebbe essere utile una linea politica che valorizzi e tuteli maggiormente il made in Italy: “Operiamo in un mercato europeo confrontandoci con competitors che producono con costi energetici e di manodopera nettamente più bassi dei nostri, che hanno beneficiato delle vendite generate sul nostro mercato dai bonus fiscali italiani e hanno portato i profitti nei loro Paesi. Pertanto, sono penalizzati sia i produttori italiani che lo stesso Stato italiano”.

Infine, Cristian Gessi, **Stiltende Genius**, auspica una revisione della norma CE sulle zanzariere che al momento sono inserite nella categoria tende da sole ma “pare abbastanza evidente che i due prodotti, benché affini per certi aspetti, presentino caratteristiche e utilizzi ben diversi. A solo titolo d’esempio cito la regolamentazione G-tot che impedisce l’accesso agli incentivi fiscali alla maggior parte dei sistemi zanzariere a causa dello scarso fattore ombreggiante delle reti, proprio perché equiparate ai teli delle tende. Sarebbe giusto - conclude - far riconoscere anche alle zanzariere l’accesso gli incentivi sul risparmio energetico”.

A COSA DARE MAGGIOR IMPORTANZA

Cresce l’attenzione generale delle aziende alla sostenibilità e alla riduzione dell’impatto ambientale dei prodotti. Il settore ha visto la creazione di schermature solari eco-compatibili, che utiliz-

zano materiali riciclabili o biodegradabili e tecnologie che migliorano l'efficienza energetica degli edifici, riducendo, di fatto, il consumo di energia e le emissioni di CO₂.

"Proprio il concreto impegno in questa direzione, ci ha portati di recente a introdurre la linea delle energy-pergole", spiega Alessio Belli, **Gibus**, "vale a dire pergole bioclimatiche, dotate di pannelli fotovoltaici, che, non solo possono coprire i propri modesti consumi, ma sono vere e proprie infrastrutture di produzione energetica in grado di abbattere i costi in bolletta, e di rispettare l'ambiente, dando un valore positivo alla sostenibilità di tutto l'ambito dell'edificio in cui vengono installate".

Sostenibilità e risparmio energetico: due passioni che per **Hella Italia** si ritrovano già nel processo produttivo, reso a basso impatto ambientale grazie alle centrali a bio-masse e che si trasmette, poi, alle caratteristiche dei prodotti che l'azienda mette sul mercato. Ci spiega Maria Paladino: "Le lamelle di tutti i frangisole contengono oltre l'80% di alluminio riciclato. Inoltre, grazie ad un impianto idroelettrico e alla partecipazione ad un impianto a biomassa, **Hella** produce, nella propria sede centrale, più energia di quanta ne viene utilizzata".

Impattare meno e ridurre gli sprechi, scegliendo fornitori che lavorano in quest'ottica, queste le convinzioni di Pietro Merli, **Erreci** per il quale l'aumento dei costi energetici è un aspetto che ha condizionato gli ultimi mesi dell'anno scorso e ha dato una spinta a una maggiore attenzione per le risorse utilizzate. "Siamo focalizzati sul riciclo del materiale e sulla revisione dei processi produttivi in ottica sempre più green".

Il primo risparmio è l'assenza di sprechi, questo l'insegnamento su cui è basata la strategia **Sunbell**. "Produciamo sistemi che di per sé aiutano a gestire meglio la luce e quindi il calore, sistemi che migliorano le prestazioni energetiche e quindi la vita all'interno delle abitazioni e degli spazi di lavoro", dichiara Paolo Zueli, "questa per noi è una missione prioritaria".

La crescita di **Pratic** avanza sotto il profilo industriale e di prodotto con gli obiettivi di sviluppo tecnologico e sostenibilità. Spiega Camatta, **Pratic**: "Come tende e pergole vengono progettate per creare comfort, bellezza e benessere in modo naturale e abbattendo i consumi, allo stesso modo la nostra sede è concepita per valorizzare il territorio che la accoglie, grazie a processi produttivi a basso impatto, un'architettura rispettosa del paesaggio e ambienti di lavoro sicuri e confortevoli per i nostri collaboratori".

In tempi di cambiamento climatico la protezione solare continuerà a essere richiesta, è quanto concordano i due direttori **Markilux** Klaus Wuchner e Michael Gerling nonostante l'attuale situazione politica ed economica richieda ripetutamente contromisure strategiche. "Per questo motivo, quest'anno abbiamo grandi novità e una collezione di teli ben studiata, costruita in modo rispettoso dei materiali e che richiede meno risorse. Inoltre, in futuro continueremo a concentrarci su prodotti durevoli e riparabili, che abbiano quindi un elevato valore di utilità. Si tratta di un elemento essenziale per il futuro del nostro marchio".

Negli ultimi mesi **Pellini** si è focalizzata nell'industrializzazione di una gamma di accessori elettrici, progettati per rendere ancora

più intelligente l'automazione delle schermature solari in edifici residenziali e commerciali. Spiega Alessandro Pellini: "Abbiamo anche investito in soluzioni innovative rispetto al binomio lamelle in alluminio-tessuti, che caratterizza da sempre la produzione di tende tecniche, introducendo un film ultrasottile movimentato elettricamente nella vetrocamera. Si tratta di novità che non sarebbero state possibili se non avessimo scelto di investire in impianti all'avanguardia nel campo dell'elettronica e in un laboratorio attrezzato con camera climatica, in grado di simulare le condizioni reali di irraggiamento anche di prodotti di grandi dimensioni".

Rafforzamento dei partner commerciali e riorganizzazione dell'azienda con il cliente al centro in ogni fase dell'attività: queste le priorità per **Griesser**, "Ma non sottovalutiamo l'importanza della cultura della schermatura solare a livello tecnico e anche nel far comprendere i benefici per la salute, il comfort e l'ambiente", dichiara Roveda.

Una gamma importante di prodotti: **Eurall** dispone di 60 tipologie di persiane e soluzioni, con lavorazioni quasi tutte artigianali: "Sono consapevole delle difficoltà che spesso si riscontrano in cantiere", spiega Bacchini, "pertanto una varietà consistente di prodotti rappresenta il nostro valore aggiunto. Il cliente deve poter scegliere fra il mio prodotto e un mio altro prodotto, e non rivolgersi altrove". Per **BT Group**, l'ampliamento del sistema di produzione oggi non può prescindere da un'attenzione alla sostenibilità e all'impatto ambientale. "A ciò si aggiunge un importante avanzamento sotto il profilo della strategia commerciale sempre più attenta alla relazione con i rivenditori del territorio nazionale, che rappresentano il biglietto da visita della proposta aziendale", dichiara Barbara Mandelli. In **Kikau** si lavora all'ampliamento e completamento della gamma prodotti: "Una innovativa serie di scuroni abbinata a nuove finiture verrà presentata alla prossima edizione del Made Expo che si terrà a novembre 2023", ci informa Montanaro.

Per Cristian Gessi, **Stiltende Genius**, efficientamento dei processi significa migliore flessibilità ma anche ampliamento di gamma, e attenzione alle problematiche ambientali come il consumo di energia. **Resstende** sta dedicando tutte le attenzioni a terminare e rendere fruibile la nuova sede di Arcore che avrà un'impronta green permettendo così di ridurre a zero le emissioni grazie all'utilizzo di servizi innovativi. E per quanto riguarda i prodotti, ci tengono a non anticipare nessuna novità prima della partecipazione alla fiera di Stoccarda. Concludiamo con le considerazioni di Dimitri Romani, **MV Line** per il quale il focus principale resta il prodotto, "che deve essere caratterizzato da funzionalità capaci di anticipare la domanda dell'utente finale ma anche dell'installatore, sempre più esigente nella posa in opera". L'azienda ha inoltre avviato una serie di azioni volte a "favorire lo sviluppo della eco-sostenibilità d'impresa e il miglioramento delle prestazioni ambientali, ponendoci degli obiettivi concreti per la riduzione delle emissioni di gas effetto serra, validato secondo gli standard ISO, attraverso un costante controllo degli aspetti ambientali significativi e delle emissioni di CO₂ degli impianti".

FOCUS SUI PRODOTTI SCHERMATURE SOLARI

BT GROUP

DOGHE IN ALLUMINIO

L'innovativo e rivoluzionario sistema a doghe in alluminio Code permette di entrare in sintonia con gli spazi circostanti, adattandosi a ogni scenario grazie alla sua totale personalizzazione e flessibilità di sviluppo. In collaborazione con l'architetto Ivo Pellegrini, BT Group ha realizzato una soluzione sintesi di comfort e funzionalità, di materiali e linguaggi estetici differenti, che consente di creare composizioni custom-made. Ogni progetto diventa unico ed esclusivo anche per la possibilità di integrare Code con chiusure perimetrali tutto vetro, tende verticali a cavo o drappaggi. L'alluminio utilizzato per le doghe è un materiale che resiste alle intemperie, in quanto verniciato a forno con polveri ecologiche, seguendo rigidi standard qualitativi e offre un'ampia gamma di texture e colori. Le luci, sia come faretti sia come strisce perimetrali, danno la possibilità di godere dell'outdoor living, anche nelle ore buie, creando un'atmosfera straordinaria. L'utilizzo dell'illuminazione a Led consente un risparmio fino al 30% rispetto alle normali lampadine.



ERRECI SICUREZZA

LA GIUSTA COMBINAZIONE

Per andare incontro alla tendenza del momento che vuole prodotti pratici che possano coniugare diversi aspetti, l'azienda propone soluzioni di abbinamento persiana + grata in grado di fornire l'oscuramento con il valore aggiunto della sicurezza certificata antieffrazione. La linea di Combinate hanno tre declinazioni: Combi, un sistema con ingombro di soli 9 cm con telaio unico, certificato antieffrazione in classe 4 che abbina la grata alla persiana in alluminio Maxima Plus, che a sua volta è blindata e ha certificazione di sicurezza; Combi Slim, certificata in classe 2, abbina la grata alla declinazione delle persiane in alluminio della serie Maxima; Combi CE, certificata in classe 3, abbina grata di sicurezza e persiana sullo stesso cardine. Le persiane sono realizzate con profili di alluminio maggiorati nei quali è inserita la blindatura in acciaio inox. Sono corredate da cerniere in acciaio ad alta resistenza meccanica, robusti

rostri antistrappo e sistema anti-sfilamento delle ovaline. La verniciatura è effettuata con colori in polvere in Classe 2, studiati per mantenere le persiane nuove e belle a lungo nel tempo. Adatte a qualsiasi contesto, sia moderno che storico, sono realizzabili anche con un elegante effetto legno.



EURALL

L'ALLUMINIO SPOSA IL LEGNO

Un vero e proprio progetto nasce dalla collaborazione con Novawood, falegnameria specializzata con la quale Eurall ha creato una sinergia: l'alluminio si sposa al legno. Viene utilizzato un particolare legno composito e creato con materie prime rigenerate alle quali viene donata seconda vita, salvaguardando le risorse naturali del nostro pianeta. Greenwood preserva il fascino del legno naturale eliminandone tutti i difetti tipici e

si abbina all'alluminio, conservando e mantenendo inalterato nel tempo le loro caratteristiche. Entrambi prodotti sono riciclabili: Greenwood è un legno composito per esterni, realizzato per estrusione a caldo unendo fibre naturali di legno (~65%) polietilene ad alta intensità (~HDPE 25%) e additivi (~10%). Il legno composito (WPC), grazie alla durabilità in ambiente esterno, può essere utilizzato per realizzare estrusi di dimensione, forme e colori diversi. Inoltre, raggiunge un livello di isolamento termico pari a 0,26 W/m²K.



GIBUS

DESIGN SNELLO ED ESSENZIALE

Elemento d'arredo per l'outdoor dai volumi caratterizzanti ma al contempo leggeri e delicati, la pergola bioclimatica Sway è contraddistinta da un design snello che punta all'essenzialità formale degli elementi, grazie ai componenti slanciati (sezione dei montanti 13 x 13 cm; altezza della cornice perimetrale 25 cm). Sway è dotata di tecnologie d'avanguardia come la copertura retrattile che rende versatile la struttura: le lame della copertura possono infatti disporsi a 0°, in posizione orizzontale, riparando completamente da sole e agenti atmosferici, oppure, in un unico movimento fluido in cui rotazione e impacchettamento avvengono simultaneamente, possono essere ritratte. Dà vita al movimento un sistema di pantografi integrati nel perimetro laterale della struttura, attraverso il quale le lame vanno ad impacchettarsi occupando poco più di un quarto della sporgenza. Progettata per offrire comfort e migliorare la qualità della vita delle persone, Sway può essere completata da chiusure laterali, zip screen per ombreggiare e schermare nei mesi più caldi, o vetrate Glisse per chiudere la pergola con un vetro monolitico nei giorni più freschi, come anche arricchita da optional, primo fra tutti il sistema di illuminazione a Led con luce bianca o colorata. La pergola viene proposta in versione a isola, con 4 o 6 gambe, e addossata frontale o laterale e offre versatilità progettuale accostando più moduli.



GRIESSER

PER INFISSI DI GRANDI DIMENSIONI



Un prodotto innovativo che spicca per soluzione tecnica e design è la persiana a pantografo, caratterizzata da guide che si aprono parallelamente al telaio su cui si installa. Le singole ante della persiana si muovono in senso orizzontale e parallele tra loro, quindi, possono essere orientate a piacimento seguendo la posizione del sole. Per tali motivi, questa soluzione alternativa alle persiane tradizionali si adatta particolarmente a infissi di grandi dimensioni arrivando fino a 16 ante e consentendo la personalizzazione dell'ombreggiatura e della luminosità dell'ambiente. La persiana a pantografo Griesser è motorizzata e ha superato tutti i test per la dichiarazione di conformità CE in base al nuovo standard EN 13659 raggiungendo la massima classe di resistenza al carico di vento e resistendo a una velocità del vento fino a 120 km/h.

HELLA ITALIA

TENDE VERTICALI E NUOVI TESSUTI

Per il 2023 Hella ha aggiornato la propria linea complementare di tende verticali con e senza cassonetto e previsto nuove applicazioni per la pergola bioclimatica Ventur, ora ordinabile anche solo come copertura, senza pilastri. In materia di tende da sole, sono stati inseriti a campionato nuovi tessuti. Tra questi, evidenziamo la linea Starlight Blue, che presenta tessuti in poliestere PET riciclato. La linea Starlight Blue è certificata GRS (Global Recycled Standard) per le migliori prestazioni ambientali in termini di risparmio di acqua, energia e CO₂. Con design moderno e qualità unica, il tessuto è realizzato attraverso un processo sostenibile.



