



Il Corriere del Serramentista



Rekord srl - via Zeni, 8 - 38068 ROVERETO TN - Tel 0039.0464.443245 - fax 0464.443246 - rekord@rekordsrl.com - www.rekordsrl.com



Un occhio di riguardo a qualità e comfort ambientale

Innovazione, estetica, risparmio energetico e salvaguardia dell'ambiente sono il leitmotiv di Fas Serramenti. Ce ne parla Lorenzo Elia contitolare assieme alla sorella Chiara. **pag 8**

La posa in opera dei serramenti esterni

Misurarne le prestazioni attraverso uno standard di posa qualificato. **pag 6**

Prospettive del legno termico

Il CNR-IVALSA di San Michele all'Adige è impegnato in attività di ricerca sul legno termicamente modificato (LTM) **pag 10**

Cambiano i numeri e le regole del gioco

55%

Il Ministero dello Sviluppo Economico ha variato i valori di trasmittanza termica delle chiusure apribili e assimilabili ai fini delle detrazioni fiscali del 55%, rendendo meno restrittivi i valori per le zone climatiche E ed F. Rappresenta un cedimento alla pressione di qualche lobby o consente a più consumatori di sostituire i propri serramenti? In questo modo si favorisce il miglioramento ambientale o no? Rekord e la rivista "Serramenti & Falegnameria" lanciano un dibattito capace di offrire spunti interessanti a tutti gli attori del settore legno. **pagina 2**



Criteri ambientali nella domanda pubblica

Il Green Public Procurement (GPP) è uno strumento di politica ambientale volontario, che intende favorire lo sviluppo di un mercato a ridotto impatto ambientale attraverso la leva della domanda pubblica. L'ing. Mario Tarantini dell'ENEA ci spiega i vantaggi per il prodotto serramento. **pagina 4**

Vi sono tre tipi di aziende: quelle che fanno accadere le cose, quelle che osservano le cose accadere...e le rimanenti che si meravigliano di quanto è accaduto.
Day G. S., Market Driven Strategy, 1990

Gentili lettori,

abbiamo voluto aprire questo numero del nostro magazine con l'articolo di Sonia Maritan sulla modifica delle trasmittanze termiche utili all'ottenimento del "bonus 55%". Per alcuni questo intervento del Ministero dello sviluppo economico sembrerà una beffa, per altri un controsenso: ognuno ha uno "spicchio" di verità e un serio confronto, a mio avviso, non può che essere fonte di spunti interessanti per tutti gli operatori del settore. Ma non fermiamoci al singolo evento. Facciamo in modo che ogni sforzo porti le nostre aziende tra quelle che fanno accadere le cose.

Se qualcuno ha puntato su serramenti in legno d'alta gamma, ha fatto una cosa corretta, che va accompagnata con un'adeguata strategia di vendita: anche in un momento di difficoltà economica, impegniamoci perché i nostri clienti si convincano che una finestra in prima battuta economica, ma di scarse prestazioni isolanti, per gli sprechi energetici col tempo sarà più costosa di un'altra ad alto isolamento.

Anche se può sembrare difficile, non dobbiamo cadere nella battaglia del prezzo, ma uscire dalla dimensione tecnico-produttiva per far capire al cliente cosa c'è dietro alla nostra finestra in legno. Come sottolinea Ettore Corà, abbiamo tra le mani oro e vendiamo argento. Evitiamo preventivi poco chiari e scritti in modo tecnico, brochure e siti internet farciti di altisonanti descrizioni tecniche. Concentriamoci su vantaggi e benefici. In una finestra in legno, alla bellezza si accompagna il risparmio energetico, la durata, il comfort, l'ecosostenibilità: fattori che la possono rendere vincente sul mercato.

Certo non dobbiamo accettare di buon grado tutto ciò che viene deciso sopra le nostre teste, ma nemmeno osservare o aspettare qualche intervento risolutore. Puntiamo quindi a una maggiore coesione della filiera, miglioriamo costantemente la nostra attività di vendita, volgiamo a nostro favore ogni criticità. Sfruttiamo infine ogni opportunità al di là di ogni lacciolo burocratico, di una concorrenza più o meno corretta, di norme più o meno sensate, perché, se non lo facciamo ora, dopo, non potremo lamentarci.

Buona lettura.

Mario Baldo
Direttore generale



Come sta andando?

Il legno deve comunicare più efficacemente quelle caratteristiche che lo rendono di gran lunga migliore di tutte le altre materie prime.

Solo in questo modo riuscirà a non farsi superare dal Pvc nel cogliere le future opportunità di mercato. **pagina 13**

- Quando un'esigenza diventa prodotto **pag 14**
- Esperia risponde alle richieste dei nuovi consumatori **pag 12**
- Online il nuovo sito web di Rekord **pag 16**
- Un riconoscimento per 20 anni di assoluto impegno **pag 16**

REKORD
HIGH TECHNOLOGY TOOLING

Cambiano i numeri e le regole del gioco di Sonia Maritan

Il Ministero dello Sviluppo Economico ha variato i valori di trasmittanza termica delle chiusure apribili e assimilabili ai fini delle detrazioni fiscali del 55%, rendendo meno restrittivi i valori per le zone climatiche E ed F.

Rappresenta un cedimento alla pressione di qualche lobby o consente a più consumatori di sostituire i propri serramenti? In questo modo si favorisce il miglioramento ambientale o no? Rekord e la rivista "Serramenti & Falegnameria" lanciano un dibattito capace di offrire spunti interessanti a tutti gli attori del settore legno.

È stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 35 del 12 febbraio 2010 un nuovo decreto, emanato in data 26 gennaio 2010 dal Ministero dello sviluppo economico, contenente nuove disposizioni in materia di riqualificazione energetica degli edifici, che aggiorna il precedente decreto dell'11 marzo 2008. Da un punto di vista politico, anche se non tecnico, il decreto Scajola che corregge i valori di trasmittanza termica è abbastanza discutibile, perché è scorretto che una parte del settore serramentistico riesca a modificare i valori stabiliti da un decreto già assimilato come lo era il vecchio decreto Bersani.

Questo decreto, si occupa anche di due argomenti molto importanti per il settore dei serramenti, e nello specifico in tale decreto viene introdotto il concetto di chiusure apribili e assimilabili, e variata la tabella delle trasmittanze termiche massime per accedere allo sgravio IRPEF.

Il fatto che venga introdotto il concetto di **chiusura apribile e assimilabile** in sostituzione del precedente **chiusure trasparenti** permette finalmente di risolvere il rebus relativo ai portoni ciechi d'ingresso.

55%

In effetti, sino a prima del decreto in questione, risultava abbastanza complesso definire non tanto se le spese sostenute per sostituire eventuali porte cieche potessero o meno beneficiare dello sgravio IRPEF del 55%, quanto stabilire con chiarezza quale fosse il livello di trasmittanza termica da raggiungere per accedere al beneficio.

Se le porte cieche fossero state da considerare quali strutture verticali opache si sarebbero dovuti rispettare i valori propri di questi elementi, i muri, costituenti l'involucro edilizio. È logico quindi che qualora alle porte d'ingresso fosse stato chiesto di raggiungere valori che, prendendo come esempio le tabelle del nuovo decreto, possono oscillare fra un massimo di 0,54 W/mqK (in zona A) e un minimo di 0,26 W/mqK (in zona F), in pratica si sarebbero escluse dal beneficio fiscale tutte le spese sostenute per sostituire porte cieche, fossero esse in legno, alluminio, pvc, blindate o meno. Ovviamente, trattandosi di fatto di serramenti, nella maggior parte dei casi le porte d'ingresso cieche presentano sezioni analoghe a quelle dei serramenti esterni vetrati (chiaramente inseriti tra le chiusure trasparenti) ed è impossibile raggiungere valori così ridotti con una porta d'ingresso.



Etichetta progettata da Rekord Engineering per il progetto Esperia

Ben venga quindi un decreto che, introducendo il concetto di chiusura apribile e assimilabile (tra le quali sono incluse anche le vetrine non apribili) permette di superare lo scoglio creato dal temine trasparente nella mente burocratica ministeriale, facendo sì che i portoni d'ingresso ciechi, in quanto apribili, rientrino come giusto nella categoria dei serramenti, della quale da sempre fanno parte.

Ben più importante ai fini del mercato, e foriera di molte polemiche già in essere o di futuro sviluppo, è la variazione dei valori limite di trasmittanza termica richiesti per l'accesso al beneficio fiscale. In pratica il nuovo decreto "accorcia" la tabella delle trasmittanze termiche, riducendo i valori richiesti nelle zone più calde, lasciando invariati i valori delle zone intermedie e innalzando i valori relativi alle zone più fredde.

I nuovi valori del DM del 26 gennaio 2010:

- zona A - **3,7 W/mqK**
in luogo dei precedenti 3,9 W/mqK;
- zona B - **2,4 W/mqK**
in luogo dei precedenti 2,6 W/mqK;
- zona C - **2,1 W/mqK**
che restano invariati rispetto al valore precedente;
- zona D - **2,0 W/mqK**
che restano invariati rispetto al valore precedente;
- zona E - **1,8 W/mqK**
in luogo dei precedenti 1,6 W/mqK;
- zona F - **1,6 W/mqK**
in luogo dei precedenti 1,4 W/mqK.

