



INCHIESTA

www.guidainestria.it

L'ESTETICA DEL SERRAMENTO

Letizia Di Peppo

Sostenute e stimolate dai forti segnali di ripresa del mercato dei serramenti, le aziende si impegnano nella ricerca di soluzioni per aumentare il benessere degli spazi abitativi e rendere più rispettoso il rapporto con l'ambiente. I profili raccontano nuove superfici, nuove linee, frutto di ricerca, esperienza e creatività. È l'estetica del serramento

Stile rigoroso ed essenziale, grandi vetrate panoramiche che tanto appassionano progettisti e serramentisti per versatilità e soluzioni su misura: la richiesta di profili minimali continua ad essere in graduale e costante aumento. Soluzioni che, con la loro presenza, permettono di caratterizzare in modo decisivo lo stile della facciata e degli interni.

Questo il contenuto della nuova inchiesta che tocca, inoltre, altri temi di grande attualità come la scarsità delle materie prime e il conseguente aumento dei prezzi, senza dimenticare l'impegno che tutte le aziende dedicano alla sostenibilità ambientale e al contenimento del dispendio energetico.

IL MERCATO

Segnali di forte ripresa per il mercato dei serramenti, trainato in larga misura dal segmento residenziale che, grazie agli incentivi, vede una corsa alla sostituzione. Gli analisti delle principali associazioni di categoria parlano di recupero del 7,5% nel settore costruzioni rispetto al 2020 con punte superiori, arrivando a +12,7% nel settore del rinnovo edilizio.

“Nel segmento dei serramenti la crescita percentuale prevista potrebbe arrivare vicina alle due cifre dopo un calo analogo nel 2020 recuperando, di fatto, l'effetto Covid”, sono le considerazioni dell'Ing. Roberto Brovazzo, Direttore Generale **Schiuco Italia** che spiega come la sua azienda stia crescendo con tassi superiori a quelli appena descritti e si trovi in posizione di vantaggio anche rispetto al primo semestre del 2019.

L'improvvisa e perdurante crescita del prezzo dei materiali, causata sia da carenza di materie prime che da effetti speculativi, “sta mettendo in crisi le catene di fornitura di tutti i settori, non solo quelli dell'edilizia, ma anche dell'industria e del commercio a livello europeo”, ne è certo ancora Roberto Brovazzo. Pertanto, la forte domanda legata alla ripresa del settore potrà in parte non essere soddisfatta quest'anno creando un effetto di spostamento di parte dei lavori acquisti all'anno prossimo. “Il 2022 per questa ragione e per il perdurare degli effetti degli incentivi, che sembra verranno mantenuti dal Governo, si presenta sotto una luce favorevole”.

L'aumento del settore costruzioni è in linea con quello del 2021 con il segmento del recupero edilizio a +9% ed il nuovo a +6%, secondo le previsioni degli analisti.

In sintesi, conclude l'Ing. Brovazzo, **Schiuco Italia**, “la domanda di mercato favorevole deve fare i conti con una difficoltà di fornitura che aggiunge complessità al lavoro per commessa già complicato di suo e che oggi si traduce in tempi di consegna che si allungano e che vanno gestiti con i clienti con grande pazienza e senso di collabora-

zione da parte di tutti”. In Schiuco, la situazione sembra ancora sotto controllo: “Siamo certi di riuscire a garantire l'approvvigionamento dei materiali ai clienti per tutto l'anno, avendo trasferito al mercato l'aumento dei costi di materie prime solo in misura parziale”.

La forte crescita nella domanda per il settore degli estrusi in alluminio già nei giorni successivi al primo lockdown dello scorso anno, ha determinato una corsa non solo per i materiali necessari alla produzione, ma anche per ricostituire le scorte che nel frattempo si erano assottigliate. Parallelamente, la forte domanda della richiesta ha inevitabilmente portato ad una impennata dei prezzi, causata principalmente da una sostanziale carenza di materia prima che sta conducendo ad una crisi sistemica, e genera panico e speculazioni finanziarie: sono queste le considerazioni dei responsabili in **All.Co**.