KE

GIARDINO D'INVERNO

Sunlight, KE porta all'estremo il concetto di osmosi con il paesaggio. La novità principale di questo innovativo giardino d'inverno consiste nel tetto in vetro stratificato trasparente o bianco opaco, sostenuto da traversi in alluminio che valorizzano al massimo la superficie regalando luminosità e leggerezza costruttiva. Dal fascino assoluto, permette una visione ampliata a 360 gradi sull'esterno. La struttura è integrabile con molteplici tipologie di chiusure, tra cui le vetrate scorrevoli Line Glass e il sistema di tende a caduta verticali Vertika Sunlight di KE. La varietà di scelta dei tessuti (trasparenti, filtranti e oscuranti) permette di avere il livello di schermatura desiderato. Una volta chiusa, Vertika scompare completamente all'interno della struttura, valorizzandone il design. Sunlight può essere inoltre equipaggiato con un sistema di schermatura solare sopra e sottotetto a telo avvolgibile con funzione ombreggiante. Nella versione Roof Tens il telo avvolto viene completamente racchiuso all'interno di un cassonetto di nuova concezione tecnica. La struttura ermetica di Sunlight consente la vivibilità anche in caso di situazioni meteorologiche avverse grazie a un sistema di deflusso frontale dell'acqua integrato. Assicura inoltre una perfetta tenuta e dispone di certificazione al carico neve. Sunlight è disponibile sia in versione autoportante che addossata e può essere illuminata internamente grazie ad un sistema di strip led dimmerabili inseriti nei traversi a soffitto.



PELLINI

RULLO ZIP PER ESTERNO

La gamma prodotti Pellini per applicazioni esterne si è recentemente ampliata con l'introduzione delle tende rullo zip Fixscreen, che l'azienda produce, unica in Italia, su licenza Renson. Si tratta di soluzioni motorizzate brevettate in grado di raggiungere superfici fino a 22 m² e di resistere a venti fino a 130 km/h a tenda completamente abbassata, grazie all'impiego di cerniere simmetriche con strato superiore coestruso nella guida in hpvc che consentono di mantenere il tessuto teso in qualsiasi condizione atmosferica e di farlo scorrere in maniera fluida e silenziosa. La famiglia delle rullo zip, disponibili nelle versioni 100, 100 Slim e 150, può coprire superfici vetrate anche preesistenti e, con il modello Panovista, posizionate ad angolo. Quest'ultimo è stato progettato per nascondere completamente il cassonetto e le guide laterali in facciata, esaltando così l'espressione architettonica, ed è dotato della tecnologia Connect&Go per il montaggio rapido e sicuro del tubo di avvolgimento e il collegamento del motore alla rete in fase di posa in opera.



MARKILUX

EFFETTI CROMATICI

Da quest'anno, la nuova tenda a cassonetto MX-2 colour, è disponibile anche nella nuova versione con dieci nuove combinazioni di colori per il tetto del cassonetto e il telaio. Il tetto del cassonetto è di colore diverso rispetto al telaio della tenda. Le combinazioni derivano dai sette colori standard per le tende da sole e da tre colori speciali supplementari. Il contrasto di colori enfatizza la forma arrotondata dei lati e cattura subito l'attenzione. Con la sua forma chiara e leggermente arrotondata, il modello è destinato a essere sia parte integrante dell'architettura sia elemento stilistico a se stante.



PRATIC

DALLE PARETI SPECCHIATE

La pergola bioclimatica Connect rappresenta, al momento, l'innovazione Pratic, prima di svelare un nuovo e interessante progetto. Connect è dotata di pareti specchiate che permettono alla struttura outdoor di diventare parte attiva del paesaggio circostante, regalando al contempo una privacy mai sperimentata - e che di conseguenza permette di immaginare utilizzi nuovi e originali per una pergola.

Grazie all'introduzione delle vetrate Spy Glass, il panorama si riflette in diretta sulle superfici di Connect, nascondendo lo spazio interno, dal quale è invece possibile beneficiare di una vista a 360 gradi sul contesto.

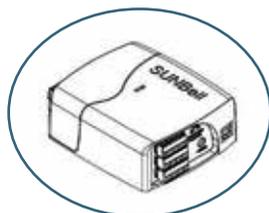
E oltre che nel design, l'evoluzione è anche nella domotica, in quanto Connect è compatibile con i sistemi Amazon Alexa e Google Home, con i quali gestire ogni automazione semplicemente tramite comando vocale.



SUNBELL

SISTEMA INTELLIGENTE

I nuovi prodotti Sunbell devono essere retrocompatibili con i sistemi antecedenti, per garantire al cliente una vita sempre più lunga ai prodotti che ha acquistato e possono vantare il brevetto Sunbell che rende l'azienda unica sul mercato.



Le tende modello Suncen montano il sistema a Centralina Smart con App per i sistemi in vetrocamera. Un apparecchio intelligente che rende l'azienda autonoma

da sistemi esterni e permette il controllo totale di tutte le tende installate in un ambiente, dal piccolo appartamento alle grandi sedi aziendali con centinaia di tende installate.

I comandi di apertura, chiusura e orientamento della centralina sono possibili anche da remoto e compatibile con Alexa, per cui le tende possono essere gestite anche attraverso smartphone e altoparlanti Amazon Echo.



YCO

ESTREMA TENUTA

Waterproof è la pergola bioclimatica firmato YCO ideale per vivere, ombreggiare e proteggere lo spazio all'aria aperta: terrazze, patii, giardini, posti auto.

La versatilità della sua peculiare struttura a lamelle frangisole, orientabili con un angolo da 0 a 90°, permette infatti sia di chiuderla completamente, sfruttandone il confortevole ombreggiamento, sia di lasciar filtrare in modo modulabile la luce solare illuminando in modo gradevole gli ambienti sottostanti, sfruttando le diverse possibilità di inclinazione delle lamelle. Il nome stesso esprime una delle caratteristiche che la rendono unica nel panorama delle schermature, l'estrema tenuta all'acqua. La struttura è realizzata interamente in alluminio, materiale resistente per eccellenza agli agenti atmosferici, che garantisce la durata nel tempo e la mancanza assoluta di interventi di manutenzione consentendo al contempo la finitura della tettoia con ogni genere di verniciatura a polveri, dalle tinte RAL agli effetti legno.



FOCUS SUI PRODOTTI ZANZARIERE

EFFEZETA SYSTEM

LEGGERA COME UNA PIUMA

Piuma® è una classica zanzariera avvolgente che si presenta full optional in quanto integra utilità, funzionalità, resistenza, innovazione e design. È dotata di un sistema anti-raffica che permette alla rete di muoversi liberamente ed essere estremamente salda alle sollecitazioni e, allo stesso tempo, assicura una funzione antintrusione nei confronti di cimici, altri insetti o piccoli animali lungo tutto il perimetro della zanzariera. L'avvolgimento è bilanciato, senza scatti improvvisi, grazie alla presenza del Sistema Slow. L'azionamento della zanzariera con l'apertura press up è semplice e intuitivo perché avviene mediante una leggera pressione sulla barra maniglia, facilitando soprattutto l'utilizzo da parte di anziani e bambini. Infine, le guide telescopiche e una rete ad alta visibilità completano le caratteristiche del prodotto: le prime garantiscono la compensazione di situazioni di fuori squadra durante le operazioni di installazione; la rete, ultraleggera e morbida come una vera piuma, offre maggiore aerazione e una luce più naturale.



MV LINE

PROFILO RIDOTTO



Minima 18 è la nuova zanzariera con rete plissettata e guida inferiore bassa per portafinestra con un profilo di soli 18 mm. Lo scorrimento è laterale e si arresta manualmente in qualsiasi punto. È disponibile con una o due ante oppure in versione reversibile che consente l'inversione del senso di scorrimento in base alle esigenze. Il sistema di apertura è con barra-maniglia ad aggancio laterale magnetico. Con una barra maniglia inserita nella guida inferiore, la stabilità è garantita durante l'azionamento, con la massima fluidità nello scorrimento. La rete di serie è in polipropilene nera e grigia, disponibile anche con telo grigio o colorato. La guida inferiore di scorrimento è alta solo 7 mm ed è provvista di asole per il drenaggio dell'acqua, che ne evitano il fastidioso deposito. L'installazione è veloce, con il minimo sforzo e richiede pochissimi fori: il profilo laterale aderisce alla parete agganciandosi alla guida inferiore e alla guida superiore tramite attacco a baionetta.

STILTENDE GENIUS

PIÙ PRATICITÀ

Nel catalogo 2023 Genius è stata inserita una nuova misura di cassonetto da 33 mm che, grazie all'innovativo disegno del profilo in alluminio, permette un pratico utilizzo sia nelle installazioni in luce che da incasso e, addirittura, sfrutta l'appoggio dell'infisso per mantenere la zanzariera in sede senza fori o modifiche né all'infisso stesso o alle spallette. Petite, Cubo e Uniroll sono le tre nuove linee che si avvalgono di questo innovativo profilo e degli intelligenti sistemi di sospensione.



VIDEO BREVI, IL FUTURO DEL DIGITAL MARKETING

Michele Rematelli,
co-fondatore e
digital strategist di Tessari
Associati

I brand alla prova del “reality check”: video TikTok, Short di YouTube e Reel di Instagram. Dati e tendenze dimostrano che i video brevi stanno ormai avendo la meglio nel digital marketing

“TikTok ha divorato Internet”: recitava così il titolo di un articolo del Washington Post di qualche mese fa, nel quale si evidenziava come nessuna app fosse cresciuta più velocemente, arrivando a intercettare oltre un miliardo di utenti nel mondo.

Basti pensare a come il “tema TikTok” abbia impattato sulle recenti elezioni politiche italiane, con gli effetti di involontaria comicità che spesso genera il trovarsi in un ambien-

te che non si conosce tentando di scimmiettare gli atteggiamenti di chi lo abita da sempre. Ma non è solo TikTok: l'ultimo Brainstorm Tech, evento annuale di Google sulle ultime tendenze del mondo digital, ha presentato un dato significativo secondo il quale oggi già quattro ragazzi ogni 10 effettuano più ricerche in canali video che non nei classici motori di ricerca. Dati e tendenze con cui i brand si trovano a dover fare i conti.



VIDEO CONTENT

>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur
adipiscing elit, sed do eiusmod tempor
incididunt ut labore et dolore
magna aliqua.



Get Started



VIDEO SNACK, NUOVA FORMA DI COMUNICAZIONE

Nicola Mendelsohn, vice-presidente di Meta e braccio destro di Mark Zuckerberg, già tre anni fa profetizzava che il futuro delle piattaforme social e non solo sarebbe stato caratterizzato da "video, video, video". Contenuti dinamici. Brevi. Con un forte potenziale di viralità. Disponibili in diversi formati su tante piattaforme: i video di TikTok, gli Short di YouTube, i Reel di Instagram. Micronarrazioni multimediali capaci di intercettare il pubblico-target coinvolgendolo per pochi secondi, quanto basta per creare quella relazione con il brand che verrà poi approfondita su altre piattaforme e con altri contenuti. Ester Corvi nel suo "Streaming Revolution" scrive che "I deficit di attenzione di cui risentiamo in un mondo iperconnesso ci portano a preferire i video come forma privilegiata di contenuto perché sono in grado di innescare un impatto emotivo immediato, che suscita a sua volta una reazione che può essere facilmente condivisa sui social utilizzando gli smartphone, come e quando vogliamo. E visto che la capacità di restare concentrati online diminuisce drasticamente, la maggioranza degli utenti preferisce i video di minore lunghezza, a cui reagire con commenti o altri video brevi, in una forma digitale di socialità partecipata."

I VIDEO BREVI E LA "PROVA DELLA REALTÀ"

Assodato che ormai il video breve è parte integrante del marketing mix in tutti gli ambiti e settori, con un miglioramento medio della brand awareness, secondo le stime degli analisti, di circa il 26%, si tratta di capire come questo strumento possa essere utilizzato per comunicare in modo più efficace in ambito B2B. Proviamo ad andare alla radice di cosa significa realizzare un video snack per capire come questo impatti e si integri nella comunicazione "corporate" di un brand B2B. Innanzitutto cambia totalmente il processo creativo rispetto al classico "video istituzionale" a cui tante aziende, anche B2B, sono abituate. Nessun complesso storyboard o sceneggiatura da vedere e rivedere per arrivare al risultato finale, team creativi, se così possiamo chiamarli, ridotti all'osso, alle volte interamente in-house (cioè costituiti da personale interno all'azienda che con i mezzi a disposizione realizza il prodotto video). Niente troupe di professionisti del video-making, art director, copywriter impegnati nella stesura di uno script che andrà poi letto da voci di professionisti dello speakeraggio.

Ma come impatta un processo creativo, tanto più snello e così diverso da quello del video tradizionale, sul "prodotto finito"?

Esattamente come ha impattato l'introduzione delle piattaforme social nel marketing mix delle aziende, anche B2B. Dove ieri avevamo soltanto immagini derivate da photo-shooting professionali, oggi queste sulle piattaforme social sono affiancate (o totalmente sostituite) da foto spesso scattate con uno smartphone, solitamente da personale interno all'azienda, accompagnate da testi più brevi, didascalici, con un tone-of-voice più confidenziale e "intimo" rispetto a quello che si utilizza solitamente nella comunicazione istituzionale del brand. wPer i video snack vale

Quali video devono creare le aziende B2B?

Queste nuove forme di comunicazione animate e brevi hanno creato nuovi formati, con i quali le aziende B2B si trovano oggi a confrontarsi.

E come sempre c'è chi le vede come una minaccia o un onere, e chi come un'opportunità, ma questo è vero per qualsiasi innovazione, e resta un elemento differenziante tra azienda e azienda.

- **Video Explainer:** di solito viene utilizzato per semplificare la comprensione di prodotti/servizi complessi, e differenziare un brand all'interno dello scenario di mercato. La gran parte delle volte, viene creato da un'agenzia di comunicazione che abbia la capacità di realizzare contenuti in coerenza con la brand identity.
- **Video "Customer Onboarding":** questa tipologia rappresenta una serie di video ideati per dare il benvenuto ai potenziali clienti e aiutarli a familiarizzare con prodotti/servizi, in un modo molto scalabile e progressivo, diciamo "per tappe di successivi approfondimenti". Per realizzare questi prodotti, che potrebbero essere anche dei brevissimi "tutorial realizzati da personale in-house", è essenziale prima definire le aree chiave di un'esperienza di onboarding.
- **Video "Caratteristiche del Prodotto/Servizio":** questi video sono progettati per mostrare prodotti/servizi in azione e guidare i potenziali clienti sul come usarli al meglio. Il primo passo è definire le aree di prodotto/servizio che vanno evidenziate o spiegate, e utilizzare delle riprese "hands-on": in questi casi le aziende possono organizzarsi internamente per le riprese, anche se una "regia complessiva" dell'agenzia che segue la comunicazione del brand può essere indubbiamente utile per dare coerenza e senso di unitarietà al tutto.
- **Video-Testimonianza:** in questo caso, anche se il formato è molto semplice (qualcuno che parla di fronte a una telecamera) le modalità e le finalità possono essere estremamente differenziate. Si va dalla breve "intervista" delle key people interne all'azienda, magari per trasferire il loro approccio o il loro punto di vista su vision e mission del brand, alla testimonianza dei clienti più soddisfatti che trasmettono ciò che hanno da dire su come un prodotto/servizio abbia avuto impatti positivi sul loro business.

esattamente la stessa cosa: l'azienda si mette a nudo, parlano le persone che ne fanno parte in modo più spontaneo, è ammesso l'errore, ci può essere l'imprecisione che rende tutto più autentico, più vero.