Conseguenze sul mercato

A dire il vero l'inasprimento dei valori nelle zone A e B avrà ben poco impatto sul mercato italiano dei serramenti. In Italia infatti si trovano ben pochi comuni inseriti in queste zone e inoltre, dato l'attuale livello di sviluppo tecnologico del settore, le soluzioni necessarie per raggiungere un valore, per esempio, di 2,4 W/mqK non differiscono molto né tecnicamente né economicamente da quelle richieste per raggiungere il precedente valore di 2,6 W/mqK.

Ben diverso è il discorso se si prendono in esame le zone climatiche E ed F. Anzitutto tali zone rappresentano una parte consistente del territorio italiano, perché la maggior parte dei comuni del Nord Italia fanno parte di una delle due zone, una buona parte dei comuni del Centro Italia rientra in zona E, e anche nel Sud o nelle Isole si trova qualche comune rientrante in zona E.

Oltre a ciò l'innalzamento dei valori, fosse solo di 0,2 W/mqK, comporta delle sensibili variazioni dal punto di vista della tecnica produttiva degli infissi destinati a rispettare i valori di trasmittanza termica, e altrettanto sensibili variazioni nel loro costo.

Le soluzioni per produrre serramenti che rientrino nel valore di 1,8 W/mqK sono abbastanza comuni e relativamente poco costose, al punto che anche serramenti tecnologicamente "vecchi" come quelli di spessore sotto i 60 mm possono tranquillamente rientrarci, a patto di installare un vetro dotato di buone prestazioni e di limitare la produzione a legni teneri, ossia a quelli aventi massa inferiore ai 500 Kg/mc, per i legni duri si dovrà prevedere di aumentare lo spessore del serramento fino ai 70 mm.



Il ritocco in salita dei valori di trasmittanza termica, potrà modificare il mercato del serramento collegato alle opere di riqualificazione energetica.

Di questo beneficeranno i produttori di serramenti in alluminio, che avevano seri problemi già a raggiungere valori di trasmittanza termica inferiori agli 1,6 W/mqK e problemi ancor maggiori a scendere al di sotto degli 1,4 W/mqK. O meglio, le soluzioni per raggiungere tali valori c'erano, ma queste si rivelavano così costose da rischiare di mettere fuori mercato i produttori di tali serramenti, forse per questo UNCSAAL è stata l'unica associazione a felicitarsi pubblicamente per il nuovo decreto.

Certamente però il ritocco in salita dei valori sarà utile anche a quei piccoli produttori di serramenti in legno che, non avendo la possibilità economica di rinnovare il parco utensili e trovandosi quindi obbligati a continuare la produzione di serramenti di spessore ridotto, venivano a essere esclusi dal mercato delle riqualificazioni energetiche.

Per quanto sia vero che il ritocco dei valori va nella direzione opposta a quella della riqualificazione energetica ottimale, è peraltro vero che la maggior parte dei serramenti italiani presenta valori di trasmittanza termica così elevati che il fatto di scendere al di sotto degli 1,8 W/mqK rappresenterebbe comunque un grandissimo passo avanti.

Un confronto importante

Tutto ciò premesso, ci sarebbero più letture verso il nuovo decreto, e Rekord lancia attraverso questo articolo, che sono lieta di indirizzare in prima persona alla filiera del legno, un dibattito che possa essere costruttivo e propositivo per le opportunità future del settore del legno.

Secondo l'esperto in normativa di Serramenti & Falegnameria, Mario Gardano - che ha preso parte alla stesura di questo testo in modo da darne l'interpretazione più imparziale possibile - le **chiavi interpretative** sono:

***è un imbroglio:**
i falegnami si sono attrezzati per rispettare i nuovi valori e adesso li cambiano vanificando i loro investimenti;*

***che sfortuna!**
Avevamo finalmente tagliato fuori i produttori di alluminio e adesso questi rientrano in gioco;*

***che fortuna!**
In un periodo di crisi economica vendere serramenti da 80 mm con vetri da 1 W/mqK era difficile e quindi benedetto il nuovo decreto che ci permette di vendere serramenti più abbordabili;*

***non è logico:**
si dice che si vuole incentivare il risparmio energetico e adesso si fa in modo che vadano bene anche serramenti meno prestazionali;*

***è logico:**
sostituire i serramenti vecchi è indispensabile e rendendo possibile l'uso di serramenti meno costosi se ne sostituiranno di più, con conseguente miglioramento ambientale.*

Tutti hanno ragione e tutti hanno torto, quindi la discussione necessariamente diventa partigiana e faziosa, motivata dallo schieramento al quale ciascuno appartiene e determinata dai singoli interessi di lobby.

Però forse partecipare come opinionisti a questo dibattito permetterà a tutti i lettori del settore legno di cogliere spunti interessanti e metterli in atto all'interno della propria azienda!



Chiunque voglia partecipare al dibattito attraverso il magazine di Rekord e la rivista "Serramenti & Falegnameria", può inviare le proprie osservazioni o il proprio commento all'indirizzo **serramenti@edifim.it**

Criteri ambientali nella domanda pubblica di Mauro Zamberlan

Il Green Public Procurement (GPP) è uno strumento di politica ambientale volontario, che intende favorire lo sviluppo di un mercato a ridotto impatto ambientale attraverso la leva della domanda pubblica. L'ing. Mario Tarantini dell'ENEA ci spiega i vantaggi per il prodotto serramento.

Ing. Tarantini, ci può descrivere brevemente questo Piano d'azione per gli acquisti verdi nella Pubblica Amministrazione?

Da tempo il Ministero dell'Ambiente (MATTM) si è attivato per promuovere pratiche di Green Public Procurement (GPP) nella Pubblica Amministrazione (PA) italiana.

Nell'aprile 2008 è stato approvato il Piano d'azione nazionale per gli acquisti verdi (PAN GPP) (adottato con il Decreto Interministeriale n. 135 del 11 aprile 2008), che ha l'obiettivo di sviluppare i criteri ambientali da inserire nei capitolati di gara per gli acquisti della PA e di sviluppare azioni per la promozione e il monitoraggio del piano stesso. Sono state individuate 11 categorie di prodotto prioritarie su cui cominciare a lavorare. Fanno parte di queste categorie i trasporti, il settore edilizia e costruzioni, i servizi energetici, eccetera.

L'ENEA fa parte del comitato di Gestione del PAN GPP e in particolare coordina il gruppo di lavoro "Edilizia e costruzioni". Il compito dell'ENEA, insieme a un ristretto gruppo di esperti italiani e alle Associazioni di Categoria di Confindustria interessate, è quello di sviluppare i cosiddetti Criteri Ambientali Minimi (CAM), ossia i criteri che qualificano le forniture a ridotto impatto ambientale.

Questi criteri saranno emessi con decreto del Ministero dell'Ambiente e diventeranno il riferimento per gli acquisti verdi della PA.

Come prodotto iniziale si è scelto di lavorare sulle finestre, visto il sempre maggiore contenuto tecnologico di questo componente e la richiesta del mercato di componenti con prestazioni elevate.

Cosa comportano questi documenti guida per il prodotto serramento?

Attualmente i documenti prodotti sono ancora in stato di bozza, anche se sono stati già discussi e sostanzialmente accettati dal Gruppo di lavoro e dalle Associazioni di Categoria.

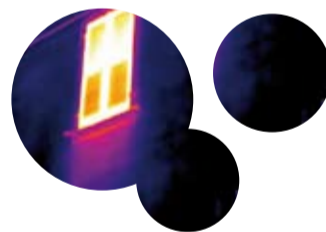
Nella stesura dei criteri si è tenuto conto dell'impatto ambientale che il prodotto ha nella sua intera vita: è stata considerata quindi la fase di produzione dei materiali e del serramento, la fase di uso, di manutenzione e il suo smaltimento finale. È ormai chiaro a tutti che i serramenti, facendo parte dell'involucro edilizio, hanno un ruolo importante nel determinare le prestazioni energetiche dell'edificio in cui sono inseriti.

Poiché essi hanno una vita generalmente lunga (sui 20 anni) l'impatto della fase di uso (dovuto alla necessità di bruciare combustibile o utilizzare elettricità per provvedere al condizionamento invernale ed estivo, e compensare gli scambi termici con l'esterno) è quindi determinante.

Le dispersioni termiche si traducono infatti in un elevato consumo di energia e, di conseguenza, in un'elevata produzione e immissione nell'ambiente di CO₂ e di altre emissioni inquinanti. Il requisito richiesto, in un procedura di acquisto di GPP, sarà quindi una trasmittanza termica globale del serramento inferiore a quanto previsto dalla legge e pari a quello richiesto all'utente privato per l'attribuzione del beneficio fiscale del 55%.



