

Dalla conoscenza più valore

Il Forum di Primavera consolida la sua identità di manifestazione che annualmente fa il punto sui sempre più frequenti cambiamenti normativi e legislativi e che incidono in maniera crescente sull'assetto del settore/by Ennio Braicovich

Che dire del Forum di Primavera di Bologna? Il senso potrebbe essere sintetizzato nel titolo dell'articolo: solo approfondendo le nostre conoscenze e competenze possiamo accrescere il valore della nostra offerta. E poi, entrando nel dettaglio, si tratta di lavorare in profondità sui processi aziendale per ridurre a zero gli errori nelle fasi di progettazione, costruzione e posa del serramento. Affrontare di petto la progettazione e la realizzazione di una posa che mantenga a lungo nel tempo le prestazioni dei serramenti esterni, alla luce dei cambiamenti della nostra edilizia e a fronte di un cliente finale più conscio dei propri diritti e, grazie al web, sempre più informato. Cercando di evitare di entrare nel terreno delle competenze di altri, sia nella progettazione che nella posa. E poi, conoscere bene le norme... per non parlarne più. E parlare invece di professionalità di aziende e operatori e di strumenti per accrescere il valore del prodotto serramento in un'epoca in cui il low cost potrebbe sembrare averla vinta.

Partner nazionali

Queste potrebbero essere in sintesi le conclusioni dell'avvincente e a tratti animata giornata del Forum Serramenti di Bologna tenutosi ieri a Bologna. Tra i partecipanti



Sessione "Patologie e difetti".



Un pubblico attento e numeroso.

opinion leader del settore, serramentisti e rivenditori, uomini della filiera e i rappresentanti delle Federazioni e Associazioni partner dell'evento. Esponenti nazionali delle Federazioni artigiane come Valentina DiBernardino di CNA Imprese e Giovanni Battista Sarnico di Confartigianato Legno nonché serramentista egli stesso, come Samuele Broglio, come Laura Michelini e Piero Mariotto di Anfit, Pietro Gimelli di Unicmi, Rita D'Alessandro di FederlegnoArredo, Stefano Mora del Consorzio Legnolegno. Una manifestazione appoggiata anche dal PVC Forum il cui direttore Marco Piana era assente perché impegnato in questi giorni a Milano a gestire l'Assemblea di EPPA, la Federazione europea di settore.

E poi, gli sponsor: da Camaleante di Serramentale (sistema per serramenti compositi) a Magò (sistemi per la posa), da Maico (accessori per il serramento e quello che gli sta intorno) a Tesa, Gruppo Beiersdorf (nastri di

tenuta per vetraggio a secco).

Tra norme, tecnologia e legge

Il Forum di Primavera consolida la sua identità di manifestazione del settore che annualmente fa il punto sui cambiamenti normativi e legislativi in corso che sono sempre più frequenti e che incidono in maniera crescente sull'assetto del settore. È il caso delle norme sulla posa che stanno già facendo la differenza e che purtroppo sono poco conosciute: dalla rinnovata UNI 10818, tema caro a Broglio, alla nuova 11673-1 sulla progettazione del nodo di posa, argomento di Mora, relatore della norma in sede UNI. Sempre in attesa della parte 2 della UNI 11673 dedicata alla qualificazione degli operatori e dell'ancora lontana parte terza destinata alle verifiche in cantiere. E aspettando la revisione della UNI 11296 intitolata "Acustica in edilizia - Posa in opera di serramenti e altri componenti di facciata".



Ennio Braicovich, DBInformation



Samuele Broglio, Confartigianato



Rita D'Alessandro, FederlegnoArredo



Stefano Mora, LegnoLegno

- Criteri finalizzati all'ottimizzazione dell'isolamento acustico di facciata dal rumore esterno", di prossima pubblicazione come annunciato Rita D'Alessandro, relatore della norma.

Antanti difetti!