Non si tratta di un processo di sostituzione. La comunicazione istituzionale, più formale, anche esteticamente più curata, continuerà a esserci e a evolversi. Semplicemente, così come si sono moltiplicate le piattaforme, si stanno moltiplicando i linguaggi. Se provate a osservare, quasi mai gli spot dei brand che possono permettersi di andare in TV sono uguali a quelli, degli stessi brand, che vedete nelle piattaforme social. ■

HARDWARE ADDIO

Antonio Sonzini

Nuvola sì o nuvola no? Tutte le potenzialità del cloud computing



Ferro, una parola che esalta gli informatici della vecchia scuola e terrorizza chi senza essere un tecnico ha dovuto fare i conti con guasti, aggiornamenti continui, backup, obsolescenze... E dopo l'evoluzione forzata degli ultimi anni il cloud ha perso molto della sua magia per entrare nella quotidianità delle aziende, si tratti di un produttore, un installatore, un commerciante, un progettista o tutte queste cose insieme.

FLESSIBILITÀ PER TUTTI

Se le nostre attuali soluzioni tecnologiche ci costringono a dedicare troppa attenzione ai problemi informatici e di archiviazione dei dati, qualcosa non funziona. Probabilmente passare a un'organizzazione esterna che si occupi di tutto l'hosting e dell'infrastruttura it, consentirà di avere più tempo da dedicare ad attività che incidono direttamente sui profitti. Il cloud offre alle aziende una maggiore flessibilità complessiva rispetto all'hosting su un server locale. Quando avremo bisogno di ulteriore larghezza di banda, un servizio basato su cloud potrà soddisfare immediatamente la domanda, invece di sottoporsi a un aggiornamento complesso (e costoso) dell'infrastruttura. Questa maggiore libertà e flessibilità può fare una differenza significativa per l'efficienza complessiva della nostra organizzazione, soprattutto in un periodo in cui la situazione di mercato può cambiare di molto e molto velocemente, in un senso e nell'altro. In un'indagine di InformationWeek emerge che il 65% delle aziende apprezza la capacità di un ambiente cloud di soddisfare rapidamente le esigenze emergenti.

PARLIAMO DI SOLDI

È la principale molla, ma anche il principale ostacolo per l'adozione diffusa di queste tecnologie. Le riserve per l'esborso che deriverebbe dal passaggio al cloud computing è la reazione più naturale delle imprese. Un report di Salesforce quantifica nel 20% le organizzazioni preoccupate per il costo iniziale dell'adozione di un server basato su cloud. Chi si trova a soppesare i vantaggi e gli svantaggi dell'utilizzo del cloud deve considerare più fattori oltre al semplice investimento iniziale, a partire dal ROI. Una volta che si è sul cloud, un facile ac-

Una soluzione per tutte le esigenze

L'integrazione cloud ha possibilità e portata immense, che a seconda delle esigenze specifiche dell'azienda possono essere declinate in diversi modelli:

1. Software as a Service (SaaS). Il software è di proprietà, distribuito e gestito in remoto da uno o più provider. Fin dall'inizio Software-as-a-Service, o SaaS, è una soluzione semplice molto apprezzata per ottenere l'accesso e pagare il software in modo scalare. Le organizzazioni SaaS consentono di noleggiare software ospitato nel cloud anziché installarlo sui propri server. Di solito, una quota di abbonamento viene pagata mensilmente o annualmente a seconda dell'evoluzione dell'azienda.
2. Infrastructure as a Service (IaaS). I clienti hanno accesso on-demand alle risorse informatiche possedute e ospitate dai fornitori e sono accompagnati da funzionalità di storage e networking.
3. Platform as a Service (PaaS). PaaS è un ampio gruppo di servizi cosiddetti "middleware" (infrastruttura applicativa). Questi servizi includono la gestione dei processi aziendali, l'integrazione, il database e la piattaforma applicativa. L'intero processo si discosta da quel tipo di elaborazione convenzionale definita dai tecnici on-premise, che viene eseguita utilizzando un server o un pc locale.

cesso ai dati della propria azienda farà risparmiare tempo e denaro nell'avvio di nuovi progetti. Ci sono, poi, coloro che temono di finire per pagare funzionalità di cui non hanno bisogno né desiderano, ma la maggior parte dei servizi di cloud computing si pagano a consumo (pay-as-you-go). Questo significa che se non si utilizza in tutto o in parte ciò che il cloud ha da offrire, almeno non si dovrà spendere lo stesso. Il sistema pay-as-you-go si applica anche allo spazio di archiviazione dei dati necessario per servire le parti interessate e i clienti, il che significa che otterremo esattamente tutto lo spazio di cui abbiamo bisogno e non ci verrà addebitato lo spazio che non

I numeri della nuvola italiana

Nonostante l'inflazione e l'incertezza del contesto economico, il mercato del Cloud in Italia si conferma in consolidamento e supera i 4,5 miliardi di euro, con una crescita del +18%, tuttavia composta da un +15% di crescita organica in continuità con gli scorsi anni e da un +3% dovuto all'impatto delle aspettative di rialzo dei prezzi dei servizi Cloud che potrebbero manifestarsi entro dicembre 2022. È quanto emerge dalla fotografia scattata dall'Osservatorio Cloud Transformation, giunto alla sua dodicesima edizione e promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano. Oltre alla sostenibilità economica, nel percorso di trasformazione delle imprese è sempre più cruciale il perseguimento di obiettivi di sostenibilità ambientale: se oggi solo il 14% delle organizzazioni end user italiane possiede già una strategia di "Green IT", un ulteriore 21% di realtà sta iniziando a muovere i primi passi in questa direzione. Nelle grandi imprese l'adozione del Cloud è ormai una certezza e rappresenta la modalità di erogazione del 44% del parco applicativo, in sostanziale bilanciamento con gli ambienti on-premises. Anche il comparto delle PMI, dopo anni di scetticismo, ha recentemente realizzato un passo avanti. Nel 2022, infatti il 52% delle PMI adotta almeno un servizio Cloud (+ 7 punti percentuali rispetto al 2021) e complessivamente la spesa Cloud delle PMI è cresciuta lo scorso anno del +24%, attestandosi a un valore di 351 milioni di euro.

serve. Presi insieme, tutti questi fattori si traducono in costi inferiori e rendimenti più elevati.

I DUBBI SULLA SICUREZZA

Uno dei temi che più scoraggiano a fare il salto nella nuvola sono i timori per la sicurezza. Dopotutto, quando file, applicazioni e altri dati non sono conservati in modo sicuro in locale, come puoi sapere che sono protetti? Se possiamo accedere in remoto ai tuoi dati, cosa impedisce a un criminale informatico di fare la stessa cosa? La risposta è: molte barriere. Innanzitutto, il lavoro a tempo pieno di un

Una mano dal PNRR

Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (il famigerato PNRR) prevede una serie di investimenti e di riforme con l'obiettivo di rilanciare la produttività del sistema economico italiano e la crescita per renderla più digitale, sostenibile e inclusiva.

Sotto il cappello della trasformazione digitale - Industria 4.0, gli strumenti previsti dal PNRR assumono forme diverse, quali crediti d'imposta, contributi a fondo perduto, finanziamenti a tasso agevolato, prestazione di garanzie e interventi sul capitale.

Per gli anni 2023-25 è ancora in vigore la proroga sancita dalla legge di bilancio dello scorso anno che prevedeva una rimodulazione del credito d'imposta connesso agli investimenti effettuati dal 1° gennaio 2013 e fino al 31 dicembre 2025 (ovvero fino al 30 giugno 2026, a condizione che entro il 31 dicembre 2025 l'ordine risulti accettato dal venditore e siano stati pagati acconti per almeno il 20% del costo di acquisizione). Il bonus è riconosciuto nella misura del:

- 20% del costo, per la quota di investimenti fino a 2,5 milioni di euro
- 10%, per la quota di investimenti oltre i 2,5 milioni di euro e fino a 10 milioni
- 5%, per la quota oltre i 10 milioni di euro e fino al limite massimo di 20 milioni.

cloud host è monitorare attentamente la sicurezza, che è significativamente più efficiente di un sistema interno convenzionale, in cui un'organizzazione deve suddividere i propri sforzi tra una miriade di preoccupazioni, tra le quali la sicurezza non risulta certamente in cima alla lista. D'altro canto, una percentuale incredibilmente alta di furti di dati avviene internamente, magari a opera di dipendenti e collaboratori. RapidScale afferma che il 94% delle aziende ha visto un miglioramento della sicurezza dopo il passaggio al cloud e il 91% ha affermato che il cloud rende più facile soddisfare i requisiti di conformità delle leggi. ■

Vantaggi e svantaggi della nuvola

PRO

Una volta che i dati sono archiviati nel cloud, è più facile eseguire il backup e ripristinare i dati utilizzando il cloud.

Le applicazioni cloud migliorano la collaborazione consentendo a gruppi di persone di condividere rapidamente e facilmente le informazioni nel cloud tramite l'archiviazione condivisa.

Il cloud ci consente di accedere rapidamente e facilmente alle informazioni del negozio ovunque, in qualsiasi momento in tutto il mondo, utilizzando una connessione Internet. Un'infrastruttura cloud Internet aumenta la produttività e l'efficienza dell'organizzazione garantendo che i nostri dati siano sempre accessibili.

Il cloud computing riduce i costi di manutenzione dell'hardware e del software

Il cloud computing ci consente di accedere facilmente a tutti i dati cloud tramite dispositivo mobile.

Il cloud computing offre API (Application Programming Interface) agli utenti per l'accesso ai servizi sul cloud e paga le tariffe in base all'utilizzo del servizio.

Il cloud offre un'enorme quantità di capacità di archiviazione per archiviare i dati importanti come documenti, immagini, audio, video, ecc. in un unico posto.

Il cloud offre molte funzionalità avanzate relative alla sicurezza e garantisce che i dati vengano archiviati e gestiti in modo sicuro.

CONTRO

Ogni dato viene archiviato nel cloud e e vi si può accedere solo utilizzando la connessione Internet. Se non si dispone di una buona connettività, l'accesso diventa lento e difficile.

Il vendor lock è forse il più grande svantaggio del cloud computing. Si possono incontrare problemi durante il trasferimento dei propri servizi da un fornitore a un altro. Poiché diversi venditori offrono piattaforme diverse con caratteristiche non omogenee il passaggio da un fornitore all'altro può tradursi in costi importanti.

L'infrastruttura è completamente di proprietà del fornitore, gestita e monitorata da lui, quindi, gli utenti del cloud hanno meno controllo sulle funzionalità e sull'operatività dei servizi all'interno di un'infrastruttura cloud.

Dobbiamo essere consapevoli che inviamo tutte le informazioni sensibili della nostra organizzazione a un terzo. Oltretutto durante l'invio dei dati le informazioni potrebbero essere violate da hacker.

FINANZA AGEVOLATA

PARITÀ DI SESSO

Francesca Galasso

Dagli obblighi di legge alle spinte gentili con la nuova certificazione aziendale, ecco tutte le informazioni sulla parità di sesso

Ci hanno provato con gli obblighi di presenza nei consigli di amministrazione delle società quotate, ma i risultati li conosciamo e hanno già fatto scalpore. Quote rosa, discriminazione femminile, gender gap, parità di genere. Possiamo trovare molti termini diversi, più o meno accattivanti, delicati o polemici, locali o stranieri, ma il concetto alla base è sempre lo stesso: il sesso femminile è ancora trattato in maniera diversa da quello maschile sotto molti punti di vista.

LO SCENARIO ITALIANO

Il divario è presente a livello mondiale, nessun paese è escluso e interessanti sono i risultati dell'ultimo rapporto sulla parità di genere del World Economic Forum (WEF, 2021). Analizzando la disparità di trattamento tra uomo e donna sotto quattro dimensioni quali economia, istruzione, salute e politica, il World Economic Forum ha stimato che nel mondo si è chiuso il:

- 96% del divario in salute
- 95% del divario in istruzione
- 58% del divario in opportunità e partecipazione economica
- 22% del divario in politica e rappresentanza.

In questa classifica globale, che copre 156 Paesi, Islanda, Finlandia, Norvegia e Svezia hanno chiuso un po' più dell'80% del divario in tema di parità di genere, mentre l'Italia si posiziona al 63° posto; al 114° se restringiamo l'attenzione alla sola componente economica, la dimensione più critica per il nostro Paese. Come riportato nella parte introduttiva delle Prassi di Riferimento 125/2022, che disciplinano la Certificazione della parità di Genere che vedremo più avanti, "Il dato più noto e che più caratterizza l'Italia è il basso tasso di occupazione femminile. Nel 2018 (popolazione 15-64 anni) è stato pari al 49,5% (Istat), un valore quasi stabile nell'ultimo decennio. Il corrispondente



Francesca Galasso

Laureata a pieni voti in Economia e Commercio, con specializzazione in Economia e Legislazione per l'impresa, presso l'università Bocconi di Milano, ha sviluppato le sue competenze in importanti contesti multinazionali quali KPMG Spa, SKY Italia Srl e OCE Italia Spa. Dopo un'esperienza di più di cinque anni nel settore dell'auditing di bilancio e di processo con interventi in operazioni di M&A, ha ampliato le proprie competenze come consulente interno in ambito di Pianificazione e Controllo, Process Engineering, Compliance Sarbanes-Oxley e D. Lgs 231/01. Negli ultimi anni ha approfondito la propria consulenza anche in ambito di Finanza Agevolata e Formazione sugli argomenti di sua competenza, collaborando anche con altre società di servizi. Oggi è Partner Consultant di Oriens.

tasso maschile è pari al 67,6%. L'occupazione varia molto all'interno del Paese, passando dal 59,7% del Nord, al 55,9% del Centro e solo il 32,8% del Sud. Con questi valori l'Italia si colloca agli ultimi posti in Europa, seguita solo da Grecia e Malta. La situazione migliora tra le più giovani: tra le 25-34enni italiane, il tasso di occupazione è il 53,3% (69,9% per gli uomini) ma resta solo il 34% al Sud." Va comunque sottolineato che sul lato dell'istruzione la situazione si ribalta e le donne italiane risultano oggi più istruite degli uomini. Oltre a registrare una percentuale superiore in termini di percorso di laurea (le laureate in Italia sono pari al 56% del totale), il sesso femminile è maggiormente presente anche negli studi post-laurea. Quello che si nota, però, è una differente spartizione delle preferenze verso percorsi di laurea "non STEM" (scienza, tecnologia, ingegneria, matematica) dove ancora primeggiano gli uomini.