A lato: la finestra ESPERIA 92 contrasta la dispersione termica; il suo valore di trasmittanza termica U_w è **0,8598 W/m²K**



Sopra: dispersione termica attraverso una finestra



Oltre ai requisiti energetici, i CAM comprendono anche requisiti diversificati sui principali materiali che costituiscono i telai di finestre e porte: legno, alluminio e Pvc. La logica con cui sono stati sviluppati questi criteri è quella di premiare i serramenti migliori per ciascuna tipologia di materiali, piuttosto che individuare il materiale migliore in assoluto.

Per quanto riguarda il legno, ad esempio, le specifiche tecniche prevedono la garanzia che il legno e il materiale legnoso non provengano da tagli illegali, o da foreste che detengono un alto requisito di proteggibilità e che sono minacciate. Il criterio si intende verificato con il possesso di certificazione FSC o PEFC, o documentazione equivalente.

Le procedure pubbliche di acquisto basate sul criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, consentono inoltre di definire dei "criteri premianti" che contribuiscono all'assegnazione del punteggio di gara.

Un esempio di tali criteri che abbiamo inserito tra i CAM delle finestre è la garanzia del produttore: se tale garanzia è superiore a quella prevista dai disposti legislativi, il prodotto acquisisce un punteggio aggiuntivo, perché a parità di "impatto ambientale", essendo la vita utile prevedibile della finestra maggiore, il contributo annuo è inferiore.

Maggiori informazioni sul PAN GPP, inoltre, si possono reperire sul sito www.dsa.minambiente.it/gpp/page.asp?id=33



*A suo avviso, questo sviluppo come si tradurrà dal punto di vista commerciale?
Che beneficio ne trarranno pubbliche amministrazioni e cittadini?*

Se volessi sintetizzare il concetto di GPP direi che tali procedure garantiscono l'acquisto di un prodotto più efficiente rispetto ai concorrenti. A parità di funzioni, infatti, tale prodotto utilizza minori risorse, e quindi meno materie prime ed energia, causando minori emissioni dannose per l'uomo e l'ambiente. Il vantaggio per la collettività è evidente.

Un ulteriore vantaggio possono essere i costi. Anch'essi vanno valutati considerando l'intera vita del prodotto, adottando quindi un metodo di analisi dei costi chiamato Life Cycle Costing. Ci sono infatti una serie di prodotti, tra cui i serramenti esterni, computer, stampanti, gli apparecchi per l'illuminazione, che a fronte di un costo iniziale più alto garantiscono un risparmio di energia economicamente significativo durante la loro vita utile.

Una recente analisi della Consip, società del Ministero dell'Economia e delle Finanze che gestisce il programma per la razionalizzazione degli acquisti della PA, stima che sia possibile risparmiare ogni anno 850 milioni di euro se la PA utilizzasse parametri di sostenibilità ambientale negli acquisti di beni e servizi.



La Consip fornisce alcuni esempi di risparmi possibili: l'informatizzazione delle procedure permetterebbe un risparmio per 53 milioni di euro l'anno, derivante dall'abbattimento del consumo di inchiostro; 60 milioni di euro sarebbero salvati attraverso la stampa di documenti in modalità fronte-retro; 6,5 milioni, considerando una vita utile di cinque anni, se si sostituissero le stampanti tradizionali con apparecchiature a basso consumo energetico.

Anche semplici accorgimenti, come la disconnessione dalla rete elettrica dei 105 mila PC in uso alla PA quando non utilizzati, significherebbe 510 mila euro risparmiati in 5 anni. E l'acquisto di PC dotati di etichette ambientali permetterebbe di tenere in cassa 3,4 milioni di euro.

GPP

GREEN PUBLIC PROCUREMENT
acquisti verdi della pubblica amministrazione



A sinistra il sito del Ministero dell'Ambiente

Sotto: il sito della rete GPPinonet



E le imprese?

Per quanto riguarda le imprese, infine, va notato che i criteri di GPP, contribuendo a innalzare gli standard di mercato, premiano le aziende che hanno innovato e presentano prodotti con prestazioni superiori ai concorrenti.

Per limitarci al settore immobiliare gli esperti del mercato sottolineano che c'è una grande aspettativa, da parte del cittadino comune, per una "casa ecologica", più salutare e meno impattante per l'ambiente: queste aspettative traineranno il mercato nei prossimi anni.

La mia sensazione è quindi che quelli che sono ora requisiti ambientali limitati a specifiche categorie di prodotti acquistati dalle Pubbliche Amministrazioni, diventeranno in breve tempo standard commerciali.

Molti paesi europei si sono già dotati di criteri GPP (l'Olanda ne ha definiti 90 ad esempio) e si può prevedere che questi diventeranno un ostacolo alle vendite all'estero di prodotti difformi. Si creeranno quindi le opportunità per fare emergere le imprese più innovative e i prodotti migliori.

In questo processo, viste le dimensioni molto piccole delle nostre aziende, va però previsto un forte supporto da parte dei servizi tecnici delle Associazioni di categoria.



Ing. Mario Tarantini dell'Enea, coordinatore del gruppo di lavoro "Edilizia e costruzioni" del PAN GPP

Quali iniziative saranno sviluppate per far conoscere tale progetto?

La documentazione prodotta dal Nostro gruppo di lavoro sarà consegnata al Ministero nei prossimi giorni.

Dopo l'approvazione da parte del comitato di Gestione, sarà sottoposta a discussione all'interno del "Tavolo di lavoro permanente", organo con funzioni prevalentemente consultive, composto dai rappresentanti delle Regioni, delle ARPA, del gruppo di lavoro GPP, del Coordinamento Agenda 21, delle associazioni dei produttori, dei sindacati, delle associazioni dei consumatori e degli ambientalisti. In tal modo si procederà alla approvazione dei criteri, valorizzando le competenze tecniche e le esperienze acquisite dagli enti citati, che avranno al contempo una funzione di diffusione dei criteri sviluppati.

È in preparazione, inoltre, da parte del Ministero un Piano nazionale di comunicazione sul GPP che prevede la realizzazione di diversi eventi.

Nella diffusione delle informazioni sarà infine coinvolta la rete GPPinonet, che è già attiva da diversi anni nelle attività di informazione, promozione e formazione sulle pratiche di GPP.

La posa in opera dei serramenti esterni di Stefano Mora - Direzione Generale LEGNOLEGNO

Misurarne le prestazioni attraverso una standard di posa qualificato.

La posa delle finestre, portefinestre e porte esterne rappresenta un momento delicato che a livello normativo è stato pressoché trascurato, se non sul piano dell'attribuzione di responsabilità e mansioni (vd. UNI 10818) o con pochi cenni sulla norma di prodotto (vd. UNI EN 14351-1) riguardanti la necessità di mantenimento in opera delle prestazioni.

Inoltre sempre più spesso la posa in opera dei serramenti esterni è diventata un elemento significativo oggetto di contenzioso tecnico, con conseguenze economicamente rilevanti per le imprese produttrici/posatrici.

In questi ultimi anni gli investimenti sul miglioramento delle performance del prodotto sono stati notevoli e di pari passo sono andate le innovazioni su prodotti e materiali per la posa, ma oggigiorno manca sostanzialmente una "chiave di lettura" delle prestazioni dei giunti di posa, in grado di dare indicazioni sul fatto che i materiali utilizzati siano adatti a mantenere le prestazioni di un prodotto sempre più perfezionato e che le loro modalità di utilizzo siano conformi a una durabilità delle prestazioni nel tempo.

Per questo motivo LegnoLegno ha studiato lo standard "Posa qualificata PO/SI-01".



Attraverso lo standard "Posa qualificata - PO/SI-01" è possibile valutare a livello prestazionale il sistema di posa, non solo in termini qualitativi ma anche quantitativi, fornendo dei dati confrontabili con le prestazioni di un prodotto che è già stato oggetto di test e valutando l'idoneità e applicabilità dei diversi materiali. Innanzitutto è bene specificare che attraverso questo standard di misura è possibile analizzare il perimetro del giunto e l'azienda interessata può scegliere se verificare solo il giunto tra serramento e controtelaio, oppure l'intero giunto tra serramento e controtelaio e tra controtelaio e muro.

A seconda del tipo di sistema di posa oggetto di test, diversi saranno i materiali utilizzati dall'azienda.



Come si sviluppa la procedura

La procedura ha inizio solo a seguito di analisi dettagliate, da parte del Laboratorio, dei disegni tecnici del progetto del sistema di posa da analizzare; nessuna attività legata alla procedura può avere inizio senza una fase preliminare di approfondita analisi tecnica.

In questo modo si riesce prima di tutto a valutare se le informazioni fornite dalle aziende produttrici sono sufficienti a una corretta progettazione del sistema di posa e, successivamente, a valutare se l'applicazione dei diversi elementi di fissaggio e materiali è coerente al sistema oggetto di test.

A seguito dell'analisi preliminare è possibile procedere all'esecuzione dei diversi test fisici o calcoli dettagliati per individuare, in particolare, le seguenti prestazioni:

- Permeabilità all'aria;
- Tenuta all'acqua;
- Isolamento acustico;
- Prestazioni termiche.