“Dal nostro punto di vista registriamo un forte incremento non solo nel comparto 'building', sicuramente supportato dalle recenti normative di bonus ed ecobonus, ma anche nel settore industriale, dove le qualità dell'alluminio, tra cui la leggerezza, la resistenza e soprattutto la riciclabilità rendono questo metallo sempre più apprezzato e pertanto utilizzato. La ripresa che stiamo registrando è ormai mondiale, l'incremento a doppia cifra riguarda sia l'Italia che l'estero, mercato dove da sempre il gruppo All.co è presente in maniera significativa”.

Le stesse valutazioni generali sono condivise da Alessandro Brignach, direttore commerciale **Geslan** che illustra come, nel panorama europeo, il mercato italiano si stia espandendo con numeri tre volte maggiori rispetto ai produttori della vicina Europa. “Ciò si spiega non solo grazie all'importanza degli incentivi per la riqualificazione ma anche valutando le modificate abitudini degli italiani. Un anno di chiusura forzata nelle abitazioni ha generato, da un lato un accumulo di capitali da investire, dall'altro ha convinto le persone a trasformare la propria abitazione in luogo di lavoro e a impegnarsi nella valorizzazione degli ambienti”. L'aumento dei prezzi è la conseguenza, nelle parole di Brignach, “di un'esplosione della richiesta che difficilmente saremmo stati in grado di prevedere lo scorso anno, che ha di fatto esaurito le giacenze di magazzino e conseguentemente ha portato le aziende, oggi, a produrre il già venduto”. E continua spiegando come il mercato italiano della produzione di serramenti sia arrivato alla massima capacità produttiva, saturando tutte le linee di produzione: “Ciò ha inevitabilmente allungato i tempi di consegna di tutta la filiera, dal produttore allo showroom, al posatore (siamo passati dalle consuete 4-6 settimane a 14 settimane richieste per la consegna del prodotto finito).” Note, infine, un particolare fervore da parte di aziende nell'investire in nuovi macchinari per ampliare le linee di produzione e far fronte

INCHIESTA

www.guidafinestra.it

all'inaspettata esplosione di richieste. Iniziative virtuose, non c'è dubbio, ma attenzione a rendere sostenibile l'investimento negli anni a venire, quando si spera - la situazione si sarà stabilizzata", conclude il direttore commerciale Gealan.

Ettore Bonetti, Group Sales & Marketing Director di **METRA Building** parla di un anno straordinario quello che stiamo vivendo, "con una ripresa esponenziale del settore difficilmente prevedibile. Da qui l'aumento dei prezzi e le difficoltà registrate nel mercato delle materie prime. I nostri 60 anni di storia, tuttavia, ci hanno permesso di rivedere in modo efficace la strategia di acquisto della materia prima, garantendo assoluta continuità di produzione".

Una crescita a doppia cifra quella che sta registrando attualmente il volume di affari di **Schüco PWS Italia** ben oltre l'incremento dei prezzi delle materie prime: è quanto svela il direttore commerciale dell'azienda Paolo Mattozzi. "L'effetto delle detrazioni fiscali e della cessione del credito, insieme all'offerta rinnovata dei prodotti in pvc Schüco sono stati elementi di grande impulso per la domanda". L'azienda, in stretta collaborazione con la rete di Partner pvc Schüco, sta compiendo ogni sforzo possibile per garantire la piena soddisfazione del cliente finale e il rispetto delle tempistiche, ma conclude Mattozzi, "il futuro tuttavia desta preoccupazione, non tanto per l'andamento dei prezzi dei materiali, bensì per la forbice tra la loro effettiva disponibilità e il fabbisogno".

Vivacità del mercato, sia italiano che estero, anche per **Secco Sistemi**, con un portafoglio ordini in rilevante aumento rispetto agli anni precedenti: "La scarsità di materie prime e il conseguente aumento dei prezzi finali del prodotto non ha influito sul nostro mercato", spiega Alessandro Pandolfo, art & communication manager dell'azienda, "forse i nostri sforzi per portare i prodotti ad alto contenuto tecnologico e di design e per cercare di mantenere calmerati gli aumenti sul prodotto, ci hanno posto al riparo dal solo valore del prezzo".

Con il programma strategico S500, Salamander concentra le misure già avviate negli anni scorsi e quelle future che servono a raggiungere i due obiettivi principali entro il 2030: "Raddoppiare con profitto il fatturato nei prossimi 10 anni e rendere il gruppo resistente alle fluttuazioni economiche. Per raggiungere questi obiettivi, puntiamo su un upselling orientato al design e sulla ottimizzazione della produttività", dichiarano Michele Zuccaro e Alessio Pacini, Sales Manager di **Salamander Industrie-Produkte GmbH**.