Ma è nel mondo del lavoro che notiamo la posizione dominante del sesso maschile sia sotto l'aspetto del salario, sia per la tipologia di lavoro. In merito alla situazione salariale, per quanto in linea con la situazione europea, si registra un divario del 16% circa e le donne sono meno presenti nei settori che risultano più remunerativi. Non dimentichiamo un ulteriore elemento, ossia il percorso di carriera. Le donne in posizioni manageriali in Italia sono circa il 27% (Istat) del totale dimostrando la forte esistenza di quello che viene chiamato glass ceiling, ossia soffitto di vetro, vale a dire l'insieme di ostacoli che le donne lavoratrici incontrano nella loro carriera per raggiungere posizioni di vertice. Se volessimo cambiare metafora, potremmo anche usare quella dello sticky floor, pavimento appiccicoso, utilizzata per far sottolineare la segregazione verticale che vede le donne "incollate" in posizioni medio basse e meno remunerate. Comunque venga chiamato, nelle posizioni manageriali il divario tra uomo e donna esiste e si concretizza in un 23% (Istat) circa in termini salariali. Con riferimento alla tipologia contrattuale, in aggiunta, si evidenzia che nel 2018, il 32,4% delle donne italiane occupate (15-64 anni, Istat) lavoravano part-time contro solo l'8% degli uomini.

GLI INTERVENTI STRATEGICI GOVERNATIVI

Come detto, la problematica non è solo Italiana, ma indubbiamente mondiale, come dimostrato dall'Agenda ONU 2030 fino alle linee guida europee. Con la direttiva «Women on boards» adottata in definitiva a novembre 2022 dal Parlamento europeo, dopo dieci anni dalla prima presentazione, scatta l'obbligo, entro il 2026, per le aziende con più di 250 dipendenti, di avere donne nel

- 40% dei posti di amministrazione senza incarichi esecutivi
- 33% di tutti i posti di amministratore.

Nei prossimi due anni la normativa dovrà essere recepita dai paesi membri, ma l'Italia già oggi dove si trova in questo percorso? Nel 2011 vi è stato un intervento italiano in merito alla parità di genere con la legge Golfo-Mosca che ha imposto nei consigli d'amministrazione e nei collegi sindacali delle società quotate in borsa e delle società a controllo pubblico una presenza femminile dei membri eletti. Alla sua entrata in vigore la legge fissava la quota al 20%, innalzata poi al 30% nel 2015. Con un emendamento alla legge di bilancio 2020 sono state prorogate le disposizioni previste dalla Golfo-Mosca, che sarebbe altrimenti scadute nel 2022, e innalzata la quota di genere al 40%

per i Consigli di amministrazione e i collegi sindacali delle società quotate. Per quanto lo sforzo sia stato importante e innovativo per il nostro paese, bisogna purtroppo ammettere che nella realtà dei fatti i risultati sono stati solamente "formali": negli anni l'obbligo delle "quote rosa" ha prodotto i risultati prestabiliti in termini numerici, ma non ha portato al cambiamento culturale, alla scelta consapevole di introdurre nelle posizioni apicali le donne per merito, valore aggiunto ed esperienza, anziché per obbligo di legge. Ma la legge Golfo-Mosca non è stato l'unico intervento in Italia in merito. In questo percorso di eliminazione del divario tra uomo e donna, ma ancora più di cambiamento culturale, nel 2021 è stata emanata la legge 162 sulla "parità salariale" che ha introdotto concetti importanti come la "discriminazione indiretta", ha ampliato le aziende tenute alla presentazione del rapporto sul personale, ma soprattutto ha introdotto la certificazione di parità di genere che permette di ottenere sgravi contributivi e premialità nei processi di valutazione dei bandi pubblici.

CERTIFICAZIONE DI PARITÀ DI GENERE (PDR 125:2022)

Con la pubblicazione della Circolare dell'INPS 137/2022 sulle modalità di richiesta dell'esonero contributivo relativo alla parità di genere si è "concluso", almeno per il 2022, l'iter normativo per questa importante agevolazione che ha visto nel decreto della Presidenza del Consiglio dei Ministri n. 152/2022 un importante passo. Con tale decreto, pubblicato sulla GU del 1.07.2022 sono stati definiti i parametri per il conseguimento della certificazione della parità di genere alla base dell'esonero stesso rinvenendoli alle Prassi di Riferimento internazionali UNI/PdR 125:2022. Diventa quindi pienamente operativo il processo di certificazione introdotto nel nostro ordinamento dalla Legge n. 162 del 5 novembre 2021 quale misura volta a promuovere una maggior consapevolezza sul tema della gender equality, in linea con la Missione 5 "Inclusione e Coesione" del Piano Nazionale Ripresa e Resilienza (PNRR).

La certificazione - che una volta ottenuta consente alle imprese di beneficiare di un sistema premiale piuttosto innovativo nel nostro panorama legislativo - è accessibile a qualsiasi datore di lavoro, indipendentemente dalle dimensioni e dalle soglie di organico.

OBIETTIVO DELLA PARITÀ DI GENERE

Come riportato dalle prassi di riferimento "L'obiettivo della parità di genere ormai assunto a livello istituzionale, nazionale e internazionale, a partire dall'Agenda ONU 2030 fino alle linee guida europee, richiede interventi radicali per superare gli stereotipi di genere, sia in riferimento al contesto lavorativo che familiare, e scardinare le fonti di disuguaglianza." Per realizzare un vero cambiamento di paradigma a tutti i livelli, nazionale e internazionale, è necessario che i principi di parità di genere e di rispetto delle diversità siano integrati nelle strategie e negli obiettivi aziendali. Vi deve essere un forte commitment nelle imprese volto a interiorizzare i principi di gender equality, all'interno dell'intero percorso professionale e fasi di vita delle lavoratrici, con l'obiettivo non solo di aumentarne la presenza, ma anche di garantire pari opportunità di carriera e di trattamento economico. E non solo! Quello che diventa fondamentale è gestire condizioni di work-life balance adeguate alle diverse fasi di vita e

volte al riequilibrio dei carichi familiari tra uomini e donne e garantire l'assenza di comportamenti discriminatori e ogni forma di abuso fisico, verbale, digitale. Lo sviluppo di un ambiente di lavoro privo di differenze di sesso richiede difatti un impegno importante, costante e nuovo e parte in primis dal linguaggio dei lavoratori, si sviluppa nelle strategie aziendali, nelle politiche, processi e procedure per arrivare a impattare sui comportamenti consci e inconsci delle singole persone. Per raggiungere questi risultati, sarà quindi necessario, in ogni azienda:

- fissare precisi obiettivi per ogni fase lavorativa delle donne all'interno delle organizzazioni
- misurare i progressi realizzati
- certificare i risultati raggiunti.

INDICATORI PER LA CERTIFICAZIONE DELLA PARITÀ DI GENERE

Le prassi di riferimento hanno quindi identificato uno schema di certificazione su questo tema che tocca questi tre punti identificando delle "misurazioni" del livello culturale aziendale tramite un insieme di indicatori confrontabili e in grado di guidare il cambiamento e di rappresentare il continuo miglioramento messo in atto dalle organizzazioni stesse. Sono state, quindi, individuate sei aree di intervento attinenti alle differenti variabili che possono contraddistinguere un'organizzazione inclusiva e rispettosa della parità di sesso.

Per ogni area sono stati individuati:

- indicatori (KPI) attraverso i quali misurare il grado di maturità dell'organizzazione
- un peso % per ogni area che contribuisce alla misurazione del livello As-is dell'organizzazione e rispetto al quale sono misurati gli stati di avanzamento costanti nel tempo.

Di seguito un recap delle aree, con indicazione del relativo peso e del numero di indicatori previsto:

1. Cultura e strategia - 15% - 7 KPIs
2. Governance - 15% - 5 KPIs
3. Processi HR - 10% - 6 KPIs
4. Opportunità di crescita e inclusione delle donne in azienda - 20% - 7 KPIs
5. Equità remunerativa per genere - 20% - 3 KPIs
6. Tutela della genitorialità e conciliazione vita-lavoro - 20% - 5 KPIs.

Al fine di assicurare l'opportuna coerenza con le diverse realtà organizzative il numero di indicatori applicabili variano in ragione del profilo dimensionale dell'organizzazione.

Pertanto, sono state identificate quattro fasce attraverso cui classificare le organizzazioni:

1. Micro Imprese: 1-9
2. Piccole Imprese: 10-49
3. Medie Imprese: 50-249
4. Grandi Imprese: 250 e oltre.

Per le prime due categorie è previsto un numero inferiore di KPIs. Per le medie e grandi imprese, invece, si considerano tutti i 33 KPIs previsti.

Gli indicatori sono di natura:

- quantitativa: misurati in termini di presenza o non presenza
- qualitativa: misurati in termini di delta % rispetto a un valore interno aziendale o al valore medio di riferimento nazionale o del tipo di attività economica (codice ATECO di appartenenza)

LE AGEVOLAZIONI PREVISTE

A fronte della certificazione di parità di genere sono previsti dei meccanismi premianti per le aziende quali:

- sgravi contributivi nel limite dell'1% dei contributi complessivamente dovuti e di € 50.000 annui per ciascuna azienda con riferimento all'anno 2022;
- punteggio premiale per la valutazione, da parte di autorità titolari di fondi europei nazionali e regionali, di proposte progettuali ai fini della concessione di aiuti di Stato a cofinanziamento degli investimenti sostenuti;
- riduzione del 30% della garanzia fideiussoria per la partecipazione a gare pubbliche;
- acquisizione di un miglior posizionamento in graduatoria nei bandi di gara per l'acquisizione di servizi e forniture.

E ANCORA...

Oltre a queste agevolazioni, è delle ultime settimane anche la notizia che Unioncamere stia per pubblicare un avviso che porterà contributi a fondo perduto per agevolare il percorso di certificazione di 450 imprese a fronte di un accordo siglato con il dipartimento per le pari opportunità. Sono previsti due tipi di azioni a favore delle PMI (tra 10 e 49 dipendenti) e delle microimprese (con meno di 9 dipendenti). Il primo avviso, già pubblicato il 14 febbraio 2023, riguarda la formazione di un elenco di organismi di certificazione accreditati che aderiscono alle misure di agevolazione alla certificazione delle PMI. Il secondo avviso, non ancora pubblicato, sarà rivolto direttamente alle imprese e prevederà contributi a loro dedicati per servizi di assistenza tecnica e accompagnamento alla certificazione oltre che per i costi di certificazione attraverso i soggetti di cui al primo punto. Va poi evidenziato che anche le regioni si stanno muovendo per sostenere i processi di certificazione, a partire dalla Lombardia che finanzia fino all'80% delle spese sostenute in un bando pubblicato a inizio febbraio con caratteristiche simili a quanto ventilato da Unioncamere.

In conclusione, non vorrei disturbare Thaler e Sunstein, ma sembra proprio che incentivi finanziari o di immagine siano ormai il modo per indirizzare le aziende verso comportamenti virtuosi anche nel percorso volto verso la parità tra uomo e donna.

Per quanto alcuni casi recenti abbiano dimostrato che siamo ancora lontani da una cultura radicata di parità di sesso, indubbiamente questi interventi istituzionali continui, dai finanziamenti per supportare l'imprenditoria femminile alle agevolazioni per la Certificazione della parità di genere, ci fanno comprendere come la "Spinta gentile" continui a essere uno strumento valido sia pur con risultati lenti. Si potrebbe andare avanti sull'argomento ancora per molti "digit", ma direi che per ora possiamo fermarci qui e vedere insieme i risultati di questi interventi fra qualche mese. ■

UNA FINESTRA SUL LAVORO

SIEGENIA
brings spaces to life

Il GRUPPO SIEGENIA, multinazionale tedesca con filiale a Milano operativa nel settore della ferramenta, dell'aerazione e della domotica

RICERCA
per la propria sede di Lainate (MI) una figura
TECNICO-COMMERCIALE.

La risorsa verrà inserita all'interno del team e a diretto contatto con la Direzione Commerciale e svolgerà le seguenti mansioni:

- mantenimento dei rapporti commerciali con il portafoglio clienti già acquisito e assegnato in Lombardia e successivamente anche in Piemonte
- procacciamento di nuovi clienti
- inserimento e aggiornamento dei dati anagrafici e commerciali nella piattaforma Salesforce

REQUISITI RICHIESTI:

- conoscenza dei principali strumenti Office (Word, Excel, Outlook)
- patente B
- determinazione e ambizione per il raggiungimento degli obiettivi aziendali e desiderio di crescita
- attitudine al lavoro in team in un ambiente dinamico e in continua evoluzione
- doti comunicative e relazionali
- disponibilità a effettuare trasferte
- costituirà titolo preferenziale la conoscenza della ferramenta per porte e finestre

OFFRIAMO:

- auto, PC e dispositivi mobili aziendali
- contratto con scopo assunzione a tempo indeterminato
- inquadramento CNL commercio

La ricerca è rivolta ad ambo i sessi (D. Lgs. n. 198/2006).
Inviare il proprio curriculum vitae con foto, comprensivo dell'autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi dell'art. 13 regolamento UE n. 2016/679 (GDPR), all'indirizzo e-mail info-i@siegenia.com.

Tariffe inserzioni rivista + web*:

500 euro (con modulo sulla rivista 95x90)

600 euro (con modulo sulla rivista 95x121)

*l'inserzione on line avrà la durata di 2 mesi

PER CHI CERCA LAVORO L'INSERZIONE è GRATUITA

Per avere informazioni dettagliate: Marianna Saut, DBInformation SpA
tel. 02/81830237 fax 02/81830418, marianna.saut@dbinformation.it

DBIPUBLISHING
2023

Un'offerta multicanale
con **22 brand/riviste**
e relativi portali, eventi,
formazione, direct
marketing



Servizio abbonamenti

Tel. 0281830661

abbonamenti@dbinformation.it

shop.dbinformation.it



DBIINFORMATION
digital, business & publishing

LA RIQUALIFICAZIONE URBANA SPOSA LA SOSTENIBILITÀ

Gaia Mussi

Ecocompatibilità, efficienza energetica e rispetto dell'ambiente sono temi essenziali per la progettazione contemporanea. Green Pea a Torino è un esempio significativo di come questi aspetti possano diventare veri e propri input alla progettazione, ottenendo un edificio manifesto, dove la sostenibilità indiscussa protagonista e vero e proprio motore di sviluppo per l'intero progetto



Gli interventi di riqualificazione urbana sono indubbiamente un'occasione preziosa per restituire alla città elementi di valore e di qualità, sottoforma di spazi e luoghi dedicati alla vita quotidiana e alla condivisione. Temi che, al giorno d'oggi, sottendono una più ampia gamma di questioni, che non possono in alcun modo essere ignorate. La qualità degli spazi urbani e degli edifici è il risultato di un mix di impegni, in ambito architettonico e urbanistico, ma sicuramente anche ambientale e sociale. Entra così in gioco la sostenibilità, come obiettivo ultimo della maggior parte dei progetti contemporanei, in qualsiasi ambito e settore. Si parla tanto di sviluppo sostenibile in quanto, a seguito della pressione sempre maggiore sugli ecosistemi e le risorse naturali, quella di preservare l'ambiente non è più una scelta, ma una via obbligata per poter continuare ad assicurare alle persone sicurezza, comfort e qualità della vita anche in futuro. La sostenibilità si compone di più dimensioni, nello specifico tre: economica, sociale e ambientale. L'edilizia e gli interventi di riqualificazione urbana possono agire su tutti questi livelli. Ma concretamente, in che modo? Per rispondere è importante sottolineare il fatto che non esiste una regola universale per progettare in modo sostenibile, ma piuttosto una serie di accorgimenti, riflessioni e attenzioni che, nel loro insieme, concorrono al livello globale di sostenibilità di un intervento. Quando si parla di rigenerazione di quartieri o intere aree, chiaramente assumono rilievo anche aspetti legati agli spazi aperti e ai servizi, per cui si parlerà per esempio di aree verdi e mobilità; se la scala di riferimento è l'edificio, invece, si posterà l'attenzione su temi quali la scelta dei materiali, le prestazioni dell'involucro e l'impiantistica installata. Fortunatamente, il settore è sempre più sensibile a queste tematiche e nel corso degli ultimi anni non sono certamente mancati progetti virtuosi. Un esempio di recente realizzazione, protagonista del presente articolo, è Green Pea, un edificio polifunzionale realizzato a Torino all'insegna della sostenibilità. Un intervento interamente improntato sui valori di sostenibilità ambientale e sociale, che oltretutto, si misura anche con un'opera di riqualificazione a scala urbana, in quanto è l'ultimo tassello della più ampia rigenerazione di un'area ex industriale.

