I LOVE PARQUET

il magazine

CON IL PATROCINIO DI AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

n. 16

www.iloveparquet.com

Luglio 2016

A pag. 54 il Dossier FEP:
tutti i numeri
del parquet in Europa

La stracciatura è un processo manuale, che viene fatto dopo la colorazione, per creare le esclusive tonalità Mardegan Legno.

Collezione: London My Life
Essenza: Rovere
Lavorazione: Spazzolato

Colore: Victoria
Selezione: A

Habitat
IN CUI METTERE RADICI

MARDEGAN Legno

SUPERFICI D'AUTORE

SCOPRI IL PAVIMENTO
CHE TI EMOZIONA DI PIÙ

www.mardeganlegno.com
mardeganlegno

www.progressprofiles.com

Lo sguardo sempre rivolto al futuro.

Massima flessibilità, protezione, sicurezza
dentro e fuori

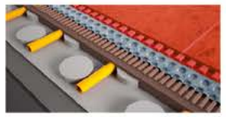
PRODESO® MEMBRANE SYSTEM

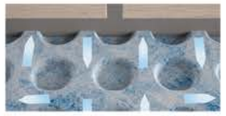
Il sistema desolidarizzante ed impermeabilizzante antifrattura specifico per massetti problematici.

Veloce nella posa, versatile nell'utilizzo, sicuro in ogni contesto e condizione meteorologica, **PRODESO® MEMBRANE SYSTEM** è una membrana desolidarizzante ed impermeabilizzante per sottofondi problematici, balconi, terrazzi e superfici orizzontali di qualsiasi dimensione senza giunti di frazionamento-dilatazione nel massetto prima della posa di ceramica e pietre naturali.
La soluzione ideale per garantire la posa di qualsiasi pavimentazione interna ed esterna e l'impermeabilizzazione del sottofondo anche in caso di sovrapposizione, su supporti fessurati e non perfettamente stagionati.

DESOLIDARIZZAZIONE

IMPERMEABILIZZAZIONE


DISTRIBUZIONE DEL CALORE


SFOGO VAPORE

PROFILES & SYSTEMS

Progress Profiles SpA
Azienda certificata UN EN ISO 9001:2008

30 ANNIVERSARY · 1985-2015

Disponibile su App Store
GET IT ON Google Play

PROGRESS® PROFILES

La *TUA* crema doposole

La *SUA* crema doposole

LIOS SUNDECK SOAP

SAPONE DETERGENTE NUTRIENTE PER PAVIMENTI IN LEGNO SITUATI ALL'ESTERNO.
PULISCE CON EFFICACIA SPORCO, RESIDUI DI CLORO, SALSEDINE, ETC.

Chimiver® "Your floors partner"

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

Chimiver · + Chimiver · ChimiverChannel
chimiver.com - info@chimiver.com

Avalon

Una collezione leggendaria che guarda allo stile eterno del passato con glamour tutto contemporaneo.

TRIVENETA
PARCHETTI

TRIVENETA PARCHETTI S.n.c. di Serafin Narciso & C.
Via Trieste, 27 - 31016 CORDIGNANO (TV)
Tel. 0438/995145 - Fax 0438/999092
www.trivenetaparchetti.it - info@trivenetaparchetti.it

In questo numero

11 Editoriale - Federica Fiorellini
12 Agenda - Davide Vernich
21 La foto del mese
22 100% design - Federica Fiorellini
Colpi di fulmine
24 Interni d'autore - Anna Baroni
Arabian Ranches
28 Oh my wood! - Federica Fiorellini
30 Interior design - Tito Franceschini
Lo specchio dell'anima
34 Portraits of Architects - Davide Vernich
Officinaprogettazione
38 Trend - Tito Franceschini
Architettura: arriva lo psicologo dell'abitare
42 Lo speciale - Davide Vernich
Per fare un buon parquet
(ci vuole una buona macchina)
52 Dal Mercato - Anna Baroni
Osservatorio ANCE 2016:
la ripresa è rinviata
54 Dal Mercato - Federica Fiorellini
L'Europa del parquet inizia a risvegliarsi
60 Ricerca & Sviluppo - Giovanni Carlini