Il continuo innalzarsi dei prezzi di ogni materia prima non aiuta cer-

tamente le aziende: ne è convinto Michele Trabucco, responsabile commerciale di **Gastaldello Sistemi**. "Inoltre, le già risicate disposizioni in fatto di prezzo massimo al metro quadro dei serramenti in alluminio legate agli sgravi fiscali rischiano, salvo auspicabili imminenti correzioni, di penalizzare oltremodo il comparto delle ristrutturazioni di edilizia privata che già in fase pre-Covid non si potevano certo definire effervescenti".

Concludiamo con il commento di Carlo Tenzon, International Business Development Director di **Uniform** sulle conseguenze della scarsità e del rincaro delle materie prime: "Entrambe hanno reso difficile le consegne, cosa che nel lungo periodo potrebbe portare a rallentamenti o blocchi dei cantieri in corso. Come azienda che si posiziona a monte della filiera produttiva del serramento, in qualità di sistemista, abbiamo cercato di assorbire parte di questi aumenti e di riorganizzare la nostra produzione e le nostre consegne per calmierare l'impatto che questa situazione ha nei confronti dei nostri clienti".

L'augurio per tutti è sperare che il momento sia passeggero e che le speculazioni fuori controllo possano rientrare al più presto per ritornare a lavorare con maggior serenità.

IL DESIGN DEI PROFILI

Quali saranno le tendenze future dei profili di design? Già da qualche anno gli orientamenti convergono sull'utilizzo di profili minimali che con le loro geometrie permettono di esaltare gli ambienti con soluzioni di grande effetto che aprono idealmente gli spazi sul panorama circostante ma raccontano anche un'identità e uno stile all'interno delle abitazioni. C'è spazio, invece, per nuove linee, diverse finiture, colorazioni inusitate? Possiamo parlare di controtendenza? Vediamo come la pensano i nostri intervistati.

"Registriamo un graduale ma costante aumento della richiesta di sistemi panoramici a discapito di quelli tradizionali", così Leonardo Faticcioni, Direttore Tecnico **Schüco Italia**. In tema di finiture superficiali - prosegue - merita menzione il fatto di poter oggi contare su una gamma di opzioni davvero ampia che avvantaggia in particolar modo il mondo dei serramenti in alluminio. E conclude sottolineando come "dal punto di vista della produzione, Schüco è in grado di rispondere ad una crescente richiesta di configurazioni su misura. Questo significa sviluppare sempre più prodotti modulari, che permettano - con un numero limitato di componenti - di realizzare un

INCHIESTA

www.guidafinestra.it

numero elevato di soluzioni, che definirei 'standard configurabili'".

Un trend in continua crescita quello del design minimale, "che coinvolge tutta la gamma dei nostri prodotti: dalla facciata minimale da 35 mm, alla finestra slim con un ingombro telaio-anta di soli 63 mm fino agli scorrevoli panoramici da 30 mm di alluminio a vista", chiosa Ettore Bonetti, **Metra Building**. "All'interno della proposta minimale, trova sempre più spazio la linea ferro, completata da un utilizzo sempre crescente dell'inglesina, che taglia le enormi vetrate in nuove modularità. Il colore, poi, rende eterna la nostra finestra".

Le soluzioni in pvc di **Schüco PWS Italia** abbracciano diverse soluzioni di design, grazie alla capacità di interpretare le tendenze di mercato e al pieno supporto della casa madre. "La versatilità dei sistemi in pvc deriva sia dalla geometria dei profili che dalle opzioni di finitura, per colori e tipologie di materiali disponibili", sono le parole di Paolo Mattozzi, "Così, i nostri sistemi consentono di realizzare serramenti estremamente minimali, con vetrate panoramiche, o soluzioni che definiscono lo stile della facciata e degli interni".

