

attualità

Ettore Galbiati

Dalla crisi un'opportunità: da Master progetto per i serramenti

Innescare un confronto di proposte, idee e persone, per immaginare un nuovo futuro e creare nuove opportunità: è quello che vuole fare Master con il progetto #SmartCrisis2013, la piattaforma di sinergie e iniziative anticrisi, alla quale hanno già aderito realtà importanti del mondo dei serramenti in alluminio come "serramenti + design", "Nuova Finestra", Edilportale, Studio Botta & Associati ed Uncaal. «Siamo stati educati a cogliere immediatamente l'aspetto negativo di un evento critico, il suo potenziale di rottura degli equilibri, ma nessuno ci ha insegnato a vederne i lati positivi, l'opportunità e la necessità di un cambiamento - le parole di Gaetano Contento, marketing manager di Master -. La crisi, quindi, è raro e prezioso momento in cui abbiamo l'opportunità di metterci in discussione, di pensare e ripensare noi stessi. Siamo costretti a mettere in pausa la nostra vita frenetica, a farci delle domande e cercare soluzioni nuove, perché le soluzioni che ci davamo prima della crisi non funzionano più. È per questo che ci siamo fatti promotori di #SmartCrisis2013, un'iniziativa che intende valorizzare e mettere a sistema nuovi modelli di business, nuovi prodotti o semplicemente nuovi modi di far funzionare cose che conosciamo già». Tra i diversi temi del



#SmartCrisis2013
La crisi è un'opportunità

progetto, che avrà come supporto interattivo di confronto il sito internet www.smartcrisis.it, ci saranno: #SmartStartUP, iniziativa di "intelligenza collaborativa" che investirà nei talenti italiani aiutandoli a fare il grande passo dall'incubazione al mercato; #SmartCommunity, che amplierà il percorso iniziato con "Finestre di Successo", la rubrica di masteritaly.com dedicata ai protagonisti dell'industria italiana dei serramenti per dare la giusta visibilità a coloro che da sempre hanno fatto della qualità e della professionalità i valori fondanti del proprio lavoro; #SmartSchool che, grazie all'importante collaborazione dello Studio Botta & Associati, punterà alla realizzazione di percorsi formativi per affiancare i serramentisti e la distribuzione partendo dall'analisi delle esigenze del mercato fino al raggiungimento degli obiettivi di vendita; #SmartGreen, perché anche una maniglia può diventare verde e Master lo ha dimostrato con il progetto LoveGreen per il quale è risultata la prima azienda di accessori per serramenti ad aver compensato le emissioni di anidride carboni-

ca su tutte le sue linee di maniglie e cremonesi. «Superare la crisi, è un po' cercare di superare se stessi senza essere superati - il commento al progetto del D.G. di Master, Michele Loperfido -. con #SmartCrisis2013 vogliamo creare una rete di opportunità fatta di voci e persone, in cui vengono proposte non solo idee, ma anche progetti commerciali innovativi, creatività e competenze per la risoluzione di problemi legati al settore degli infissi in alluminio, un luogo open-sourced, che davvero vorremmo vedere vivere delle idee di tutti i protagonisti della filiera».

Finestre e porte. Norma per installatori-manutentori tagliafuoco

Come era nelle attese è stata pubblicata la prima parte della norma UNI 11473 "Porte e finestre apribili resistenti al fuoco e/o per il controllo della dispersione di fumo - Parte 1: Requisiti per l'erogazione del servizio di posa in opera e manutenzione" alla cui stesura ha attivamente partecipato l'Unione Costruttori Chiusure