63 A REGOLA D'ARTE
65 Editoriale - Dalvano Salvador
66 Focus - Clara Peretti
Le temperature dei sistemi radianti
abbinati a pavimentazioni in legno
70 La nota legale - Filippo Cafiero
Se il committente è responsabile
dei danni procurati dall'impresa
72 Questo l'ho fatto io
74 Strategie - Davide Gabrielli
Siete davvero innamorati
di quello che vendete?
78 Registro consulenti - Davide Vernich
Contenziosi sul legno? Rivolgiti a un esperto
80 Eventi - Federica Fiorellini
AIPPL in tour nella magica Bitonto
82 In vetrina - Anna Baroni

CHEVRON COLLECTION

La moderna interpretazione di un classico.

La nuova Chevron Collection è la moderna interpretazione della classica posa a spina ungherese, ma con una grande novità: si tratta di una plancia composta da 19 elementi preassemblati.

www.kahrs.com

Mirko De Blasio - Resp.le Commerciale Italia I Tel. 331/7951777 I mail: mirko.deblasio@kahrs.com

I LOVE PARQUET

Foto di copertina: AHEC (www.americanhardwood.org)

Editore
4PUNTOZERO Srl
Via Ressi, 28 - Milano
Tel. +39 02 39265461 - Fax +39 02 45497579
info@4puntozero.it

Direttore responsabile e Direttore editoriale
Federica Fiorellini
fiorellini@4puntozero.it

In redazione
Stefano Abramo, Giuseppe Anzaldi, Anna Baroni, Pietro Belloni, Fabrizio Bernabei, Stefano Berti, Andrea Brega, Franco Bulian, Filippo Cafiero, Gaetano Castro, Francesco Conventi, Rita D'Alessandro, Tito Franceschini, Chiara Merlini, Michele Murgolo, Clara Peretti, Raffaele Prisco, 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
carlin@4puntozero.it

Pubblicità e sviluppo
Luciano Dorini
dorini@4puntozero.it

International Sales Manager
Giorgio Pierguidi
pierguidi@4puntozero.it

Redazione
Davide Vernich
vernich@4puntozero.it

Amministrazione
Lara Papetti
amministrazione@4puntozero.it

Segreteria
Elisabetta Andreini
info@4puntozero.it

Ufficio traffico
traffico@4puntozero.it

I LOVE PARQUET MAGAZINE
Autorizzazione del Tribunale di Milano n. 121 dell'8 aprile 2014

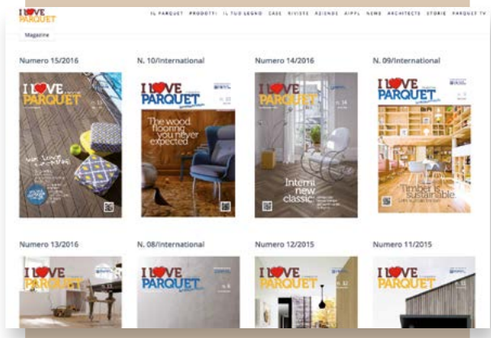
CON IL PATROCINIO DI

AIPPL ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

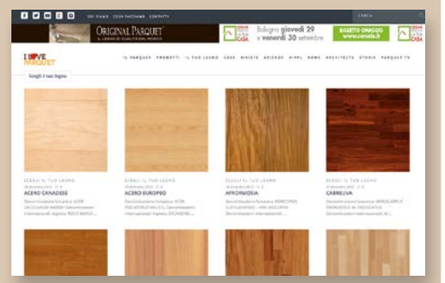
Foro Buonaparte, 65 - 20121 Milano
Tel. 02 80.60.43.70 - Fax 02 80.60.43.97
aippl@federlegnoarredo.it - www.aippl.it