Il minimale non è una tendenza, una novità ma un prodotto che fa parte della tradizione dell'azienda, aggiornato nel design ma certamente al di fuori delle mode, interviene Alessandro Pandolfo. **Secco Sistemi** "Crediamo che le proposte di serramenti per l'architettura, risolte oramai le problematiche prestazionali, possano concentrarsi sulle finiture e sui dettagli. Se prima era opportuno nascondere l'ingombrante tecnologia, ora è possibile raccontare una superficie, nuove linee, seguendo una traccia non detta nella quale la 'decorazione' è il frutto di ricerca, esperienza e creatività, senza mai però cedere al protagonismo del serramento nell'architettura e negare la nostra necessità di bellezza".

Anche per Carlo Tenzon, **Uniform**, il minimal porta dei vantaggi che non sono meramente legati ad una moda passeggera. "Il maggior apporto di luce dato da profili più sottili o la possibilità di arredare ambienti non 'contaminati' da un serramento invasivo, sono elementi che vanno ben oltre le mode", spiega. "Innovazione e ricerca rimangono comunque i punti saldi della nostra azienda e ciò ci spinge ad esplorare e cercare sempre nuove soluzioni sia sul fronte delle linee che per finiture, colori e materiali".

Condivide le stesse considerazioni Trabucco, **Gastaldello**, sull'interesse che i profili minimali esercitano soprattutto nelle ristrutturazioni sia per le soluzioni scorrevoli che a battente e che sono avvantaggiate dalle infinite opportunità cromatiche offerte dall'alluminio. Come elemento determinante del design di un edificio, la finestra deve soddisfare criteri ecologici, tecnici e di sicurezza che non possono essere semplificati in uno standard ma richiedono soluzioni intelligenti, modulari e personalizzabili in base alle diverse scelte abitative. Queste le analisi di Zuccaro e Pacini di **Salamander**. "Con il nostro sistema modulare greenEvolution multi-compatibile, offriamo un elevato grado di personalizzazione e design per concretizzare tutti gli stili immaginabili con molteplici decorazioni e le superfici in real material".

A livello di design ed estetica, sebbene il profilo minimal sia ancora al centro dell'attenzione, si comincia a riscontrare una certa complessità nella realizzazione e anche nel commercio per questa linea di prodotti: sono le osservazioni in controtendenza di **Alloco**. "Riteniamo che due siano le motivazioni principali: a livello economico, in quanto risultano solitamente costosi per il cliente finale e ad oggi questi serramenti restano dedicati ad una nicchia di mercato. La seconda, ma non meno importante, coinvolge il serramentista: i sistemi minimali necessitano di lavorazioni più accurate e meticolose rispetto a quelle eseguite con i classici sistemi a battente o scorrevoli, come ad esempio il sigillante strutturale che



Michele Zuccaro e Alessio Pacini, Sales Manager Salamander Industrie-Produkte GmbH

nessita di operatori idonei e abilitati in possesso dello specifico patentino". Anche Brignach, **Gealan** vede il profilo minimale particolarmente richiesto per le abitazioni non tradizionali, le nuove costruzioni dove, tendenzialmente, c'è dietro il lavoro di un progettista. Tuttavia, svela una nuova tendenza che ha riscontrato a livello generale per i serramenti in pvc: "Sto parlando del ritorno alle finestre degli anni 1990-2000, caratterizzate da una maggiore semplicità di linee, con prevalenza di tratti squadri e che lo avvicinano più a un serramento in alluminio. Quanto alle finiture - prosegue Brignach - le tendenze vedono la tonalità golden oak (bianco con finitura legno) come la preferita al 55% delle richieste, seguita dalla classica tinta legno scuro noce, con effetto sia opaco che lucido".

QUANTO CONTA L'ESTETICA?

Il trend minimalista lascia ben poco margine per optare sulle geometrie sia sul piano funzionale che su quello estetico. Apre, tuttavia, "altri fronti sfidanti legati, ad esempio, alle prestazioni energetiche e strutturali, ma anche alle caratteristiche di manovrabilità e di stabilità dimensionale, o all'integrazione dell'automazione, così Leonardo Faticcioni, **Schüco Italia**". E su questi aspetti che, allo stato attuale, si sta concentrando il lavoro del team ricerca e sviluppo dell'azienda, con il fine ultimo di offrire prodotti sempre in linea con le richieste del mercato e senza compromessi in termini di affidabilità. "Schüco mette realmente le persone al centro della progettazione dei sistemi. La bellezza del serramento in alluminio deriva dalla sua funzionalità, vetri più grandi a parità di foro muro disponibile, permettono maggiore luce all'interno degli ambienti che garantisce più comfort e benessere per le persone. Ne è un esempio il design delle maniglie: sono concepite per agevolare la loro funzione d'uso, ma sono anche pregevoli dal punto di vista estetico", conclude. Condivide il concetto della perfetta funzionalità dei prodotti Carlo Tenzon, **Uniform**, che spiega, tuttavia come da sola non basti, "ma necessiti di un'estetica attuale ed accattivante per valorizzare enormemente il contenuto tecnologico del prodotto. In particolare per la parte in legno, ci piace puntare su finiture materiche con tinte e textures attuali nel mondo dell'arredo".

