I LOVE PARQUET

il magazine

CON IL PATROCINIO DI AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

n. 1
Febbraio 2014

www.iloveparquet.com

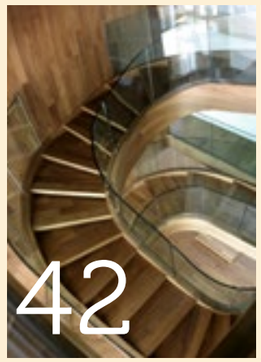
Qualificazione del posatore

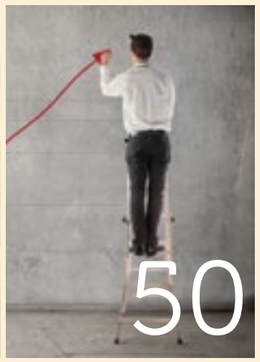
verso un percorso codificato

ATMOSFERE
prospettive inconsuete:
dall'orizzontale al verticale

LIFESTYLE
lo chef e il parquet

Foto di copertina: Listone Giordano





5 Editoriale - Federica Fiorellini

AGENDA

6 ILP news - Persone, fatti, storie

11 La foto del mese

12 Il legno nell'anima (italian style)

IN POSA

14 Parquet Community

16 Mondo AIPPL - a cura di Donata Marazzini

18 La posa del mese - a cura di Donata Marazzini
L'arte del restauro

20 Facciamo il punto - Filippo Cafiero
Qualificazione del posatore

22 In primo piano - a cura di Donata Marazzini
Essere o non essere?

24 AIPPL risponde - Rita D'Alessandro

27 Il Manuale - Competenze, responsabilità e indicazioni contrattuali

TENDENZE

34 Lifestyle - Anna Baroni
Parquet in macelleria

41 Oh my wood! - Federica Fiorellini

42 Atmosfere - Ada Negri
Applicazioni verticali della materia legno

44 Anima Green - Federica Fiorellini
Schegge di abitare sostenibile

MERCATO

47 Dal mercato - Federica Fiorellini
FEP - L'europa del parquet vuole tornare a crescere

48 L'Osservatorio - Federica Fiorellini
È il momento di osare

50 Marketing - Davide Gabrielli
Concentriamoci sul punto vendita

52 Eventi - Federica Fiorellini
Domotex 2014

58 Proposte - Anna Baroni
Novità e tendenze in vetrina

I LOVE PARQUET

www.iloveparquet.com
Clicca per ricevere gratuitamente le nostre newletter e i prossimi numeri di **iloveparquetmagazine**

Editore
4PUNTOZERO Srl
Via Console Marcello, 8 - Milano
Tel. +39 02 39265461 - Fax +39 02 325040
info@4puntozero.it

Direttore editoriale
Federica Fiorellini
fiorellini@4puntozero.it

In redazione
Giuseppe Anzaldi, Anna Baroni, Stefano Berti, Andrea Brega, Franco Bulian, Filippo Cafiero, Gaetano Castro, Rita D'Alessandro, Caterina Malinconico, Donata Marazzini, Michele Murgolo, Ada Negri, Dalvano Salvador, Stiven Tamai

Progetto Grafico
Roberto Cremonesi.Co Srl
info@robertocremonesi.it

Impaginazione
Giuliana Garlaschelli
garlaschelli@robertocremonesi.it

Direzione commerciale e marketing
Stefano Carlin
marketing1@iloveparquet.it

Pubblicità e sviluppo
Luciano Dorini
marketing@iloveparquet.it

Amministrazione
Paola Vernazza
amministrazione@4puntozero.it

Segreteria
Elisabetta Andreini
info@4puntozero.it

Ufficio traffico
traffico@4puntozero.it

CON IL PATROCINIO DI
AIPPL Associazione Italiana Posatori Pavimenti in Legno
Foro Buonaparte, 65 - 20121 Milano
Tel. 02 80.60.43.70 - Fax 02 80.60.43.97
aippl@federlegnoarredo.it - www.aippl.it

A.I.P.P.L. è un'associazione aderente a FLA Federlegnoarredo

4Puntozero Srl, titolare del trattamento dei dati relativi ai destinatari della presente pubblicazione, informa che le finalità del trattamento sono rivolte unicamente a consentire l'invio del presente magazine e di altre iniziative editoriali di propria edizione; la casa editrice informa altresì i destinatari dell'invio che in ogni momento essi potranno esercitare i diritti previsti dall'art. 7 del D.Lgl. 196/03, chiedendo l'aggiornamento o la cancellazione dei dati.

CRESCIAMO INSIEME

"Tra le molte virtù di Chuang-Tzu c'era l'abilità nel disegno. Il re gli chiese il disegno d'un granchio. Chuang-Tzu disse che aveva bisogno di cinque anni di tempo e di una villa con dodici servitori. Dopo cinque anni il disegno non era ancora cominciato. 'Ho bisogno di altri cinque anni' disse Chuang-Tzu. Il re glieli accordò. Allo scadere dei dieci anni, Chuang-Tzu prese il pennello e in un istante, con un solo gesto, disegnò un granchio, il più perfetto granchio che si fosse mai visto"

Italo Calvino, Lezioni Americane

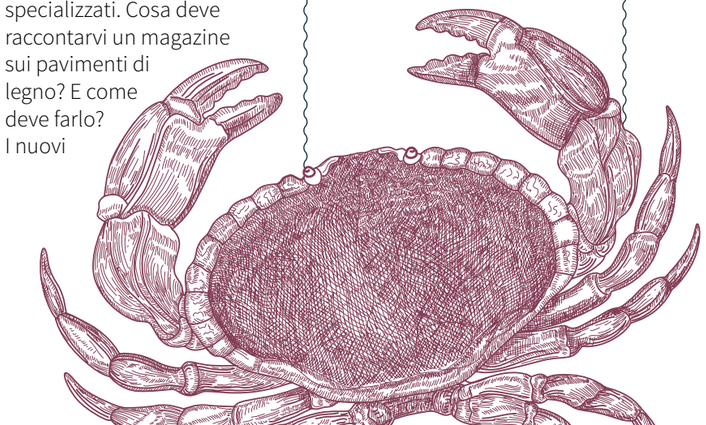
In cinque anni o poco più il nostro modo di lavorare è cambiato.
Tra il 2006 e il 2013, il mercato 'classico' dell'edilizia ha visto il valore complessivo della produzione calare del 32% e gli investimenti in nuova edilizia residenziale diminuire del 58,7% (dati Cresme). Ha registrato, per contro, una crescita di 11 punti percentuali l'attività di manutenzione e recupero del patrimonio esistente.
Dalla costruzione alla manutenzione, dal nuovo al recupero dell'esistente. Un cambio di rotta importante, una serie di opportunità tutte da cogliere. Per chi è pronto (e rapido) ad assecondare il cambiamento.

In cinque anni o poco più il nostro modo di acquistare è cambiato.
Grazie a una diffusione tecnologica (in termini di dispositivi e reti) sempre più capillare, la multicanalità (leggi l'interazione tra impresa e cliente attraverso canali molteplici) si conferma un fenomeno di massa, che riguarda oltre il 50% della popolazione italiana e Internet diventa un mezzo imprescindibile nella fase di pre-acquisto (dati Osservatorio Multicanalità 2013). E allora è il momento di superare i vecchi schemi e di cercare (con rapidità) nuove chiavi di lettura. È il momento - per chi gestisce uno showroom, ma anche per chi è a capo di un'azienda di pavimenti in legno - di calarsi nei panni dei propri consumatori. Perché la domanda oggi come oggi sta andando più veloce dell'offerta.

In cinque anni o poco più il ruolo della stampa tecnica è cambiato. Le nuove tecnologie multimediali hanno reso l'informazione e la comunicazione sempre più 'liquide' e ci hanno obbligati a ripensare completamente il nostro lavoro di giornalisti specializzati. Cosa deve raccontarvi un magazine sui pavimenti di legno? E come deve farlo? I nuovi prodotti? Le norme tecniche? Gli approfondimenti legislativi?
Gli spunti d'arredo? I nuovi modi di abitare? La bioedilizia?
E se ci fosse questo e molto altro? Se la vostra rivista dialogasse con voi? Se cambiasse insieme a voi?

In cinque anni o poco più il mondo è cambiato.
La nostra sfida - e quella dell'Associazione Italiana Posatori Pavimenti in Legno, che ci accompagna in questo viaggio - è quella di crescere insieme a voi: con accortezza e spregiudicatezza, con velocità, senza perdere la lentezza (quella tipica del saper fare). Se serve, imparando dai propri errori.

Federica Fiorellini



CURIOSITÀ/1

La casa-auto

Lo stravagante architetto Markus Voglreiter è l'ideatore di Voglreiter Auto Residence, questa insolita casa-auto che si trova vicino a Salisburgo, in Austria. Sembra una casa su ruote, ma non si muove. All'apparenza piccola, a questa abitazione super compatta non manca nulla, tanto che ospita due famiglie, in due porzioni distinte del "veicolo". Il progetto si fonda su tecnologie sostenibili e sistemi di risparmio energetico.

IMMOBILI/1

Conviene acquistare piuttosto che affittare

Un recente studio redatto dall'Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa ha valutato la convenienza tra l'acquisto e la locazione di un bilocale e di un trilocale in quattro grandi città d'Italia: Roma, Milano, Torino e Napoli.
Dalla ricerca emerge chiaramente che, a parità di condizioni, l'acquisto è di gran lunga conveniente. Soprattutto in una prospettiva a lungo termine: a distanza di 25 anni il "guadagno" per il proprietario risulta mediamente cinque volte superiore rispetto a quello di un inquilino, che in alcuni casi rischia di perdere nel tempo una ingente somma di denaro.

RICERCA: Gli alberi grandi assorbono più CO_2

Gli alberi grandi crescono più rapidamente e più a lungo di quelli piccoli e quindi sono in grado di assorbire più CO_2. È ciò che sostiene un recente studio pubblicato sulla rivista scientifica Nature ("Rate of tree carbon accumulation increases continuously with tree size"). In sostanza, maggiori sono le dimensioni dell'albero, più alto è il suo tasso di crescita. La conclusione è stata avanzata dopo aver analizzato 650mila alberi appartenenti a 403 specie di piante che crescono nelle regioni temperate e tropicali. Gli alberi assorbono più CO_2 quando sono in crescita, cioè quando non sono ancora arrivati alla loro fase matura. Questo succede perché, oltre ad attuare il processo di fotosintesi clorofilliana, hanno bisogno di più CO_2 per aumentare le dimensioni del tronco, dove viene stoccata. La durata di questa fase varia a seconda della localizzazione della foresta e delle specie presenti. In generale, per le piante ad alto fusto dura tra i 40 e i 100 anni.

FINANZIAMENTI

300 milioni per la ristrutturazione degli alberghi italiani

L'Associazione Italiana Confindustria Alberghi ha stretto un accordo con UniCredit per il finanziamento di ristrutturazioni e riqualificazioni di strutture ricettive. L'intesa consente a UniCredit di stanziare un plafond complessivo di 300 milioni di euro per la concessione di finanziamenti studiati appositamente per le esigenze degli operatori del settore (taglio massimo di 3 milioni di euro, rimborso in linea con la stagionalità) per ampliare, costruire, acquistare, ammodernare strutture alberghiere, rinnovarne le attrezzature e gli arredamenti, rimuovere le barriere architettoniche, sistemare gli impianti e adeguare i materiali alle normative più recenti. Il progetto si avvale anche della collaborazione del MET dell'Università Bocconi. La misura si inserisce nella fase di preparazione del nostro Paese in vista di Expo 2015. Per accedere all'accordo le aziende alberghiere interessate dovranno richiedere all'Associazione un attestato di adesione, che dovrà essere allegato alla documentazione consegnata alla banca.

ADDIO A GIANFRANCO CORÀ

Un grande imprenditore, un uomo che ha dedicato la sua vita alla famiglia, al lavoro, ma anche alla politica, al sociale. Gianfranco Corà, 82 anni, lascia la moglie Giovanna, i figli Domenico e Silvia, le due nipoti Giulia e Claudia. Presidente della Corà Domenico & Figli, dove ha iniziato a lavorare nel 1950, era in carica dal 1976, dalla scomparsa del padre. È stato artefice dell'espansione dell'impresa di famiglia – come recita il comunicato di FederlegnoArredo – che oggi opera nel settore dell'industria e del commercio dei legnami e prodotti derivati. È riuscito a sviluppare e rinnovare l'azienda, trasferendo le acquisizioni e esperienze del lavoro artigianale in una struttura ormai tecnologicamente organizzata. Dopo l'acquisizione e la successiva incorporazione della Fratelli Feltrinelli, ha riorganizzato il Gruppo in sei nuove divisioni commerciali, specializzate per prodotto e servizi. Questo

processo di integrazione è stato completato con il consolidamento della presenza nei mercati di approvvigionamento attraverso consociate in Bosnia, Romania e Gabon. È stato nominato Cavaliere del Lavoro nel 2004. I funerali si sono tenuti il 4 febbraio nel Duomo di Vicenza.

CURIOSITÀ/2

Il palazzo che suona

A Dresda, città tedesca patrimonio dell'UNESCO dal 2009, una scultrice e due designer hanno dato vita a un inaspettato esperimento artistico/architettonico.

Nel nuovo quartiere studentesco Kunsthofpassage, una serie di edifici sono stati trasformati in vere e proprie installazioni artistiche a tema. Nella foto il Fullen Wall, un originale strumento musicale che sfrutta la musicalità della pioggia, attraverso le grondaie e le tubature simili a imbuti che ne amplificano il suono e danno vita a evocative sinfonie.

IMMOBILI/2

Bonus 50% e 65%: bagno, cucina e infissi le priorità degli italiani

Bagno, cucina e infissi. Sono queste le priorità degli italiani che approfittano della proroga, per tutto il 2014, della detrazione fiscale del 65% per le riqualificazioni energetiche e del bonus fiscale del 50% per le ristrutturazioni edilizie.
Lo rende noto Casa.it, portale immobiliare che ha condotto un sondaggio per scoprire per quali interventi sulla casa gli italiani sarebbero disposti a "rompere il salvadanaio" approfittando degli incentivi.
In cima alle priorità il rinnovo dell'ambiente bagno (28%), seguito a una certa distanza dalla cucina (24%) e dalla sostituzione degli infissi a fini di efficienza energetica (20%). La sostituzione del pavimento, secondo il portale, è rimasta inchiodata all'8%. Per quanto riguarda la ristrutturazione dell'edificio, gli italiani sembrano dare poco peso al tetto (5%), votando in maggioranza per un nuovo impianto di riscaldamento (31%), seguito dal rifacimento degli interni (27%) e dalla facciata con cappotto termico (24%).

GAZZOTTI

GAZZOTTI PASSA DI MANO

Gazzotti, storica azienda emiliana produttrice di parquet alto di gamma, è stata acquisita all'80 per cento da un gruppo di manager, riunitisi nella TIB Group, e capitanati da Albo Francesconi, amministratore delegato di H2i, veicolo societario del Gruppo IN PRENDO, giovane banca d'affari romana. Obiettivo dell'acquisizione è il rilancio dell'azienda, il recupero di quote di mercato interno e lo sviluppo dei mercati esteri come Nord America, Russia, Paesi del GOLFO e Corea. Ciò, anche, attraverso una rivisitazione, ampliamento e valorizzazione del portafoglio prodotti con particolare riferimento a quelli realizzati dalla controllata Idee & Parquet. Albo Francesconi e Luigi Sangermano sono alla guida del Consiglio di Amministrazione della controllante Tib Group; amministratore delegato Gazzotti è Giuseppe Salvio, manager con esperienze in diverse multinazionali, mentre il Direttore di Produzione è Andrea Signoretti, già manager all'interno di Gazzotti; la famiglia Comani rimane, con Carlo Comani, nel board di Gazzotti e mantiene la gestione della direzione commerciale.

EDILIZIA

Istat: pesante flessione per quella residenziale

Nel primo semestre del 2013 l'edilizia residenziale presenta una rilevante flessione rispetto allo stesso periodo del 2012. Anche l'edilizia non residenziale ha una consistente diminuzione, con quasi un terzo di superficie in meno rispetto al primo semestre del 2012 (-31,6%). Lo comunica l'Istat. Il numero di abitazioni dei nuovi fabbricati residenziali risulta in forte calo, presentando, nel primo trimestre, una variazione tendenziale del -38,2% e nel secondo del -36,2%. Significative sono anche le diminuzioni della superficie utile nel confronto con gli analoghi trimestri del precedente anno: -36,6% per il primo trimestre 2013 e -34,3% per il secondo. Nel primo trimestre del 2013, l'edilizia non residenziale presenta una superficie in netta contrazione rispetto allo stesso periodo del 2012 (-37,3%).