UN VOLUME DALL'IMMAGINE ORGANICA

Green Pea è l'ultimo di una serie di interventi eseguiti per la rigenerazione della zona ex-industriale Carpano, a sud di Torino, nei pressi del Lingotto. L'incarico è stato affidato agli architetti Acc Naturale Architettura Cristiana Catino e Negozio Blu Architetti Associati, che si erano già occupati della realizzazione di AC Hotels e di Eataly. Si tratta di un complesso polifunzionale, con una parte destinata a funzione commerciale, il cui progetto è stato fin da subito improntato su sostenibilità ambientale e sociale. Sono stati seguiti criteri di ecosostenibilità, essenziali durante tutte le fasi progettuali e di successiva realizzazione. Un tema, oltretutto, che continua



Lo studio

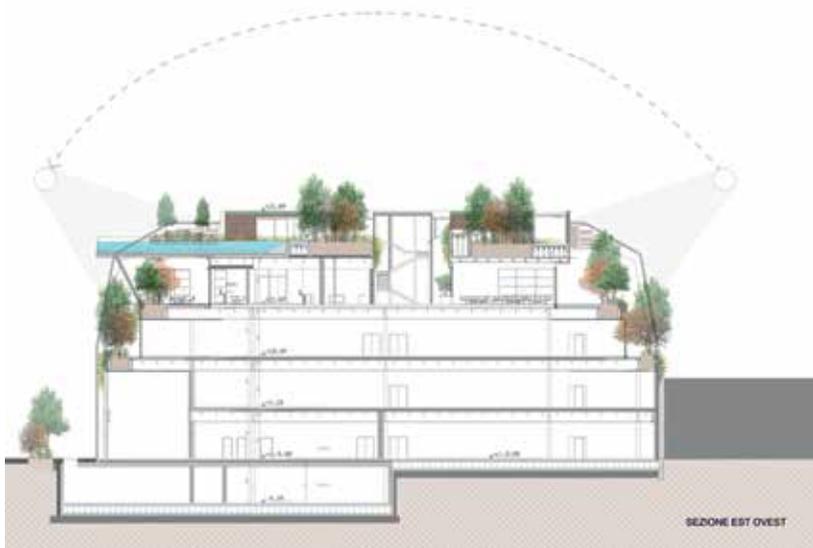
Negozio Blu Architetti Associati è formato attualmente da Gustavo Ambrosini, Paola Gatti, Carlo Grometto. Ha realizzato interventi di riqualificazione urbana e di edifici industriali, retail innovativo (Eataly), terziario (Santander Consumer Bank, Codedò), così come numerosi interventi residenziali a Torino e in ambito alpino, allestimenti e interior design; nel 2020 ha completato il complesso parrocchiale Gesù Maestro a Racalmuto, vincitore di un concorso CEI. Attivo da anni sui temi della eco-compatibilità, ha coniugato tecnologie e materiali sostenibili nella costruzione di un'immagine innovativa per l'architettura di Green Pea.

anche dopo la fine dei lavori, in quanto la stessa vendita e distribuzione dei prodotti che avviene all'interno dell'edificio è improntata sugli stessi valori. Infatti, Green Pea, anche da un punto di vista commerciale assicura un'offerta green, con prodotti certificati e sostenibili. Tornando all'edificio, è possibile notare come questo impegno si sia tradotto concretamente nella scelta di materiali ecocompatibili e riciclabili, nella messa a dimora di piante autoctone e arbusti, nello sfruttamento di energia rinnovabile. Senza contare che gli architetti hanno reso questi aspetti una parte integrante del linguaggio architettonico. La sostenibilità, in un certo senso, è visibile e l'edificio si trasforma in una sorta di manifesto della corrente sostenibile dell'architettura, che trova sempre più applicazione negli interventi odierni. In questo sito in particolare, il tema acquisisce ancor più rilievo, in quanto Green Pea si pone in netto contrasto con la natura degli edifici e del quartiere originale in cui sorge. L'area era altamente industrializzata ed era effettivamente l'emblema di come, nel corso del Novecento, si siano trascurati importantissimi aspetti quali la tutela ambientale e l'attenzione al consumo di risorse. Nello stesso luogo, oggi, sorge invece un edificio in cui risaltano i materiali naturali e la vegetazione. Ma non è

tutto qua. Infatti, il volume si presenta con una forma sfaccettata che richiama in modo molto esplicito un qualcosa di organico. I cinque piani che lo sostituiscono e si innalzano fino a 25 metri di altezza sono, da un punto di vista volumetrico, la continuazione della facciata di Eataly, ma l'edificio è in questo caso attentamente studiato secondo i principi dell'architettura sostenibile. Per esempio, l'orientamento nord-sud e la forma svasata dell'ultimo piano sono stati definiti per adattarsi alle condizioni climatiche e ambientali esterne. In questo modo, l'irraggiamento solare è massimizzato e ottimizzato in tutti gli spazi interni, dove si percepisce costantemente una condizione di luce diffusa.

Il layout degli spazi interni è studiato per assicurare la massima flessibilità. Qui si ritrovano materiali tradizionali come calce naturale e legno combinati a materiali come pelle e velluti, mentre i parquet sono realizzati con legno già abbattuto e recuperato lungo i letti dei fiumi delle valli piemontesi. L'edificio si distingue anche per le scelte impiantistiche particolarmente attente al tema ambientale, con la predispo-

Sezioni dell'edificio, da cui emerge il "guscio" esterno costituito dai frangisole

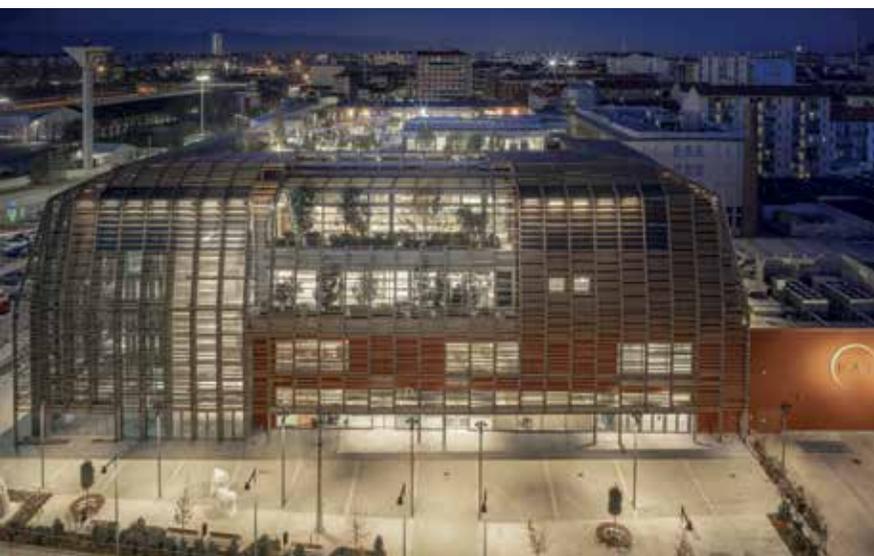


Acc Naturale Architettura Cristiana Catino

Il centro polifunzionale Green Pea rispecchia i valori che Cristiana Catino persegue con la sua ricerca progettuale: rispetto dell'ambiente, rapporto tra il costruito, i materiali, la natura e il benessere delle persone. Il suo percorso è iniziato con Andrea Bruno a Torino e Renzo Piano a Parigi ed è proseguito con Negozio Blu, studio di cui è stata co-fondatrice e partner e con il quale in più di vent'anni ha realizzato numerose e importanti opere in Italia, tra cui il primo Eataly a Torino. Dal 1995 si specializza in bioarchitettura (Casa Clima e Istituto Nazionale di Bioarchitettura) e nel 2016 crea ACC Naturale Architettura. Tra i progetti più significativi in corso il Centro Visitatori del Cantiere di Chiomonte, il Centro Socioculturale e Officine Creative Wopa a Parma, il restyling di un complesso industriale in Val d'Aosta e un Hotel Diffuso di charme per le Cantine Fontanafredda (Alba).



sizione di sistemi per la produzione di energia rinnovabile, quali pozzi geotermici, pannelli fotovoltaici e solari, mini-paie eoliche, smart flowers e pavimenti piezoelettrici. Gli impianti sono intenzionalmente lasciati a vista, anche per richiamare le origini industriali del sito. L'insieme di queste strategie ambientali attive e passive, rivolte al raggiungimento della massima efficienza energetica e alla riduzione delle emissioni di CO₂, ha consentito di ottenere un punteggio del Protocollo Itaca di 3.5, realizzando un edificio NZEB (Nearly Zero Energy Building) in classe A3.



Le facciate dell'edificio sono immediatamente riconoscibili grazie alla presenza delle lamelle in legno dei frangisole

STRUTTURA E MATERIALI SCELTI PER LE FACCIATE

Green Pea, la cui struttura portante è realizzata interamente in acciaio riciclabile a 100%, è stato realizzato mediante un sistema costruttivo a secco. Si sono sfruttate le potenzialità dei sistemi di fissaggio con bullonature che assicurano anche una semplice smontabilità e rimovibilità dei diversi componenti. Lo scopo è quello di assicurare un ciclo di vita più lungo possibile, permettendo anche una manutenzione puntuale dei diversi elementi. La struttura si compone di una maglia di travi principali (HEA1000) e secondarie (IPE400) appoggiata su pilastri tubolari, ridotti al minimo per consentire maggiore libertà nella concezione e gestione degli spazi. Il sistema risulta quindi leggero, ma al tempo stesso ad alta resistenza. La struttura è stata montata attraverso una cantierizzazione per settori verticali, da terra all'ultimo livello, ottimizzando i tempi di costruzione. Tutto ciò, è la base per lo sviluppo del guscio esterno, composto da facciate rivestite interamente da lamelle frangisole in legno di abete recuperato. Questo rivestimento è a sua volta sorretto da una nervatura in acciaio, che forma un "treillage" tecnico, un filtro tra interno ed esterno. L'immagine ricercata è quella di un edificio che respira, protetto da queste lamelle e in grado di aprirsi verso la città, beneficiando delle migliori condizioni di ombreggiamento garantire dai frangisole, che lo proteggono dal sole. Queste lamelle sono termo trattate in modo specifico per l'uso esterno e sono irrigidite da un'anima metallica. Sui frangisole in legno, poi, si innesta la vegetazione, trattata alla stregua di qualsiasi altro materiale costruttivo. Si sviluppa così un insieme di terrazze piantumate, con alberi ad alto fusto in grandi vasche. Chiaramente il verde sottolinea ancor più la natura organica di questo edificio, che muta grazie alla crescita e al variare delle piante e al modificarsi nel tempo anche delle

condizioni di luce naturale. Uno sviluppo architettonico che trova il proprio apice proprio in copertura, dove si trova un tetto giardino caratterizzato da una serra bioclimatica, che a sua volta si distingue per una propria facciata trasparente, considerata dagli architetti come la "quinta facciata" dell'edificio. Tornando ai fronti "ufficiali" e visibili dall'esterno, al di sotto dello strato composto da vegetazione e frangisole si sviluppano le facciate vere e proprie, che alternano superfici opache ad altre trasparenti. Per questi elementi si sono utilizzati pannelli sandwich in legno massello KVH coibentati con fibra di legno, interrotti, appunto, da grandi superfici in vetro, in grado di catturare una grande quantità di luce. L'illuminazione naturale e la ventilazione, del resto, sono due elementi essenziali in un progetto di architettura sostenibile. Gli spazi interni commerciali, grazie a queste vetrate, sono molto luminosi e, proprio per non ridurre la diffusione della luce, non si sono creati muri divisorii, bensì bassi elementi di arredo che separano i differenti tenants presenti.

LE SUPERFICI TRASPARENTI

Le vetrate presenti in Green Pea sono essenziali per far sì che l'edificio respiri e si riempia di luce naturale. Proprio l'illuminazione, come già detto, è un tema essenziale per lo sviluppo del progetto, che ha da subito mirato alla costruzione di un edificio in grado di aprirsi verso l'esterno, ogni qualvolta fosse possibile. Un'apertura ottenuta mediante questi tagli trasparenti, ma costantemente protetti dalle lamelle in legno. Le vetrate principali si trovano in corrispondenza delle terrazze e delle serre solari che sono ospitate in copertura. Un'altra importantissima fonte di illuminazione naturale, poi, è sicuramente il pozzo di luce che permette al quarto piano di comunicare con la copertura. Anche l'atrio, che si innalza per l'intera altezza dell'edificio e si presenta come nodo distributivo principale, diventa luogo di messa in scena di questa continua ricerca di dialogo tra interno ed esterno, di mas-

Il partner

Il Gruppo Bonfiglio è attivo nel settore edile e, anche, in modo specifico nel settore delle facciate continue e ventilate. Si tratta di una realtà imprenditoriale in costante crescita. Punto di forza dell'azienda è poter contare su un servizio altamente qualificato e specializzato, così da offrire al cliente un servizio "chiavi in mano", dalla progettazione all'esecuzione e messa in opera. Sermeca è una delle società del gruppo, la cui storia inizia oltre 50 anni fa, coniugando tradizione, esperienza e innovazione. Da anni attiva nell'ambito dell'involucro edilizio, dimostra una costante spinta verso l'innovazione tecnologica. Sermeca offre soluzioni con sistemi adattabili alle esigenze di qualsiasi tipologia di cliente per dare forma agli involucri previsti dal progetto architettonico.

simizzazione della luce naturale e di relazione tra i diversi componenti delle facciate. Qui, infatti, si trova una facciata in vetro continua. I montanti verticali (Ipe 270) della carpenteria interna, dove sono inseriti i serramenti della facciata continua, sono collegati alla carpenteria esterna (mezzi Ipe 600) di sostegno dei brise soleil in legno, tramite tiranti orizzontali che formano di fatto una trave "Vierendeel" concepita per reggere la grande altezza senza l'ulteriore ausilio di elementi di ancoraggio trasversale. Il serramento è stato sdoppiato per evitare che le strutture di collegamento tra la carpenteria esterna e quella interna ne interrompessero la continuità, inficiando la tenuta all'acqua.