Tecniche (UCCT), unitamente a molti operatori del settore nonché al Corpo Nazionale dei Vigili del Fuoco. La UNI 11473-1:2013 descrive i requisiti per l'erogazione del servizio di posa in opera e manutenzione periodica delle porte e finestre apribili resistenti al fuoco e/o per il controllo della dispersione di fumo, la cui prestazione è stata provata inizialmente secondo la UNI EN 1634 (varie parti), oppure la UNI 9723 oppure la Circolare 91/1961. Si tratta quindi di un importante aggiornamento normativo per l'intero comparto ed in particolare per i posatori e i manutentori di chiusure tagliafuoco che ora dispongono di un preciso dettaglio normativo al quale far riferimento per operare secondo "la regola dell'arte". Una volta completata dalla 2° parte, la nuova UNI 11473 espliciterà compiutamente sia il concetto di "regola dell'arte" sia quello di "operatore qualificato" indicando come i requisiti tecnici che l'operatore addetto all'attività di installazione e/o di manutenzione di chiusure tagliafuoco, debbano essere validati dal possesso di un attestato di formazione specialistica nel settore delle chiusure resistenti al fuoco. Attestato di formazione che si potrà ottenere sia mediante la partecipazione a corsi specifici per l'acquisizione delle conoscenze di base tecnico - pratiche, sia a corsi di approfondimento sui prodotti. Entro maggio/giugno si attende la pubblicazione della

seconda parte della norma intitolata "Porte e finestre apribili resistenti al fuoco e/o per il controllo della dispersione di fumo Parte 2 – Requisiti per la qualificazione del servizio di posa e manutenzione".

A Trento management Hörmann Italia illustra le novità 2013

Nel gennaio scorso ha avuto luogo l'annuale meeting agenti Hörmann Italia. Tenuosi presso il Best Western Quid Hotel il meeting si è svolto davanti a una forza vendita proveniente da ogni parte d'Italia e divenuta più numerosa di quattro agenti rispetto allo scorso anno. «Nonostante i trend negativi del mercato – ha affermato l'A.D di Hörmann Italia **Stefano Tuccio** – aprendo la convention – il nostro marchio resiste, forte non solo della qualità riconosciuta dei nostri prodotti ma anche della più ampia e compatata rete vendita del settore delle chiusure. A renderci un'azienda di riferimento – ha poi aggiunto – è inoltre la propensione all'innovazione che il Gruppo Hörmann rivela di anno in anno, proponendo al mercato tecnologie e soluzioni sempre più evolute. In occasione della Fiera BAU saranno visibili novità in tutti i settori in cui l'azienda opera. Cominciando dal residenziale, potremo offrire al mercato ThermoSafe, il profilo telaio per battente in alluminio a taglio termico e le porte d'ingresso ThermoCarbon, con profilo telaio per battente in carbonio e mate-



riale composito rinforzato con fibra di vetro, entrambe con livelli di equipaggiamento sicurezza che arrivano a RCA; le maniglie per porte d'ingresso EV1, anatomiche e dal design accattivante; la porta pedonale Top Comfort; i telecomandi per motorizzazioni con sistema Bisecur in svariati colori, nonché in eleganti effetti metallici o simil legno; la nuova superficie DuraGrain con 24 decori. Per i settori industriale e logistica, proporranno invece: la griglia avvolgibile RollMatic per negozi e vetrine; la fotocellula che precede lo scorrimento VLR; i portoni sezionali industriali della nuova serie BR50 ormai alla quinta generazione; la motorizzazione WA300 S4; le pedane di carico HTL e HLS con tecnologia RFID integrata; il portone rapido V9015 L; i portoni sezionali Speed HS 5015 PU H e Speed HS 6015 PU V. Inoltre – ha concluso Stefano Tuccio – per entrambi i settori, industriale e residenziale, Hörmann lancerà a breve un App Gateway che permetterà, utilizzando un semplice smartphone, di azionare le motorizzazioni di alcune chiusure.» A seguire il direttore commerciale **Edoardo Rispoli** ha poi detta-

gliato i risultati raggiunti dall'azienda nel 2012, sottolineando il ruolo sempre più determinante del prodotto per il residenziale che, da alcuni anni, è protagonista di elevate performance in termini di vendita. «Com'è stato nel 2012, anche nel 2013 continueremo a perseguire un ampliamento della notorietà e della forza del marchio Hörmann – ha precisato Rispoli –. L'azienda continuerà inoltre a proporre l'interessante campagna promozionale Europa Promotion che, anche per il 2013, vedrà protagonisti una serie di prodotti caratterizzati da una qualità estremamente elevata ma al contempo accessibile. In più, nel 2013 la campagna Europa Promotion e il marchio Hörmann in generale saranno affiancati da un testimonial d'eccezione: Michael Schumacher, il pilota di Formula 1 che ha collezionato il più elevato numero di successi di tutti i tempi e che, da molti anni, è sinonimo di ambizione, esperienza, carattere e amore per la tecnica, tutti valori in perfetta sintonia la storia della nostra azienda.» Dopo gli interventi del direttore tecnico **Raimondo Frau**, che ha spiegato le ultime novità in