Forme e colori: questa la strategia di **Metra**, ma anche cogliere i trend dei grandi progetti e trasferirli sulla finestra di casa. "Lavoriamo con gli studi di architettura di tutto il mondo e abbiamo partecipato alla realizzazione delle torri più moderne di New York e Abu Dhabi", interviene Ettore Bonetti. "Metra Building ha due anime: Systems, con le serie architettoniche per porte e finestre, e Architectural solution per l'area Custom dei grandi progetti. Il nostro punto di forza è l'integrazione tra queste due aree".

Poter realizzare infissi che rispecchino totalmente il gusto e lo stile, unico, del cliente, in modo quasi sartoriale è fondamentale per



Roberto Brovazzo, direttore generale Schüco Italia



Alessandro Brignach, direttore commerciale Gealan



Ettore Bonetti, group sales & marketing Director di METRA Building



Paolo Mattozzi, direttore commerciale Schüco PWS Italia

INCHIESTA

www.guidafinestra.it

Schüco PWS "Il design ha lo stesso valore delle altre caratteristiche che un ottimo infisso deve avere, come le proprietà isolanti o la resistenza", sono le parole di Paolo Mattozzi. "La possibilità di creare soluzioni esclusive e personali, caratterizzate da un perfetto equilibrio di forme e colori, è uno dei valori aggiunti che definiscono il nostro marchio. Oltre alla gamma di pellicole di rivestimento, recentemente rinnovata con tonalità matt ed effetto legno, sono presenti cover in alluminio e finiture metallizzate o in vero legno di rovere, disponibili in molteplici nuance".

E' l'equilibrio tra le forme che conta, più semplicemente l'eleganza, "fatta di elementi geometrici semplici che cambiano le loro caratteristiche espressive a seconda delle finiture delle superfici, una sorta di caleidoscopio tra design e materia", spiega Alessandro Pandolfo. **Secco Sistemi** "Il nostro obiettivo è dare la possibilità al progettista di tornare a disegnare il serramento, proponendo sistemi con molte e inedite forme di profili, per soddisfare la maggior parte delle richieste nell'architettura".

Sviluppare sistemi minimali dagli ingombri ridotti e allo stesso tempo esaltare i profili in alluminio attraverso varie soluzioni, questo è ciò che conta per **All.co**. "Ad esempio l'utilizzo di finiture particolari come il corten, i sublimate e le ossidazioni speciali mettono in risalto le qualità del profilo e attribuiscono valore aggiunto all'infisso". Allo stesso tempo è fondamentale puntare sulla semplificazione delle lavorazioni per l'assemblaggio degli infissi e sull'ottimizzazione dei profili da utilizzare per agevolare la produzione al serramentista andando a ridurre gli scarti di lavorazione e la gestione dei profili a magazzino, dichiarano dall'azienda. "A completamento della progettazione, ricerchiamo sempre i migliori risultati nelle prestazioni di tenuta agli agenti atmosferici e in termini di isolamento termico-acustico. Per questo motivo da tempo collaboriamo con i principali Organismi Notificati per certificare le caratteristiche tecnico-prestazionali dei nostri serramenti".

La finestra non è solo un prodotto puramente tecnico ma elemento di collegamento tra facciata e design interno. La nuova texture effetto cemento di Creta®, **Salamander**, non solo corrisponde alle attuali tendenze architettoniche, ma trasforma anche le finestre in un vero oggetto di design", dichiarano Zuccaro e Pacini. A ciò si aggiungono nuovissime finiture come l'alluminio effetto acciaio inossidabile spazzolato, il rame, le impiallacciate in vero legno e i materiali in fibra di cuoio ecologicamente certificati, ognuno dei quali viene applicato ai profili delle finestre mediante un processo

di laminazione. "La riciclabilità è garantita per tutte le superfici. I diversi materiali possono essere facilmente separati l'uno dall'altro e reinseriti nel ciclo di lavorazione. Una mentalità sostenibile e standard estetici vanno di pari passo sin dalla prima progettazione", concludono.

SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

Il contenimento del dispendio energetico, sia nelle fasi di produzione che nel ciclo di vita e di utilizzo dei prodotti, deve essere una costante progettuale in grado di orientare lo sviluppo di tutti i sistemi produttivi delle aziende.

La sostenibilità ambientale è una tematica alla quale **Schüco Italia** è particolarmente sensibile "da ben prima che questa diventasse, per molti operatori, anche uno strumento di marketing", commenta Leonardo Faticcioni. "Le recenti disposizioni normative italiane (Decreti CAM) indicano una strada, che perseguiamo ormai già da molti anni, e che ci ha portato a conseguire i più elevati standard di certificazione EPD sull'intera gamma dei prodotti, grazie ad un accurato lavoro di ricerca volto ad individuare sul mercato materie prime contraddistinte dal miglior equilibrio tra sostenibilità e qualità. La nuova frontiera - prosegue - sembra essere quella della riduzione dello sfruttamento di materie prime, in favore dell'impiego di componenti derivanti in misura sempre maggiore (fino all'85%) da riciclo".

Un impegno quotidiano all'insegna dell'innovazione tecnologica e della continua ricerca di nuove soluzioni, che vanno oltre il prodotto, con lo scopo ultimo di aumentare il benessere degli spazi abitativi per migliorare la vita delle persone e rendere più rispettoso il rapporto che le attività umane hanno con l'ambiente. Resta tuttavia dubbioso il direttore tecnico Schüco sull'effettiva fattibilità del percorso, "dal momento che allo stato attuale manca un impianto normativo (almeno europeo) che definisca criteri e livelli di certificazione univoci, lasciando così ai vari produttori ampio margine per promuovere "ricette verdi" caratterizzate da parametri di qualità difficilmente confrontabili tra loro".

Come parte del gruppo Schüco, **Schüco PWS** conferma l'importanza della sostenibilità ambientale come elemento fondamentale per ogni azione e decisione strategica del futuro: "È un impegno costante che trova piena applicazione nell'intero ciclo di vita del prodotto", interviene il direttore commercial dell'azienda. "Schüco PWS Italia sta oggi investendo nella definizione e prossima installazione di

INCHIESTA

www.guidafinestra.it

un potente impianto fotovoltaico che alimenterà la componente produttiva del sito di Paliano".

Metra Building ha ottenuto l'ambita certificazione ambientale ISO 14001:2015, "attraverso la quale conferma la propria vocazione di impresa responsabile e ribadisce il rispetto degli impegni assunti nella propria politica ambientale", spiega Ettore Bonetti.

Anche **All.co** promuove il rispetto e la salvaguardia dell'ambiente con un sistema di gestione ambientale conforme alla norma UNI EN ISO 14001:2015 che tiene conto dei più avanzati criteri di salvaguardia ambientale e di efficienza energetica. "La nostra azienda valuta sempre in anticipo, con l'applicazione delle migliori tecnologie disponibili (BAT - Best Available Techniques), la significatività degli impatti ambientali generabili cercando di diminuirli, attraverso un monitoraggio e controllo costante delle emissioni, degli scarichi e dei rifiuti provenienti dalle nostre lavorazioni" dichiarano dall'azienda. **All.co**, inoltre, sta intraprendendo un percorso per il raggiungimento di una certificazione, la prassi di riferimento UNI/PdR 88:2020, in grado di dimostrare i requisiti relativi al contenuto di materiale riciclato e/o recuperato e/o di sottoprodotto indicati nei Criteri Ambientali Minimi (CAM) emanati dal Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare. Politica Green da sempre per **Gastaldello Sistemi** che inizia con la qualità dell'alluminio impiegato e prosegue con verniciature chrome-free. Fonti rinnovabili sono alla base della produttività di **Secco Sistemi** impianti fotovoltaici e geotermico, oltre all'utilizzo di materiali riciclati e riciclabili.