Fonte: asca.it

BONUS MOBILI

Patto tra FederlegnoArredo e i sindacati a favore dei cittadini

FederlegnoArredo, Feneal Uil, Filca Cisl, Fillea Cgil, all'interno di un'ampia alleanza di filiera, dopo aver chiesto e ottenuto dal Governo Letta la proroga del Bonus Mobili fino al 31 dicembre 2014, hanno siglato un importante Protocollo d'intesa per l'assistenza fiscale dei CAF sull'applicazione del Bonus Mobili.
Gli obiettivi principali sono due: la diffusione a tutti i consumatori italiani di un "Vademecum operativo" per l'utilizzo delle detrazioni fiscali a favore dell'acquisto di arredi destinati ad abitazioni soggette a ristrutturazione; il coinvolgimento attivo dei Centri di Assistenza Fiscale referenti alle tre sigle sindacali, a garanzia di una corretta fruizione del beneficio fiscale da parte dei cittadini.
Da segnalare che tramite la raccolta dei dati nelle sedi CAF dei tre sindacati, grazie all'accordo, sarà inoltre possibile verificare l'effettivo utilizzo da parte dei contribuenti delle misure di detrazione fiscale. Tali dati saranno messi a disposizione di FederlegnoArredo entro l'estate 2014.

POLTRONE

Snaidero riconfermato alla presidenza di FederlegnoArredo

L'Assemblea di FederlegnoArredo ha riconfermato ieri a larghissima maggioranza Roberto Snaidero alla presidenza della federazione per il prossimo triennio. Una scelta importante che, oltre a garantire continuità all'intenso lavoro di promozione e tutela delle aziende associate, consentirà di portare a termine i numerosi progetti avviati in questi anni sul mercato interno e all'estero. "È con grande soddisfazione che accolgo la votazione di oggi e confermo che sin d'ora intensificherò ulteriormente i miei sforzi per lo sviluppo di un'efficace politica industriale che consenta alle nostre imprese di tornare a competere in tutto il mondo", ha dichiarato Snaidero al termine dell'assemblea.

SOCIAL

189 milioni di utenti Facebook si collegano da mobile

I social media sono sempre più un'abitudine quotidiana per milioni di utenti tanto da essere, oggi, l'attività numero 1 sul web. Questa è la conclusione dell'ultima di una serie di recenti statistiche sui social media che il blog Buffer ha raccolto da una varietà di fonti.
Ecco altri dati interessanti resi noti dal blog: il 93% di chi si occupa di marketing usa i social media per lavoro; LinkedIn ha 2 nuovi iscritti ogni secondo; YouTube raggiunge più utenti dai 18 ai 34 anni di qualunque canale TV via cavo; 189 milioni di utenti Facebook si collegano alla piattaforma solo da mobile; solo il 9% delle aziende impiega un blogger a tempo pieno.

GREEN ECONOMY
Trentino, Umbria e Marche le Regioni più green d'Italia.

Questa la classifica stilata da Fondazione Impresa attraverso l'Indice di Green Economy 2013 (LEGGI TUTTO).
Il Trentino Alto Adige, in cima alla classifica, totalizza un punteggio molto alto (1,004), la seconda classificata è l'Umbria (0,280), seguita dalle Marche (0,209).
Male le Regioni del Sud. Fanno eccezione l'Abruzzo (che migliora di 5 posizioni rispetto al 2012), la Sardegna (11°) e la Basilicata (12°), che si posizionano meglio della Lombardia (13°).

ECONOMIA

Pubblicato il decreto per il credito d'imposta del 35% per assunzioni qualificate

È stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale il Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico (emanato di concerto con il MEF), introdotto dall'articolo 24 del Dl 83/2012 e contenenti misure per la crescita. L'agevolazione consiste in un credito di imposta pari al 35% del costo aziendale sostenuto per un periodo massimo di un anno e per un tetto annuale di 200 mila euro.
Il credito d'imposta spetta, in particolare, a tutti i titolari di reddito di impresa e vale per le assunzioni a tempo indeterminato, avvenute dopo il 22 giugno 2012, di personale in possesso di titoli quali dottorato di ricerca universitario o laurea magistrale in discipline di ambito tecnico-scientifico.
L'accesso all'agevolazione è inoltre concesso in regime «de minimis» alle startup innovative e agli incubatori certificati, oltre che alle imprese localizzate nei territori dei comuni interessati dall'evento sismico del 20 e del 29 maggio 2012 (terremoto dell'Emilia, Lombardia e Veneto).

Fonte: federlegnoarredo.it

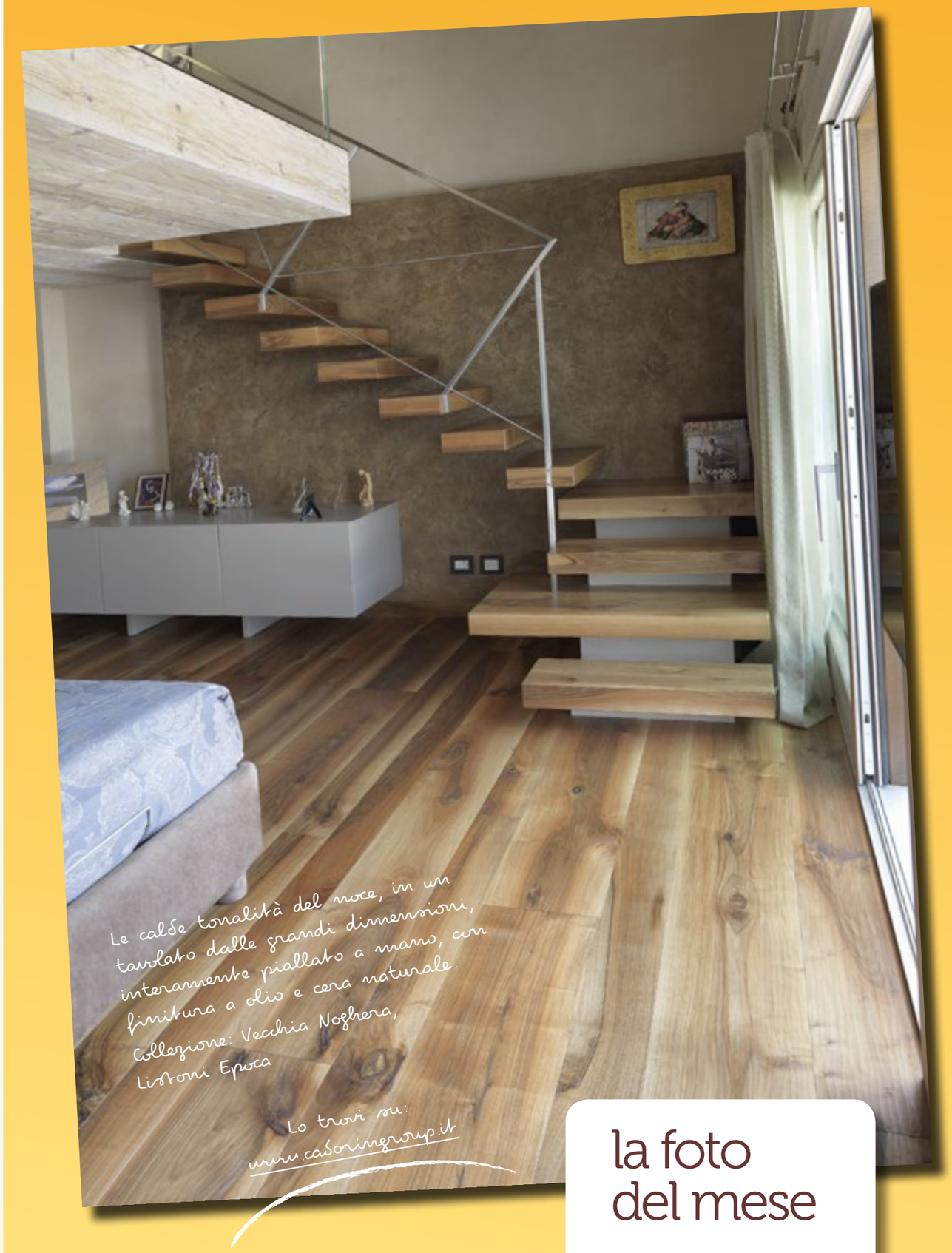
www.KeraKoll.com

KeraKoll GreenBuilding.
È insieme alla natura che si costruisce il futuro.

TOTAL GREENBUILDING SOLUTION – SISTEMA ECOCOMPATIBILE PER LA POSA E LA FINITURA DEL PARQUET.

Il sistema Kerakoll garantisce una posa e una finitura del parquet tecnicamente ed esteticamente perfetta, affidabile, duratura ed ecocompatibile grazie a prodotti esenti da solventi, non tossici, a base acqua e a bassissime emissioni di sostanze organiche volatili che assicurano una migliore qualità dell'aria indoor a vantaggio della salute degli installatori e degli occupanti l'edificio. Fanno parte di questo sistema gli adesivi organici minerali certificati ecocompatibili ***Slc Eco L34 Plus*** *e* ***Slc Eco L34 Flex****, facili da spatolare e da pulire anche su parquet con finiture delicate, testati Anti-Shock System, tenaci ed elastici per una posa sicura e garantita nel tempo.*

KERAKOLL
The GreenBuilding Company



la foto del mese

C'era una volta un pezzetto di legno.
Si dice che «Le avventure di Pinocchio - Storia di un burattino» sia, dopo la Bibbia, il libro in assoluto più conosciuto e pubblicato. Un simbolo dell'Italia nel mondo, così come lo è l'arte della falegnameria e dell'intaglio, che si tramanda nelle botteghe di generazione in generazione: la capacità di realizzare, partendo da un pezzo di legno massiccio, prodotti unici ed eterni.

Appuntamenti

4 - 6 marzo 2014
Kiev, Ucraina
KievBuild
Fiera Internazionale dell'Edilizia e dell'Architettura
Decorazione e costruzione degli interni
www.kievbuild.com

11 - 14 marzo 2014
Poznan, Polonia
Budma
Fiera Internazionale dell'Edilizia e dell'Architettura
www.budma.it

18 - 21 marzo 2014
Fiera Milano
MCE - Mostra Convegno Expocomfort
Costruzione, Acqua, Elettricità, Riscaldamento
www.mcexpocomfort.it

16 - 18 marzo 2014
European Floor & Wall Exhibition
"Three days of experience, expertise, and inspiration!"
www.european-floor-and-wall-exhibition.eu

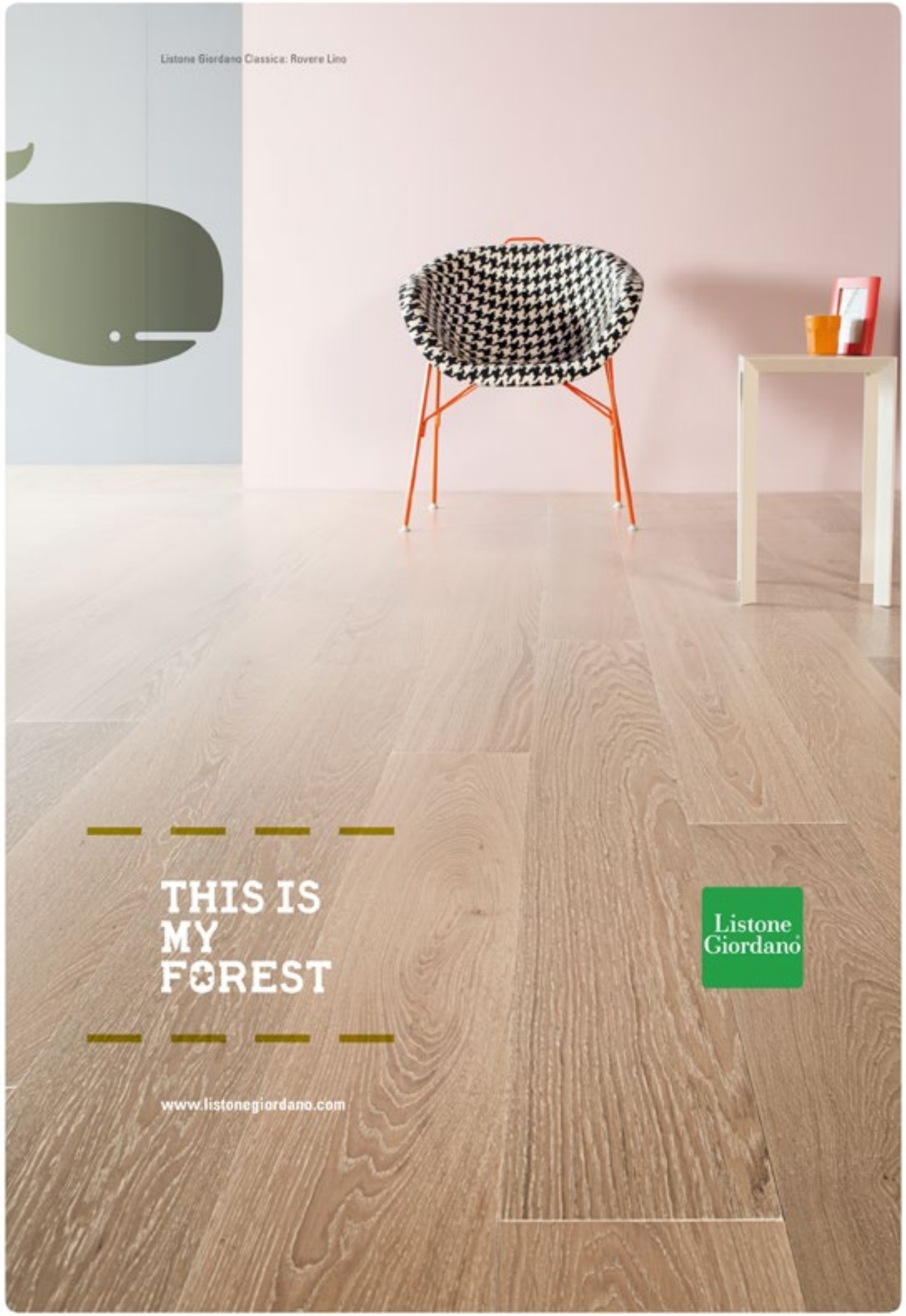
20 - 23 marzo 2014
Roma
ExpoEdilizia
Fiera professionale per l'edilizia e l'architettura dedicata agli operatori del settore, punto di riferimento per il centro e il sud Italia
www.senaf.it

25 - 27 marzo 2014
Shangai
Domotex Asia/ Chinafloor
The largest international flooring trade exhibition in the whole Asian Pacific region, and the second largest in the world
www.domotexasiachinafloor.com

8 - 13 aprile 2014
Milano
Salone Internazionale del Mobile
Il punto di riferimento a livello mondiale del settore Casa-Arredo
www.cosmit.it

7 - 9 maggio 2014
Fiera Milano
SolarExpo
Mostra Convegno Internazionale su Efficienza Energetica e Architettura Sostenibile
www.solarexpo.com

Ottobre 2014
Trento
Triennale Internazionale del Legno 2014
Gli artigiani trentini del legno: dalle costruzioni all'arredamento, un grande appuntamento con mostre, convegni, seminari, esposizioni
www.triennaledellegno.it



ITLAS
PAVIMENTI IN LEGNO

LA NATURA PREFERISCE
CP PARQUET
CP PARQUET
SINCE 1982

isolmant
il materassino acustico sottoparquet
Scopri la nuova linea
Applicazioni
Speciali
della gamma
Isolmant
parquet!
www.isolmantparquet.it

VOLTA S.p.A.
La qualità
ha un nome...
GANN la perfezione nella misurazione dell'umidità

PERFILSTAR
DIGITAL PRINTING
ufficio Italia:
GEOM S.R.L.
geom.infoline@gmail.com

www.mapei.com
MAPEI

IMPERTEK
beFAST beS-Mart
MEGAMART è il nuovo supporto per pavimenti esterni che, grazie all'ampia escursione di regolazione, si adatta a qualsiasi tipo di pavimentazione anche già esistente.
Velocità di posa. L'innovativo sistema MEGAMART consente tempi ridottissimi di posa in opera per risultati sempre all'altezza.
Ispezione senza demolizione. La pavimentazione è posta in opera in appoggio sul supporto.
Perfetto livellamento finale grazie alla ghiera di regolazione millimetrica e al correttore di pendenza EasyFlat che permettono spostamenti millimetrici in altezza.
NEW!
semplice, leggero, veloce...
in un click!
Italian Quality
Italian Technology
Italian Production
IMPERTEK Srl Via Po 507 30022 Ceggia | Venezia | Italia
Tel. +39 0421 322 525 – Fax +39 0421 322 756
info@impertek.com | www.impertek.com

Parquet
community

BOEN

Quando un prodotto per parquet è Chimiver, tutti gli altri si assomigliano.
Chimiver
"Il mondo del parquet"

100%
Legno massello
ALIPARQUETS

wakol
Anspruch verbindet
Loba.
On Top!

industrie pavimenti in legno
GARBELOTTO
www.garbelotto.it
l'eccellenza del Made in Italy certificato

industrie pavimenti in legno
Master
FLOOR
www.garbelotto.it
l'eccellenza del Made in Italy certificato

KNOPP
GmbH CHEMISCHE PRODUKTE
CALDIC

NEW CHEMICAL PREVENTION.
LA FORZA DELLE COSE VERE.
NewChemical
PREVENTION

La normativa come riferimento obbligato

Al fianco degli associati, con un'intensa attività formativa dedicata e un ufficio normativo attento e sempre 'in ascolto'

A CURA DI
DONATA MARAZZINI

AIPPL partecipa attivamente ai Tavoli UNI e CEN per l'elaborazione delle norme settoriali relative ai prodotti, alla marcatura CE, alla posa in opera, ai criteri di valutazione delle pavimentazioni poste in opera.
Tra gli argomenti che, anche in termini di normative, vengono privilegiati spiccano quelli più innovativi, ad esempio in tema di pavimentazioni per esterni e qualificazione della figura professionale del posatore.
L'Ufficio Normative è preposto allo studio delle istanze che vengono dalla base associativa e dalle aziende produttrici, con impegno a valutarle e rielaborarle per poi riportare le più significative nel contesto di FederlegnoArredo, dove singoli Gruppi di lavoro operano con esperti con competenze specifiche.