I campioni oggetto di test, simulanti il sistema di posa, devono essere costruiti a carico dell'azienda richiedente le prove, su indicazione costruttiva del Laboratorio.

È necessaria la realizzazione di due campioni, identici per dimensioni e simulazione del sistema di posa, ma che si differenzino per la tipologia del tamponamento, in quanto solo per la prova di isolamento acustico è indispensabile montare una vetrocamera ben definita.

Per le prestazioni di **permeabilità all'aria e tenuta all'acqua**, lo standard "Posa qualificata - PO/SI-01" individua tipologia e numero di classi direttamente correlabili alle prestazioni del serramento.

Per la classificazione all'aria è stata aggiunta una ulteriore classe migliorativa (denominata JAPLUS) che identifica una tenuta particolarmente elevata del giunto, inferiore a 0,83 m³/hm alla pressione di 600 Pa.

La valutazione dell'**isolamento acustico** è differente, in quanto viene effettuata per differenza rispetto a un campione di riferimento, che monta la stessa tipologia di vetro, ma non presenta alcun giunto da riempire. In questo caso, quindi, prendendo come riferimento un campione con indice di valutazione del potere fonoisolante pari a 44 dB, verrà misurata la capacità del sistema di posa di mantenere tale prestazione e, in caso contrario, sarà misurata la "perdita" in decibel che il sistema apporta al serramento posato in opera. In particolare, sarà poi possibile capire per quali bande di frequenza il sistema di posa ha della criticità e individuare fisicamente le zone di debolezza del sistema stesso.

classificazione permeabilità all'aria

"Perdita limite (m ³ /hm) a 600 Pa"	Classe	
	Standard PO/SI-01 LegnoLegno	Serramenti esterni
41,27	JA1	1
22,29	JA2	2
7,43	JA3	3
2,48	JA4	4
0,83	JAPLUS	
	6	

Prestazioni termiche

Dal **punto di vista termico**, invece, non viene effettuato un test fisico, ma attraverso un software di calcolo, si analizza la sezione del giunto di posa andando a studiare in particolare due aspetti:

- 1) L'andamento delle isoterme;
- 2) La temperatura minima superficiale interna.

1) Attraverso l'analisi dei disegni forniti dal produttore e attraverso l'utilizzo del metodo di calcolo agli elementi finiti (secondo UNI EN ISO 10077-2) viene individuata la posizione dell'isoterma.

La differenza della temperatura tra interno ed esterno viene identificata dal committente tra i seguenti range, in funzione della zona climatica di destinazione d'uso del prodotto.

- Interno 20°C – Esterno 0°C
- Interno 20°C – Esterno -5°C
- Interno 20°C – Esterno -10°C
- Interno 20°C – Esterno -15°C

Il risultato viene espresso in termini di presenza o meno di isoterme pari o inferiori al valore minimo prestabilito, in corrispondenza di superfici a contatto con l'ambiente interno dell'edificio, specificando la casistica del range di temperatura come sopra riportato. Ad esempio: "Nessuna presenza di punti di condensa a contatto con l'ambiente interno dell'edificio (verifica con $\Delta T XX^\circ C$)".

2) La verifica della temperatura minima ottenibile sulla superficie interna in prossimità del giunto consente di stabilire una condizione minima accettabile per evitare la creazioni di muffe.

Secondo quanto previsto dalla norma UNI EN ISO 13788, si identifica la condizione che, attraverso il rapporto tra temperature esterne e interne, e percentuali di umidità esterne e interne, pone i limiti per identificare la possibile presenza/assenza di muffe sul sistema oggetto di analisi.

A seconda del range di temperatura scelto dal committente, la temperatura minima da ottenere sulla superficie interna varia e, naturalmente, più rigida è la temperatura esterna, più difficilmente il sistema di posa sarà in grado di raggiungere una condizione di accettabilità secondo la norma sopra indicata.

Report di prova conclusivo

Al termine delle analisi su materiali, disegni di progetto e schemi di fissaggio, e al termine delle diverse fasi di test, il Laboratorio emetterà un **report di prova** in cui saranno indicate tutte le diverse valutazioni relative a prestazioni di materiali e componenti, sicurezza dei fissaggi, coerenza tra fissaggi e caratteristiche del giunto di sigillatura, durabilità del sistema e quindi le prestazioni del sistema di posa, così come individuate secondo lo standard "Posa qualificata – PO/SI-01", quali la classe di permeabilità all'aria, la classe di tenuta all'acqua, il contributo di isolamento acustico del giunto, l'andamento delle isoterme e l'individuazione della temperatura minima superficiale, con conseguenti indicazioni sui punti critici per la formazione di condensa e muffe.

Con lo standard "Posa qualificata – PO/SI-01" il progettista/produttore sarà in grado di fornire dei valori oggettivi capaci di qualificare il proprio sistema di posa, e dare valore aggiunto a un aspetto che fino ad oggi non ha ancora trovato sviluppo e valutazione adeguati.



classificazione tenuta all'acqua

(Tempo) Pressione	Legno	Legno	Classe	Serramenti esterni
(15 min) 0 Pa		JW1		1A
(5 min) 50 Pa		JW2		2A
(5 min) 100 Pa		JW3		3A
(5 min) 150 Pa		JW4		4A
(5 min) 200 Pa		JW5		5A
(5 min) 250 Pa		JW6		6A
(5 min) 300 Pa		JW7		7A
(5 min) 450 Pa		JW8		8A
(5 min) 600 Pa		JW9		9A
(5 min) XXX Pa		JWPLUS XXX		EXXX

Nota 1: oltre i 600 Pa le pressioni aumentano di 150 Pa per step.

Nota 2: XXX rappresenta il valore massimo di pressione raggiunto senza alcuna infiltrazione

Un occhio di riguardo a qualità e comfort ambientale

Innovazione, estetica, risparmio energetico e salvaguardia dell'ambiente sono il leitmotiv di Fas Serramenti, un'azienda che ha saputo trasformarsi da bottega artigiana e realtà industriale di successo. Ce ne parla Lorenzo Elia contitolare assieme alla sorella Chiara.

Se dovesse presentare le fasi evolutive dell'azienda...

L'azienda nasce del '57 quando mio padre Giovanni, assieme a un socio, rileva l'attività di una bottega artigiana. L'azienda, alla fine degli anni '70, passa da una produzione tipicamente artigianale ad una maggiormente industriale, orientandosi sempre più verso gli infissi. Oggi Fas Serramenti produce solo ed esclusivamente finestre e portoncini d'ingresso in legno. L'azienda è sempre stata di famiglia: oggi i titolari siamo mia sorella Chiara ed io, seconda generazione di imprenditori; allo stesso tempo, però, la società ha dimostrato l'abilità di trasformarsi in un'industria di successo, che nel 2002 ha ottenuto la certificazione Iso 9001, a dimostrazione degli elevati standard qualitativi raggiunti.

Riassumendo quindi, cosa vi differenzia dalla concorrenza?

Il valore aggiunto che riusciamo a dare in termini di consulenza. Due volte all'anno, mediamente, organizziamo degli incontri, che abbiamo chiamato "Fas Informa", invitando progettisti, clienti e altri operatori del settore interessati, per cercare di informare e formare su novità e tendenze tecniche. Cerchiamo di raccontare, talvolta con l'aiuto di aziende partner, cosa sta succedendo in questo settore, come sta evolvendo.

Il cliente spesso riconosce il "di più" che siamo riusciti a trasmettere. L'aver persone che ti ringraziano, che ti raccomandano ad altri, innescando così un prezioso passaparola, sono fonte di grossa soddisfazione e ripagano della fatica e dell'impegno spesi.



Nel vostro sito web fate riferimento a termini come "mission" e "vision" che lasciano intendere un approccio più evoluto nei confronti del mercato.

La vostra vision, per esempio, è quella di essere, a livello italiano, uno dei fornitori preferiti di serramenti in legno in termini di risparmio energetico, soluzioni estetiche e salvaguardia dell'ambiente.

Come dare corpo a questa visione?

Abbiamo sempre avuto un occhio di riguardo per la qualità e soprattutto le prestazioni dei serramenti. L'azienda ha sempre lavorato per avere un qualcosa in più rispetto agli altri, anche se bisogna impegnarsi il doppio. Ricordo ancora la difficoltà di vendere alla fine degli anni '70 le prime vetrocamere che avevano un U_g di $5,0 \text{ W/m}^2\text{K}$. Oggi quasi tutte le aziende propongono serramenti in grado di raggiungere valori di tutto rispetto. Ma Fas Serramenti continua a proporre soluzioni che guardano a un costruire più consapevole. La nostra vision per esempio sottolinea le caratteristiche fondamentali su cui non solo il serramento in legno dovrà puntare per competere nel mercato futuro. A questo proposito, l'ultima certificazione in ordine di tempo è l'FSC, con la quale desideriamo evidenziare che il legno utilizzato proviene da foreste gestite in modo sostenibile, e che risulta essere quindi il materiale ecocompatibile per eccellenza, a differenza di quanto sostengono i nostri concorrenti dell'alluminio e del Pvc. Senza dubbio ci vorrà del tempo prima che questa nuova sensibilità venga recepita, ma credo fermamente nella sua validità, anche commerciale. In passato, per esempio, è già successo di acquisire delle commesse perché eravamo certificati Iso 9001.