La strategia **SS00** di **Salamander** è saldamente ancorata alla riduzione dei consumi energetici e alle emissioni. Da un lato, l'azienda investe in energia elettrica rinnovabile presso il proprio sito attraverso

le sue centrali idroelettriche e un impianto fotovoltaico; dall'altro, l'elettricità verde viene acquistata in modo trasparente e consapevole. "Pensiamo alla sostenibilità in modo olistico e allineiamo costantemente la nostra strategia a un approccio responsabile verso l'ambiente", commentano Michele Zuccaro e Alessio Pacini. "Per la produzione di sistemi di porte e finestre, l'azienda si affida all'uPVC (pvc non plastificato) con una buona ragione: un importante vantaggio ecologico dell'uPVC è la sua completa riciclabilità. I profili possono essere riciclati fino a sette volte con una durata media di 40 anni", concludono. **Cealan** vanta la certificazione EMAS, importante strumento di ecogestione e di miglioramento per quelle aziende che desiderano valutare e migliorare la propria efficienza ambientale. "Gealan fa parte dal 2014 del gruppo Veka che ha attivato un percorso virtuoso per il ritiro degli scarti di produzione che verranno completamente rigranulati, rimacinati e inseriti nelle linee di estrusione (le parti grigie del profilo) come materiale rigenerato", spiega Alessandro Brignac. Inoltre, lo stabilimento di Tanna, vicino Norimberga, cuore produttivo dell'azienda, dispone di pale eoliche, pannelli fotovoltaici, filtraggio e trattamento delle acque a circuito chiuso. In qualità di sistemista specializzata nel legno-alluminio, **Uniform** è attenta alle tematiche ambientali. "Processando più di 3000 metri cubi di conifera lamellare l'anno, selezioniamo fornitori che a loro volta abbiano ottenuto le certificazioni necessarie, in particolare FSC", chiarisce Carlo Tenzon. "Anche in ambito alluminio, di cui vendiamo circa 2000 tonnellate l'anno, il nostro processo di verniciatura è chrome free. L'utilizzo di prodotti esenti da cromo significa minor inquinamento e miglioramento della salute e sicurezza dei lavoratori coinvolti nel processo". ■

FOCUS SUI PRODOTTI



ALL.CO

PROFILI RIDOTTI E TAGLIO TERMICO

Nasce dall'esigenza di aumentare la luminosità degli ambienti e il risparmio energetico, la nuova serie con profili ridotti **HT•Minimal** che offre le sezioni in vista più snelle rispetto a tutti gli altri apribili della gamma All.co. Si presenta come sistema compatto, leggero e adatto ad essere impiegato nelle principali zone climatiche italiane mantenendo un design minimale, semplice e pulito. Per quanto riguarda l'isolamento termico e acustico la serie consente di installare vetri tripli con prestazioni termiche elevate al fine di raggiungere i nuovi parametri di trasmittanza termica previsti per le detrazioni fiscali. In aggiunta, le tre guarnizioni di tenuta garantiscono una chiusura ermetica degli infissi andando a migliorare le prestazioni acustiche del sistema. (Prestazioni: Permeabilità all'aria in classe 4, Tenuta all'acqua in classe 9A, Resistenza alla spinta del vento in classe C5).

Ultimamente **All.co** sta mettendo a punto la nuova serie taglio termico per vendere a libro **HT•Vision** che consentirà di realizzare aperture con grandi specchiature e altamente personalizzabili grazie alle molteplici combinazioni disponibili. Punti di forza della serie sono la velocità delle lavorazioni, l'estrema facilità del montaggio e l'adattabilità ad ogni contesto abitativo. Di fatto il sistema rappresenta la soluzione ideale per risparmiare spazio e avere a disposizione più luce per gli ambienti interni. Attualmente sono in produzione i campioni per eseguire le prime prove di collaudo e successivamente saranno svolti i test per ottenere le certificazioni presso gli Organismi Notificati di riferimento.