Molti gli argomenti già definiti ai quali il posatore può ora fare riferimento, ricorrendo agli uffici di AIPPL per supporti e chiarimenti. Ricordiamo:

- Norma **UNI EN 14342** sulla marcatura CE delle pavimentazioni di legno e relativi aggiornamenti/revisioni
- Comportamento al fuoco delle pavimentazioni di legno - analisi della normativa europea relativa ai test di reazione al fuoco e confronto con le disposizioni legislative nazionali
- Norma **UNI 11265** (competenza, responsabilità e condizioni contrattuali per la posa in opera delle pavimentazioni di legno)
- Disposizioni atte a regolamentare l'emissione di aldeide formica (formaldeide) di pannelli a base di legno e manufatti con essi realizzati in ambiente di vita e soggiorno (Decreto 10 ottobre 2008 - GU n. 288 del 10/12/2008)
- Norma **UNI 11371** - Massetti per parquet e pavimentazioni di legno - Proprietà e caratteristiche prestazionali
- Norma **UNI 11368 -1** - Pavimentazioni di legno - Posa in opera - Criteri e metodi di valutazione - Posa mediante incollaggio
- Norma **UNI 11368 -2** - Pavimentazioni di legno - Posa in opera - Criteri e metodi di valutazione - Posa flottante
- Livello di rumore di calpestio di una pavimentazione di legno: analisi dei test secondo normativa europea e valutazione dei risultati acustici
- Importanza e utilità della scheda prodotto nel settore del legno: predisposizione della scheda secondo i disposti del Codice del Consumo
- Analisi delle disposizioni nazionali e regionali sulla certificazione energetica degli edifici e sulla ristrutturazione: informativa sulle detrazioni fiscali del 65% e del 50%
- Attività informativa sui disposti legislativi europei in tema di sostanze volatili organiche (COV)
- Informativa sulla pavimentazione di bamboo che a livello tecnico non può essere considerata pavimentazione di legno e relativa attività in ambito UNI e CEN per lo sviluppo di specifiche norme dedicate al bamboo, diverse da quelle del legno
- Aggiornamento normativo sulla marcatura CE: revisione **EN 14342**, pavimentazione di legno (caratteristiche, valutazione di conformità e marcatura)
- Progetto norma **UNI U40005900** - Pavimentazioni di legno per esterni. elementi di legno - Requisiti
- Progetto norma UNI sulla qualificazione professionale del posatore di pavimentazioni e rivestimenti di legno
- I nuovi modelli contrattuali per la fornitura e posa di parquet

AIPPL partecipa attivamente all'attività normativa nazionale e internazionale svolgendo un ruolo rappresentativo presso numerosi tavoli di Lavoro. In particolare in ambito UNI è presente in: Comitato "Costruzioni"; Commissione "Legno"; GdL "Legno non strutturale e pavimentazioni di legno"; GdL "Finiture per il legno"; GdL "Supporti per pavimentazioni (massetti)"; Commissione "Acustica"; GdL "Caratterizzazione acustica dei materiali"; Commissione "Comportamento all'incendio"; GdL "Reazione al fuoco"; GdL "Codificazione dei prodotti e dei processi costruttivi in edilizia"; GdL "Scivolosità delle pavimentazioni".

In ambito CEN e ISO AIPPL è presente, rispettivamente, nelle Commissioni Tecniche TC 175 "Legno tondo e segato per usi non strutturali"; TC 175/WG 33 "Pavimentazioni di legno"; TC 175/WG 39 "Legno trattato con ritardanti di fiamma" e TC 218/WG 5 "Pavimentazioni di legno".

Sono i dati a parlare dell'attività intensa e puntuale che AIPPL ha scelto di seguire nella convinzione che non si possa prescindere dalle norme. Scegliendo anche di esserne promotori e fautori, come nel caso della qualificazione della figura del posatore.

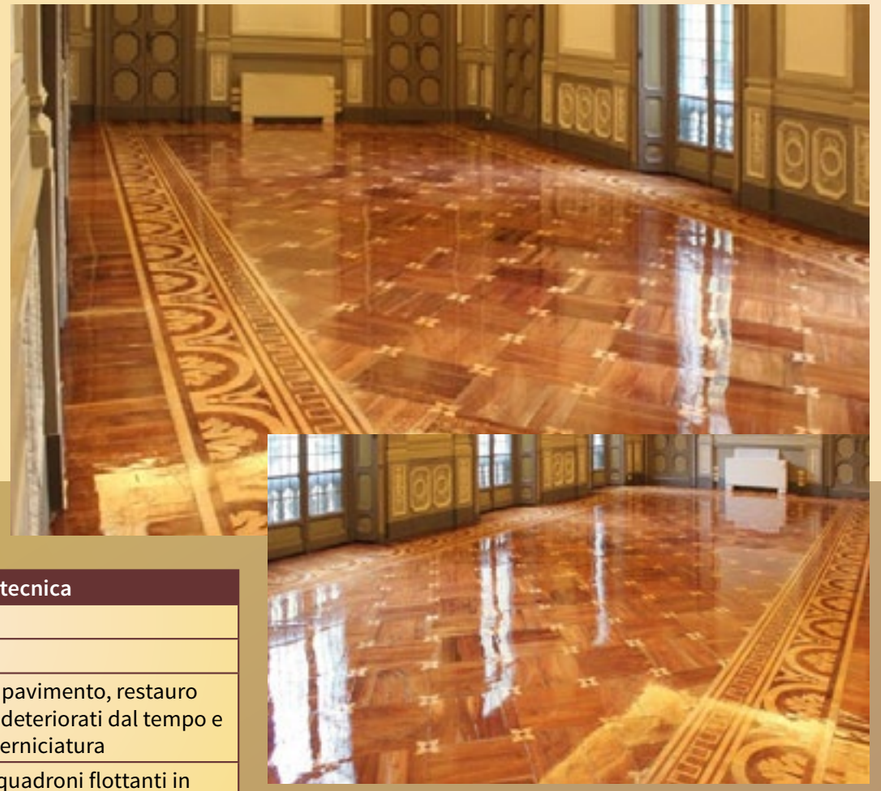
La formazione come priorità

Da sempre AIPPL dà grande spazio alle attività di formazione. Gli argomenti trattati hanno affrontato vari aspetti del 'fare impresa': dalla conoscenza delle normative di riferimento agli aspetti teorici e pratici, con attenzione a tutto ciò che coinvolge la posa.
Nel primo ambito rientrano le diverse 'declinazioni' della marcatura CE: posa flottante, sviluppi normativi per il settore del pavimento di legno; aggiornamento sulla posa del pavimento di legno e sulla normativa di riferimento. E ancora la Contrattualistica legale, normativa e i modelli contrattuali per fornitura e posa fino alle competenze, responsabilità diritti e obblighi del posatore.
Il tutto in un'ottica di qualificazione dei propri associati.
Più recentemente l'Associazione ha approcciato in più occasioni argomenti cari ai posatori quali gli 'Impianti di riscaldamento/raffrescamento e risparmio energetico' o la pavimentazione da esterni.
Né sono mancate tematiche strettamente legate alla gestione d'impresa: dall'analisi dei costi a come migliorare la performance di vendita; dai fattori che intervengono nella definizione del prezzo di prodotto e servizio alle stategie di successo anticrisi.

L'ARTE DEL RESTAURO

Gli splendidi quadri in noce nazionale, con inserti in Acero e Rovere, tornano a splendere grazie a un attento lavoro di pulizia e recupero. Il segreto? L'occhio (e le mani) dell'artigiano esperto

A CURA DI
DONATA MARAZZINI



La scheda tecnica	
Luogo:	Milano
Superficie:	mq 90
Intervento:	pulizia del pavimento, restauro dei quadri deteriorati dal tempo e dal tarlo, verniciatura
Tipologia pavimento:	parquet a quadroni flottanti in Noce nazionale con inserti in Acero e Rovere
Materiali impiegati:	colle viniliche, stucco bicomponente, deceranti e vernice all'acqua.
Azienda di posa:	Pavilegno Srl - San Donà di Piave (VE) - www.pavilegno.com

Le fasi operative

1. Pulizia del pavimento con una carteggiatura leggera di tutta la superficie
2. Restauro dei quadroni e delle fasce perimetrali deteriorate dal tempo e dal tarlo
3. Stuccatura bicomponente con resine
4. Intarsiatura di tutte le parti in Noce e Acero rovinate
5. Levigatura per portare le quadrotte in quota
6. Verniciatura finale all'acqua

ECOWOOD 2K

Vernice poliuretanica bicomponente all'acqua ad effetto naturale antiriflesso per parquet. Utilizzabile su tutte le essenze.

Two-component polyurethane water-based lacquer with natural wood look effect and anti-reflection finish for wooden floors. Suitable for all wooden species.

Chimiver®
"Il mondo del parquet"

CHIMIVER PANSERI S.p.A. - Via Bergamo, 1401 - 24030 PONTIDA (BG) - ITALY - Tel. +39 035 795031 - Fax +39 035 795556 - chimiver.com - info@chimiver.com

QUALIFICAZIONE DEL POSATORE

**Trasparenza, comparabilità e trasferibilità dei diversi livelli delle qualifiche e dei diversi livelli di istruzione e formazione.
In linea con l'Unione Europea, AIPPL invita alla chiarezza**

TESTO
FILIPPO CAFIERO
Avvocato

Da tempo dall'UE abbiamo ricevuto indicazioni programmatiche e definizioni terminologiche per conseguire elementi e condizioni comuni (agli Stati membri) di riferimento per trasparenza, comparabilità e trasferibilità dei diversi livelli delle qualifiche e dei diversi livelli di istruzione e formazione.
Da questo contesto AIPPL ricava alcune definizioni legate ai concetti di qualificazione e certificazione, come intese e da intendersi nell'ambito di professioni e competenze professionali.
Punto di partenza, come sempre, le norme, ovvero l'unico punto fermo dal quale deve muovere ogni tentativo di approfondimento serio e accreditato.

LE DEFINIZIONI UFFICIALI DELL'UNIONE EUROPEA

QUALIFICA: risultato formale di un processo di valutazione e convalida, acquisito quando l'autorità competente stabilisce che i risultati dell'apprendimento di una persona corrispondono a standard definiti.

SISTEMA NAZIONALE DI QUALIFICHE: complesso delle attività di uno Stato membro connesse con il riconoscimento dell'apprendimento e altri meccanismi che raccordano l'istruzione e la formazione con il mercato del lavoro e la società civile. Ciò comprende l'elaborazione e l'attuazione di disposizioni e processi istituzionali in materia di garanzia della qualità, valutazione e rilascio delle qualifiche. Un sistema nazionale di qualifiche può essere composto di vari sottoinsiemi e può comprendere un quadro nazionale di qualifiche.

QUADRO NAZIONALE DI QUALIFICHE: strumento di classificazione delle qualifiche in funzione di una serie di criteri basati sul raggiungimento di livelli di apprendimento specifici. Esso mira a integrare e coordinare i sottoinsiemi nazionali delle qualifiche e a migliorare la trasparenza, l'accessibilità, la progressione e la qualità delle qualifiche rispetto al mercato del lavoro e della società civile.

SETTORE: raggruppamento di attività professionali in base a funzione economica, prodotto, servizio o tecnologia principali.

ORGANIZZAZIONE SETTORIALE INTERNAZIONALE: associazione di organismi nazionali, anche, ad esempio, di datori di lavoro e organismi professionali, che rappresenta gli interessi di settori nazionali.

RISULTATI DELL'APPRENDIMENTO: descrizione di ciò che un discente conosce, capisce ed è in grado di realizzare al termine di un processo di apprendimento. I risultati sono definiti in termini di conoscenze, abilità e competenze.

CONOSCENZE: risultato dell'assimilazione di informazioni attraverso l'apprendimento. Le conoscenze sono un insieme di fatti, principi, teorie e pratiche relative ad un settore di lavoro o di studio. Nel contesto del Quadro europeo delle qualifiche le conoscenze sono descritte come teoriche e/o pratiche.

ABILITÀ: indicano le capacità di applicare conoscenze e di utilizzare un know-how per portare a termine compiti e risolvere problemi. Nel contesto del Quadro europeo delle qualifiche le abilità sono descritte come cognitive (comprendenti l'uso del pensiero logico, intuitivo e creativo) o pratiche (comprendenti l'abilità manuale e l'uso di metodi, materiali, strumenti).

COMPETENZE: comprovata capacità di utilizzare conoscenze, abilità e capacità personali, sociali e/o metodologiche, in situazioni di lavoro o di studio e nello sviluppo professionale e personale. Nel contesto del Quadro europeo delle qualifiche le competenze sono descritte in termini di responsabilità e autonomia.

Bambù: è o no un *materiale legnoso*? Non è così ardua la sentenza. Il parere di Stefano Berti, dirigente CNR IVALSA

A CURA DI
DONATA MARAZZINI

Sono molte le problematiche legate al materiale bamboo (bambù): è il motivo per cui AIPPL ha richiesto, già nel 2010, il parere qualificato di Stefano Berti, Dirigente **CNR IVALSA** e referente in sede UNI per la Federazione (**scarica il pdf**).
L'obiettivo è favorire lo sviluppo di un pensiero e di un linguaggio associativo comune su temi tutt'altro che secondari. E, soprattutto, sgomberare il campo da ogni dubbio interpretativo.

Professor Berti, sono in molti a considerare il bambù come un 'materiale legnoso'. Perché è un errore? Cosa li differenzia nettamente?
Stefano Berti: Il legno, dal punto di vista puramente istologico, è il risultato dell'accrescimento secondario tipico delle gimnosperme e delle dicotiledoni. Il bambù, prodotto da piante appartenenti alla classe delle monocotiledoni, non può essere in questo senso definito legno.
Le caratteristiche anatomiche e istologiche, d'altra parte, sono quelle che determinano le proprietà del legno come di ogni altro materiale di origine biologica. In questa prospettiva non è possibile assimilare incondizionatamente il comportamento tipico del legno a quello di un materiale che, seppure sotto certi aspetti simile, non è esente da differenze sostanziali.

Alla luce di queste definizioni come dobbiamo regolarci rispetto alla Norma UNI EN 14342? È applicabile o no ai prodotti realizzati in bambù?
Stefano Berti: La norma UNI EN 14342: 2008 "Pavimentazioni di legno - Caratteristiche, valutazione di conformità e marcatura" definisce e specifica le caratteristiche essenziali delle pavimentazioni di legno e del parquet, nonché i relativi metodi di provaper determinare tali caratteristiche, da utilizzare in ambienti interni siano essi ad uso privato che pubblico. Si riferisce alle tipologie di pavimentazioni di legno definite dalle norme di prodotto EN 13227, EN 13228, EN 13488, EN 13489, EN 14354, EN 14761 e prevede la valutazione di conformità e i requisiti per la marcatura di tali prodotti.
Considerando la norma terminologica UNI EN 13756, che definisce pavimentazione di legno un "assemblaggio di singoli elementi di legno posati sulla struttura primaria o sul sottopavimento" e parquet una "pavimentazione di legno con uno spessore minimo dello strato superiore di 2,5 mm prima della posa", risulta che la UNI EN 14342 non sia applicabile ai prodotti realizzati in bambù, in quanto non trattasi di legno.
Inoltre, volendo anche assimilare il comportamento del bambù a quello del materiale legno, vi sarebbero delle difficoltà oggettive nell'applicazione della UNI EN 14342 considerando alcune caratteristiche prestazionali richieste.
Ad esempio, nel caso della durabilità, la norma richiama le classi di rischio biologico specificate in EN 335-1 "Durabilità del legno e dei suoi prodotti a base di legno - Definizione delle classi di utilizzo - Parte 2: Applicazione del legno massiccio", mentre per la durabilità naturale rimanda alla EN 350-2 "Durabilità del legno e dei prodotti a base di legno. Durabilità naturale del legno massiccio. Guida alla durabilità naturale e trattabilità di specie legnose di importazione in Europa".
Naturalmente, non trattandosi di legno, il bambù non compare in tale normativa.
Va chiarito che, a seguito di questa situazione chiaramente controversa, si è reso necessario cercare una soluzione al problema creando un Gruppo di lavoro ad hoc, in sede europea, nell'ambito del CEN/TC 175/WG33. Suo compito è sviluppare la specifica norma finalizzata per tale tipologia di prodotto. L'auspicio è che ciò avvenga in tempi brevi.

RICORDA!