Chi sono i vostri clienti?

Se dovessi fare delle percentuali direi un 60% imprese, un 30% privati e il rimanente 10% rivenditori.

Sta cambiando l'atteggiamento delle imprese edili?

Sì, la sensibilità a certi ragionamenti sta crescendo. Intendiamoci, di quel 60% una metà è attenta solo ed esclusivamente al prezzo, l'altra metà inizia a dimostrare maggiore attenzione agli aspetti del risparmio energetico e del comfort ambientale. Del resto basta fare una semplice considerazione. Scegliere un cassonetto coibentato e un serramento con un vetro performante costa un 200 euro in più. Se un alloggio ha cinque serramenti, all'impresa quell'alloggio costa 1000 euro in più, ma il ritorno in termini di efficienza energetica e risparmio è assai più elevato. Tra 3-5 anni anche in Piemonte le case cominceranno ad essere costruite in modo diverso, e noi cerchiamo di fare la nostra parte fornendo la nostra consulenza.



A suo avviso l'incentivo fiscale del 55% è servito a dare un po' di ossigeno a questo mercato?

Non è stato un contributo importante, ma nemmeno irrilevante. Le ristrutturazioni stanno prendendo piede e mi auguro che si sviluppino sempre più. Infatti, se non si aprono mercati alternativi, come quelli esteri dove comunque è difficile entrare, rimane solo il mercato delle ristrutturazioni. Abbiamo un parco edifici, che va dagli anni '50 agli anni '80, bisognoso di una urgente riqualificazione dal punto di vista energetico. Interventi in cui la finestra in legno dovrebbe farla da padrona: convinzione che ci ha spinto ad aderire al gruppo Legno Finestra Italia, impegnato a valorizzare la finestra in legno "made in Italy".

Nel 2009 avete lanciato una nuova linea che comprende anche la sezione 92 x 80 mm: si tratta forse del progetto Esperia?

Sì, infatti. Alla fine del 2008 abbiamo investito su una nuova linea produttiva che ci consentisse di ampliare la nostra offerta. Volevamo innanzitutto allargare la gamma prodotti: ora siamo in grado di produrre 4 sezioni con 4 profili diversi, che abbiamo chiamato Soft, History, Epoche e Design. A questo si sono accompagnati un incremento della produttività aziendale e un miglioramento della qualità del prodotto. La possibilità di realizzare un serramento da 92 largo solo 8 cm significa offrire al mercato una soluzione capace di scendere sotto l'uno nei valori di trasmittanza termica U_w . Non solo. Gli stessi architetti preferiscono vedere più vetro che legno. Il progetto Esperia di Rekord rispondeva a queste esigenze: ci è piaciuto e quindi lo abbiamo adottato.

Naturalmente, accanto ai serramenti esterni, che comprendono anche una soluzione legno-alluminio, commercializziamo una gamma completa di scuri, porte interne e portoncini blindati.

So che avete anche una sezione 56x68: secondo lei, queste sezioni continueranno a essere presenti sul mercato o sono destinate a scomparire?

Continuiamo ad avere questa sezione per rispondere a una certa edilizia che continua a chiedercela. A mio avviso nel giro di due o tre anni il 56 non si venderà più, almeno nel mercato italiano.



Chiara Elia contitolare
assieme al fratello Lorenzo
di Fas Serramenti

Avete uno showroom?

Abbiamo una sala esposizione interna di 250 mq e devo dire che abbiamo un buon numero di persone che vengono a visitarlo, nonostante non abbiamo mai fatto pubblicità e l'azienda si trovi in una zona un po' appartata. Come ho accennato prima dev'essere l'effetto di un passaparola positivo.

La posa in opera è sempre un elemento delicato: l'effettuate voi direttamente?

Ci avvaliamo di squadre di posa esterne che però lavorano quasi esclusivamente con noi. I nostri sforzi sono tesi a una continua e approfondita formazione di queste squadre; i nostri manuali di posa sono costantemente aggiornati. Non potrebbe essere altrimenti.

Di questi tempi non può mancare un'opinione sull'attuale situazione di mercato...

La nostra azienda non vive una situazione drammatica. Non abbiamo grossi problemi di credito. Non abbiamo bisogno in maniera rilevante delle banche, pertanto non ci possiamo lamentare. Dai grandi osservatori internazionali arrivano segnali positivi, ma lo scenario che ci circonda continua ad essere caratterizzato da grande incertezza. Il mercato per certi aspetti è praticamente fermo. Di case in Italia se ne sono costruite tante e oggi molte sono vuote. C'è bisogno di un intervento che sblocchi questa situazione, che dia nuova fiducia alle famiglie. Secondo me il 2010 rimarrà un anno difficile: la ripresa non è ancora apparsa all'orizzonte.

Progetti a breve?

Un obiettivo immediato è la maggiore informatizzazione dell'azienda. Un buon passo avanti in questa direzione è lo sviluppo di un sistema di preventivazione online, fornendo così una migliore assistenza a tutti coloro che vogliono collaborare con noi. Coerentemente con questo sviluppo si lega l'intenzione di rivolgere una maggiore attenzione al canale rivenditori.



Prospettive del legno termico dr. Ottaviano Allegretti – CNR-IVALSA

Il CNR-IVALSA di San Michele all'Adige è impegnato in attività di ricerca sul legno termicamente modificato (LTM) per lo sviluppo di trattamenti di nuova generazione in condizione di pressione variabile.

Sotto il nome generico di legno termico o legno termicamente modificato (LTM) è inclusa una variegata famiglia di prodotti, costituiti da legno sottoposto a un processo di trattamento ad alte temperature in ambiente privo di ossigeno.

Le modificazioni prodotte dal trattamento riguardano l'incremento della durabilità conferita e l'aumento della stabilità dimensionale.

Altre caratteristiche del LTM, sono la ridotta conducibilità termica che lo rende interessante come materiale isolante e la colorazione scura che il legno assume in tutto lo spessore.

Per contro, è noto che il trattamento di modificazione termica causa una riduzione significativa della densità e della resistenza meccanica.

Il mercato del legno termicamente modificato

L'LTM è presente nel mercato da 10-15 anni, richiesto soprattutto in prodotti per usi in esterno, per le sue qualità di elevata resistenza alla degradazione indotta da sollecitazioni ambientali e biologiche, senza necessità di ulteriori trattamenti preservanti o protettivi con sostanze chimiche.

In paesi del Nord Europa esistono associazioni o consorzi per la produzione e commercializzazione auto-regolamentata di legno termico e di impianti di produzione. L'associazione Finlandese Termowood® è stata la prima a produrre un manuale per il trattamento e le lavorazioni, e a definire un marchio di qualità, un protocollo di produzione e a esercitare una politica dei prezzi.

Al di fuori di questa e di altre denominazioni analoghe nate successivamente, il legno termicamente modificato è prodotto e commercializzato sotto vari nomi, tipologie e destinazione d'uso.

In Italia si assiste ad un crescente interesse per il LTM, perlopiù dovuto alle possibilità di modificare il colore di latifoglie, per produzione di parquet e arredi.

Tale interesse è in relazione alla crescente richiesta di legno di colore scuro (toni tropicali) e alla conseguente possibilità di valorizzare legname con tonalità di colore poco richieste. Di conseguenza diverse aziende italiane produttrici di impianti di essiccazione hanno messo oggi in catalogo macchine per effettuare il processo di modificazione termica.

Trattamento termico

Esistono diverse tipologie di trattamento con il quale si produce LTM a livello industriale. L'entità delle modificazioni dipende sostanzialmente dalla temperatura durante il trattamento che può andare dai 140°C ai 220°C e dall'ambiente in cui si effettua il trattamento che, deve essere privo di ossigeno al fine di generare una pirolisi controllata senza causare degradazioni ossidative e combustione. I metodi più comuni prevedono il trattamento termico a pressione ambiente in condizioni di vapore surriscaldato o con sostituzione di ossigeno con gas inerti quali azoto.

Il trattamento deve essere effettuato in condizioni ben controllate, gestendo accuratamente le variabili di processo e operando una serie di accorgimenti operativi, pena gravi decadimenti qualitativi e prestazionali del materiale trattato. Materiale LTM con caratteristiche eterogenee e scadenti a causa di vizi produttivi, elevati costi di produzione (costi energetici e impiantistici), riduzione delle caratteristiche meccaniche sono fattori che hanno finora ridotto le potenzialità di utilizzo del LTM.

Oggi inoltre la ricerca sta sviluppando nuove forme di legno modificato (trattamenti combinati termici-chimici) con caratteristiche superiori non solo al legno non modificato, ma anche superiori ad altri materiali come la plastica.