Questa prima parte moderata da Ennio Braicovich di DBInformation e che ha dato il via alla giornata è seguita la sessione "Patologie e difetti" gestita con grande competenza da Lara Bianchi dell'Ufficio tecnici di Unicmi. E qui se sono viste di tutte le parti, le ante che cadono a ruscelli d'acqua che si apriscono da serramenti malposati a muri screcciati dalla muffa, a infissi mal progettati e mal posati. In totale, sono stati esaminati una quindicina di casi su cui meditare. Le cause? "Posatori malformati, troppo sicuri e troppo veloci nella posa" ha puntato il dito Paolo Bertini, assieme a Andrea Brunetti, dell'Istituto Giordano. "Leggerezza nel leggere e comprendere i contratti e i capitoli d'appalto. Approssimazione nell'esecuzione. Faciloneria nel redigere i preventivi e la parte del serramentista". È il duro rilievo di Piero Mariotto di Anfit che ben conosce il mondo delle imprese e degli appalti. "Attenzione a far troppo di testa propria" è

invece il monito di Luca Pipili, progettista dello Studio Botta e di Enerlab. "Già sbagliano architetti e ingegneri nella progettazione delle opere, soprattutto per gli aspetti termotecnici. Occorre grande prudenza nella posa del serramento, soprattutto quando sono palesi le criticità delle opere murarie e dei dati delle temperature e dell'umidità ambientale." E poi c'è sempre l'incognita del fattore umano e del suo stile vita, aspetti di cui il serramentista, il rivenditore e l'installatore non sono affatto responsabili.

Le Tavole rotonde

A una mattinata effervescente ha fatto seguito una sessione pomeridiana altrettanto animata. A cominciare dalla Tavola rotonda di produttori e rivenditori. Norme e creazione del valore per l'azienda serramentistica: questi gli argomenti del dibattito a quattro tra due serramentisti e rivenditori, esponenti di aziende artigiane di primo piano, capaci di innovare partendo dalla loro pratica quotidiana come Giuseppe Vesca di Camaleante e Serrametal, ed Enrico Romoli di Magò e Serromarce. Ai loro interventi hanno fatto da contrappunto quelli di Alex Schweitzer di Maico, accessorista da sempre orientato alla creazione del maggior

valore del serramento, e a Stefano Fattori di Tesa, Gruppo Beiersdorf che ha puntato sul binomio produttività-maggior valore del prodotto.

Fin dalle prime battute del convegno è emerso evidente a tutti gli operatori dell'edilizia, serramentisti e rivenditori in primis, che oramai gli aspetti legali stanno diventando prorompenti. E non solo nei grandi appalti dove i contratti da tempo sono di centinaia di pagine ma anche nelle piccole opere come la semplice sostituzione dei serramenti del valore di poche migliaia di euro ma assolutamente importanti per il cliente finale. Le responsabilità e i ruoli degli operatori, ma anche i loro diritti, sono stati il motivo conduttore dell'intervento dell'avv. Filippo Cafiero.

Il decreto e il Regolamento

La pubblicazione del decreto sulla commercializzazione dei prodotti da costruzione (vedi articolo a seguire) è stata la leva colta dal legale per una riflessione a tutto campo sul Regolamento n. 305/2011 che regola la materia a livello comunitario con focus sulle deroghe, le microimprese e le non conformità formali e sostanziali. E, a domanda, attenzione alle opere destinate alla prevenzione



Lara Bianchi, Unicmi



Paolo Bertini, Istituto Giordano



Piero Mariotto, Anfit



Luca Pipili, Studio Botta e Enerlab.

Forum Live: colti dal vivo





Laura Michelini, Anfit



Pietro Gimelli, Unicmi



Filippo Cafiero, avvocato



Alberto Schoenstein, DBInformation



Tavola rotonda delle associazioni di settore,



Tema: la creazione del valore per produttori e rivenditori.

incendio come le porte sulle vie di fuga: se non c'è l'arresto se le cose non sono fatte bene. Uno dei tratti salienti del decreto è il regime sanzionatorio ma a questo bastavano il Regolamento, il Codice civile e il Codice del consumo, ha rilevato il legale. In effetti, la vera punizione per un imprenditore che sbaglia gravemente è il ritiro del prodotto dal mercato perché qui si blocca l'azienda.