Considerando la norma terminologica UNI EN 13756, che definisce pavimentazione di legno un "assemblaggio di singoli elementi di legno posati sulla struttura primaria o sul sottopavimento" e parquet una "pavimentazione di legno con uno spessore minimo dello strato superiore di 2,5 mm prima della posa", risulta che la UNI EN 14342 non sia applicabile ai prodotti realizzati in bambù, in quanto non trattasi di legno.

EQF - QUADRO EUROPEO QUALIFICHE

Il Quadro europeo delle qualifiche e dei titoli per l'apprendimento permanente (EQF) è uno schema di riferimento per "tradurre" quadri di qualifiche e livelli di apprendimento dei diversi paesi e che agisce come dispositivo per renderli più leggibili. Si tratta di una meta-struttura rispetto a cui gli Stati membri sono chiamati, su base volontaria, a ridefinire i propri sistemi di istruzione e formazione, in modo da collegare i sistemi nazionali di riferimento e l'EQF. Il Quadro si applica a tutte le qualifiche, da quelle ottenute in un percorso scolare obbligatorio, ai livelli più alti di istruzione e formazione accademica/professionale.

ING. RITA D'ALESSANDRO*

È possibile, oggi, arrivare alla qualificazione del posatore? Quale il percorso da intraprendere?

La Legge 14 gennaio 2013, n. 4 "Disposizioni in materia di professioni non organizzate", all'articolo 9 individua in modo puntuale il concetto di "Certificazione di conformità a norme tecniche UNI" con queste parole: "**Le associazioni professionali... e le forme aggregative... collaborano all'elaborazione della normativa tecnica UNI relativa alle singole attività professionali, attraverso la partecipazione ai lavori degli specifici organi tecnici o inviando all'ente di formazione i propri contributi nella fase dell'inchiesta pubblica, al fine di garantire la massima consensualità, democraticità e trasparenza. Le medesime associazioni possono promuovere la costituzione di organismi di certificazione della conformità per i settori di competenza, nel rispetto dei requisiti di indipendenza, imparzialità e professionalità previsti per tali organismi dalla normativa vigente...**".

E ANCORA...

"Gli organismi di certificazione accreditati dall'organismo unico nazionale di accreditamento ai sensi del regolamento (CE) n. 756/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9 luglio 2008, possono rilasciare, su richiesta del singolo professionista anche non iscritto ad alcuna associazione, il certificato di conformità alla norma tecnica UNI definita per la singola professione".

In questo quadro si innesta il percorso che AIPPL ha intrapreso per pervenire alla qualificazione della figura professionale del posatore. I tempi sono piuttosto lunghi, perché il percorso normativo deve comunque recepire gli schemi imposti dall'Europa in tema di EQF **(Quadro Europeo delle Qualifiche)** attraverso specifiche direttive (Raccomandazione 2008/C111/01 e Raccomandazione 2009/C155/02). Inoltre il progetto normativo deve incontrare il consenso delle parti interessate per poter diventare punto di riferimento per la qualificazione degli operatori.

A oggi il progetto normativo è stato impostato nella sua globalità e più volte esaminato dal Gruppo di Lavoro UNI competente; dopo i passaggi interni di approvazione delle varie Commissioni UNI il documento andrà alla fase di inchiesta pubblica, aperta a tutti, con possibilità di segnalare eventuali commenti e/o osservazioni.

* Ufficio Normative AIPPL

UN DATO IMPORTANTE

Con la futura pubblicazione della norma UNI, tutto ciò che a oggi esiste in tema di certificazione del posatore da parte di soggetti privati **decadrà** per lasciare spazio a un percorso di qualificazione codificato, basato quindi su specifici corsi formativi erogati da soggetti titolati e su una valutazione del posatore effettuata da organismi riconosciuti i cui requisiti vengono puntualmente indicati nell'ambito della norma UNI.

IDEAL
LEGNO
MADE IN ITALY
PAVIMENTI IN LEGNO
PREFINITI DUE E TRE STRATI
ECOCOMPATIBILI
IDEAL LEGNO S.r.l.
Via Dante Alighieri, 24 - loc. Premaore
30010 Camponogara (Venezia) Italy
tel. +39 041 5150520 - Fax +39 041 5158133
www.ideal-legno.com - info@ideal-legno.com
la scelta più vicina a te
"the choice to you nearer"

DA STAMPARE E CONSERVARE

COMPETENZE, RESPONSABILITÀ E INDICAZIONI CONTRATTUALI

Di seguito riportiamo un utile estratto dal manuale: "Il parquet, dal progetto alla posa in opera", realizzato da AIPPL insieme al Gruppo Pavimenti di Legno di EdilegnoArredo.

Quanto a seguire costituisce la rappresentazione sintetica delle competenze e delle responsabilità per gli operatori del settore, come tratte dai principi generali dell'ordinamento giuridico e dalla relativa applicazione giurisprudenziale degli ultimi 20 - 30 anni.
Essa deve ritenersi indicativa ed illustrativa delle più diffuse e più frequenti situazioni riscontrabili in materia di contratto d'opera (e ricorrendone i presupposti anche di contratto di appalto) nel settore edile, senza nulla togliere alla più analitica e specifica rappresentazione risultante dalla recentissima norma **UNI 11265 - Pavimentazioni di legno – Posa in opera - Competenze, responsabilità e condizioni contrattuali**.

Ma mentre quest'ultima deve ritenersi limitata agli "operatori che intervengono nel processo di realizzazione di pavimenti di legno", come da sua stessa enunciazione (v. punto 1 della norma), oltre che applicabile nella sua portata di norma tecnica volontaria, quanto qui di seguito esposto può e deve, invece, ritenersi correttamente e generalmente applicabile in tutte le situazioni di cantieristica rette dal richiamato contratto d'opera, indipendentemente ed a prescindere dall'espresso richiamo o dalla concreta applicabilità, nel singolo e particolare caso, alla citata norma UNI.

Con riguardo invece alle competenze e alle responsabilità conseguenti agli obblighi di sicurezza, non risulta alcun cenno, poiché ovviamente applicabili sempre e comunque per disposizione di legge speciale, come ispirata a principi costituzionali, fondamentali ed inderogabili, e preposta ad un interesse individuale (dei singoli operatori) e collettivo (sociale) ben più ampio e decisamente degno di apposita e mirata tutela.
Obblighi oggi risultanti nei termini previsti e introdotti dal recentissimo **D.Lgs. 9 aprile 2008 n. 81**.

Progettista

Definizione

Generalmente si intende l'autore o il presentatore di un progetto, ovvero di un disegno o elaborato tecnico-gra-

fico rappresentativo di luoghi o cose. Ai fini del presente manuale, per progettista può ben intendersi anche l'autore o il presentatore di uno studio relativo alla possibilità di attuazione o esecuzione di un'opera o di un impianto.

Fermo quanto previsto dalle specifiche disposizioni sulla regolamentazione dell'esercizio di tale professione e quanto previsto dal codice in tema di diligenza del professionista, il progettista, anche solo per l'attività di ideazione del progetto:

- deve tener conto di tutti gli accorgimenti tecnici necessari per realizzare gli interessi e la richiesta del cliente
- e deve espletare, in tal caso indipendentemente da una esplicita richiesta del cliente, tutte le attività preparatorie necessarie impiegando i mezzi e le cognizioni tecniche di cui dispone e accertando preventivamente la natura e le caratteristiche dell'area o del contesto in cui dovrebbe inserirsi l'opera o l'impianto progettato.
  In considerazione di queste attività preparatorie egli ha anche l'obbligo di informare il cliente circa le possibilità di realizzazione effettiva di quanto progettato.

In corso d'opera il progettista ha il dovere

- anche se non espressamente richiesto, di adottare ed assumere, in presenza di situazioni rivelatrici di possibili fattori di rischio, gli opportuni interventi per accertarne la causa e prestare tempestivamente misure e accorgimenti tecnici idonei a garantire la realizzazione dell'opera senza difetti costruttivi
- ove interpellato, o comunque avvertito, di intervenire per chiarimenti e consigli e per le soluzioni tecniche necessarie per rimuovere gli ostacoli e le difficoltà emerse.

Direttore dei lavori

Definizione

È il professionista appositamente incaricato da una delle parti (committente o appaltatore) o da entrambe della direzione dei lavori, ovvero della direzione di quanto costituisce oggetto del rapporto tra committente e appaltatore-esecutore. Generalmente coincide con il progettista, ma questa non è una condizione essenziale, né talora opportuna.

Il direttore dei lavori è tenuto alla vigilanza sull'esecuzione dell'opera, con riferimento all'accertamento e alla verifica della sua conformità al progetto e nel rispetto del capitolato e delle regole della tecnica. Per questo è tenuto a controllare la regolarità e il buon andamento dell'opera man mano che essa viene posta in essere e realizzata dal costruttore, oltre che la conformità dei materiali rispetto al capitolato e comunque la loro idoneità rispetto al progetto.
Il potere di vigilanza gli consente e gli impone di intervenire nel corso dell'esecuzione dei lavori ed ogni qualvolta ne rilevi motivo in relazione agli obblighi su di lui gravanti.
Secondo una certa giurisprudenza egli è anche tenuto, in forza della propria preparazione tecnica, alla individuazione e alla correzione di eventuali carenze progettuali che impediscano la buona riuscita del lavoro per la quale egli è tenuto ad adoperarsi.
La previsione, negli accordi tra impresa esecutrice e committente o nella stessa progettazione, di caratteristiche particolari nei materiali previsti porta a suo carico anche il dovere di una loro verifica preventiva all'ingresso in cantiere, o, se non possibile, comunque prima dell'esecuzione.
Se riceve incarico anche o solo dall'imprenditore, appaltatore o installatore-posatore, egli sarà altresì tenuto all'organizzazione e alla vigilanza per la sicurezza verso i terzi.
Per l'organizzazione e la direzione del cantiere e per gli obblighi relativi alla sicurezza e agli infortuni si applicheranno le relative disposizioni di legge.

Costruttore

Definizione

Generalmente si riconosce tale espressione a chi procede alla esecuzione o realizzazione di un manufatto o di un progetto di costruzione nel campo dell'edilizia.
Allo stato e salve le eventuali e future innovazioni, per una esauriente elencazione di lavori edili, anche in questa sede, si può ritenere valida e sufficiente quella risultante all'allegato I richiamato all'art. 2 lettera a) del **D.Lgs. 14/08/96 n.494** relativamente ai cantieri temporali o mobili.

Il costruttore è tenuto agli obblighi previsti dalla legge in tema di appalto o contratto d'opera a seconda delle modalità di svolgimento dell'attività e della sua qualificazione come imprenditore piccolo o meno. Saranno infatti tali due circostanze a confermare l'applicabilità, nel singolo caso concreto, delle disposizioni dell'una o dell'altra ipotesi contrattuale.
Oltre che a quanto specificatamente risultante a suo carico nel particolare contratto stipulato con il committente, nel primo caso (piccolo imprenditore / artigiano) il costruttore sarà tenuto agli obblighi e alle competenze per lui previste in materia di contratto d'opera (artt. 2222 – 2228 Cod. Civ.), nel secondo caso egli sarà tenuto agli obblighi e alle competenze per lui previste in materia di contratto d'appalto (artt. 1655 -1677 Cod. Civ.).

Installatore - Posatore

Definizione

È la figura professionale tipica e propria per chi è chiamato a posare pavimenti di legno.
Per quanto generalmente nel settore si parli di posatori, può ritenersi sostanzialmente analoga la denominazione di installatori.
Si intende per tale (installatore / posatore) chi procede alla messa in opera o alla sistemazione di un manufatto, di un impianto, di parte di entrambi o di loro elementi accessori.
Nell'esecuzione dell'incarico ricevuto egli deve impiegare la diligenza di un lavoratore qualificato ed esperto in quella determinata attività professionale nella quale opera e per la quale è stato chiamato e deve osservare quanto previsto in contratto.
Per la prima egli è tenuto ad eseguire l'opera a regola d'arte, nel rispetto delle regole tecniche proprie dell'attività a lui richiesta.
Per la seconda è tenuto a far conseguire al committente il risultato perseguito con l'incarico conferitogli, assicurandogli un risultato tecnico conforme alle sue esigenze e aspettative.
Per questo devono intendersi a carico del posatore anche i seguenti obblighi:

- accertare l'idoneità delle strutture destinate a sostenere / ricevere l'ulteriore opera commessa
- in particolare, ove chiamato a posare su un sottofondo preparato da altri, dovrà preoccuparsi di verificarne l'idoneità ai fini della sua posa o altrimenti di farsi rilasciare apposita dichiarazione di idoneità alla posa, con indicazione delle caratteristiche di esecuzione da parte dell'esecutore o da parte del committente
- rilevare e comunicare tutte quelle difformità e difficoltà che incontra in corso di esecuzione e che è in grado di percepire in base alla propria perizia e alle proprie specifiche cognizioni tecniche, anche se derivino da istruzioni del committente
- in particolare, ove richiestagli una posa non compatibile-coerente con le indicazioni del produttore del pavimento di legno, è tenuto a mettere in atto, con sua propria responsabilità, tutto quanto necessario per integrare quella compatibilità mancante. In mancanza egli dovrà segnalare la questione al committente e, se coinvolti nel rapporto, anche al progettista e al direttore dei lavori e concordare con loro quanto opportuno
- consentire, ove richiesto, le verifiche periodiche al committente, purché ciò non integri violazione in tema di sicurezza del cantiere e ove ciò non comporti pregiudizio al procedere dell'esecuzione. È dovere dell'installatore-posatore non ostacolare l'operazione di verifica del committente, né renderla particolarmente gravosa.

Qualora la fornitura del pavimento di legno recasse sull'imballo le etichettature e le informazioni relative, il posatore dovrà aver cura di farne prendere atto al committente (oltre che al progettista e al direttore dei lavori, ove coinvolti nel rapporto), conservarlo per consegnare al committente l'imballo nella parte relativa a fine posa.
Il posatore per la parte di sua competenza avrà cura di verificare che la fornitura sia munita della documentazione prescritta a tutela dell'utilizzatore finale del prodotto e per la parte di sua competenza rilascerà in favore dello stesso apposito documento di informazione secondo le prescrizioni del **Codice del Consumo**.
In generale il posatore (così

come l'appaltatore) deve ritenersi tenuto a realizzare quanto richiestogli, in modo da consentire al committente di ottenere il risultato perseguito o le aspettative rappresentate dal progetto. Secondo gli obblighi di legge, ogni qualvolta ciò dovesse risultare impossibile o necessitare di soluzioni tecniche non previste in progetto per superare le difficoltà incontrate, egli (allo stesso modo dell'appaltatore) avrà l'obbligo di informare il cliente, di sottoporgli le soluzioni ipotizzate e di ottenerne il consenso prima di procedere oltre con l'esecuzione dell'ordine. In ogni caso dovranno essere interpellati e coinvolti anche progettista e direttore dei lavori, se nominati.
Anche relativamente ai materiali grava a carico del posatore lo stesso obbligo di verifica gravante sull'appaltatore. In quanto soggetti professionisti che operano con competenza professionale nei rispettivi settori, entrambi non possono non ritenersi tenuti ad accertarne e conoscerne preventivamente le caratteristiche, le condizioni di idoneità per il loro impiego ed i possibili rischi.
Al riguardo, per ciò che concerne il posatore in particolare, si precisa che:

- i materiali per la posa commissionatagli costituiscono elemento subordinato e funzionale rispetto all'attività per cui è stato chiamato. Conseguentemente egli, nell'ambito e nei limiti della propria competenza professionale, è tenuto a verificare per i prodotti soggetti a marcatura CE la sussistenza della documentazione finalizzata alla posa
- per le ipotesi di materiale fornitogli dal committente, egli dovrà astenersi dalla posa se non in grado di verificarne la documentazione tecnica, la documentazione o le informazioni relative alle caratteristiche e qualità del materiale e la documentazione informativa in favore del consumatore.

Produttore

Definizione

In termini generali si intende per tale chi realizza un bene, anche mediante la trasformazione di uno o più altri beni.
Per il settore in esame si può ritenere tuttavia significativo e utile anche il richiamo alla definizione di produttore risultante nell'attuale **Codice del Consumo** (artt. 3 e 103), con riferimento non solo a chi produce, ma anche a chi si presenta come tale o immette sul mercato un prodotto apponendo il proprio nome, marchio o simbolo identificativo o chi partecipa alla realizzazione di esso anche attraverso un'attività che possa incidere sulle caratteristiche di sicurezza di un prodotto o rimettendolo a nuovo.

Con riferimento al proprio prodotto, il fabbricante deve intendersi tenuto secondo gli obblighi e i principi dell'attuale Codice del Consumo non solo nei confronti del consumatore finale, ma anche nei confronti degli altri operatori della filiera o della catena distributiva.
Una volta dichiarate per il proprio prodotto le caratteristiche risultanti nei relativi documenti di accompagnamento egli sarà ovviamente responsabile della veridicità di tali dichiarazioni e delle condizioni e modalità di impiego e di posa presentati. Allorché interpellato dovrà fornire al posatore o all'eventuale richiedente tutte le spiegazioni e i chiarimenti del caso.
Indipendentemente da apposite richieste egli dovrà sempre accompagnare la fornitura con le indicazioni previste dalle disposizioni vigenti in materia e con le istruzioni ritenute utili e necessarie perché le prestazioni in opera del pavimento siano conformi ai requisiti richiesti e, ovviamente, alle caratteristiche prestazionali dichiarate.
Indipendentemente da apposite richieste egli dovrà sempre accompagnare la fornitura da informazioni e indicazioni relative al trasporto e all'immagazzinamento e posa del pavimento, richiamando in particolar modo l'attenzione su fattori, condizioni e circostanze che possano mettere a pregiudizio le caratteristiche prestazionali del pavimento fornito e in particolare la curabilità, affidabilità e sicurezza del prodotto.