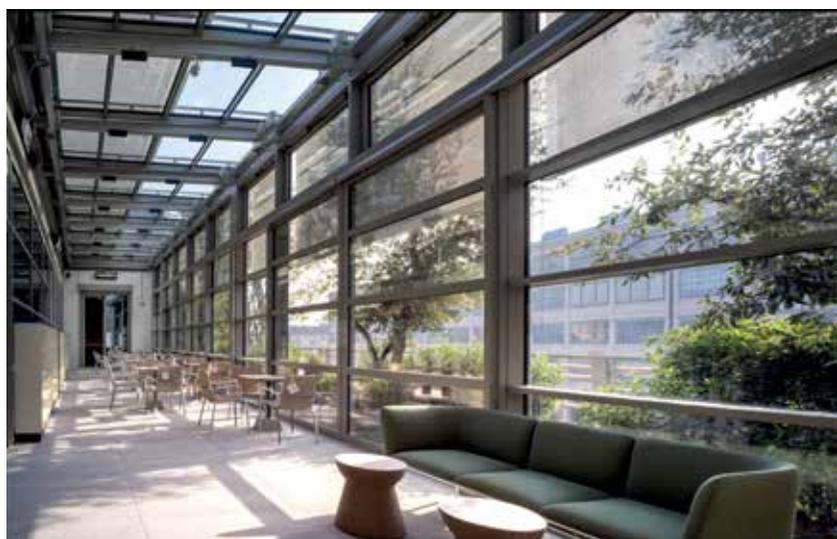
Un'altra importante caratteristica dei serramenti presenti è il livello tecnologico raggiunto per quanto riguarda la loro apertura e movimentazione. Oltre alla luce naturale, infatti, le superfici trasparenti sono essenziali per assicurare una corretta ventilazione degli ambienti interni e di conseguenza, è necessario prevedere la loro apertura. Se fosse tutto manuale, sarebbe decisamente complicato assicurarne un agevole e corretto movimento. Per questo motivo, si è previsto di installare un impianto domotico e fare affidamento sulle nuove tecnologie. Così facendo, è possibile regolare la movimentazione dei serramenti apribili anche in funzione dell'irraggiamento solare, della temperatura rilevata e delle condizioni climatiche, considerando vento e pioggia. Anche le vetrate che si affacciano sulle terrazze sono movimentate tramite a un complesso sistema di automatismi.

SPECIFICHE TECNICHE DI SERRAMENTI E VETRATE

Il progetto delle superfici vetrate di Green Pea si è principalmente concentrato su due elementi che caratterizzano l'edificio: la facciata continua nella hall e i serramenti delle vetrate



Il legno di abete utilizzato per i frangisole è stato recuperato dalle foreste della Val di Fiemme e del Bellunese, distrutte dalla tempesta Vaia dell'ottobre 2017



Vista dall'interno di una delle vetrate presenti ai piani dell'edificio, che si apre sul contesto circostante e da cui si percepisce la presenza e l'importanza del verde qui posizionato

ai piani superiori. Quella dalla hall è una facciata continua a montanti e traversi in alluminio, realizzata mediante l'impiego di profili della serie Schüco FWS 50.SI. Si tratta di profili metallici estrusi in lega primaria di alluminio EN AW-6060 del tipo "riportato" su struttura in acciaio (montanti IPE270 e traversi tubolari). I vetri sono fissati mediante pressori e copertine esterne con sezione in vista di 50 mm, separate dalla struttura interna mediante materiale sintetico ad alto isolamento termico, così da risolvere il ponte termico che, altrimenti, renderebbe critici questi punti e peggiorerebbe le performance energetiche dell'edificio. Il valore U_f di trasmittanza termica risulta variabile in funzione della profondità costruttiva degli elementi strutturali, dalla lunghezza del listello isolante utilizzato e dal tipo di copertina da avvitare. Il medesimo, calcolato secondo UNI EN ISO 10077-2 o verificato in laboratorio secondo le norme UNI EN ISO 12412-2, è compreso tra $1,00 \text{ W/m}^2 \text{ °K} \leq U_f \leq 1,60 \text{ W/m}^2 \text{ K}$. Inserite nella facciata continua, poi, si trovano anche finestre ad anta a sporgere, con vetrocamera incollato strutturalmente al telaio della antina senza profili in vista dall'esterno. Questi elementi sono realizzati con profili a taglio termico Schuco AWS 114 e prevedono un sistema di motorizzazione.

Si aggiungono, infine, delle porte a due ante a battente, realizzate con profili Schuco ADS 75.SI e dotate di apertura verso l'esterno, e porte a una e a due ante scorrevoli, realizzate con

La progettazione

Progettazione Architettonica, coordinamento e Direzione

Lavori: Arch. Cristiana Catino (ACC Naturale Architettura) Arch. Carlo Grometto (Negozio Blu Architetti Associati)

Project Management: Carlo Piglione

Consulente ingegneria facciate: Ing. Paolo Rigone (Studio Ingegneria Rigone)

Progetto strutture: CEAS s.r.l.



Sulle terrazze sono state messe a dimora, di fronte alle vetrate, diverse essenze. In ampie vasche si trovano anche alberi ad alto fusto, arbusti, erbacee e bulbose, posizionati a seconda dell'esposizione

L'intervento

Inizio progettazione: 2016

Realizzazione: 2018-2020

Committente: Eataly Real Estate Srl

Impresa di costruzioni: Impresa Novara Torino

Fornitore Serramenti, Opere in Alluminio, parapetti: Sermeca S.p.a. Mede (Pavia) del Gruppo Bonofiglio S.r.l. – P.M. Arch. Giorgio Marè

Serramenti alluminio: Schüco

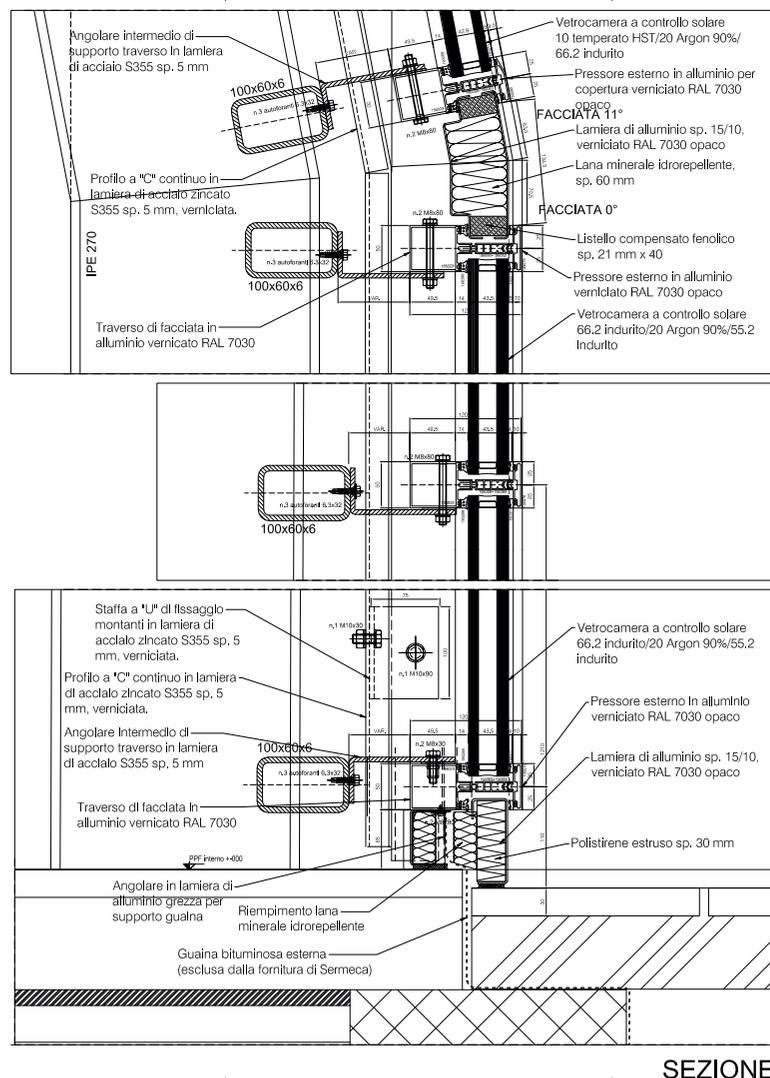
Vetri: Saint Gobain

Fornitore Vetri: Vitrum & Glass S.r.l Cairo Montenotte (Savona)

profili serie Metra NC-S 150 STH HES dotate di movimento "alza e scorri" con motorizzazioni METRA HSA. Per quanto riguarda i serramenti in alluminio ai piani, invece, si è fatto ricorso a profilati estrusi in lega di alluminio EN AW-6060 (EN 573-3 e EN 755-2) con stato fisico di fornitura EN 5151 serie Schuco AWS 75.SI. I profilati sono a ponte termico interrotto, con larghezza del telaio fisso di 75 mm, a elevato isolamento termico con profilo di isolamento della sede vetro ottimizzato a livello energetico. Elevate prestazioni assicurate anche dalle lastre esterne di vetro stratificate, composte da due vetri induriti 66.2 con coating a elevate prestazioni a controllo solare in faccia 2, camera d'aria da 16 mm con distanziatore di tipo warm edge, lastra interna composta da due vetri induriti 55.2 con coating a bassa emissività in faccia 3. La trasmittanza termica Ug non supera valori pari a 1,0 W/m²K, mentre il fattore solare (g) e la trasmissione luminosa (TL) sono variabili a seconda delle zone dell'edificio.

PERCHÉ QUESTO EDIFICIO PUÒ ESSERE CONSIDERATO UN ESEMPIO E UN MODELLO

Green Pea è un ottimo esempio di come si possa progettare un edificio in chiave sostenibile, trasformando ma-



Planimetria/sezione dei serramenti installati nella hall di Green Pea, con facciata trasparente continua

teriali ed elementi tecnologici in veri e propri elementi compositivi. La sostenibilità, che passa anche attraverso un'attentissima progettazione dell'involucro, diventa un elemento essenziale anche del carattere estetico dell'edificio. L'attenzione posta al tema ambientale, infatti, emerge in modo molto chiaro anche solo guardando le facciate di Green Pea.

Le superfici vetrate, combinate con la seconda pelle di frangisole in legno, sono fonte preziosa di aria e luce, ma al contempo proteggono gli ambienti interni dall'esterno, pur assicurando una diretta relazione con il paesaggio, attraverso la visuale. In un momento in cui il tema della sostenibilità e della tutela ambientale assumono tanto rilievo, Green Pea è indubbiamente un esempio prezioso di come si possa trasformare questa esigenza in un nuovo e interessante linguaggio architettonico, in grado di far convivere necessità compositive, funzionali e ambientali. L'edificio è un vero e proprio racconto di ecosostenibilità, dalla sua struttura, alle sue finiture, fino alle stesse funzioni che vi sono assolute, con l'idea del commercio ecosostenibile, tutto è finalizzato alla realizzazione di un oggetto rispettoso dell'ambiente e prezioso per le persone. ■

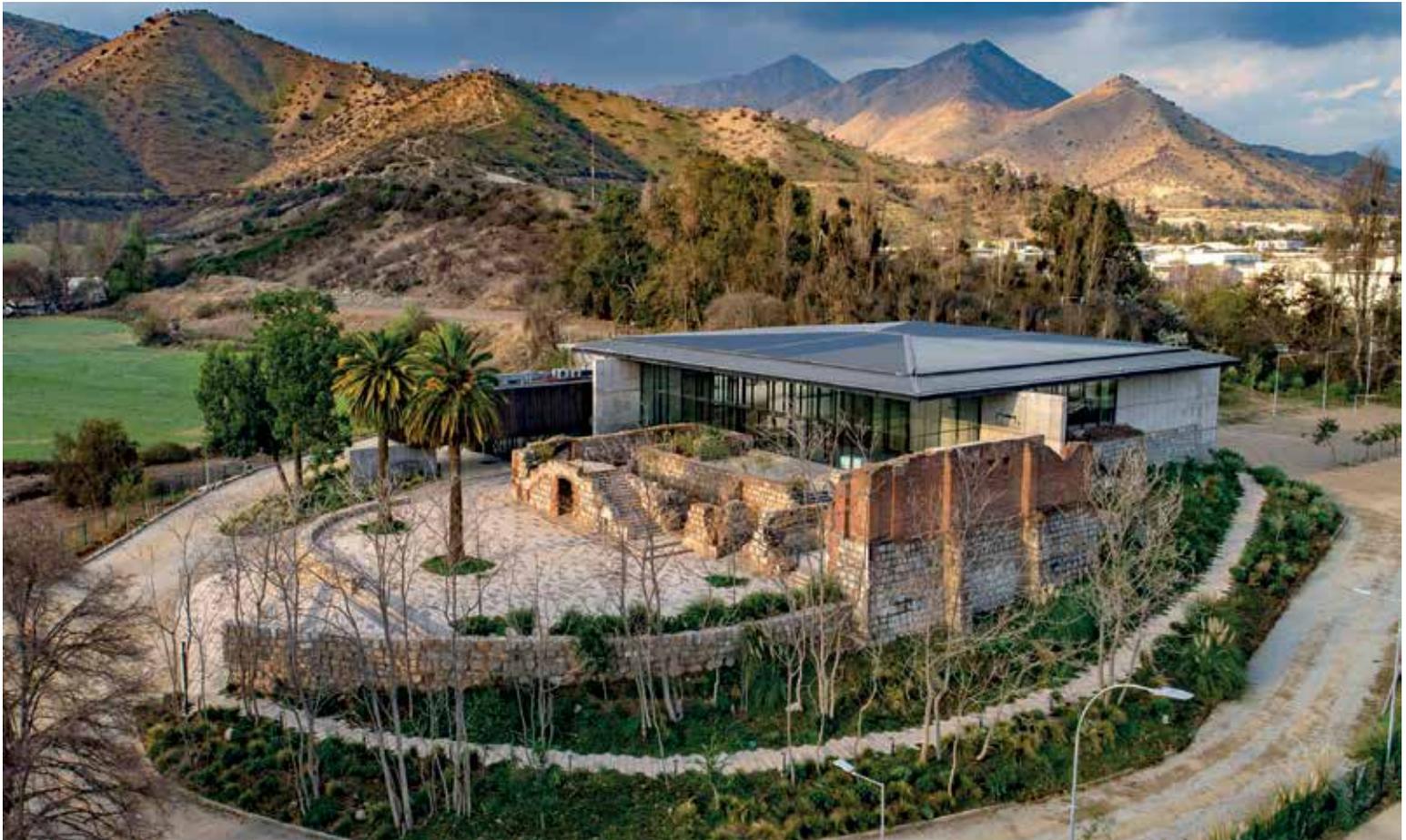


Photo credits: Nico Saleh e Ximena Muñoz

Entremuros Event Centre Santiago de Chile - Cile Triangular

Il progetto consiste nell'inserimento di un centro eventi all'interno di un sito archeologico costituito dalle rovine di un antico palazzo del XIX secolo. Il concetto principale è quello di valorizzare le vestigia e i materiali originali in modo che fungano da sfondo per il centro eventi, cercando di costruire solo gli elementi essenziali necessari per i nuovi usi e programmi. Sono state recuperate le pavimentazioni, consolidati e ripuliti i muri perimetrali in mattoni e pietra. Tra le pareti esistenti si innestano quattro setti in cemento armato a vista, per ridurre le deformazioni in caso di terremoti, i quali sostengono una copertura sospesa in acciaio e legno che ombreggia e definisce la grande sala eventi. In questo modo si ottiene un ampio spazio privo di pilastri, definito da un involucro di vetro e serramenti metallici, (realizzato da Glasstech), che apre visivamente gli spazi interni ai pedoni e alle rovine. Grandi porzioni apribili a scorrimento consentono di ventilare naturalmente lo spazio.