termini di post-vendita, e della responsabile marketing **Chiara Covi**, che si è soffermata sulle attività dell'azienda in termini di Social Media, ad appassionare la numerosa forza vendita presente in sala sono state due premiazioni: la prima legata al concorso fotografico promosso da Hörmann Italia e la seconda invece correlata al fatturato conseguito dagli agenti nel corso dell'anno relativamente ad alcuni prodotti.

4 marchi si fondono in Entrematic per l'automazione degli ingressi

Nel corso del BAU 2013 svoltosi a Monaco, è stata annunciata la nascita di Entrematic nuova società che si va ad inserire pienamente nel panorama nazionale ed internazionale del settore dei sistemi di automazioni di porte e finestre. La nuova società riunisce 4 aziende appartenenti al gruppo **ASSA ABLOY Entrance Systems**, tra cui **DITEC** che a partire da questo mese assume quindi la nuova denominazione sociale di **Entrematic Italy S.p.A** con sede legale a Milano. Invariato invece il nome del marchio che continuerà ad essere associato ai prodotti quale garanzia di continuità. A sottolineare quanto Ditec rimanga per il gruppo un valore imprescindibile, è stato deciso di enfatizzarne l'immagine con un nuovo logo che sarà riportato sulle documentazioni, listini, siti internet e, ovviamente, prodotti. Rinnovata pure la veste grafica che attraverso il tema dei 4 archi e la vivacità dei colori, vuole rappresentare la for-

attualità

te unione dei marchi Entrematic e la dinamicità della nuova realtà. Riunendo competenza, professionalità e caratteristiche distintive dei marchi **Normstahl, Dynaco, EM** e DITEC in un'unica offerta completa, Entrematic intende affermarsi come partner esperto e fornitore di elezione per distributori e installatori potendo offrire una delle gamme più complete al mondo di prodotti per l'automazione degli ingressi, con il sostegno di specialisti dedicati con una grande esperienza al-



le spalle. Di qui l'obiettivo ambizioso di diventare il punto di riferimento a livello internazionale per il mondo della distribuzione ed installazione di sistemi di automazioni per porte residenziali, commerciali ed industriali e per cancelli automatici.

Investimenti Schüco per migliorare servizio logistico e offerta tecnologica

Inaugurati ufficialmente i due nuovi magazzini presso la sede Schüco di Bielefeld (Germania) alla presenza di **Hinrich Mählmann**, presidente di **Schüco International KG** e managing partner di Otto Fuchs KG, e di **Andreas Engelhardt**, A.D. di Schüco International KG. Investimento per il miglioramento del servizio offerto propri partner internazionali che si va così

ad aggiungere al recente ampliamento del Centro Tecnologico Schüco reso così ancora più efficiente e innovativo. I due nuovi magazzini di stoccaggio di Bielefeld hanno richiesto un investimento complessivo di circa 13 milioni di Euro, soli 10 mesi per il completamento dei lavori, 700 tonnellate di acciaio. Dispongono di 6.300 nuove celle per lo stoccaggio dei materiali (che consentono il deposito di profili fino a 6,50 metri di lunghezza) e sono dotati, ciascuno, di 2 "carriponte" per il prelievo dei materiali e di 4 stazioni di prelievo (caroselli). Il progetto di razionalizzazione della logistica, che ha portato all'apertura dei due nuovi magazzini, consente di aumentare notevolmente la capacità di stoccaggio. Le nuove strutture possono infatti contenere più di 12.000 tonnellate di materiale. «I benefici che la centralizzazione e l'automazione della logistica tedesca porteranno al nostro mercato sono evidenti ha commentato **Roberto Brovazzo**, D.G. di **Schüco Italia**. I riassortimenti del magazzino italiano potranno avvenire in modo più rapido, con un netto miglioramento nell'attendibilità delle consegne. Stimiamo infatti di poter garantire ai nostri clienti