Distributore

Definizione

Colui che compra all'ingrosso e distribuisce ai rivenditori, ovvero chi acquista dal produttore per vendere al rivenditore o all'esercente al minuto.

Si tratta di un operatore commerciale che vede il proprio coinvolgimento professionale in termini di interlocutore, sul mercato, del produttore.
Come tale egli vive su di sé parte del carico di responsabilità di quest'ultimo verso il mercato.
In particolare per le ipotesi in cui la legge (art.116 cod. consumo) lo assoggetta alla stessa responsabilità del produttore (o perché questi non sia individuato o perché egli si rifiuti di indicarne l'identità) e per le ipotesi in cui la legge (art. 103 e 104 cod. consumo) gli attribuisce anche un potere di verifica e di ritiro del prodotto in caso di non conformità.

Rivenditore

Definizione

Colui che rivende quanto acquistato presso altri, ovvero chi vende al minuto.

È l'operatore commerciale che costituisce l'anello più delicato all'interno della catena distributiva, perché più a diretto contatto con l'utilizzatore finale e spesso anche con il posatore. Per tal modo egli finisce per essere anche il veicolo della comunicazione tra produttore e consumatore e quindi non può andare esente dagli obblighi e dalle responsabilità conseguenti alla doverosa e necessaria conoscenza del prodotto.
Per questa sua collocazione all'interno della catena distributiva o di commercializzazione egli, infatti, non può non conoscere ciò che vende (dalle caratteristiche alle destinazioni) e non può pensare di operare senza essere anche il "consulente " del cliente.
Il suo contributo alla immissione del prodotto sul mercato si basa infatti molto sulla sua competenza, formazione e informazione e non può prescindervi.

Assemblatore

Definizione

Può definirsi l'imprenditore che immette sul mercato con il proprio marchio un prodotto di cui ha montato le varie parti fabbricate da altri.

Non è una figura ben definita nella legge, ma il suo ruolo lo si ricava anche dalle responsabilitàche gli vengono attribuite: pari a quelle di un produttore, risultando, in linea generale, a suo carico una responsabilità concorrente per il pezzo finale e, in particolare, per il dovere di sottoporre a controllo il singolo pezzo fornitogli per l'assemblaggio.

Committente

Definizione

Si intende generalmente per tale colui che conferisce l'incarico per la realizzazione di una costruzione o per la messa in opera di un manufatto o impianto.

Generalmente è il proprietario o il fruitore di quanto commissionato. Relativamente a tale figura non si ritiene il caso di sottolineare obblighi e competenze in quanto figura estranea al settore e non qualificabile come operatore.
Si precisa tuttavia che sia con riferimento ai contratti d'opera e d'appalto sia con riferimento agli obblighi di sicurezza nei cantieri, a carico del committente gravano precisi obblighi e responsabilità non da meno di quanto avviene per gli operatori professionali del settore.
Al proposito si sottolinea come opportuna in contratto l'attribuzione al committente di un ruolo ben preciso in termini di interlocutore dell'appaltatore o del prestatore d'opera e quale parte del rapporto tenuto a prestare la diligenza e la collaborazione necessarie per mettere il prestatore in condizioni di realizzare al meglio l'opera commissionatagli, oltre che per evitare pregiudizi o danni a terzi.
Nei rapporti contrattuali nei quali non è prevista la figura di un professionista (progettista e/o direttore dei lavori), è opportuno individuare nello stesso contratto in capo ad una o ad entrambe le parti le eventuali competenze e/o attribuzioni della figura professionale mancante. Il committente ha un potere di controllo sull'esecuzione dell'opera, anche mediante verifica in corso d'opera, al fine di rilevare difformità e vizi anche prima che l'opera sia conclusa. Tale potere però non può trasformarsi in una ingerenza tale da impedire al prestatore di svolgere correttamente e nel normale procedere delle lavorazioni l'incarico.
È dovere e onere del committente leggere la documentazione informativa fornitagli dal produttore e/o dal posatore e attenersi alle istruzioni per l'uso, la manutenzione e la pulizia del prodotto.
Rimane fermo per i singoli

operatori professionali il richiamo a quanto previsto per ciascuno di essi, in termini di specifiche competenze, dalla norma UNI 11265.

Informazioni contrattuali

Il contratto d'opera

Il contratto d'opera, disciplinato dagli articoli dal 2222 al 2228 del Codice Civile, è il contratto con cui una parte (definita prestatore d'opera o esecutore) si obbliga a compiere in favore di un'altra (definita committente) e a fronte di un corrispettivo un'opera o un servizio con lavoro prevalentemente proprio e senza vincolo di subordinazione nei confronti del committente.
È un contratto con il quale il committente intende conseguire un risultato mediante l'attività lavorativa del soggetto definito prestatore d'opera o esecutore.
Per questo motivo si ritiene che in tale tipo di contratto l'attività personale del prestatore non sia sostituibile, in linea di principio, con attività di altri, a meno di espressa autorizzazione.
L'obbligazione del prestatore è infatti personale, anche perché si ritiene che il committente confidi proprio nelle qualità tecniche (da intendersi anche quali competenze) e personali del prestatore.
Nel contratto d'opera l'elemento determinante è la prevalenza del lavoro personale dell'imprenditore, pur se coadiuvato da componenti della sua famiglia o da qualche collaboratore o dipendente, secondo il modulo organizzativo della piccola impresa.
Ciò fa tradizionalmente ritenere tale contratto come proprio dell'artigiano o dell'impresa di piccole dimensioni e, di contro, conduce ad escludere che ad una impresa medio grande o grande si possa mai ricondurre un contratto d'opera, casomai di appalto.
La legge prevede la struttura del contratto d'opera in termini di scambio tra il compimento dell'opera o del servizio e il pagamento del prezzo, così da ritenere il contratto d'opera come contratto oneroso.

Obblighi delle parti

Il prestatore deve eseguire l'opera secondo le condizioni stabilite nel contratto ed a regola d'arte, garantendo il committente per le difformità ed i vizi.
Con ciò intendendosi per:

- regola d'arte: l'osservanza di tutte quelle norme tecniche proprie dell'attività che il prestatore si è impegnato a porre in essere per l'esecuzione dell'incarico
- difformità: differenza ed alterazioni rispetto a quanto prescritto o convenuto in contratto
- vizi: difetti concretizzatisi anche nella mancanza di determinate caratteristiche peculiari o qualità del bene.

Il committente, dal canto suo, deve pagare il corrispettivo.
Qualora non determinato dalle parti o non determinabile in base alle tariffe professionali o agli usi, potrà essere fissato dal giudice, in funzione del risultato ottenuto e del lavoro normalmente necessario per ottenerlo.
Al committente compete anche un potere di controllo per verificare l'osservanza dei termini contrattuali e l'osservanza delle regole dell'arte, oltre che, ovviamente, per rilevare gli eventuali vizi che si prospettano già prima che l'opera sia conclusa. Il controllo non deve però trasformarsi in una vera ingerenza di natura tecnica, né porsi in contrasto con l'autonomia del prestatore d'opera.
Nel caso in cui, in corso d'opera, il committente rilevi una violazione dei termini contrattuali e delle regole dell'arte potrà fissare al prestatore un termine entro il quale uniformarsi.

Responsabilità del prestatore d'opera per vizi e difformità dell'opera e condizioni per l'operatività della garanzia

Il prestatore è responsabile per le difformità e i vizi dell'opera. È però necessario tenere distinti i vizi e le difformità conosciute o facilmente riconoscibili con la diligenza media rispetto a quelli occulti.
Per i primi, l'accettazione dell'opera da parte del committente libera il prestatore dalla responsabilità. Per i secondi (le difformità e i vizi occulti), la responsabilità del prestatore permane anche in caso di accettazione dell'opera da parte del committente.
In tal caso però la garanzia potrà operare solo se il committente avrà contestato vizi e/o difformità entro otto giorni dalla scoperta e promosso la relativa azione entro un anno dalla consegna dell'opera.
Sono a carico del committente sia la prova della tempestività della denuncia, sia la prova dell'esistenza delle difformità e/o dei vizi.
Sarà, invece, onere del prestatore d'opera contestare il mancato rispetto di tale tempestività o l'intervenuta prescrizione per superamento del termine di un anno.
La denuncia dei vizi tuttavia non è necessaria quando il prestatore ne abbia riconosciuto l'esistenza. Attenzione a non confondere l'accettazione dell'opera con la sua presa in consegna da parte del committente. La consegna dell'opera è operazione ben diversa dall'accettazione. Quest'ultima infatti presuppone la verifica dell'opera, anche se di fatto il committente non vi provvede.
Al contrario, la semplice consegna non presuppone nulla circa l'attività di verifica. Al massimo, essa rappresenta la condizione perché il committente possa procedere a verifica, ma non costituisce accettazione dell'opera.

Effetti della garanzia

La legge li prevede, per il contratto d'opera, negli stessi termini dell'appalto, secondo quanto previsto dall'art.1668 c.c.. Pertanto, in caso di vizi e difformità, il committente potrà chiedere l'eliminazione dei vizi e delle difformità a spese del prestatore responsabile o una diminuzione del prezzo, proporzionale al minor valore dell'opera, proprio a causa del vizio o della difformità, e in aggiunta anche gli eventuali danni.
Egli potrà chiedere la risoluzione del contratto solo quando vizi e difformità fossero tali da rendere l'opera del tutto inadatta alla sua destinazione o inservibile.

Recesso delle parti

In corso di rapporto il committente potrà recedere dal contratto unilateralmente, in qualsiasi momento, con obbligo però di tenere indenne il prestatore d'opera delle spese sostenute, del lavoro eseguito e del mancato guadagno. Egli potrà altresì recedere qualora, verificata in corso di esecuzione la non conformità dell'opera, imponesse un termine al prestatore per l'adeguamento e questi non ottemperasse. In caso di esecuzione per fatto impossibile non imputabile ad alcuna delle parti, esse potranno
sì rendersi liberi dagli impegni contrattuali, ma il committente dovrà corrispondere al prestatore d'opera un compenso per il lavoro già svolto commisurato all'utilità della parte d'opera compiuta.

LA REVISIONE

Segnaliamo che il Gruppo di Lavoro Uni "Legno non strutturale", essendo trascorsi 5 anni dalla pubblicazione della norma, sta avviando il processo di revisione della stessa, come da prassi. Vi terremo aggiornati sugli sviluppi.

IL PARQUET: DAL PROGETTO ALLA POSA IN OPERA

La pubblicazione è stata realizzata grazie all'impegnativo lavoro congiunto, condotto nell'arco di molti mesi, da imprenditori rappresentanti il nostro settore produttivo, da esperti Colleghi dell'Associazione dei posatori e con il contributo di riconosciuti professionisti, che da anni operano con competenza nel comparto dei pavimenti di legno.
Il nuovo Manuale raccoglie, a partire dalla corretta progettazione della pavimentazione, i criteri, le modalità di scelta dei materiali e di realizzazione delle pavimentazioni di legno, passando attraverso un approfondito esame dei disposti normativi, delle competenze e responsabilità della filiera e delle caratteristiche prestazionali degli elementi lignei e dei materiali complementari.
Il volume, inoltre, contiene due parti specifiche dedicate alle pavimentazioni per esterni e a quelle sportive, diventando così un'opera unica e inedita per il settore.

Scarica l'indice del manuale

Scarica la Scheda di pre-acquisto del Manuale

PARQUET IN MACELLERIA

TESTO
ANNA BARONI

I sapori della buona cucina italiana, l'eleganza (e il profumo) delle Tavole del Piave. Connubio perfetto

Discover the Future of
Floor & Wall solutions

European **Floor & Wall** Exhibition

16, 17 & 18
March 2014

FLANDERS EXPO
GENT (B)

Discover the latest collections and technological solutions for **parquet, laminate, cork, bamboo, LVT, PVC and vinyl flooring, terrace floors (wood and composite) and fastening systems, fitting, finishing, and maintenance products, wooden exterior cladding, and related accessories.**

- The latest innovations and trends in the floor industry.
- Add to your expertise via instructive conferences on technical issues.
- The ideal opportunity to build up your network and discover new business opportunities.
- Free admission for professionals.
- Visit the exhibition and win one of the numerous tools and gadgets!
- Free WiFi and catering for all exhibitors and visitors.

www.european-floor-and-wall-exhibition.eu
T. +32 9 385 80 40
sales@european-floor-and-wall-exhibition.eu

European
Floor & Wall
Exhibition

DevoNatural · Les Parqueteurs Die Parketverleger · Confederatie Bouw De Parketplaatsers · FLOORCONCEPTS · ADESIV · CIRANOVA

I saperi e i sapori della tradizione caratterizzano la cucina di Tino, Ristorante con Macelleria. L'utilizzo di materie prime tracciate e certificate, la valorizzazione dei prodotti tipici del territorio, la stagionalità dei piatti, un occhio di riguardo al "made in Veneto" sono gli ingredienti che lo chef Tino Vettorello (che in questi giorni sta firmando la ristorazione dei XXII Giochi Olimpici Invernali di Sochi in Russia) amalgama ogni giorno per i propri amici e ospiti.

LA CANTINA

Nel ristorante dello chef trevigiano Tino Vettorello, ad accompagnare le pietanze una selezionata offerta di vini autoctoni. Ci sono vini DOC delle terre veneziane, dal Lison Pramaggiore al Piave, dal Venezia al Malanotte. Protagonista il patrimonio enologico del Consorzio Vini Venezia, nato nel 2011 dalla fusione tra il Consorzio Volontario Tutela Vini DOC Lison Pramaggiore e il Consorzio Tutela Vini del Piave DOC con lo scopo di tutelare e valorizzare le Denominazioni di Origine Controllata che si estendono nell'entroterra veneziano, tra le province di Treviso e Venezia.

LE TAVOLE DEL PIAVE

Tavole del Piave, by Itlas, è un assito a tre strati dalle grandi dimensioni, per pavimenti, controsoffitti e rivestimenti. Lo strato a vista è in legno nobile, la controfaccia di bilanciamento in legno massiccio di abete e l'anima centrale in compensato di betulla.

Un connubio che fa del ristorante di Roncadelle di Ormelle un ambiente unico. Protagonista assoluta è la carne e perché sia sempre fresca all'interno del locale c'è una macelleria: si passa al banco, si sceglie il pezzo e la modalità di cottura, ci si accomoda in sala .
E a contribuire alla seduzione del locale non poteva non intervenire il pavimento in legno. Nella fattispecie un parquet locale: le Tavole del Piave di Itlas, assi in rovere con la finitura cerata 'miele', che rendono l'ambiente ancor più famigliare, caldo ed elegante.
Visitare per credere.

... per sapere
cosa ti metti
in casa

100% Made in Italy
FSC N. FSC-STD-40-004 V2.1
Ecolabel UE IT/35/001
Green Mapping
Mappatura Crediti Leed

Lignum VENETIA
PAVIMENTI DA COLLEZIONE

www.lignumvenetia.com

I nostri pavimenti sono UNICI IN EUROPA ad aver ottenuto la piena conformità ai criteri previsti dal marchio ECOLABEL UE*. Ciò costituisce un importante elemento distintivo, sinonimo di prodotto di elevata qualità che risponde ai criteri di eccellenza ecologica, ambientale e prestazionale previsti dalla Commissione Europea

*In attesa di delibera di assegnazione del marchio da parte dell'Organismo competente.

EU Ecolabel : IT/35/001

I nostri pavimenti sono mappati Leed. Contribuiscono alla certificazione Leed degli edifici

PAVIMENTI DI PREGIO ECOSOSTENIBILI PER LA BIOEDILIZIA

Miss Dondola

Nata da un'idea di Angela Missoni, è un'originale seduta mobile, altalenante: le tavole in legno che compongono il sedile sono tenute insieme da corde di vari colori che le allineano e ne conformano la struttura.
barrique.sanpatrignano.org

Letto o capanna?