Michele Trabucco, responsabile commerciale Gastaldello Sistemi



Carlo Tenzon, International Business Development Director Uniform



Leonardo Faticcioni, direttore tecnico Schüco Italia



Alessandro Pandolfo, art & communication manager Secco Sistemi

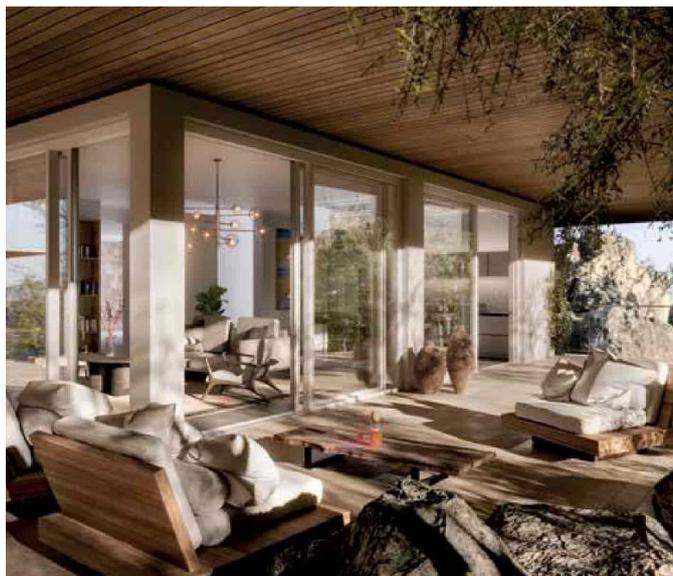
INCHIESTA

www.guidafinestra.it

SCHÜCO ITALIA

EQUILIBRIO ESTETICO

Il nuovo sistema scorrevole in alluminio Schüco **ASE 51 PD (Panorama Design)**, unisce la praticità di utilizzo all'estetica, con la massima semplicità di costruzione e di posa. Dal punto di vista del design, i profili snelli consentono di inserire con discrezione lo scorrevole in qualsiasi contesto architettonico e stilistico, per dar vita ad ampie superfici vetrate e ambienti luminosi. Il montante centrale di soli 32 mm non soltanto esalta l'estetica minimale del prodotto, ma contribuisce a creare continuità visiva tra interno ed esterno, mentre la soglia piana "0-Level" elimina le barriere architettoniche. Il sistema permette la realizzazione di ampie ante con dimensioni massime di 2900 x 2750 mm e pesi fino a 400 kg. Inoltre, il telaio perimetrale può essere incassato completamente all'interno delle pareti dell'edificio, per creare un suggestivo effetto incorniciato. Anche il sistema di drenaggio dell'acqua è integrato e permette di raggiungere prestazioni di tenuta molto elevate. Infine, la movimentazione dello scorrevole è resa più fluida e leggera anche grazie ad un sistema di carrelli di ultima generazione, che elimina quasi totalmente le vibrazioni e il rumore da scorrimento. Si installa velocemente e può essere regolato con precisione in altezza, per compensare eventuali differenze di quote, senza dover smontare l'anta. (Prestazioni: Isolamento termico $U_w = 1,3 \text{ W/m}^2\text{K}$; resistenza al vento secondo fino a classe C3; tenuta all'acqua fino a classe 9A; permeabilità all'aria fino a classe 4 e Isolamento acustico fino a 41 dB; antieffrazione fino a classe RC2)



SCHÜCO PWS

IL DESIGN FA UN PASSO AVANTI

Presentato recentemente, il nuovo alzante scorrevole Schüco **LivingSlide Panorama Evolution**, rappresenta la soluzione ideale per chi desidera ante con profili caratterizzati da sezioni in vista essenziali e ridotte.

Ciò permette di aumentare dell'11% la superficie vetrata e la luminosità degli ambienti interni. Evoluzione del sistema Schüco LivingSlide, già al vertice della gamma di scorrevoli, per le prestazioni che offre a livello di comfort termo-acustico e sicurezza, con Panorama Evolution il design fa un passo avanti e diventa protagonista assoluto, senza che performance, efficienza, resistenza e funzionalità ne risentano.

Ottime le prestazioni di isolamento termico, grazie a un valore di trasmittanza pari a $U_f 1,29 \text{ W/(m}^2\text{K)}$, tali da consentire un'elevata efficienza energetica degli edifici in tutte le condizioni climatiche. Schüco LivingSlide Panorama permette di realizzare ante con un peso massimo fino a 400 kg e raggiungere una classe di resistenza antieffrazione RC2. Tra tra molteplici soluzioni, pellicole tinta unita o effetto legno, brillanti colorazioni metallizzate Schüco AutomotiveFinish e le copertine in alluminio Schüco TopAlu.