Photo credits: Nilsen og Andersen AS

Diagon Commercial Building Yongsam-gu - Corea del Sud Moon Hoon

La città di Haebangchon recentemente è stata riqualificata con molti bar e ristoranti alla moda. Il sito di progetto si trova in cima a una collina da cui si gode di una splendida vista sulla città, bloccata tuttavia dai numerosi edifici e dalla poca distanza tra loro. La prima idea è quindi quella di liberare la vista sul paesaggio rendendo raggiungibile il tetto. Ecco allora che dal ciglio della strada parte una scala diagonale, simile a un "wormhole", che conduce alla balconata del secondo piano. Si tratta di uno spazio comune, fruibile a tutti, così come la seduta circolare camuffata da gradini all'ingresso concavo, entrambi elementi concepiti per rendere l'edificio più connesso con la strada e i passanti. La maggior parte dei muri interni esistenti dell'edificio degli anni '80 sono stati rimossi, mentre le strutture in cemento sono state mantenute e avvolte da un nuovo involucro vetrato a curtain wall.



Photo credits: Kim Chang Mook



Villa Grimseiddalen Bergen - Norvegia Saunders Architecture

I proprietari di Villa Grimseiddalen si sono rivolti a Todd Saunders con la precisa richiesta di una casa che soddisfacesse tutte le loro ambizioni per il presente, ma che li accompagnasse anche nel futuro. Da qui scaturisce il concept che parte da un lotto sul dolce pendio di una collina, affacciata su un fiordo, con un pontile in riva al mare. L'edificio ha una peculiare qualità scultorea ed espressiva, con un tetto a una sola falda, un rivestimento in legno grigio e il fronte vetrato che si affaccia sul panorama mozzafiato. Un elemento chiave del processo di progettazione è stata la decisione di collocare tutti gli spazi abitativi principali al livello terra, insieme alla suite padronale, creando un modesto piano superiore che ospita le due camere da letto dei bambini e una sala multimediale. Così da poter disporre la grande zona giorno, che ospita la cucina, la sala da pranzo e il salotto, a doppia altezza rivolta verso l'acqua.

AIP SRL	69	INNOVA SRL	39
ALBAN GIACOMO SPA	14	INTERNORM ITALIA SRL	30, 31, 35
ALL.CO SPA	4	KOMPANY SRL	3
ALPHACAN SRL	10	MASTER ITALY SRL	BATTENTE II COP
CAIFRAME SRL	6	MIDA ALLUMINIO SRL	17
CO.PR.AL. SRL	65	ORGADATA SOFTWARE-DIENSTLEISTUNGEN AG	23
COLMA SRL	9	PELLINI SPA	8
CONSORZIO TWIN SYSTEMS	37	PM GROUP PARTNER SRL	27
DECEUNINCK ITALIA SRL	57	PROFILIA SPA	IV COP
EMMEGISOFT SRL	63	RENOLIT ITALIA SRL	25
FARAONE SRL	I COP	SALAMANDER INDUSTRIE-PRODUKTE GMBH	15
FINSTRAL SPA	5	SCHUCO PWS ITALIA SRL	11
FRATELLI MARIANI SPA	28	SCHUECO INTERNATIONAL ITALIA SRL	13
GEAL SPA	III COP	SECCO SISTEMI SPA	21
GIESSE SPA	7	SIAL SRL	71
GRAF SYNERGY SRL	12	UNIFORM SPA	29
GRETSCH-UNITAS ITALIA SRL	41	VETRARIA PESCINI SRL	59
GRUPPO PRIMAVERA SRL	STORYTELLING	W.P.R. SRL UNIPERSONALE	79
HYDRO BUILDING SYSTEMS SPA	18		

Direttore Area Building Daniele Bonalumi - daniele.bonalumi@dbinformation.it
Responsabile Editoriale Olga Munini - olga.munini@dbinformation.it
Redazione Beatrice Cavalcante - beatrice.cavalcante@dbinformation.it

Collaboratori William Bisacchi, Roberta De Ciecchi, Adriana Del Longo, Letizia Di Peppo, Lorenzo Folco, Francesca Galasso, Gaia Mussi, Michele Rematelli, Antonio Rusconi, Vanina Sartorio, Antonio Sonzini, Margherita Toffolon e Marco Zanon

Comitato scientifico Sergio Croce, Orio De Paoli, Marco Imperadori, Antonio Occhiuzzi, Gabriella Peretti, Tiziana Poli, Massimo Rossetti, Valeria Tatano

Segreteria di redazione Marianna Saut - marianna.saut@dbinformation.it

DBInformation
digital, business & publishing

DBInformation SpA

Centro Direzionale Milanofiori - Strada 4, Palazzo A, scala 2 - 20057 Assago - (MI)
 telefono 02 818301 - telefono redazione 02 81830237
 fax redazione 02 81830418 - fax pubblicità 02 81830405
 www.dbinformation.it - finestra@dbinformation.it

Pubblicità

Responsabile Commerciale Luca Di Munno - luca.dimunno@dbinformation.it

Segreteria commerciale tel. 02 81830632 ordini@dbinformation.it

Ufficio traffico Cristina Poggioli - tel. 02 81830619 - cristina.poggioli@dbinformation.it

Vendite Internazionali Elisabetta Piacquadio - tel. 0281830278 - elisabetta.piacquadio@dbinformation.it

Servizio abbonamenti abbonamenti@dbinformation.it tel. 02 81830661

Tariffe abbonamento 2023

Italia: sped. ordinaria € 85,00
 sped. contrassegno € 90,00
 Estero: sped. ordinaria € 126,00
 sped. prioritaria Europa € 141,00
 sped. prioritaria Africa, America, Asia € 174,00
 sped. prioritaria Oceania € 194,00
 Fascicolo arretrato € 4,00

Gli abbonamenti possono essere sottoscritti anche versando il relativo importo sul c/c postale n. 33668666 intestato a DBInformation SpA Centro Direzionale Milanofiori - Strada 4, Palazzo A, scala 2 - 20057 Assago - (MI). L'iva sugli abbonamenti, nonché sulla vendita di fascicoli separati, è assolta dall'editore ai sensi dell'art. 74 primo comma lettera C del DPR 26/10/72 N. 633 e successive modificazioni ed integrazioni. Pertanto non può essere rilasciata fattura.

Diffusione del presente fascicolo carta + digitale: 21.000 copie

DBInformation SpA è associata a:

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE

Registrazione Tribunale di Milano N. 96 in data 1/3/1980.

Iscrizione al ROC n. 1136

Costo copia singola € 2,00 (presso l'editore, fiere e manifestazioni)

Direttore Responsabile: Francesco Briglia

Stampa: Caledigraf Srl - Via Milano, 45 - 23899 - Robbiate (LC)

©Copyright DBInformation SpA Milano - Italia

Le rubriche e le notizie sono a cura della redazione. E' vietata la riproduzione anche se parziale, di articoli, fotografie e disegni senza preventiva autorizzazione scritta.

Informativa ex art. 13 GDPR 679/2016. Ai sensi dell'art. 13 del Reg. UE 2016/679, DBINFORMATION SPA Centro Direzionale Milanofiori - Strada 4, Palazzo A, scala 2 - 20057 Assago - (MI), canale di contatto del responsabile della protezione dei dati dpo@dbinformation.it, in qualità di Titolare del Trattamento, informa che il trattamento dei dati personali, comprensivo di dati anagrafici, dati di contatto, informazioni personali, immagini, sarà effettuato esclusivamente per le seguenti finalità:

a) gestione amministrativo e contabile del rapporto; b) distribuzione e spedizione delle riviste; c) customer care; d) elaborazione dati, collazione notizie e relativa pubblicazione. Ai sensi dell'art. 6 del Reg. UE 679/2016, per il trattamento dei suoi dati per le finalità indicate lettere a), b), c) non è necessario il consenso in quanto effettuato per permettere la stipula di un contratto o di un servizio da Lei richiesto. Per le finalità di cui alla lettera d) base giuridica è l'art. 6.1.e GDPR, 9.1.g. GDPR, art. 85 GDPR, artt. 135 ss Dlgs 196/03, ovvero attività giornalistica e di pubblica informazione.

I dati potranno essere comunicati a soggetti in relazione ai quali la vigente normativa prevede l'obbligo di comunicazione, in ottemperanza a quanto prescritto dalla normativa in materia fiscale e contabile, a liberi professionisti e consulenti per finalità di gestione degli adempimenti fiscali/contabili, e ad altri professionisti per fini di studio e risoluzione di eventuali problemi giuridici relativi al rapporto, a collaboratori ed addetti alla stampa, nonché agli addetti al call center e customer care per la gestione degli abbonamenti e distribuzione, nel rispetto e limite delle finalità di cui alla presente informativa. Il trattamento sarà effettuato con strumenti cartacei ed elettronici, anche per la creazione di archivi cartacei e digitali, nel rispetto degli adeguati requisiti di sicurezza imposti dalla normativa di settore e del Codice deontologico relativo al trattamento dati per finalità giornalistica.

Il periodo massimo di conservazione dei dati richiesti nel presente modulo è di 10 anni decorrenti dalla cessazione del rapporto contrattuale, salvo legittime cause di ritenzione ulteriore (es. gestione di contenzioso). Il periodo di conservazione per finalità giornalistiche è tendenzialmente illimitato, fatto salvo l'esercizio dei diritti in prosequo indicati, in particolare il diritto all'oblio e alla deindicizzazione dei contenuti web allorché perdano del loro interesse attuale in pregiudizio di altri diritti costituzionalmente tutelati dell'interessato.

È comunque vs. facoltà esercitare i diritti previsti dagli artt. 15-22 del Reg. UE 679/2016 (accesso; rettifica; cancellazione; limitazione; notifica; portabilità; opposizione, anche all'uso di processi decisionali automatizzati, nonché proporre reclamo all'autorità di controllo). Resta inteso che l'attività giornalistica prevede alcune limitazioni ai diritti elencati, in primis una limitazione del diritto all'accesso ove pregiudichi la segretezza delle fonti di informazione (art. 138 Dlgs 196/03).

Per tutte le questioni relative al trattamento dei dati e all'esercizio dei citati diritti, Lei potrà contattare il responsabile della protezione dei dati dpo@dbinformation.it

**GUIDA
FINESTRA**

**show
ROOM**
PORTEFINESTRA

nuovi Sistemi:

HPsystem 700.60th - HPsystem SLIM.60th - HPsystem 820



Da 60 anni siamo presenti nel mercato dei Serramenti in alluminio e adesso presentiamo i nuovi **HPsystem 700.60th** e **HPsystem SLIM.60th** che si vanno ad aggiungere all' **HPsystem 820**.

Cosa rimane ?

- > stessi accessori,
- > stesse guarnizioni,
- > stesse macchinette per le lavorazioni,
- > totale compatibilità con i profili dei precedenti Sistemi giacenti nei Vs. magazzini.

Cosa cambia ?

- > la **Trasmittanza Termica** diminuisce da 2,2 Uf a **1,6 Uf** (HP 700.60th), **1,5 Uf** (HP SLIM.60th) e **1,4 Uf** (HP 820).



Estrusione alluminio - Profili a Disegno - Ossidazione - Verniciatura - Sublicromia - Rivestimento con pellicola di vero Legno o Renolit - Alluminio Legno - Lavorazioni Meccaniche

Sede Legale e Commerciale:

Via della Lora, 23
50031 - Barberino di Mugello
Firenze - Italia
Tel. 055 84.11.07(6 linee R.A.)
Fax 055 84.16.910
info@geal.it

Estrusione:

Via della Lora, 27
50031 - Barberino di Mugello
Firenze - Italia
Tel. 055 84.79.127
Fax 055 84.71.056
commerciale.estrusione@geal.it

Filiale (Savona):

C.so Stalingrado, 50_Fraz. S.Giuseppe
17014 - Cairo Montenotte
Savona - Italia
Tel. 019 50.90.434
Fax 019 50.90.435
cairo@geal.it

Filiale (Lecco):

Via C. Colombo, 3
23844 - Sirone
Lecco - Italia
Tel. 031 85.22.41
Fax 031 35.74.968
commerciale.sirone@geal.it

Filiale (Grosseto):

Via Senese, 193
58100 - Grosseto
Italia
Tel. 0564 07.11.33
Fax 0564 07.72.47
commerciale.grosseto@geal.it

100%
RICICLABILE

Desert Oak
(R0035)

Guarda la tua finestra con occhi diversi.

unlimited ideas

Profilia SPA è un'azienda leader nel settore dei serramenti in PVC. Alta eccellenza del made in Italy, da oltre 40 anni offre soluzioni dalle prestazioni elevate con un design innovativo e funzionale. L'ampia gamma di finiture permette di produrre serramenti che vanno incontro ad ogni tipo di esigenza. Prodotti top sul mercato, estremamente curati dal punto di vista estetico e dotati di eccellenti caratteristiche tecniche. Il massimo comfort in termini di isolamento termico e acustico con un'attenzione particolare all'ambiente, realizzati con materiali 100% riciclabili.

ECCELLENZA MADE IN ITALY

Via Capuozzo - Mirabella Eclano (AV) Italy
Tel. +39 0825 449773

www.profiliaspa.it



Rely on it.