Chi non l'avrebbe desiderato da piccolo? Realizzato in massello di tiglio, è un letto insolito, ma anche una casa sull'albero, con due posti letto.
www.lacorbeille.fr

OH MY WOOD!

il legno in tutte le sue forme:
la sua energia, il carattere, lo charme

Hug

Un unico pezzo di legno per questo sgabello di legno minimal e irregolare. Il dettaglio colorato della corda, in contrasto con il corpo principale naturale, permette di spostare Hug da una camera all'altra con semplicità.
www.emo-design.it

Il legno che illumina

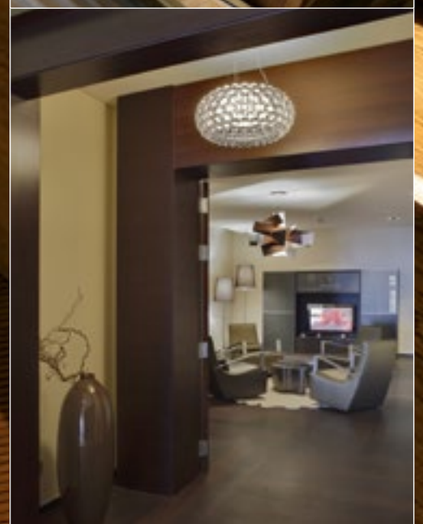
L'industrial designer Ryosuke Fukusada ha creato questa lampadina in legno per Ledon. Si tratta di un led avvolto in un guscio intagliato a mano, utilizzando una tecnica tradizionale giapponese (è stato usato un coltello speciale, in legno di pino).
ryosukefukusada.com

ATMOSFERE

Applicazioni verticali della materia legno. Accostamenti inattesi, prospettive inconsuete. Sensazioni ancestrali

TESTO
ADA NEGRI

Il calore e le sensazioni ancestrali connaturate al legno creano luoghi che prima non c'erano e regalano nuove emozioni. Antiche sensazioni di benessere si rinnovano, unite indissolubilmente all'identità originaria dell'uomo. I motivi ispiratori dell'abitare Listone Giordano nell'interpretazione elegante e contemporanea dello stile italiano si materializzano in possibilità di utilizzo multi-dimensionale e avvolgente: un contatto puro con la materia legno nelle sue molteplici forme, dimensioni e finiture. Un percorso che, attraverso le superfici, sale verso le pareti. Verticale, totale.



LA DIMENSIONE NATURALE DELLA BELLEZZA

Grazie alla grande dimensione delle tavole e alle esclusive finiture, le collezioni Resérve Mareggiata e Doc possono impreziosire l'abitare con un tocco elegante e naturale. Disponibili con la finitura effetto olio naturale e con le personalizzazioni di colore offerte dalla collezione Atelier, sartoria d'alta gamma a firma Listone Giordano. Un procedimento ispirato ad antiche tradizioni, capace di regalare alla vista e al tatto intense sensazioni di benessere.
www.listonegiordano.com

A CURA DI FEDERICA FIORELLINI

CRESME: cresce l'edilizia sostenibile

A fronte di una crisi del mercato delle opere pubbliche che nel 2013 si approfondisce ulteriormente, l'edilizia sostenibile si muove in controtendenza e rappresenta una concreta opportunità per ridare slancio a un comparto fondamentale per rilanciare occupazione e investimenti. È quanto emerge dal rapporto 'Il Partenariato Pubblico e Privato e l'edilizia sostenibile in Italia nel 2013'. Curato da Unioncamere e realizzato in collaborazione con **CRESME Europa Servizi**, lo studio è stato presentato il 5 febbraio a Roma.
Nell'ultimo biennio, con l'aggravarsi della crisi e i tagli alla spesa pubblica, il mercato delle opere pubbliche è crollato. Parallelamente, nel 2013, al crollo del mercato delle grandi infrastrutture si contrappone una fase di crescita della domanda di interventi di importo medio-grande, trainato da interventi di riqualificazione urbana, con tassi di crescita degli importi in gara del 10% per l'intero mercato e superiori al 30% per le sole operazioni di PPP. Rientrano in questa fascia dimensionale il maggior numero di iniziative di PPP di riferimento per l'edilizia sostenibile.

"In un mercato come quello delle opere pubbliche, ancora fortemente in crisi, lo sviluppo sostenibile e la tutela dell'ambiente sono leve importanti per rimettere in moto investimenti e occupazione - ha detto il presidente di Unioncamere, Ferruccio Dardanello -. È un ambito che coinvolge asset strategici del Paese e che riguarda interventi indispensabili per mettere in sicurezza i nostri territori: i beni culturali, il riassetto di comparti urbani, l'edilizia scolastica e sociale, le strutture dedicate al tempo libero, al turismo. È una strada da percorrere con convinzione mettendo insieme le forze di tutti".

Il resort (bio) sugli alberi

Come un serpente tra gli alberi, un animale selvatico nel suo habitat naturale: questo resort sugli alberi (**Tree Snake Houses**) si trova in Portogallo, a Pedras Salgadas. Ideato dagli architetti Luis Rebelo De Andrade e Thiago Rebelo De Andrade in collaborazione con Unicer Group, è stato premiato come miglior resort dell'anno dal magazine newyorkese Travel + Leisure.
Ogni modulo è realizzato con materiali del posto, per aumentarne la coerenza con l'ambiente, e rispetta i criteri di eco-sostenibilità. Pelle di ardesia e struttura in legno sono le componenti principali delle strutture; sono stati previsti, inoltre, strati di isolamento, pannelli solari, un sistema di riutilizzo dell'acqua e illuminazione a basso consumo con tecnologia LED.
Ogni modulo è un monolocale formato da bagno, angolo cucina e camera da letto. Solo due le finestre: una per osservare il parco, l'altra per inquadrare le stelle.

I primi casi di certificazione di quartiere

La riqualificazione del quartiere di Santa Giulia a Milano seguirà il protocollo LEED-Neighbourhood Development e rappresenta uno dei primi casi di certificazione di una porzione di territorio.
LEED-ND è un sistema di certificazione per i quartieri sostenibili, sviluppato dal U.S. Green Building Council, che permette di valutare la vivibilità analizzando per esempio la quantità di piste ciclabili, il verde pubblico, la biodiversità, l'accessibilità ai servizi e mezzi pubblici, l'efficienza energetica, l'utilizzo della risorsa acqua, la diversità dell'offerta edilizia, la sicurezza e la pedonalità.
GBC Italia sta lavorando per lo sviluppo del protocollo "GBC Quartieri", che prende come riferimento il protocollo LEED-Neighbourhood Development e introduce un sistema di certificazione allineato con le normative europee e nazionali.
Momentaneamente "GBC Quartieri" è disponibile in modalità short (**scarica il documento**), ma a breve sarà rilasciata la prima versione completa del protocollo.

La "top ten" degli edifici sostenibili

Il Comitato per l'ambiente (Cote) dell'American Institute of Architects (AIA) ha nominato la **top ten** dei progetti più sostenibili del mondo, le architetture che meglio hanno saputo coniugare design, tecnologia e aspetti naturali, dando un contributo positivo alla comunità nella quale sono inserite, alla socialità del luogo e, soprattutto, migliorando la qualità della vita dei cittadini.
Parole d'ordine? Riciclo, riqualificazione energetica, risparmio energetico e idrico e, ovviamente, efficienza energetica.

Nella foto: Federal Center South Building di Seattle, nella top ten AIA, uno dei primi edifici a sperimentare l'impiego di un impianto geotermico per il riscaldamento e il raffrescamento e una vasca per il raffrescamento dotata di Phase change material.

L'edificio più sostenibile al mondo

Un triangolo di vetro dagli angoli smussati, ma anche una piramide "sdraiata", dolcemente curvilinea. È il One Angel Square, inaugurato il 14 novembre 2013, a tutti gli effetti una delle costruzioni più ecologiche del pianeta secondo **BREEAM**, il sistema inglese che certifica l'efficienza degli edifici e che ha attribuito all'edificio di Manchester un punteggio, per ora mai raggiunto, del 95,16%.
One Angel Square utilizza in parte la biomassa proveniente dalle numerose aziende agricole circostanti, in parte sfrutta l'energia geotermica proveniente dal sottosuolo, che ricicla in un efficiente e articolato impianto di climatizzazione.
Una complessa facciata "a doppia pelle" che consente il mantenimento di una temperatura ottimale, l'efficienza a basso consumo dell'illuminazione LED e il sistema di recupero delle acque grigie e piovane, concorrono a potenziare ulteriormente le caratteristiche della struttura in termini di green building.

Riqualificazione energetica e Plafond Casa

Plafond Casa, l'iniziativa finalizzata all'erogazione di mutui per immobili a uso abitativo e ristrutturazioni per riqualificazione energetica attua il piano casa di cui all'articolo 6 del Dl 102/2013 convertito con la legge 124/2013 (che ha abolito la prima rata IMU 2013). Lo sorso dicembre ABI (Associazione Banche Italiane) e CdP (Cassa Depositi e Prestiti) hanno firmato la convenzione che ha dato il via al Plafond Casa, stanziando 2 miliardi di euro per la concessione di mutui a tasso agevolato con l'obiettivo di sbloccare e dare nuova linfa vitale al mercato immobiliare e al settore dell'edilizia abitativa. Ciascuna banca aderente potrà chiedere fino a 150 milioni di euro per l'erogazione di mutui a tasso agevolato per l'acquisto di prime case e interventi di riqualificazione energetica sugli immobili.

"La notizia di un'adesione così ampia e rappresentativa del sistema bancario al Plafond Casa è un segnale positivo che fa guardare con ottimismo alla ripresa di un bene fondamentale per gli italiani come la casa". Questo è il commento del Presidente dell'Ance, Paolo Buzzetti, all'annuncio dell'adesione di 20 banche all'accordo Abi-Cdp. Si tratta di uno strumento importante, fortemente auspicato dall'Ance, che il Governo ha introdotto insieme a Abi e Cdp, e che può finalmente riavvicinare le giovani coppie e le famiglie all'acquisto della casa. Non solo, i due miliardi messi a disposizione da Cdp alle banche consentiranno anche di risollevare un settore messo a dura prova dalla crisi creando un giro d'affari che, secondo i calcoli dell'Ance, supera gli 8 miliardi."

Scarica l'elenco delle banche aderenti

Istat: riduzione delle emissioni di gas serra

Giunto alla sesta edizione, "**Noi Italia. 100 statistiche per capire il Paese in cui viviamo**", nuovo rapporto Istat, offre un quadro d'insieme dei diversi aspetti economici, sociali, demografici e ambientali del nostro Paese, della sua collocazione nel contesto europeo e delle differenze regionali che lo caratterizzano. Gli indicatori si possono consultare, scaricare su un foglio elettronico, approfondire grazie ai link presenti in ogni pagina. È inoltre possibile navigare tra i dati in modo interattivo, attraverso innovativi strumenti di visualizzazione dinamica.

Quattro dati interessanti

- **Verde urbano:** Nel 2012 il verde urbano copre in media il 2,8 per cento del territorio (oltre 570 milioni di m^2) dei comuni capoluogo. Tale quota corrisponde a una disponibilità pari a 31,4 m^2 per abitante, con un incremento della superficie complessiva, rispetto al 2011, di circa l'1 per cento.
- **Rifiuti:** Il 37,7 per cento dei rifiuti urbani viene avviato a raccolta differenziata, (+2,5 punti percentuali rispetto al 2010). Il Nord-est detiene il primato con il 55,3 per cento.
- **Gas serra:** Nel 2011 l'Italia riduce del 2,3 per cento le emissioni di gas serra rispetto al 2010 (488,8 milioni di tonnellate di Co2 equivalente) e si avvicina all'obiettivo di massima emissione fissato dal protocollo di Kyoto. Le regioni con emissioni pro capite più ridotte sono tutte localizzate al Sud.
- **Tutela ambientale:** La spesa pro capite delle amministrazioni regionali per la tutela ambientale, nel 2011, è di 69 euro, in diminuzione rispetto al 2010. A livello territoriale, la spesa è largamente superiore alla media nazionale nel Mezzogiorno (circa 111 euro), mentre risulta molto inferiore nel Nord-ovest (33,8 euro per abitante).

FEP
L'EUROPA DEL PARQUET VUOLE TORNARE A CRESCERE

In una recente nota, la Federazione dei produttori europei di parquet parla di una contrazione dei consumi del 5,88% nel 2012. Male le regioni del Sud. Bene la Svizzera

TESTO
FEDERICA FIORELLINI

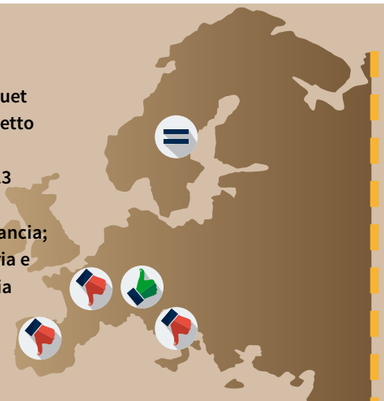
Dopo un anno - il 2012 - in cui il consumo complessivo di parquet in Europa ha subito una contrazione del 5,88%, le prime previsioni per il 2013 rese note dalla Federazione Europea dell'industria del Parquet (riunitasi in Consiglio in occasione della recente fiera Domotex di Hannover) sembrano seguire un andamento simile: per l'anno che si è appena concluso Fep stima un'ulteriore contrazione, nell'ordine del 5%. Si tratta solo di una prima stima – precisa la Federazione in una nota stampa - in attesa dei dati completi, che verranno resi noti nel corso dell'Assemblea Generale annuale, prevista per il 5 e 6 giugno, a Malaga.
A differenza degli scorsi anni, il quadro generale non sembra così polarizzato, c'è stato, infatti, un livellamento verso il basso. Segnaliamo purtroppo, ancora una volta, che i mercati del Sud dell'Europa (soprattutto Spagna, Italia e Francia) stanno affrontando ancora gravi difficoltà, con perdite che potrebbero raggiungere le due cifre. Un po' migliore la situazione al Nord, ma i trend sono sempre negativi o, nel migliore dei casi, stabili (come in Svezia). L'Europa centrale rimane la regione dalle performance migliori, con la Svizzera che conferma il suo status di "paese parquet", con una crescita del 6%. Anche in Austria e Germania, tuttavia, i consumi dovrebbero attestarsi, secondo le stime Fep, appena sotto quelli del 2012 .
Naturalmente queste tendenze vanno lette alla luce delle grandi sfide che il settore ha dovuto affrontare nel 2013: una competizione 'spietata' tra produttori, livelli di disoccupazione estremamente elevati in alcune regioni dell'Unione e tassi di cambio spesso non favorevoli, in particolare quello euro/dollaro.

Il futuro

Per il 2014 Fep non si sbilancia, anche se le ultime previsioni economiche della CE non sono così pessimistiche – e questo dovrebbe dare una spinta alla fiducia dei consumatori di tutta Europa.
Sicuramente le conclusioni degli studi commissionati dalla Federazione sulla "percezione dei consumatori" europei confermano che il parquet è ancora oggi un prodotto molto apprezzato e 'desiderato' dai consumatori, che vedono un pavimento di vero legno come un elemento in grado di dare valore alla propria abitazione.

I TREND

Consumo totale di parquet in Europa nel 2012 (rispetto a 2011): -5,88%
Trend stimato per il 2013 (rispetto al 2012): -5%
Male Spagna, Italia e Francia;
Poco sotto lo zero Austria e Germania; Stabile Svezia
Bene la Svizzera (+6%)



LA PAROLA AL PRESIDENTE

"Abbiamo tutte le ragioni per ritenere che il trend attuale del mercato dei pavimenti in legno sia quello di un'evoluzione ciclica, ma non di un cambiamento strutturale. Stiamo assistendo a un ridimensionamento del mercato, che non significa una sparizione del prodotto. Anche se la crescita esponenziale a cui abbiamo assistito tra il 1991 e il 2007 si è arrestata nel recente passato, non c'è dubbio che giorni migliori ci attendano" .

Lars Gunnar Andersen, Presidente Fep

È IL MOMENTO DI OSARE

Nel 2013 il totale degli utenti Internet in Italia era di 31,5 milioni di persone (+1,3% rispetto al 2012): cala l'accesso da PC, aumenta in modo significativo quello da Smartphone e Tablet. Ma l'offerta resta indietro rispetto alla domanda

TESTO
FEDERICA FIORELLINI

Sono stati presentati il 26 febbraio al Politecnico di Milano, nel corso di una conferenza stampa affollatissima di addetti ai lavori, i risultati dell'indagine dell'**Osservatorio Multicanalità 2013**, progetto di ricerca condotto da Nielsen, Connexia e la School of Management del Politecnico di Milano, che da sette anni studia l'evoluzione del consumatore multicanale in Italia e l'approccio strategico delle aziende italiane alla multicanalità.

L'edizione 2012 ha rappresentato un primo momento di svolta della Ricerca, a fronte dell'affermarsi del paradigma di multicanalità di massa con una nuova Italia multicanale. La ricerca 2013 prosegue nel solco tracciato dalla nuova segmentazione dei consumatori multicanale italiani (Newbie, Old Style Surfer, Social Shopper, Hyper Reloaded, vedi box), ma con una focalizzazione sul processo d'acquisto multicanale, con un'analisi e confronto in situazioni tipo.