La ricerca in atto

Il CNR-IVALSA (Istituto per la valorizzazione del Legno e delle Specie Arboree) di San Michele all'Adige, nell'ambito di alcuni progetti, finanziati sia da aziende che dalla Provincia Autonoma di Trento è impegnato in attività di ricerca su LTM con sviluppo di trattamenti di nuova generazione in condizioni di pressione variabile.

I vantaggi sono minori consumi energetici, possibilità di trattare grossi spessori e di produrre tonalità di colore su domanda. Il fine della ricerca è inoltre quello di sviluppare prodotti a base di abete rosso di provenienza locale ad alta resistenza per uso esterno (uso fino ad ora precluso all'abete).

L'Istituto offre inoltre servizio di consulenza e di certificazione, tramite caratterizzazione di laboratorio, del LTM prodotto da aziende che mirano a sviluppare un prodotto a qualità certificata.



Variatione delle caratteristiche fisiche e meccaniche di legno di abete rosso termicamente trattato a 205°C in condizioni di pressione variabile:

Modulo elastico (E_{bending})	-10%
Resistenza a compressione ($\sigma_{\text{max comp.}}$)	-9%
Resistenza a flessione ($\sigma_{\text{max bending}}$)	-19%
Rigonfiamenti nel range RH 24%-76% ($\alpha_{R,T}$)	-30%
Rapporto di anisotropia (RH 65%) (β_T/β_R)	-17%
Ritiro angolare (RH 65%) ($\beta_T-\beta_R$)	-37%
densità (ρ 12%)	-7%
variazione colorimetrica globale (ΔE)	20
classe di durabilità conferita (UNI-EN 350-1)	3

CNR-IVALSA

Consiglio Nazionale delle Ricerche

Istituto per la Valorizzazione del Legno e delle Specie Arboree

www.ivalsa.cnr.it



L'Istituto per la Valorizzazione del Legno e delle Specie Arboree del Consiglio Nazionale delle Ricerche nasce nel settembre del 2002 ed è attualmente il più grande istituto di ricerca italiano nel settore foresta-legno.

IVALSA possiede uno staff di circa 70 persone, ripartite tra la sede di Firenze e quella di Trento.

Le attività di ricerca riguardano principalmente i seguenti ambiti: edilizia in legno, processi industriali del legno, tecnologia del legno, patrimonio culturale ligneo, gestione sostenibile dell'ecosistema terrestre, tutela e valorizzazione della biodiversità forestale e del patrimonio agro-forestale, caratterizzazione, selezione e propagazione delle specie arboree, sfruttamento sostenibile e meccanizzazione della raccolta della biomassa, supporto alle imprese, formazione e servizio di documentazione.

I laboratori sono equipaggiati con attrezzature di prova avanzate e innovative e svolgono attività di consulenza tecnica e certificazione.

alcuni progetti in corso



ECWINS The SME Window for Europe

Oltre a IVALSA partecipano a questo importante progetto europeo Istituti di Ricerca provenienti da tutta Europa e aziende e gruppi di industria di oltre dieci Paesi (per l'Italia Federlegno-Arredo). Lo scopo è quello di sviluppare un modello matematico di classificazione di porte e finestre che sia di aiuto alle imprese per certificare i propri prodotti e metterli sul mercato, riducendo i costi per le prove di laboratorio.

Spettroscopia nella manifattura dei serramenti

Caratterizzazione chimico-fisica dei materiali, compresa la caratterizzazione delle superfici. Elevate potenzialità applicative nel settore serramenti sono date dalle tecniche di indagine con NIR (near-infrared) and MID (mid-infrared) con le quali è possibile determinare caratteristiche e prestazioni delle vernici e finiture protettive (tipo, stabilità, resistenza all'invecchiamento) e caratteristiche del LTM.

SWORFISH Superb Wood Surface Finishing

Obiettivo del progetto è creare una tecnologia di portata mondiale per trattamenti combinati di modificazione meccanica-termica-chimica per creare un materiale a base legno con caratteristiche come extra-durabilità, resistenza alla abrasione, caratteristiche ignifughe e alcune caratteristiche speciali di superficie come la capacità di catturare agenti inquinanti dalla atmosfera.



IVALSA
TREES AND TIMBER INSTITUTE

Esperia risponde alle richieste dei nuovi consumatori

I clienti chiedono serramenti con prestazioni elevate e sono attenti all'etichetta energetica. Esperia piace al consumatore perché dona benessere abitativo, fa risparmiare e contribuisce a rispettare l'ambiente naturale. Al di là di ogni normativa o legge.

Desiderio di maggior benessere, costi di riscaldamento e condizionamento, incentivi fiscali sono le forze che spingono i consumatori a chiedere e acquistare serramenti ad alte prestazioni.

La diffusione dell'etichetta energetica, che fa bella figura su ogni elettrodomestico, e il successo di iniziative come CasaClima hanno contribuito a creare una cultura che favorisce la richiesta e la vendita di serramenti che assicurano elevato isolamento termico, riduzione dei rumori e maggiore comfort.

Si può affermare che i clienti sono più avanti del legislatore e chiedono finestre efficienti che continuino ad essere belle, risparmiatrici, "verdi" ed economiche.

Questo non significa che il loro prezzo debba essere basso perché, pur di risparmiare, come clienti, siamo disposti a spendere molto. Basti considerare, inoltre, che l'84% dei consumatori sono disposti a pagare un premium price per un'offerta "verde". È quanto emerge da una ricerca condotta da Arthur D. Little sull'universo dei green consumer.

I consumatori dimostrano una forte consapevolezza sull'importanza della sostenibilità ambientale, manifestando comportamenti che scindono dall'obbligatorietà normativa.

Prestazioni delle finestre Esperia

Le finestre del progetto Esperia rispettano anche i valori più restrittivi di trasmittanza termica, imposti dalle normative sull'efficienza energetica in edilizia, offrendo un ottimo isolamento termico e contribuendo a diminuire le emissioni di CO₂ nell'atmosfera. ESPERIA 69/78 infatti assicura un valore U_w pari a 1,28 W/m²K, mentre ESPERIA 92 può raggiungere una trasmittanza U_w di 0,77 W/m²K, adatta per gli standard Passiv Haus e CasaClima Oro.

All'isolamento termico si accompagna naturalmente un adeguato abbattimento acustico. ESPERIA 92 ed ESPERIA 69/78 se provviste, rispettivamente, di triplo e doppio vetro basso-emissivo stratificato, spessore 44 mm (per Esperia 92) e 36 mm (per Esperia 69/78), permettono di ridurre l'inquinamento acustico dell'80% circa rispetto a una finestra dotata di vetro semplice, raggiungendo quindi valori di isolamento acustico di altissimo livello.

Non meno importante è la protezione dagli agenti atmosferici. Le finestre Esperia hanno superato brillantemente le prove a cui sono state sottoposte dal CERT di Treviso Tecnologia in merito a:

Permeabilità all'aria

(Uni En 1026 del 2001 e Uni En 12207 del 2000):
CLASSE 4;

Tenuta all'acqua

(Uni En 1027 del 2001 e Uni En 12208 del 2000):
CLASSE E1050;

Resistenza al carico di vento

(Uni En 12211 del 2001 e Uni En 12210 del 2000):
CLASSE C5.

Ricordiamo che per il raggiungimento delle prestazioni complessive dell'infisso, giocano un ruolo fondamentale le singole componenti (vetrocamere, guarnizioni, ecc.) e la qualità dei materiali accessori (ferramenta, silicone, ecc.), oltre naturalmente a una posa eseguita a regola d'arte.



Esperia,
progettato per i tuoi clienti.

Come sta andando? di Ettore Corà - CORÀ DOMENICO & FIGLI SPA

Il legno deve comunicare più efficacemente quelle caratteristiche che lo rendono di gran lunga migliore di tutte le altre materie prime. Solo in questo modo riuscirà a non farsi superare dal Pvc nel cogliere le future opportunità di mercato.

Visitare i serramentisti è la mia grande passione. Solo conoscendo i bisogni è possibile capire cosa cerca il mercato. Visitare i serramentisti, conoscere le realtà produttive e le caratteristiche delle tante zone d'Italia, ognuna con le sue abitudini, le sue tradizioni e la propria cultura, è un'opportunità che mi permetterà anche di misurare il polso del mercato.

In questi ultimi sei mesi, e in particolare dall'inizio di questo anno, i confronti partono da questa domanda: "Come va in giro?".

Segnale tangibile di una preoccupazione che nasce dalla presa di coscienza della realtà. Un mercato del serramento che ha perso il 40% dei suoi volumi, una capacità produttiva superiore alla domanda, un portafoglio ordini diminuito con molti cantieri in attesa e, dulcis in fundo, una situazione finanziaria "rallentata".

Abbiamo tra le mani oro e vendiamo argento

Il legno ha le carte in regola per vincere la sfida con altre materie prime. Ma noi non sembriamo esserne coscienti. Il legno è di gran lunga migliore di tutte le altre materie prime.