Creare valore

In somma, materia per un'animata seconda tavola rotonda cui hanno preso parte Saule Broglio, Rita D'Alessandro, Pietro Gimelli, Laura Michelini e Stefano Mora. Tanti temi emersi: chi ha messo in valore il proprio sistema di qualificazione di posa, chi ha denunciato le criticità del decreto, le assicurazioni, l'eccesso di dibattito e di attenzione alle norme (che però pochi conoscono) e il

vero problema di tutto e di tutti: la creazione del valore per il produttore e il rivenditore. Con un intervento non previsto di Daniele La Sala, ad Internorm Italia che ha evidenziato come si crei valore, dando sempre come presupposto che si rispettino le norme. La battuta conclusiva all'avv. Cafiero: "Attenzione alla norma UNI 10818 e alla posa qualificata corrispondente alle aspettative del consumatore finale. C'è un passaggio al capoverso dell'installatore da leggere molto bene. Lì il vero punto nodale è il corretto funzionamento del prodotto. E da qui occorre partire per individuare le singole competenze e per soddisfare le aspettative del cliente. E attenzione alle assicurazioni: leggere bene ciò che coprono ma soprattutto ciò che non coprono".

A seguire la Tavola rotonda dei produttori e rivenditori. Sul prossimo numero la Tavola rotonda degli esponenti delle Associazioni.

Appuntamento a Verona

Il prossimo appuntamento è per il Forum Serramenti di Autunno, una giornata che sarà all'insegna di Innovazione, Marketing, Comunicazione e Mercato e, come al solito, con tante novità: Verona, 23 novembre. Da segnare subito in agenda!

serramenti
autunno **FORUM** serramenti
autunno

Protagonisti di valore

Un autorevole produttore di accessori che vanta lunga tradizione e storia, un produttore di componenti che trasferisce l'esperienza di una multinazionale al mercato italiano, un "serramentista inventore" che fa del genio la sua cifra espressiva, e un "pensatore" di elementi celati (i controtelai): a confronto in una tavola rotonda al Forum Serramenti di Primavera a Bologna/by Roberta De Ciechi

Una giornata lunga e impegnativa, densa di informazioni preziose per un pubblico che mai, in alcun momento, ha perso l'attenzione grazie all'alto livello dei relatori e all'interesse dei temi trattati. Nella sessione pomeridiana i protagonisti sono stati produttori di componenti e serramentisti con la duplice anima da produttori e rivenditori. Il palcoscenico è stata una tavola rotonda, moderata da Alberto Schoenstein, che è stata quasi uno specchio delle realtà vincenti del settore: tecnologi e sistemi di punta di grandi aziende in virtuoso connubio con la creatività artigianale. Nella parte introduttiva del dibattito i testimonial - Alex Schweitzer di Maico, i serramentisti Giuseppe Vesca di Serrametal ed Enrico Romoli di Serrromar, e Stéfano Fattori di Tesa - si sono presentati, mettendo in evidenza il loro portato di conoscenze ed esperienza. Due i temi fondamentali dibattuti: la normativa tecnica e la creazione del valore.

Le norme: gioie e dolori

Vesca: "Le normative sulla posa in opera sono fondamentali perché indicano una linea di comportamento a tutto settore: segnano una sorta di traguardo al quale il comparto, nella sua totalità, deve aspirare. Le norme tecniche sono uno strumento di qualificazione e di aiuto nello sviluppo di una professionalità d'eccellenza."

Romoli: "Condivido quanto detto dal collega. Per quanto riguarda la mia esperienza vedo due sviluppi necessari: lo sforzo - necessariamente a carico dei serramentisti - di trasferire ai nostri clienti la normativa come valore, non come elemento da subire, proprio per far comprendere che eventuali maggior costi richiesti dal rispetto delle normative tecniche, si traducono in un livello più alto di qualità e



di prestazione del serramento. Le indicazioni delle norme significano un aggravio di costi nella fase iniziale che non è semplice assorbire per molte realtà, ancora artigiane. In questo senso, noi stiamo lavorando per fornire al serramentista modalità operative che possano essere economiche, ma di alto livello tecnologico: per esempio, è importante che resti traccia della qualità di una posa corretta, che ci sia progettazione del nodo e che ci sia la capacità di adeguarsi al molteplici panorama di situazioni, senza reiterare soluzioni pre-confezionate e poco flessibili."