ti tempi più certi di evasione degli ordini e una più efficiente e razionale gestione delle spedizioni. Questo significa, per esempio, che in futuro sarà possibile ottimizzare le consegne di prodotto lungo e prodotto corto (accessori) con un'unica evasione di tutto il materiale. Inoltre, la perfetta rintracciabilità delle fasi di movimentazione, grazie alla completa automazione di queste strutture, permette una sempre maggiore affidabilità dei processi.» Ha comportato invece un investimento di 7 milioni di Euro l'intervento di ampliamento del nuovo Centro Tecnologico Schüco non solo per l'estensione della struttura (portata una superficie utilizzabile di circa 7700 m²), ma soprattutto l'implementazione di nuove tecnologie di misurazione e il miglioramento dei servizi forniti, per far fronte alle crescenti esigenze dei mercati internazionali e alle richieste di un settore in continua evoluzione. Il Centro Tecnologico è stato infatti arricchito di nuovi dispositivi di misurazione. Per testare la tenuta dinamica all'acqua di vari campioni, è stato dotato pure di un motore a elica di un aereo, in grado di ricreare un flusso dinamico aria-acqua di particolare intensità.

2012 nel segno dell'export per Pavanella Serramenti. Obiettivo 50%

Complice il calo dei fatturati provenienti da un mercato interno in crisi, il 2012 è stato per Pavanella Serramenti un anno di svolta nel processo di



internazionalizzazione dell'azienda. «L'obiettivo principale del 2012 – ha spiegato il responsabile commerciale **Marco Pavanella** – è stato la conquista di nuovi mercati. Abbiamo compiuto significativi passi in avanti sia sul versante europeo, soprattutto in Francia, Svizzera e Russia, che su quello di paesi quali Stati Uniti, Israele e India. Grazie ad un duro lavoro, in un solo anno siamo riusciti a portare le quote di fatturato provenienti dall'export al 15%. Il nostro intento è di arrivare quanto prima a tagliare il traguardo di un ben più ambizioso 50%». Il 2012 è stato anche un anno che ha riconfermato la vocazione all'innovazione di Pavanella Serramenti, grazie alla rivoluzione delle proprie linee produttive con l'adozione di soluzioni quali il sistema distanziale di ultima generazione Super Spacer®, l'aggiornamento della linea Europa e l'immissione sul mercato indiano di un infisso con apertura esterna dotato di un nuovo sistema traslante. «Nonostante il periodo di crisi – ha concluso Marco Pavanella – è stato un anno assolutamente dinamico e ricco di progetti per il futuro. Tra le novità in cantiere

per il 2013 abbiamo l'attivazione di una web-tv aziendale, ricca di contenuti finalizzati soprattutto ad attività di formazione e aggiornamento, e la creazione di Pavanello Academy, un laboratorio di idee che si occuperà di didattica, ricerca e sviluppo di nuove soluzioni improntate alla promozione di una filosofia aziendale fortemente orientata ai valori dell'ecosostenibilità.»

Balzo in avanti per il taglio termico. Ensinger definisce nuovo standard

Alla 20° edizione della fiera dell'architettura, dei sistemi e dei materiali da costruzione conclusasi a Monaco di Baviera, Ensinger ha presentato il nuovo foglio di alluminio a bassa emissività, denominato Tecafoil 12ε3, un'importante novità che consente di diminuire in misura molto rilevante la dispersione di calore. «Si tratta di un'innovazione di massimo rilievo – ha sottolineato **Daniele Saibene**, responsabile della divisione Insulbar per **Ensinger Italia** - costituita da una pellicola di alluminio speciale ad elevate prestazioni completa di adesivo dotato di resistenza termica che, applicata alle barrette, consente di migliorare il contributo isolante delle stesse.»