Ci sono dei punti di forza sui quali dev'essere posto l'accento:

- Il ciclo di vita del serramento in legno è energeticamente molto meno costoso di tutte le altre materie prime (si è calcolato con una buona approssimazione che produrre un serramento in Pvc richiede 800 volte l'energia necessaria per produrre un serramento in legno).
- Il legno si può ripristinare! Il legno si smaltisce facilmente e servirà sempre per produrre altri semilavorati in legno (osb, mdf, pallets).
- I più recenti prodotti vernicianti sono in grado di garantire una durata di oltre 10 anni, significa che la durata in condizioni accettabili è almeno doppia!
- Il profilo in legno ha vantaggi di isolamento termico maggiori rispetto al Pvc! Normalmente usiamo le tabelle di legni duri o teneri dati dalle normative, ma sapete che quei dati sono "molto prudenziali"? I test di laboratorio sui legni possono essere molto più performanti e dare valori più realistici, che consentono di migliorare molto la trasmittanza complessiva della finestra (abbiamo testato, per esempio, il Seraya Superior della Lamitech: nel 72 mm di spessore si è avuto un valore di 1,17 W/m²K).
- Il legno offre ottime performance di isolamento acustico.
- Il legno è tra i migliori isolanti delle onde elettromagnetiche.



"Chi supera la crisi supera sé stesso senza essere superato"

Albert Einstein

Cambiamento come opportunità

Qualcuno disse che *le crisi sono una preziosa opportunità* (Albert Einstein, 1955). In questi ultimi anni abbiamo vissuto una vera e propria rivoluzione del mondo del serramento.

Pensate all'introduzione della vernice ad acqua, pensate alla marcatura CE!

In poco tempo abbiamo fatto quello che non era stato fatto per decenni.

Il mercato ha richiesto dei cambiamenti, ma noi siamo cambiati?

Noi abbiamo vissuto queste rivoluzioni come una opportunità o le abbiamo subite? Purtroppo la nostra indole che bada poco alle carte e ai certificati, ci ha portato a disbrigare queste novità quasi come una inutile ulteriore burocrazia. Tuttavia i laboratori del settore confermano che attraverso la certificazione molte aziende hanno vissuto una revisione dei loro progetti costruttivi, migliorando prodotto e processo.

Nel frattempo il Pvc guadagna terreno, forse proprio perché ha sfruttato tutte queste nuove normative come opportunità per presentarsi meglio sul mercato.

Le recenti indagini di mercato dicono che, in questa fase di crisi, il Pvc ha perso fatturato ma in modo contenuto, certamente meno del serramento in legno. Questo ci può far rabbia, oppure il confronto dovrebbe diventare uno stimolo? Un'opportunità per fare meglio?

Usiamo oro e produciamo gioielli! Questo il nostro compito: comunichiamolo in modo forte e chiaro.

Il legno è un materiale naturale, bello, pregiato, duttile, resistente, duraturo.

Il legno è nei nostri pensieri, è pregio, calore, passione, vita. Ma come si può scegliere una finestra in Pvc, magari col film che riproduce il legno. Volevano il legno ma pensavano che il Pvc durasse in eterno. Questo il nodo della questione.

L'utente finale si è convinto che l'indiscutibile bellezza del legno non sia sinonimo di durata.

Nessuno ha saputo spiegarci che la tecnologia attuale può tutto anche nel nostro settore, con un valore aggiunto, dato dall'ingrediente base, il legno, l'unica materia prima coltivabile ed ecosostenibile.

Quando un'esigenza diventa prodotto

I Responsabili di Olimpia spiegano come, alla base delle innovazioni che caratterizzano l'azienda, ci sia una particolare capacità di ascoltare i clienti e di interpretarne le reali necessità.

Olimpia, da oltre 20 anni, offre ai serramentisti soluzioni all'avanguardia con un assortimento di 3000 articoli tra guarnizioni, profili e accessori. Con questo forte orientamento all'innovazione e con una filosofia produttiva completamente "customer-oriented", l'azienda rappresenta un punto di riferimento importante per le falegnamerie. Il Presidente Fulvio Galvagni e i responsabili commerciali Paolo Vergata e Nicola Palaro spiegano come i nuovi prodotti di Olimpia, realizzati con materiali e sistemi d'avanguardia, nascono dalla volontà di dare risposte concrete alle richieste del settore.



Fulvio Galvagni

"Abbiamo deciso di saltare quasi totalmente il rivenditore in modo da dare una consulenza diretta all'utilizzatore"

Signor Galvagni, quali sono i plus distintivi di Olimpia?

"Il know-how accumulato e la nostra metodologia di lavoro: due fattori che ci permettono di 'fare innovazione' creando prodotti plasmati sulle reali esigenze del mercato.

Abbiamo infatti affinato la capacità di interpretarne le necessità e di tradurle in soluzioni concrete e facilmente fruibili. Cosa in cui non tutti riescono.

I grandi leader, ad esempio, hanno un iter impeccabile dal punto di vista teorico, ma poi molto spesso sono sordi rispetto al mercato e sviluppano prodotti che presentano delle problematiche e che non rispondono realmente alle richieste del settore. Questo perché non scendono in campo, non dialogano direttamente con gli operatori, non ne percepiscono le difficoltà. Non si 'sporcano' le mani col legno".



Nicola Palaro

"Il nostro è un approccio di tipo consulenziale. Non siamo venditori puri. Valutiamo decine di cose prima di arrivare al prodotto"

Mentre voi di Olimpia come vi rapportate con i vostri clienti?

"Stiamo loro vicini, nel vero senso della parola", prosegue Vergata. "Li interpelliamo, li ascoltiamo, carpiamo anche il non detto. Anche quando non esprimono apertamente le loro necessità, sta a noi avere la capacità di vedere oltre, di guardare lontano. Di capire in che direzione muoverci per andare veramente a colmare le lacune del mercato. Per dare quel qualcosa in più che manca, diventando dei veri e propri punti di riferimento. Per questo quando i falegnami sposano la nostra filosofia poi ci danno fiducia totale e si lasciano guidare da noi.

E per questo i nostri prodotti sono ad alto valore aggiunto: perché nascono da un incontro di 'umanità', non solo da studi teorici che poi magari a livello pratico sono difficilmente gestibili.

Quindi come nasce esattamente un vostro nuovo prodotto?

"Da un 'flusso integrato' che unisce la fase di ricerca, effettuata dal reparto commerciale attraverso la raccolta e l'analisi delle informazioni ottenute dal cliente, e quella di sviluppo, portata avanti dall'ufficio tecnico che studia la fattibilità e l'applicazione del prodotto", spiega Palaro.

"Un iter dove i ruoli sono strettamente complementari e in cui i feedback e le interazioni tra i commerciali e i tecnici sono continui.

Il risultato di questo modus operandi è una gamma di prodotti progettati in stretta collaborazione con il cliente, dove vengono valutati tutti gli aspetti: prestazioni, prezzo, facilità di montaggio ecc...".



Paolo Vergata

"I nostri prodotti sono ad alto valore aggiunto perché nascono da un incontro di 'umanità', non solo da studi teorici che poi magari a livello pratico sono difficilmente gestibili"



Il gocciolatoio Sirio



La guarnizione Azzurra



La soglia Altana

Quali sono i prodotti che hanno rappresentato un momento di svolta nella storia dell'azienda?

Paloro spiega: “**Sirio** consente di spostare all'esterno il profilo di alluminio, e quindi le isoterme, migliorando le prestazioni di isolamento termico dell'infisso. L'assenza di contatto tra l'alluminio e il legno favorisce l'aerazione, che mantiene asciutto quest'ultimo materiale, per natura più delicato. In questo modo, i serramenti in legno verniciati con prodotti all'acqua ecologici e tecnologicamente avanzati, dotati del sistemi di gocciolatoi in alluminio Sirio, sono inattaccabili dagli agenti atmosferici.

Le guarnizioni della serie **Azzurra**, realizzate in elastomero termoplastico microporoso a celle chiuse, hanno una struttura alveolare che, oltre ad assorbire gli eventuali giochi dovuti alle regolazioni, possiede un notevole ritorno elastico e una bassa conducibilità termica. Le migliori prestazioni di isolamento termoacustico rispetto a una struttura compatta sono dovute sia all'aumento dello spessore, sia alla presenza di aria all'interno delle celle chiuse. La struttura espansa, inoltre, viene protetta con una pellicola in termoplastico morbido, che assolve a una doppia funzione: aumentare la resistenza meccanica e proteggere dalle infiltrazioni d'acqua.

La serie **Altana** è l'ampia gamma di soglie a taglio termico che elimina anche il problema condensa. L'evoluzione investe non solo le prestazioni, ma anche le proprietà strutturali: la geometria tubolare e i vari punti di appoggio migliorano la stabilità nella posa in opera. La serie ora offre un interasse di 13 mm, un miglioramento che risponde alle recenti tendenze di mercato. La possibilità di applicare una guarnizione espansa adesiva sulla parte inferiore della soglia, consente anche di eliminare le problematiche che sorgono in presenza di una superficie di appoggio non regolare.