 **PROFILIA**^{SPA}
unlimited ideas



Continua
a sfogliare la rivista
e scopri l'azienda
protagonista dello
Storytelling
di questo mese



NUOVA FINESTRA



Storytelling

I DUE VOLTI DEL PANNELLO
PERFETTO

KRONOS[®]
FIBERGLASS PANELS

ERA[®]
ALUMINUM PANELS

KRONOS[®]
FIBERGLASS PANELS



VETRORESINA



ESPERIMENTI VINCENTI

Un materiale di recente scoperta, la vetroresina, unitamente ad una tecnica di produzione avanzata hanno portato alla messa a punto di un pannello per porte blindate con caratteristiche di resistenza estrema, così innovativo da poter essere brevettato.

IL CALORE DEL LEGNO

La calda esperienza tattile e visiva del legno impressa su una robusta anima monolitica in vetroresina.

Un'ampia gamma di modelli per allietare mille occhi diversi, una sola certezza:

nessuno di essi vi lascerà indifferente.

FORME E DESIDERI

I FORMS ripropongono le forme tradizionali più conosciute e amate, i must have di ogni collezione.

GLASS è la linea ideata per rifinire porte con vetro.

Gli ATHENA lisci sono la tela immacolata e perfetta su cui imprimere i propri desideri.

Gli ATHENA pantografati decorano la porta con un'ampia gamma di disegni e motivi, alcuni creati dall'estro dell'Architetto Simone Micheli.

Infine Gli ATHENA con inserti sono impreziositi da speciali applicazioni in diversi materiali e colori.



OLD THINGS, NEW WAYS

Per questi rivestimenti un materiale di vecchia conoscenza, l'alluminio, viene lavorato con una tecnica innovativa, che consente di creare degli effetti superficiali unici non ottenibili attraverso i metodi tradizionali quali lo stampaggio, l'incisione laser e la pantografatura.

INFINITE POSSIBILITÀ

Infiniti i design possibili, dove le geometrie sono perfettamente pulite e rettificata e le profondità nette, prodotte su effetti di textures superficiali diverse talvolta sapientemente accostate. Nulla risulta banale, tutto nuovo e speciale con questi pannelli dalla personalità decisa.

UNA NUOVA ERA

Era® è il brand di questi nuovi rivestimenti, dalla bellezza superba come quella della divinità greca di cui portano il nome, figlia di Kronos e sovrana dell'Olimpo.

Il nuovo marchio vuole essere un inno alle donne, esseri misteriosi e, per i più, indecifrabili, portatrici contemporaneamente di grande grazia e grande forza.

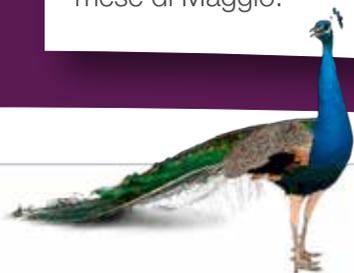
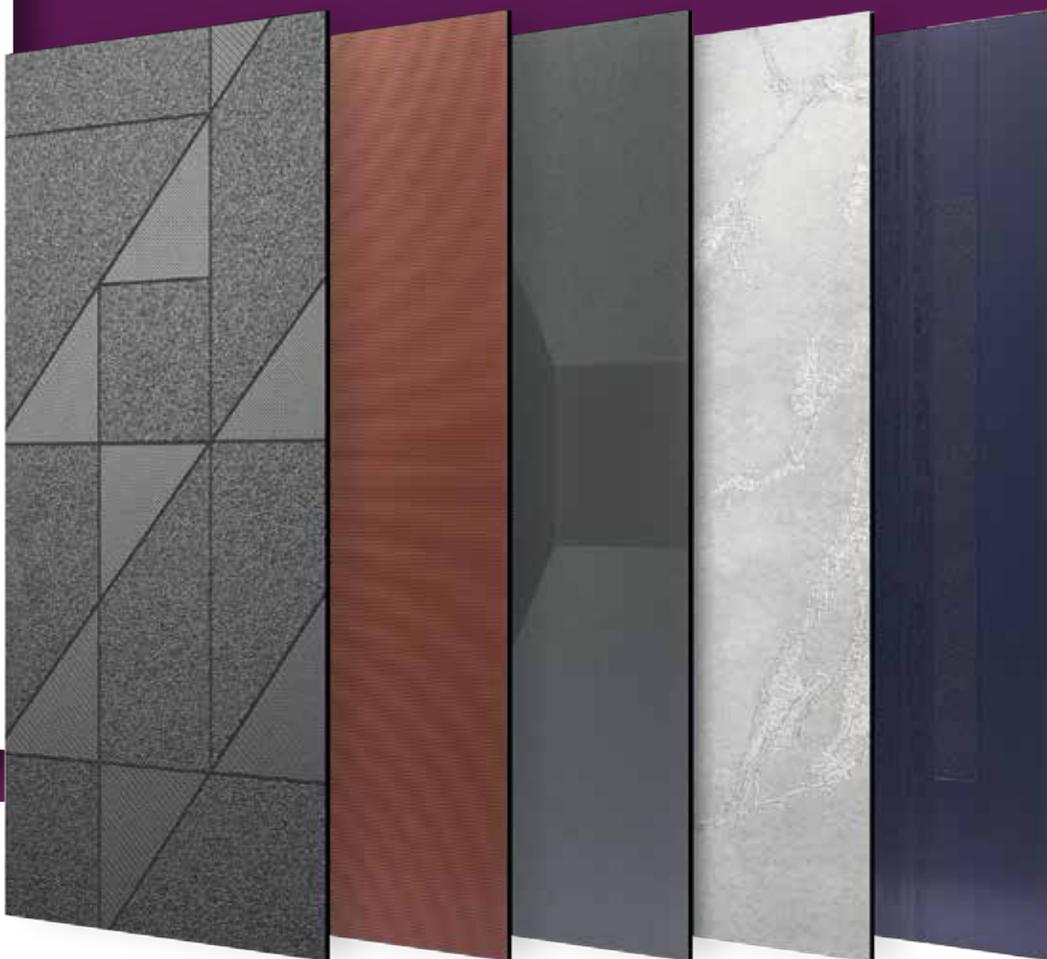
Caratteristiche, queste, che Kronos ha con successo trasposto nello sviluppo dei primi 9 pannelli della collezione, che verrà lanciata sul mercato nel mese di Maggio.



ALUMINUM PANELS



ALLUMINIO



L'AZIENDA

Kronos S.r.l. nasce dall'esperienza ultra quarantennale nel campo dei serramenti dei suoi ideatori, i fratelli Zonta, che ne condividono la gestione con la nuova generazione. Studi del settore mettono in luce importanti lacune nel campo dei rivestimenti per porte blindate, da qui la prima scommessa: creare un prodotto di alta qualità, bello esteticamente ma anche resistente agli agenti atmosferici e durevole nel tempo. Nasce così Kronos, brand ormai consolidato sul mercato come unico produttore dei pannelli in vetroresina Kronos.

UNA NUOVA ERA

Nel 2023 l'azienda è pronta ad andare oltre e a scommettere su un prodotto nuovo e di qualità: i pannelli in alluminio ERA, pensati per essere complementari ai pannelli in vetroresina KRONOS.

Stesse prestazioni di resistenza e durabilità coniugate a design e texture moderne.

IL SEGRETO DEL SUCCESSO

Gli ingredienti alla base del successo dell'azienda sono sempre gli stessi:

- logistica imponente;
- puntualità nelle consegne;
- prodotti di qualità
- un servizio vendita e post-vendita eccellente.

KRONOS SRL

www.kronospannellivetroresina.com
0773.809083

info@kronospannellivetroresina.com
Via maremmana, 3
04016 Sabaudia - LATINA





Stabilimento di Sabaudia (LT)

Strada Marenmana, 3
Borgo S. Donato Sabaudia (LT)
Tel: +39 077350323
Email:
info@bunkerportebllindate.com

Filiale di Milano

Via Guglielmo Marconi, 39
Rozzano (Mi)
Tel: +39 02 5751 1325
Email:
info.mi@bunkerportebllindate.com

Filiale di Roma

Via Apia Nuova, 19
Ciampino (Roma)
Tel: +39 06 9300173
Email:
info@bunkerportebllindate.com

Filiale di Rovigo

Viale Porta Adige, 48
Rovigo (RO)
Tel: +39 0425 471877
Email:
info.ro@bunkerportebllindate.com

UNA STORIA LUNGA 40 ANNI

La storia di BUNKER inizia più di 40 anni fa, quando due giovanissimi fratelli artigiani del ferro vennero chiamati a lavorare in un'industria che iniziava a costruire porte blindate. In quel contesto portarono la propria competenza relativa alle caratteristiche dei materiali da lavoro, sviluppando i processi produttivi al meglio delle tecnologie del momento. Appresero, allo stesso tempo, le problematiche e le grandi opportunità che la produzione industriale offriva, raggiungendo un'esperienza non comune nell'ambito della progettazione dei layout di stabilimento e dei prodotti finiti.

È stato facile quindi accettare la sfida più stimolante nell'ambito della professione: affrontare un mercato globale, con un prodotto di palese concezione "italiana", in termini tecnici e in termini di gusto ed equilibrio estetico. L'occasione si è presentata quando, a seguito dei primi segnali di interesse del mercato extraeuropeo, è giunta una proposta di joint venture da parte di importanti operatori del settore, per la costituzione di una società con base produttiva in Cina, in grado di produrre per tutto il mondo e in grado di commercializzare sul territorio cinese.

Oggi, Bunker Porte Blindate, marchio di Gruppo Primavera srl, holding di famiglia controllata dalla seconda generazione della famiglia Zonta, distribuisce importanti volumi di prodotto direttamente in Italia e attraverso società controllate in Spagna e Grecia; è presente con una partecipazione societaria in Sud America, dove il più importante operatore del settore utilizza accessori forniti da una consociata. Al contempo, manufatti integralmente prodotti in Italia vengono esportati, andando a guarnire prestigiose residenze della clientela più esigente in tutto il mondo.



UNA GAMMA COMPLETA

CLASSE 3 BASIC

Tutto quello che serve

Il Modello Classe 3 Basic è la porta blindata base, sebbene possieda tutte le caratteristiche di una porta blindata di grado superiore. Il modello Basic ha, infatti, di serie: serratura con cilindro europeo, deviatori, lama parafreddo, paletto per apertura parziale e defender con vaschetta antishock.



ECLISSE

Il vedo non vedo che incanta

Eclisse è la nuova porta blindata Bunker con cerniere a scomparsa. Telaio ed anta sono complanari ("a filo") e il profilo di dimensioni ridottissime, donando a questa porta blindata un look elegante e moderno, dalle forme pulite. Un importante vantaggio del Sistema Eclisse di Bunker è che, a differenza di altre porte a filo, consente di fissare il telaio al contro telaio e di inserire con facilità l'anta in un secondo tempo, semplificando molto la posa in opera e la regolazione.



Le cerniere a scomparsa consentono un'apertura dell'anta fino a 130° e sono invisibili, perfettamente celate all'interno del telaio.



KOSMO INOX-304

L'Inossidabile

Porta interamente realizzata in acciaio inox AISI 304. In acciaio inox sono anche i perni della serratura e dei deviatori. Si eviterà così anche il processo di sfogliatura, frequente sui componenti metallici cromati in superficie, fenomeno che spesso causa il blocco delle serrature quando la porta resta chiusa per tempi lunghi (seconde case). Tutti i componenti della porta sono assemblati meccanicamente, escludendo categoricamente l'utilizzo di saldature: resta così integro l'acciaio inox austenitico AISI 304, inattaccabile dai processi chimici di ossidazione inevitabili in zone marine.



PORTE VANO VETRO

ARES GLASS | HELIOS GLASS

In queste nuove porte si incontrano la bellezza inimitabile e la durabilità dei pannelli in vetro-sina a marchio Kronos con il fascino intramontabile della porta vanovetro, dando vita ad una porta blindata unica, sicura ed affidabile, nonché esteticamente bellissima.



URANO GLASS | HELIOS GLASS 2

POSEIDON GLASS



Proporzioni collaudate tra vetro e pannello, una porta diffusa in tutta Europa, adatta a tutte le condizioni ambientali: immaginabili, dal sole estivo dei paesaggi mediterranei, alle alte quote delle località sciistiche. La collezione delle tradizionali Vano Vetro è stata rinnovata, utilizzando i nuovi pannelli in vetroresina. Porta Vano vetro è sinonimo di esposizione all'esterno: cosa c'è di meglio del pannello Kronos per questa esigenza?

NOVITÀ 2023

THERMOENERGY

TRASMITTANZA TERMICA 1.4 W/(m²K)

CERTIFICAZIONE A RISPARMIO ENERGETICO

- Isolamento interno su scocca in EPS, isolamento esterno con poliuretano e pannello in Etilene Vinil Acetato da 10 mm.
- Scocca zincata: monolamiera da 10 decimi pressopiegata a freddo con 3 canotti verticali di rinforzo e 2 orizzontali antitorzione.
- Controtelaio e telaio zincato da 20 decimi.
- Rostri maggiorati: disposti sul lato delle cerniere realizzati in acciaio con diametro di 20 mm.
- Cerniere con registri in verticale ed orizzontale.
- Serratura a cremagliera: cilindro europeo protetto da defender in acciaio e antishock che chiude in 8 punti verticali.
- Piastre antitrapano poste sopra ogni serratura e dispositivi per fornire una ulteriore protezione.
- Limitatore di apertura.
- Paraspifferi: a caduta automatica, a filo con il pavimento assicura la tenuta contro le infiltrazioni d'aria e di luce.
- Spioncino grandangolare a 180°.
- Guarnizione perimetrale doppia, su anta e telaio, per una tenuta ottimale antispiffero e per ridurre la rumorosità.

Disponibile in classe antefrazione 3 e 4



EVOLUTION

LA PRIMA PORTA INTERAMENTE IN ALLUMINIO CON PANNELLI INTERCAMBIABILI
TRASMITTANZA TERMICA 0.9 W/(m²K)

- Struttura interamente in alluminio estruso.
- Telaio ed anta apribile in profili in alluminio a taglio termico, sagomato per il montaggio su controtelaio esistente.
- Predisposizione al fissaggio con appositi espansori su controtelaio in acciaio.
- Pannello centrale in doppia lamiera integralmente schiumata in poliuretano.
- Speciali cerniere maggiorate.
- Chiusura di sicurezza con speciale serratura multilock dotata di pistoni e ganci.
- Cilindro europeo anti-bumping e anti-trappo.
- Paraspifferi a caduta automatica, a filo con il pavimento assicura la tenuta contro le infiltrazioni di aria e luce.
- Spioncino : grandangolare a 180°.
- Guarnizione perimetrale doppia, su anta e telaio, per una tenuta ottimale antispiffero e per ridurre la rumorosità.



EVOLUTION,
la prima blindata in alluminio
che vesti come vuoi.



BUNKER
PORTE BLINDATE

— Storytelling —

LE AZIENDE SI RACCONTANO

FINESTRA