Lo scenario
Lo scenario italiano è molto interessante. Grazie a una diffusione tecnologica sempre più capillare, la multicanalità si conferma un fenomeno di massa, con oltre il 50% della popolazione italiana multicanale.
La penetrazione degli smartphone ha raggiunto il 62% di chi possiede un telefono cellulare e il 78% dei consumatori 'Internet user' dichiara che la rete rappresenta la fonte principale per la ricerca di informazioni su prodotti e servizi.
Internet si conferma poi un canale essenziale nella fase di pre-acquisto: continua a chiudersi la forbice tra infocommerce (che passa nel 2013 dal 74% al 67%) e showrooming (che cresce dal 34% al 36%), ossia tra il fenomeno che vede ricercare informazioni su internet per poi concludere l'acquisto in un punto vendita e quello che li vede visitare un punto vendita per raccogliere informazioni sui prodotti ma poi concludere l'acquisto online.
"Dopo 7 anni l'indice di intensità del rapporto multicanale tra il consumatore e le aziende si è fatto sempre più alto. Questo maggiore peso specifico è legato soprattutto al mobile, un vero e proprio 'super-medium' che dilata i tempi del rapporto brand-consumatore", ha commentato nel suo brillante intervento Giuliano Noci, ordinario di marketing al Politecnico di Milano. Il problema attuale, come ha concluso Noci, è che l'offerta di informazione su Internet non tiene il passo della domanda.
Ed è qui - aggiungiamo noi - che le nostre aziende, dalla produzione alla rivendita, dovrebbero iniziare a lavorare. Parlando di rivendita, per esempio, oggi andrebbe ripensato completamente il ruolo del punto vendita: deve essere concepito esaltando quelle che sono le sue peculiarità, la polisensorialità, la capacità di fornire servizi.
Insomma, è finito il momento in cui era necessario delineare lo scenario dei consumatori multicanale per dimostrarne esistenza e potenzialità: non abbiamo più alibi, è l'ora di farun passo avanti, delineando profili evoluti di acquisto. L'era del 'mobile' è scoppiata, ma l'offerta dell'informazione su Internet non tiene il passo della domanda.
Per le imprese è venuto il momento di osare di più.

QUALCHE NUMERO

- **La multicanalità si conferma un fenomeno di massa, con oltre il 50% della popolazione italiana multicanale.**
- **Internet si conferma un canale essenziale nella fase di pre-acquisto: ben 78% dei consumatori italiani pensa, infatti, che la Rete sia la fonte principale per la ricerca di informazioni su prodotti e servizi.**
- **Si assiste a una crescita fortissima del segmento di consumatori propriamente multicanale: gli Hyper Reloaded (+28%) raggiungono quota 9,7 milioni, il cluster più numeroso nonché il predittore dell'evoluzione della società italiana nei prossimi 3-5 anni.**
- **L'eCommerce rappresenta ormai un comportamento consolidato: sono 3,7 milioni gli italiani che hanno effettuato almeno di 10 acquisti online in un anno. Crescono le attività di eCommerce eseguite da mobile device: l'11% da smartphone, superando così il tablet, utilizzato dal 10% dei consumatori.**

I CONSUMATORI MULTICANALE

I consumatori multicanale rappresentano oggi oltre la metà dei consumatori italiani. Se il loro numero complessivo rimane sostanzialmente stabile rispetto allo scorso anno, cambia invece in misura sensibile la composizione relativa dei cluster.
I Newbie (5 milioni di consumatori) rappresentano i "neonati" della multicanalità, ossia consumatori che hanno adottato relativamente di recente un processo di acquisto multicanale. Da un lato, i giovanissimi, dall'altro, individui più maturi.
Gli Old Style Surfer costituiscono un target quantitativamente più rilevante, poiché raccolgono circa 8,4 milioni di consumatori. Il loro approccio al web in veste di consumatori è "vecchio stile" e strumentale, poiché se ne servono principalmente per rendere più efficiente il proprio processo d'acquisto e per risparmiare tempo.
I Social Shopper raggruppano 8,4 milioni di individui. I Social Shopper sono veri esperti dello shopping e della spesa.
Gli Hyper Reloaded rappresentano il cluster più evoluto in termini di multicanalità e più numeroso, poiché racchiudono 9,7 milioni di individui. Sul piano del processo d'acquisto, presentano un approccio strutturato e con un elevato fabbisogno informativo: come i Social Shopper, ricercano la "smart choice", ma mostrano anche un'elevata disponibilità a spendere.

CONCENTRIAMOCI SUL PUNTO VENDITA

Lo showroom è uno strumento. Non può più essere trattato come un contenitore dove inserire più cose possibili, va reso più efficace. E coerente. Qualche linea guida

TESTO
DAVIDE GABRIELLI

Uno strumento è, e deve essere, un supporto che si utilizza per svolgere al meglio un'attività. Se questo concetto è condiviso ed è chiaro per tutti, allora è importante iniziare a trattare il punto vendita come uno strumento che deve servire a sviluppare più vendite.
Non può più essere trattato come un contenitore dove inserire più cose possibili, sperando ancora che con più prodotti a disposizione aumenti la probabilità di successo! Questo forse poteva succedere quando la vendita generalista riusciva ad avere dei risultati, oggi dove non ci sono più margini di errore è impensabile applicare un modello di business basato sul "tentativo".
Il punto vendita è posto dove si incontra la domanda e l'offerta e di conseguenza è fondamentale renderlo più efficace possibile per il potenziale cliente.

MAPPARE IL CLIENTE
Come? Per prima cosa non ci si può permettere di non mappare i clienti che frequentano il punto vendita (sia che entrino spontaneamente sia che vengano stimolati): se non capiamo le caratteristiche dei clienti (età, professione, prima casa, seconda casa ecc.) è impossibile capire su quali bisogni ci si deve concentrare (riduzione di almeno un disagio o generazione di almeno un beneficio). Se la proposta di prodotto/servizio sarà generica, il risultato non potrà che essere generico.
Una volta profilato il cliente che sceglie il nostro punto vendita saremo in grado di capire con quali prodotti, servizi e stili, riusciremo ad attrarlo maggiormente. Da lì in poi, tutto dovrà essere coerente: le attività di comunicazione, il sito web e soprattutto la selezione dei brand, dei prodotti e il modo di esporli.

COME ESPORRE
Oggi le nuove tendenze del merchandising sottolineano l'importanza di proporre spazi ordinati e puliti, dove il rivenditore trasmette al cliente in modo evidente una sua selezione di prodotti per il target di riferimento. Il cliente acquisterà anche questo servizio.
Per esempio, se l'identità del punto vendita sarà rivolta all'innovazione, la selezione effettuata dal rivenditore sarà tesa a far trovare sempre le novità di prodotto, ma anche a mettere in mostra nuove tendenze di stile, di utilizzo dei materiali e di conseguenza di esposizione.
Il merchandising rappresenta a tutti gli effetti una delle leve di marketing più forti e determinanti che la distribuzione può e deve mettere in pratica per relazionarsi con il consumatore.

DUE PAROLE SUL MERCHANDISING
Quando si parla di merchandising si indica quell'insieme di azioni volte a favorire la vendita di prodotti all'interno di un punto vendita o di qualsiasi tipo di struttura che si rivolge al cliente finale. Tali azioni riguardano principalmente le caratteristiche fisiche dei punti vendita, con lo scopo di agevolare le politiche di marketing distributivo.
In sostanza il merchandising permette, grazie a una ragionata esposizione, di valorizzare il prodotto e innesca una serie di meccanismi che portano a un orientamento delle scelte da parte del consumatore.
È chiaro che, oltre alla semplice azione di ottimizzazione del rendimento della superficie del punto vendita, il merchandising agevola la gestione delle scorte e aumenta la rotazione di magazzino.

IL VISUAL MERCHANDISING
È evidente che nella collocazione dei prodotti nulla deve essere lasciato al caso: le altezze di posizionamento, i colori, le quantità, devono sempre essere ragionate in base all'analisi del venduto, agli obiettivi di vendita, ma soprattutto all'identità distintiva del punto vendita (che bisogna rispettare in modo minuzioso).
Il merchandising, per tutte queste ragioni, è strettamente legato al visual merchandising. Lo scopo è quello di trasformare lo spazio fisico del punto vendita in uno strumento attivo di suggestione e seduzione commerciale, rimanendo sempre allineati con il posizionamento del marchio e donando risalto, fascino e valore aggiunto al prodotto.

BISOGNA DECIDERE DOVE POSIZIONARSI
Come credo sarà evidente, quello che abbiamo detto sin qui può essere possibile solo se abbiamo ben chiaro chi è il nostro interlocutore (fascia alta o fascia bassa?), perché il modo di comunicare a uno non funziona per l'altro, i prodotti necessari per uno non funzionano per l'altro, il design del punto vendita da adottare per uno non funziona per l'altro, le attività di comunicazione pre vendita per uno non funzionano per l'altro.
Uno dei maggiori problemi delle rivendite italiane oggi è la mancanza di una scelta strategica. Bisogna decidere dove posizionarsi e, una volta fatto, definire con quali architetti bisognerà lavorare, con quali brand, con quali prodotti, con quali collaboratori, con quali posatori, perché solo così si riuscirà in modo coerente a far capire al cliente finale che, pagando di più, sta avendo di più.
Non sono più credibili quelle 'sale mostra' (come vengono chiamate in gergo) dove il prodotto viene esposto in modo vecchio e inadeguato, mentre nella presentazione verbale lo si dichiara un prodotto eccellente e unico: la comunicazione non verbale e il merchanding con il quale abbiamo esposto il prodotto dice altro.
A volte basta avere l'umiltà di osservare ciò che funziona sul mercato e di conseguenza imparare. Se con il vostro modello attuale di business i risultati non vengono, significa solo una cosa: il modello di business va modificato perché non funziona più!.
Quindi bisogna mettersi in discussione e decidere come cambiare.
Se vorrete posizionarvi nell'alta fascia del mercato dovrete rinunciare a tutto ciò che fate nella bassa, ma soprattutto dovrete rispondere alla domanda "perché un marchio di alta fascia dovrebbe usare il mio punto vendita per distribuire il suo valore?". Se non riuscirete a rispondere in modo efficace e completo, forse non è ancora il momento per una scelta così.
Se invece vorrete posizionarvi nella bassa fascia del mercato, preparatevi a limare tutti i costi inutili (non servono punti vendita troppo belli, in quanto il cliente non è disposto a pagarveli, lui vi sceglierà per il prezzo) e soprattutto dovrete accettare che i marchi di medio alto posizionamento preferiscano 'abbandonarvi', in quanto diventereste uno strumento di vendita incoerente con il loro valore.
Ebbene sì, il cambiamento di cui tanto si sta parlando nei bar, passa anche da qui e quindi se volete limitare gli sprechi - ma soprattutto fare in modo che ogni vostro investimento possa avere una probabilità maggiore di ritorno e quindi di successo - dovrete fare solo una cosa: prendere una decisione.
E poi essere coerenti con questa scelta.

L'AUTORE

La specializzazione di Davide Gabrielli è il marketing in tutte le sue fasi, dall'analisi dell'identità aziendale al posizionamento del prodotto sul mercato, dall'elaborazione della strategia alla sua applicazione operativa attraverso la rete vendita.

davide@studiodavidegabrielli.com

www.studiodavidegabrielli.com

DOMOTEX

DOMOTEX 2014

Fotoracconto di una fiera 'frizzante'...
...Non solo per l'aria fresca che tira ad Hannover, specialmente a gennaio, ma soprattutto per la voglia di esserci, di presentarsi al meglio, di cogliere le opportunità dimostrata da chi in fiera esponeva, italiani in primis (perdonate il campanilismo).
I love parquet c'era.

TESTO
FEDERICA
FIORELLINI

1.350 espositori, di cui **48 italiani.** Fiera di punta per il mondo per tappeti e dei rivestimenti per pavimenti, Domotex (11 - 14 gennaio 2014) ha chiuso i battenti con un totale di circa **45.000 visitatori**, provenienti da oltre 80 nazioni.
1.350 aziende (48 italiane!), provenienti da **57 nazioni diverse**, hanno messo in mostra in mostra nuovi prodotti e collezioni di punta, dando una bella dimostrazione di forza in termini di qualità e innovazione, ma al tempo stesso attestando la volontà di restare sul mercato e di starci in modo serio e propositivo.
Interessante il concept di **Innovation@ Domotex**, area interna alla hall 6 interamente dedicata alle innovazioni. Una giuria qualificata ha pre-selezionato 62 prodotti, verificando che rispettassero determinati parametri: rilevanza per il target di riferimento, innovazione tecnologica, design e qualità. Triveneta Parchetti, Bassano Parquet e Prati Group le italiane presenti.
La prossima edizione di Domotex "andrà in scena" ad Hannover, dal 17 al 20 gennaio 2015.

GUARDA IL CLOSING REPORT

IL PUNTO DI VISTA

«L'edizione Domotex 2014 ad Hannover ha in qualche maniera rappresentato, almeno a livello di sensazione, la cosiddetta luce alla fine del tunnel!
La presenza di tutti i BIG a livello europeo, del settore pavimenti in legno e non solo, ha chiaramente dato un segnale di riscatto e di fiducia verso il prossimo futuro.
Anche la presenza italiana è stata molto sentita, visti i numerosi stand. Peccato siano mancati all'appello marchi storici prestigiosi del pavimento in legno italiano, che per vari motivi sono quasi tutti un po' "acciaccati".
Questo denota, purtroppo, ancora di più la difficile situazione che sta attraversando il nostro Paese. Infatti, l'Italia non sembra proprio sulla via delle riforme e del rilancio.
È presto parlare di ripresa a livello europeo, ma sicuramente la mia sensazione ,parlando con i vari operatori, è stata di un certo ottimismo e soprattutto un desiderio profondo di smettere di piangersi addosso».

Lorenzo Onofri, Consigliere Incaricato del Gruppo Pavimenti Legno di Edilegno/FederlegnoArredo e Presidente di Stile pavimenti legno.

LE OPINIONI

Nevio Panseri, Chimiver Panseri
«Come da diversi anni a questa parte, Domotex si è dimostrata essere la manifestazione fieristica più importante per la nostra azienda. Domotex è un'occasione di incontro con la maggior parte dei nostri distributori europei - e alcuni extraeuropei - e questo è per noi il primo obiettivo. Oltre a ciò, non nascondo una certa soddisfazione per la presenza al nostro stand di numerosi operatori di settore del Nord Africa, dell'area del Golfo e indiani; ciò è probabilmente dovuto al fatto che Chimiver nel 2013 ha partecipato a manifestazioni fieristiche in queste aree e quindi il nostro marchio inizia a essere conosciuto anche in quelle zone. L'affluenza nel complesso è stata buona (ricordo che quest'anno non si teneva la fiera Bau di Monaco, che solitamente ha due giorni in sovrapposizione con Domotex), anche se a nostro avviso in leggera flessione rispetto alle precedenti edizioni. Quanto importante sia oggi Domotex, ahimè (nel senso che preferirei che fosse Made expo il punto di riferimento europeo del settore), lo dimostra l'aumentata presenza di espositori italiani, soprattutto di produttori di pavimenti in legno».

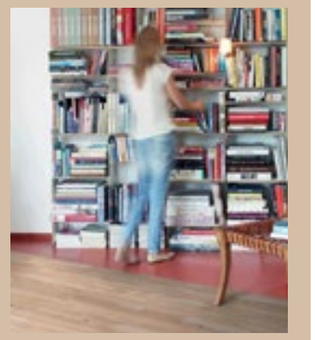
Luca Giacomini, Impertek
«Visti i risultati positivi dell'edizione 2013, abbiamo deciso di partecipare anche quest'anno e i risultati hanno premiato la nostra scelta, sia in termini di affluenza - quantitativa e qualitativa - sia in termini di contatti generati. Siamo consapevoli che è ancora prematuro parlare di risultati, perché sappiamo bene, dopo quasi trent'anni di esperienza fieristica, che questo genere di trattative, specialmente in ambito internazionale, si sviluppa in tempi medio-lunghi finalizzando l'acquisizione del contatto anche dopo 4 o 5 mesi dal primo incontro in fiera. Il buon numero di visite avute e il notevole interesse mostrato dai visitatori ci lasciano comunque soddisfatti e fiduciosi. Un altro aspetto importante è la provenienza dei visitatori: ancora una volta il Domotex si è dimostrato capace di attrarre un pubblico a livello mondiale: Emirati Arabi, Turchia, dal Giappone, Cina, Australia, Stati Uniti, nord Africa e ovviamente il vecchio continente. Anche gli espositori rappresentavano tutti i continenti, con una partecipazione di aziende italiane davvero notevole e un'alta qualità dei prodotti offerti. Ancora una volta la capacità, la fantasia e la qualità del made in Italy si sono fatti apprezzare, consentendo al design italiano di posizionarsi ai primi posti a livello mondiale».

Marino Da Soller, Unikolegno
«Come nostra prima esperienza al Domotex, non possiamo che esprimere un giudizio molto positivo. Già conoscevamo l'importanza di questa fiera, ma è 'vivendola' che ne abbiamo potuto apprezzare l'internazionalità e soprattutto la qualità. Il nostro stand ha suscitato vivo interesse negli operatori del settore, attratti dall'inconfondibile presentazione italiana. I nostri prodotti - in particolare le novità presentate in occasione di questo evento - hanno riscosso uno straordinario successo, dimostrando e confermando quanto il made in Italy sia apprezzato nel resto del mondo. E prendendo spunto proprio da quest'ultima considerazione, guardando la nostra bella Italia al di là dei suoi confini e sentendo i commenti di chi ci guarda dall'estero, ci si rende sempre più conto che a 'trainare il carro' sono coloro che ogni giorno, rimboccandosi le maniche e stringendo i denti, lottano affinché i prodotti italiani continuino a eccellere nella competizione commerciale internazionale, mentre chi dovrebbe governarci e quindi aiutarci in questo arduo compito, non solo è latitante, ma continua a opprimerci con balzelli di ogni tipo e a soffocarci con obsoleta burocrazia».