«Il nuovo Tecafoil 12ε3 vanta valori di emissività nominale di 0,03 W/m²K secondo EN ISO 10456, in piena conformità agli standard previsti dai sistemi di serramenti con espanso, eliminando però la necessità di lavorazioni secondarie oppure le operazioni logistiche aggiuntive» ha aggiunto Saibene. Il nuovo Tecafoil 12ε3 è già stato utilizzato dalla **Mixall**, azienda friulana specializzata nella produzione di sistemi misti alluminio/legno e non solo, per la messa a punto di due nuove serie alluminio/legno – *Extreme 0,7* e *Dream 90* – adatte per la costruzione di infissi caratterizzati da elevate prestazioni isolanti. Le nuove serie, che impiegano barrette da 42 mm., sono state sviluppate in collaborazione con Ensinger Italia e presentate in occasione della fiera BAU 2013 al mercato nel quale spiccano per i loro eccezionali valori di trasmittanza termica. La serie "Extreme 0.7" ha valori Uf 1.0 e Uw 0,75 W/m²K (valore che lo rende ampiamente idoneo per l'impiego in case passive), mentre nella serie "Dream 90" si raggiunge un valore Uw di 0,83 W/m²K raggiunto con un telaio da 83 mm. e un'anta da 92 mm. dove il nodo laterale vanta un valore Uf = 1,3 Wm²K.



Tecnologie lavorazione legno, annullato positivo "rimbalzo" del 2011

Stando ai dati preconsuntivi rilasciati dall'Ufficio studi di **Acimall** (Associazione costruttori italiani macchine ed accessori per la lavorazione del legno), il 2012 è stato contraddistinto dal segno meno per le tecnologie dedicate alla lavorazione del legno e dei suoi derivati. I dati preconsuntivi elaborati confermano così le difficoltà incontrate dall'industria italiana di settore che, nel corso degli ultimi 5 anni, ha complessivamente perso circa il 30% del proprio fatturato. Rispetto al 2011 la produzione si stima sia calata del 9,8%, dato sul quale avrebbero pesato sia l'ulteriore compressione del mercato interno (-15%) che la flessione delle esportazioni (-8%). Caduta attesa, e ritenuta "fisiologica", dopo il positivo rimbalzo registrato nel 2011 soprattutto per quanto riguarda le esportazioni "made in Italy" che aveva registrato un momento particolarmente favorevole. «Scontiamo in modo pesante la crisi dei nostri clienti italiani - ha

commentato **Paolo Zanibon**, direttore di Acimall -. Il fatto che nel nostro Paese l'edilizia, il mobile e tutti i beni che nascono dal legno e dai suoi derivati registrino una dinamica negativa non può che bloccare qualsiasi investimento nei beni strumentali». Contrazione della domanda confermata dalle importazioni, precipitate del 13,1% a dimostrazione che cominciano a "soffrire" pure i costruttori di tecnologia tedeschi e cinesi, che nel 2011 avevano messo a segno performance di ben altro livello. Pur con tutte le cautele possibili, i primi dati del 2013 sembrano indicare un possibile consolidarsi della situazione negativa, che determinerebbe una crisi di settore all'interno di una più globale crisi economica. «Impossibile invertire la rotta – ha proseguito Zanibon – senza interventi di sostegno da parte del governo. Confidiamo che il 2013 possa essere un anno di assestamento. L'appuntamento con Ligna ad Hannover, la più grande fiera del settore, ci permetterà di avere le idee più chiare sulle linee di tendenza dei principali mercati di sbocco

attualità

dell'industria italiana, anche se riteniamo che per parlare di "ripresa" si debba attendere il 2014.» Le esportazioni continuano a essere un capitolo di vitale importanza; la flessione dell'8 per cento, per quanto rilevante, va letta alla luce di un 2011 nel quale, come già ricordato, il "made in Italy" aveva registrato un momento particolarmente favorevole. E non è assolutamente semplice, per gli imprenditori italiani, operare in mercati in continua oscillazione.