Astro 6, infine, rappresenta un elemento di rottura rispetto ai canoni estetici proposti dal mercato, in quanto ha introdotto l'abbinamento legno-alluminio che, oltre ad avere un impatto visivo gradevole, ha risolto le problematiche legate alla manutenzione.



C'è qualche particolare progetto a cui state lavorando in questo momento?

“L'alzante scorrevole: è un prodotto che finora avevamo lasciato un po' in coda nei processi di sviluppo” conclude il Presidente. “Adesso, visto che gli architetti ne fanno un uso sempre più frequente, anche in contesti esposti alle intemperie, stiamo lavorando al miglioramento della tenuta, perché ogni nostra linea deve essere al top. Inoltre, stiamo per lanciare una nuova soglia dalle prestazioni innovative che fa registrare risultati eccellenti in fatto di tenuta, taglio termico, adattabilità. Infine, nella nostra ottica di crescita ed evoluzione continue, stiamo realizzando una nuova unità produttiva di 3.000 mq alle porte di Padova”.

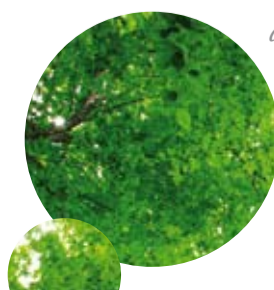
C'è anche una precisa strategia commerciale che supporta questo approccio?

“Sì”, puntualizza Vergata. “Qualche anno fa abbiamo deciso di saltare quasi totalmente il rivenditore in modo da dare una consulenza diretta all'utilizzatore. In questo siamo stati precursori di una reale esigenza di contatto e sostegno del cliente, accorciando la filiera”.

Questa stretta vicinanza al cliente si realizza in tutto il ciclo di vita del prodotto? Dall'ideazione al post-vendita?

“Certo”, afferma Galvagni. “La nostra struttura flessibile, oltre a permetterci di creare prodotti ad hoc, ci permette anche di soddisfare le diverse esigenze di assistenza. Il nostro infatti è un approccio di tipo consulenziale. Non siamo venditori puri. Valutiamo decine di cose prima di arrivare al prodotto: per noi infatti è fondamentale analizzare l'intero contesto. Per questo preferiamo parlare di sistema. E la nostra consulenza è a vasto raggio: riguarda anche le normative, ad esempio, i processi di lavorazione, talvolta la comunicazione. Insomma i clienti ci prendono come punti di riferimento a tutto tondo e ci chiedono consigli di varia natura. Il post vendita segue la stessa impostazione, è un altro nostro fiore all'occhiello, un altro elemento fortemente caratterizzante di Olimpia.

“Il know-how accumulato e la nostra metodologia di lavoro: due fattori che ci permettono di fare innovazione' creando prodotti plasmati sulle reali esigenze del mercato”



Online il nuovo sito web di Rekord

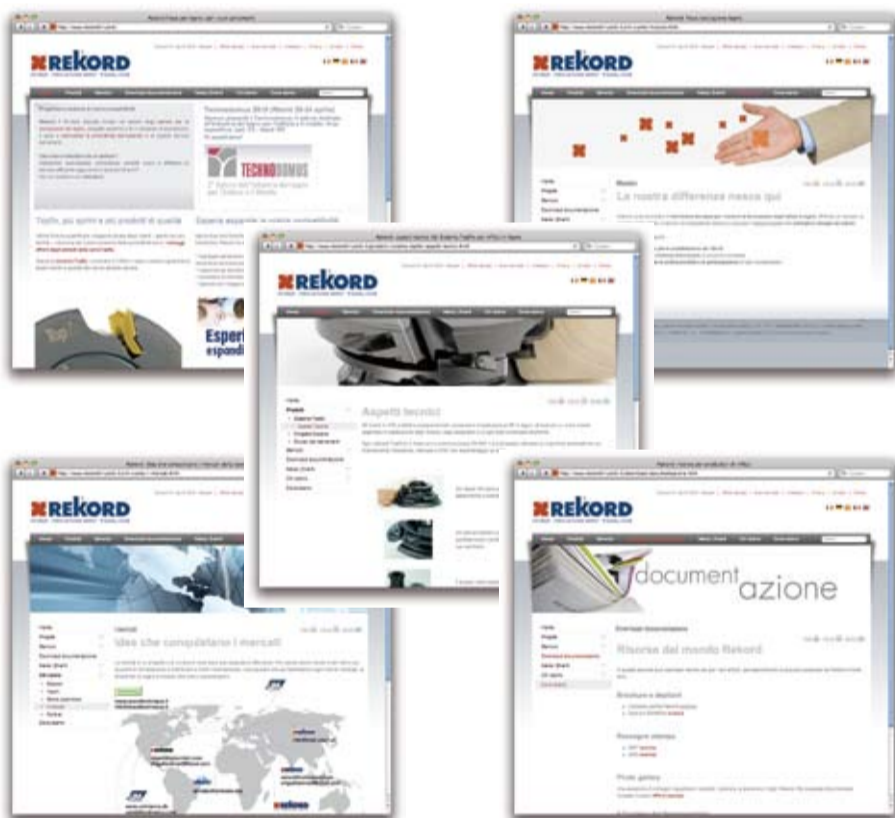


Rekord rinnova la propria presenza in Rete con un sito che **sottolinei il know-how maturato dall'azienda** nel settore degli utensili del legno. L'home page mette subito in evidenza l'essenza dell'offerta aziendale: Topfix, l'utensile ad alta tecnologia, il progetto Esperia per la realizzazione di serramenti ad alte prestazioni, ai quali si affianca **l'ampia gamma di servizi** studiati per supportare al meglio l'efficienza e la competitività dei serramentisti partner.

Una veste grafica più accattivante e funzionale, ma soprattutto percorsi di navigazione immediati e intuitivi, consentono al navigatore di **trovare facilmente l'informazione di interesse**. Il sito inoltre si presenta come una fonte aggiornata di notizie sull'azienda, su eventi e manifestazioni, riservando un canale di comunicazione ai giornalisti del settore.

«La rinnovata presenza sul web» sottolinea Nicola Pedrotti, responsabile amministrazione vendite, «è frutto di un processo di rinnovamento della comunicazione che l'azienda sta sviluppando negli ultimi anni. L'obiettivo è di **essere vicini ai nostri clienti, di interagire con loro su più fronti**, in modo da poter dare una risposta più rapida alle loro richieste».

Il sito è online all'indirizzo www.rekordsrl.com.



Un riconoscimento per 20 anni di assoluto impegno

Oltre al Natale Rekord ha festeggiato anche i 20 anni di servizio di cinque dipendenti, ai quali è andato un riconoscimento da parte della Direzione per l'impegno e la professionalità con le quali hanno contribuito allo sviluppo dell'azienda.

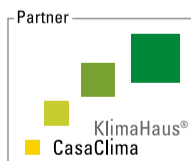
Il brindisi dello scorso Natale ha rappresentato l'occasione migliore per celebrare la collaborazione e la dedizione dimostrate all'azienda da parte di cinque collaboratori, che festeggiavano i 20 anni di servizio: Massimo Bisoffi, responsabile Ufficio tecnico commerciale, Martino Bisoffi e Roberto Dossi, operai specializzati del Reparto montaggio, Carlo Galvagni, responsabile Amministrazione e Renzo Rosà, responsabile Produzione.



“Rekord oggi è un punto di riferimento del settore, e tale obiettivo è stato raggiunto anche grazie a tutti coloro che quotidianamente spendono la loro professionalità a vantaggio dell'azienda. Questo riconoscimento è dedicato all'impegno profuso in questi 20 anni di servizio”, sono state le parole con cui Mario Baldo ha rivolto un ringraziamento di stima e gratitudine a nome di tutta l'azienda.

“La miglior gratificazione in momenti come questi”, ha commentato Fulvio Galvagni, “è percepire la soddisfazione non solo dei ‘festeggiati’, ma anche di tutti gli altri collaboratori. Segno di una squadra che condivide la filosofia di un'azienda volta al miglioramento continuo e al raggiungimento di risultati di eccellenza”.

REKORD
HIGH TECHNOLOGY TOOLING



Rekord srl
via F. Zeni, 8
I-38068 Rovereto (TN)

telefono +39 0464 443245
fax +39 0464 443246

www.rekordsrl.com
rekord@rekordsrl.com

Grazie all'invio ed alla compilazione del presente tagliando, Lei potrà ricevere informazioni commerciali e tecniche, resoconti di lavori e omaggi della nostra azienda nel pieno rispetto di quanto disposto dal D.Lgs. 196/2003 in materia di “tutela dei dati personali”. I dati rilasciati sono intesi come strettamente riservati. In qualsiasi momento lei potrà farli modificare, aggiornare o cancellare gratuitamente scrivendo allo stesso indirizzo.

Fotocopiare e spedire a: Rekord srl . via F. Zeni, 8 . 38068 ROVERETO TN

Ma è più facile fare un fax allo: 0464.443246

Cognome / Nome / Ditta

Professione / Ruolo aziendale

Via / n°

CAP / Città

telefono / e-mail / fax