Effetto naturale

Ecowood 2K è una vernice all'acqua bicomponente a effetto naturale. L'impiego di speciali resine permette al legno di non ossidarsi e di mantenere un aspetto naturale, ossia non verniciato. Ecowood 2K è caratterizzata da un'elevata resistenza al pedonamento e all'usura. Ideale anche per uso industriale. È una proposta Chimiver Panseri.
www.chimiver.com

Fuori dall'ordinario



Boen presenta Fashion Collection, una serie di plance dallo stile 'urban' e contemporaneo. La particolare lavorazione del Rovere si fonde con il colore, per creare doghe uniche ed esclusive. A seconda del modello, la superficie irregolare presenta una spazzolatura più o meno intensa, oppure un effetto piallato. Le tavole vengono realizzate seguendo un processo produttivo complesso, che si conclude con l'applicazione di finiture naturali dai colori accattivanti (olio/cera NaturalPlus, un olio a ossidazione naturale). Rappresentante esclusivo per l'Italia: Interwood Srl Nella foto: Rovere Shabby Cream, Fashion Collection.
www.boen.com

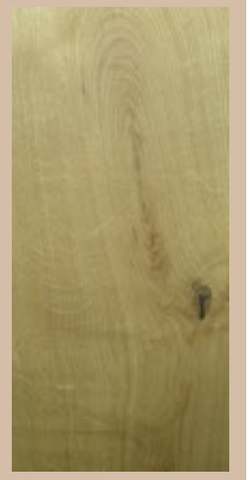
La forza della natura

Impression, la nuova collezione di parquet prefiniti Woodco, racchiude in sé tutta la maestria della lavorazione artigianale. Disponibile in cinque diverse colorazioni, la collezione è composta da tavole a due strati di grande formato (1800/1900x180/190x15 mm) piallate interamente a mano e successivamente spazzolate. Il bordo bisellato e irregolare è ulteriore garanzia dell'artigianalità della lavorazione. La finitura è effettuata con con olio cera Osmo.
Nella foto: Bluma, tavole piallate a mano e successivamente spazzolate con bisellatura irregolare sui quattro lati.
www.woodco.it

3 in una

La nuova levigatrice Timba di Klindex è in grado di effettuare, su tutti i tipi di pavimenti in legno, il lavoro che tradizionalmente viene eseguito con 3 macchine differenti: spianare come una levigatrice tradizionale a nastro o a rullo, rifinire la superficie come una monospazzola, levigare a filo muro lungo le pareti della stanza come una macchina perimetrale. Gli altri plus? Planarità del pavimento senza eguali (grazie al sistema di ruote sferiche), assenza di polvere, operatività multi-direzionale, grazie alle innovative ruote a sfera che accompagnano i movimenti in ogni direzione, efficacia nella sgrossatura, facilità d'uso.
www.klindex.it

Un connubio di tecnologia e natura

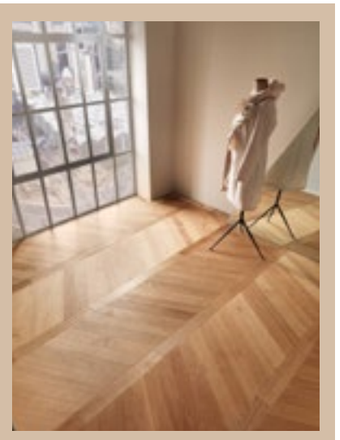


Genesis è il risultato di un lavoro di ricerca e sviluppo tecnologico di prodotti vernicianti, finalizzato a mantenere l'aspetto estetico naturale del legno. Il risultato è una superficie incredibilmente naturale, dove le caratteristiche originali del legno restano inalterate, sia nel colore sia come sensazione al tatto. Questa particolare finitura è stata studiata e realizzata per mantenere comunque un grado di resistenza chimico fisica negli standard di un qualsiasi altro tipo di finitura acrilica per parquet. Il prodotto può essere 'sovrapplicato' sia con le tradizionali vernici, sia a olio.
Con questo trattamento Unikolegno concretizza la propria passione per la naturalezza del legno.
www.unikolegno.it

Il Twin-Pack System di Tover

Le colle bi-componenti epossi-poliuretaniche rappresentano tutt'ora un eccellente compromesso tra elevate performance in termine di adesione su ogni tipo di supporto e prezzo concorrenziale. Gli adesivi epossidici Tover sono adatti su pavimenti riscaldanti e per l'incollaggio di plance di grandi dimensioni; sono facili da mescolare e da applicare. Grazie al loro lungo tempo di utilizzo (fino a 3 ore per Tovcol Light) è possibile anche posare formati medi, piccoli, mosaici.
Tovcol TP2C è inodore ed esiste in versione totalmente esente da solvente, per una maggiore sicurezza dell'utilizzatore. Inoltre, Tover propone un nuovo sistema di imballo per le sue colle bi-componenti. Si chiama "Twin-Pack System": il contenitore del componente B è inserito all'interno del coperchio del componente A. Facile, molto pratico, pulito, rappresenta una vera rivoluzione sia per il trasporto su pallet sia per l'impiego dei prodotti stessi.
www.tover.com

Il gusto retrò di Parkemo



Con una collezione tutta improntata al gusto classico, dal sapore retrò, come lo stesso nome richiama, Parkemo ha sviluppato un'intera gamma di pavimenti a spina francese con angolatura a 30 gradi. Rovere Slavonia controbilanciato in essenza, finiture interamente realizzate a mano e vernici certificate a basso impatto ambientale, tutte effetto olio. Retrò è una collezione dal gusto vintage, che bene si sposa anche agli ambienti più contemporanei, grazie alle tonalità più nuove e moderne.
Retrò si completa con i bindelli, per le eventuali cornici, e con il kit di manutenzione dedicato.
www.parkemo.it

Il numero perfetto

Tre è il numero perfetto del nuovo parquet Casapark di Bauwerk: tre come gli strati di legno di questo pavimento e tre come le diverse larghezze delle tavole (139, 181 e 221 mm, con una lunghezza di 2200 mm), che possono essere posate anche contemporaneamente. Le grandi plance sono smussate su due lati e disponibili in diverse finiture. Bauwerk ha inoltre messo a punto per ogni linea prodotti specifici per la pulizia e la manutenzione. All'ampia gamma colori si aggiungono nuove tonalità di grigio: Rovere, Rovere Farina, Rovere Sasso, Rovere Duna (nella foto), Rovere bianco decapato, Rovere fumé, Rovere fumé Farina.
www.bauwerk.it

Novità e tendenze in vetrina

Cresce la gamma Parquet di Isolmant

Alle già conosciute Linea Casa e Linea Professional si affianca oggi la linea Applicazioni Speciali. I materassini acustici sottoparquet di Isolmant sono certificati presso i principali laboratori europei e verificati con misure in opera, per garantire la massima sicurezza e tranquillità nella posa. La nuova Linea Applicazioni Speciali è studiata per campi di applicazione molto particolari, che richiedono la presenza di un materassino dalle caratteristiche tecniche assolutamente specifiche.

Come il nuovo IsolDrum PU radiante, studiato ad hoc per la posa di parquet e laminati su pavimenti radianti: si tratta di un materassino isolante in PU mineralizzato di elevata densità, di spessore 1,8 mm circa, con massa superficiale 1400 g/m^2 ed elevata conducibilità termica; il prodotto è rivestito da una lamina di alluminio a protezione dalla risalita di umidità.

www.isolmant.it

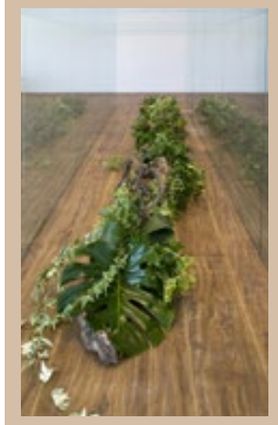
Luci di Fiemme

La bellezza della natura, illuminata dal sapere dell'uomo. Così si accendono le Luci di Fiemme. La natura rimane se stessa, ma si veste di una luce nuova, grazie al trattamento termico Thermowood, assumendo nuances di straordinaria ricercatezza estetica. La combinazione dei trattamenti Bio Plus e Thermowood rende le Luci di Fiemme pavimenti unici per bellezza e resistenza, particolarmente indicati anche per ambienti umidi o soggetti a maggiore usura, come cucine, bagni, showroom e uffici, e per le soluzioni con riscaldamento a pavimento.

www.fiemme3000.it

Teknomaxi le Guidò

La collezione artigianale di Bruno Parquet, dedicata alle plance di grandi dimensioni: listoni prefiniti a 3 strati con finiture particolari che ricordano le pavimentazioni di un tempo.
Ogni listone della speciale finitura Pistà viene piallato a mano, conferendo al legno effetto di usura e invecchiamento molto naturali.



La collezione Decapà è dedicata a chi ama il colore delicato, Rabotà, invece, si caratterizza da una spazzolatura e una piallatura che esaltano la naturale venatura del legno. Particolare la tonalità di grigio del Resià, con la lavorazione "taglio sega".
Nella foto: Teknomaxi Le Guidò Pistà, Rovere invecchiato piallato a mano spazzolato tinto miele effetto olio.

www.brunoparquet.it

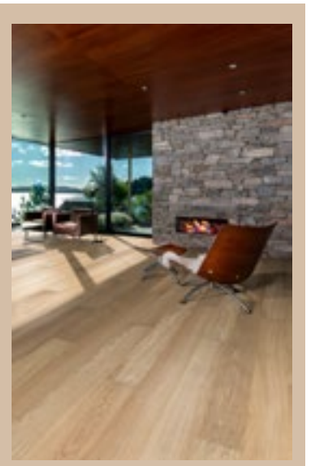
Pulire il parquet non è mai stato così semplice

Bona Spray Mop è un pulitore sempre pronto all'uso, ergonomico e semplice da usare. Ideale sia in ambienti commerciali che per la cura di aree domestiche: basta premere la levetta sul manico per spruzzare una nebbia sottile di detergente neutro per legno o laminato: con una sola passata la superficie ritorna a splendere. Niente più rischi di danni ai pavimenti, come imbarcamenti e rigonfiamenti, niente più sprechi né ingombri inutili. Bona Spray Mop è venduto in kit e contiene la scopa Spray Mop, la cartuccia di detergente Bona ricaricabile e un panno in microfibra lavabile in lavatrice (sino a 300 volte).

www.bona.com/it

COMUNICAZIONE
PAVIMENTI PER ESTERNI
LA SAN MARCO PROFILI
La San Marco Profili srl Viale Europa 63, 31020 Soligo (TV)
www.lasanmarcoprofili.com info@lasanmarcoprofili.com
Tel. +39 0438 980106 r.a. Fax +39 0438 980176

Si parte!



Kährs ha presentato in anteprima alla recente edizione di Domotex la nuova collezione Capital, plance in rovere selezionate che vanno a integrare una gamma prodotti già fornitissima.
I nomi richiamano alcune capitali europee: Berlin, Paris, Dublin, Vienna.
Il rovere Dublin, per esempio, identifica la plancia di rovere con tono naturale (disponibile sia verniciato che oliato); il rovere Paris, nella foto, è invece un prodotto in plancia con un tono bianco-crema (disponibile anch'esso verniciato e oliato), mentre il rovere Berlin è una plancia con una tonalità grigio-tortora (disponibile solo con il trattamento a olio naturale).
www.kahrs.com

Il pavimento lunare

Una collezione di pavimenti scolpiti a mano con frese da ferro che rendono le doghe uniche e differenti una dall'altra. Prodotte da Paoloni nella linea Parquet Sartoriale, le plance in rovere sono trattate con ossidanti estrattori di tannini per poi essere oliate al naturale e sovravernicate all'acqua. La sensazione massaggiante sotto i piedi è unica e il parquet è facile da pulire.
Può essere usato anche come boiserie o come testata dei letti, come già alcuni degli interior designer con cui l'azienda collabora hanno scelto di utilizzarlo.
www.paolonipesaro.it

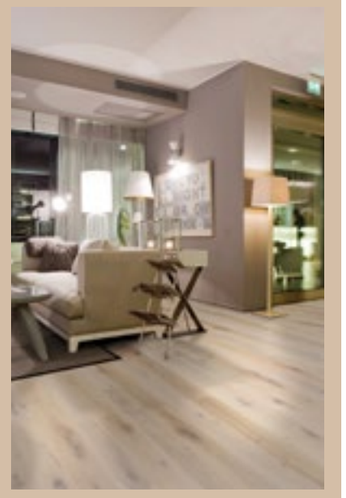
Il nuovo trattamento di incisione

Tra i diversi ed eleganti trattamenti della superficie proposti da Garbelotto e Maser Floor spicca Trama, un nuovo trattamento di incisione della superficie. Prende spunto dalle vecchie lavorazioni delle tavole che venivano eseguite nelle segherie e che lasciavano sul legno i segni degli utensili.
Il trattamento Trama conferisce alle plance un aspetto materico che dona al pavimento in legno degli accenti particolari e unici. La lavorazione viene realizzata interamente negli stabilimenti in provincia di Treviso (garantendo anche per questa tipologia di prefiniti la certificazione 100% made in Italy) ed è disponibile, a richiesta, anche sugli altri prefiniti di grande e media dimensione.
www.garbelotto.it

A misura di sogno

Listoni lunghi fino a 2 metri e con solo 1 centimetro di spessore, con finitura superficiale a olio o a vernice.
GranPerfetto di Profilegno è la nuova gamma di prodotti dalle dimensioni importanti, ma con le stesse qualità dei formati più piccoli: la precisione della posa è ottenuta grazie all'appoggio al 100% su un abete austriaco, l'incastro a profilo micrometrico sui 4 lati è garantito dall'esclusiva tecnologia LPP (Laser Precision Planarity).
www.profilegno.net

Veneto maxi



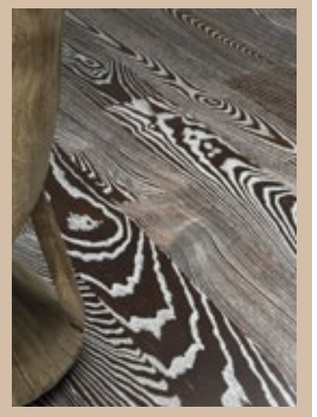
CP Parquet propone, dalla collezione AnticoAsolo, la serie 11 mm Veneto Maxi, un parquet prefinito a 2 strati in rovere europeo, con finiture oliato o verniciato Belluno.
La forza del grande formato in un piccolo spessore è la peculiarità di questo pavimento, ideale nelle ristrutturazioni o in abbinamento ai sistemi di riscaldamento a pavimento.
- Lunghezza: da 1400 a 2400 mm,
- Larghezza: 210 mm,
- Spessore: 11 mm

www.cpparquet.it

Biggest

Biggest di Stemau è un prodotto con uno strato nobile di 4 mm e un supporto composto da due strati di sfogliato di betulla e pioppo, incollati tra loro con collanti ad alta resistenza, macchinari di ultima generazione a tecnologia esclusivamente Italiana.
Scegliendo un parquet flottante tre strati prodotto da Stemau, 100% made in Italy, si ha il piacere di camminare su plance di dimensioni maxi sia in larghezza che in lunghezza e godere immediatamente del fascino del legno stesso.
Biggest si posa infatti velocemente, in assenza di collanti e vernici, e non rovina il sottofondo esistente.
Sono possibili tutti i trattamenti di finitura.
www.stemausrl.it

Naturale creatività, forti cromatismi



L'esclusiva collezione Glamour di Ali Parquets si caratterizza per la particolare spazzolatura e coloritura di superficie applicata alla venatura profonda del listone. Disponibile in otto varianti cromatiche, SuperPreMass Glamour è il risultato di sapienti tecniche artigianali e tecnologie d'avanguardia.
Nelle nuove proposte la fibra dell'elegante e raffinato Frassino termotrattato a 215° C viene messa in risalto da un'esclusiva colorazione artificiale, realizzata con i toni dei metalli più preziosi: Oro, Argento e Bronzo. Ne scaturisce un contrasto deciso, che rende prezioso, ricercato e unico ogni ambiente.
www.aliparquets.com

Eco W 500

È una vernice incolore per legno a base acqua, facilmente applicabile, con una veloce essiccazione. Inodore, è particolarmente indicata per proteggere parquet, pedane, palchi e su manufatti vari come cornici, battiscopa e arredi in genere, sia applicata direttamente su legno in più strati, sia sopra un fondo idrodiluibile.
Grazie alla sua formulazione a base di resine acriliche-poliuretaniche può essere applicata direttamente sul legno poiché, assicurando una buona bagnatura del poro, garantisce un basso rigonfiamento della fibra del legno stesso. Il film di vernice rimane stabile e bello nel tempo, con una resistenza all'abrasione e al lavaggio con i comuni detersivi. Eco W 500, inoltre, è realizzata con materie prime scelte per un basso impatto ambientale e con minime. È una proposta Cap Arreghini.
www.caparreghini.it