Fattori: "Le norme tracciano un percorso ed è molto opportuno che questo venga condiviso da tutto il settore. E' importante che le norme vengano seguite e rispettate da tutti gli attori che sono presenti nel mercato: dai produttori di componenti, dai serramentisti

e dai rivenditori."

Schweitzer: "Le norme tecniche hanno tutte duplice valenza: da una parte qualificano e dall'altra conducono a una standardizzazione ma anche a una trasparenza del mercato. Tuttavia, spesso, sono complesse da comprendere e da applicare. Ad esempio per quanto riguarda la posa in opera, la norma ha proprio la funzione di portare chiarezza sul mercato, sia per quanto riguarda la progettazione, sia per quanto riguarda la fase applicativa."

La creazione del valore

Schweitzer: "E' il nostro obiettivo continuo quello di aumentare il valore del serramento e del foro finestra. Oggi si parla di ventilazione, di domotica e di elettronica che sono i prossimi obiettivi da raggiungere nel-



Maico Schweitzer, Maico.



Giuseppe Vesca - Serrametal - Camaleante - Angelocks



Stefano Romoli, Serromarce - Magò.



Stefano Fattori, Tesa SE.

...messa a punto di sistemi innovativi. La
...manda che dobbiamo porci è quanto si
...piegherà a creare competenze in campi
...e, per noi, sono a tutti gli effetti ignoti, ma
...e tracciano la via del futuro.”

Romoli: “Creare valore è l’obiettivo primo
della nostra azienda e noi abbiamo scelto di
perseguirlo, attraverso l’eccellenza delle pre-
stazioni, per riaffermare e dare nuovo valore
all’impresa artigiana e al rivenditore. Strumenti



facili e versatili e che semplifichino e ottimizzino i punti più complessi, la riduzione dei costi e il perfezionamento dei sistemi di applicazione: questi gli elementi della nostra crescita. Ma l’elemento chiave è l’incontro e il confronto con i serramentisti, la conoscenza delle loro esigenze, della loro visione, per proiettarci insieme nello sviluppo futuro.”

Vesca: “Il valore si crea con l’innovazione dei prodotti. Camaleante è un oggetto composto da un unico profilo, il nucleo centrale del serramento che porta il vetro e gli accessori. Tutto quello che è al di fuori del nucleo centrale, può essere rivestito, anche dopo la posa, con altri materiali acciaio, legno, alluminio, ottone, una vera e propria rivoluzione per le modalità di pensiero del serramentista italiano. Secondo noi rappresenta l’evoluzione del serramento nel futuro ed è quello che può conferire il valore di cui si parlava poc’anzi. Sempre in tema di innovazione spinta e cavalcando l’attualissimo e drammatico tema dell’antisismica, abbiamo messo a punto l’accessorio Angelocks, un elemento molto semplice, a basso costo, proprio per favorirne la massima diffusione con l’obiettivo di evitare la caduta dei serramenti, in caso di scossa sismica. In officina ne abbiamo verificato la portata (409 kg), avallata e ulteriormente messo a punto poi dall’Università di Udine. L’apparente semplicità cela un meccanismo sofisticato che si adegua al movimento del serramento, un’eccellente conforto in caso di movimenti tellurici e di danni agli edifici. In termini generali, il futuro prossimo è secondo me rappresentato dalle calamite che rappresenteranno non solo un’evoluzione, ma una vera e propria rivoluzione per il settore.”

Fattori: “Si è parlato di valore aggiunto e noi siamo impegnati, come Tesa, a dare il valore aggiunto ai prodotti dei nostri clienti. E’ una sfida continua e molto stimolante che passa attraverso la condivisione con le esperienze del cliente e la conoscenza del processo produttivo per ottimizzarlo, innalzando la qualità, aumentando la redditività e contenendo i costi. Per quanto riguarda il nostro specifico, l’applicazione core è quella del fissaggio del vetro isolante al telaio dell’anta: si ottiene un vetro isolante portante che conserva la posizione nel tempo, riducendo la necessità di interventi di registrazione. Dal punto di vista progettuale, significa poter realizzare vetrazioni più ampie con telai più sottili.”

(continua)