Serramenti, facciate ed accessori alluminio: riciclo e sostenibilità

Attenzione all'ambiente e alla sostenibilità non è più soltanto come fondamentale questione etica ma anche quale opportunità per le imprese che decidono di distinguersi dai concorrenti e migliorare la propria immagine. Partendo da questa considerazione **Unsaal**, in collaborazione con **ICMQ** (organismo di certificazione leader nel settore delle costruzioni), ha realizzato le "Linee guida per la convalida del contenuto di riciclato nei serramenti, facciate continue e accessori in alluminio" secondo la norma UNI EN ISO 14021. Documento di facile consultazione, ha l'obiettivo di fornire ai produttori sia utili indicazioni per il calcolo della percentuale di riciclato sia di rendere fruibile la legislazione in materia al fine di avere le carte in regola per ottenere da parte di **ICMQ** la convalida dei valori dichiarati. «L'utilizzo di materiali riciclati nei prodotti per le costruzioni è divenuto più frequente non soltanto per preve-



nire lo sfruttamento di risorse esauribili e per ridurre il quantitativo di materiale da smaltire in discarica, ma perché risulta premiante negli schemi di certificazione per la sostenibilità degli edifici come *Leed* e *Itaca*», ha dichiarato il responsabile della certificazione di prodotto volontario **ICMQ Ugo Panuti**. «La convalida da parte di un ente terzo indipendente come **ICMQ** – ha aggiunto – fornisce maggiore autorevolezza e credibilità alle dichiarazioni in materia di sostenibilità ambientale approntate dai produttori». Utilizzare materiali riciclati per serramenti, facciate continue e prodotti in alluminio e avere una certificazione ad hoc nel curriculum, può essere per le imprese un vantaggio considerevole anche per lavori con la Pubblica amministrazione. Infatti la legislazione italiana ha garantito la possibilità agli Enti pubblici virtuosi di acquistare, nell'ambito dei propri appalti, serramenti sostenibili dal punto di vista ambientale: il decreto "Acquisti Verdi" del 25/07/11 contiene le modalità di utilizzo dello strumento volontario del Green Public Procurement – Gpp (Acquisti pubblici verdi) per rispettare i criteri ambientali minimi da inserire nei ban-

di di gara. Da questo punto di vista un'impresa che presenta un prodotto realizzato con materiale riciclato e rispettoso delle caratteristiche di sostenibilità avrà maggiore possibilità di vincere questo tipo di appalti. «*UX 84* entra a far parte della biblioteca tecnica *Unsaal* – ha precisato **Paolo Rigone**, direttore tecnico di *Unsaal* – e rappresenta un documento fondamentale per fornire alle aziende linee guida chiare per un tema sempre più emergente quale quello della sostenibilità. Di fronte ad un tema così ampio l'involucro dell'edificio gioca un ruolo molto importante e complesso; la scelta è stata dunque quella di predisporre un documento fortemente orientato a dare supporto al costruttore di serramenti e facciate nel rispondere in modo adeguato a quanto gli viene chiesto sempre più spesso circa il contenuto di riciclato dei materiali e prodotti che utilizza per realizzare l'involucro degli edifici.»

A Secco Sistemi il premio speciale Architektur und Bauwesen

La giuria del premio per l'Innovazione Architektur und Bauwesen (Architettura e Edilizia), organizzato nell'ambito della manifestazione interna-

zionale BAU 2013 tenutasi a Monaco di Baviera, ha attribuito il Premio Speciale a *EBE 85* nella categoria "Prodotto di elevata qualità architettonica". Il sistema per finestre e porte firmato da **Secco Sistemi** è emblematico della nuova generazione di infissi all'avanguardia nell'efficienza energetica e nell'interpretazione delle tendenze architettoniche. Un motivo di grande soddisfazione per **Alberto Agostini**, amministratore delegato di **Secco Sistemi**: «Questo ulteriore Premio da parte di una autorevole Giuria di architetti tedeschi a un nostro prodotto giunge assolutamente inatteso. Il complimento è ancor maggiore in quanto siamo l'unica azienda italiana ad aver ottenuto il Premio Speciale per l'Innovazione Architektur+Bauwesen. Per di più è il secondo premio attribuito nel giro di pochi mesi a un nostro prodotto da parte di due diverse giurie di architetti tedeschi». Secondo il responsabile commerciale per i Paesi di lingua tedesca **Davide Barbieri**: «Il Premio attribuito al BAU 2013 riconosce la capacità di innovazione di **Secco Sistemi** e la sua capacità di interpretare i desideri e i bisogni dei progettisti e anzi di anticiparli.»