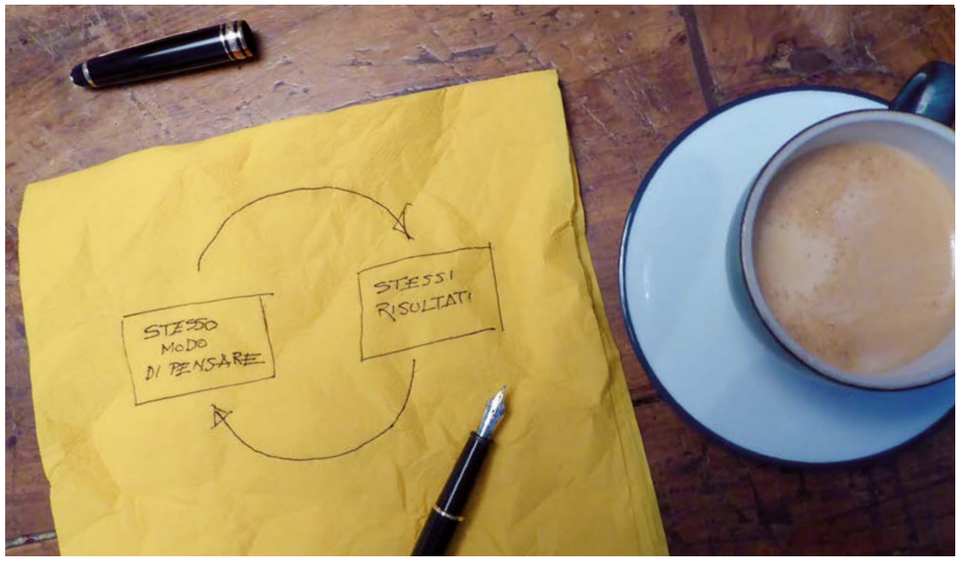
A.I.P.P.L. è un'associazione aderente a FLA FEDERLEGNOARREDO

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.



Vieni a scoprire il nuovo portale iloveparquet.com: completamente rinnovato nella grafica, full screen, responsive designed, con una home di impatto e immagini più grandi. Approfondimenti, curiosità, prodotti, case da sogno. E poi l'archivio di tutti i magazine pubblicati sin'ora... **Per tuffarsi nel mondo del legno d'autore!**





Mia mamma, WhatsApp e i droni

FEDERICA FIORELLINI

Scrivo queste poche righe di ritorno dall'Assemblea EdilegnoArredo, l'appuntamento annuale in cui il mondo dei produttori di finiture per gli interni si riunisce per fare il punto su un anno di lavoro.
Continua a frullarmi in testa la provocazione di Francesca Negri, docente di social media marketing all'Università degli studi di Parma, che ha stuzzicato così la platea: "Le persone che comprano i vostri parquet sono le stesse che si fanno consegnare le lampadine per il forno da Amazon Prime in 50 minuti: attenzione a pensare che siano mondi diversi, gli standard a cui sono abituati i consumatori sono quelli".
Il cambiamento non è più solo sinonimo di proiezione verso qualcosa di diverso da ciò che siamo: anche per restare come si è ormai bisogna cambiare. Perché gli interlocutori sono già cambiati.
Ci interfacciamo quotidianamente con persone che (magari non nel nostro settore, probabilmente non per il nostro prodotto in particolare) sono abituate ad avere un rapporto diverso dal passato con i consumi: se ho voglia di sushi, in mezz'ora mi viene recapitato a casa, se mi si brucia la lampadina del forno, appunto, Amazon Prime me la consegna in meno di un'ora. C'è una app per qualsiasi necessità, dal meteo alla dieta.
Persino mia madre, che non sa cosa sia un pc, ha imparato a usare WhatsApp… E si arrabbia se si accorge che leggo i suoi messaggi ma non le rispondo subito.
Ora, questo non significa che - dovendo rifare casa - pretenderà di ricevere delle doghe in rovere con un drone in un quarto d'ora, di certo però si aspetterà un certo tipo di trattamento (*mutatis mutandis*).
Quindi, che fare? Innanzitutto prendere coscienza del fatto che non dipende solo da noi: se tutto ci cambia intorno, siamo obbligati ad agire di conseguenza. Osservare, aprire la propria mente utilizzando ciò che si è fatto finora come importantissima esperienza, ma non come dogma per affrontare qualunque situazione.
La ricerca, la corretta informazione, l'interazione fra vecchio e nuovo possono essere gli ingredienti, ma ciascuno di noi deve combinarli assieme secondo la propria indole per creare la propria ricetta personale.

Abitare Gonzaga 2016
Complesso Museale
Palazzo Ducale - Mantova
11 giugno
11 settembre 2016
www.mantova2016.it

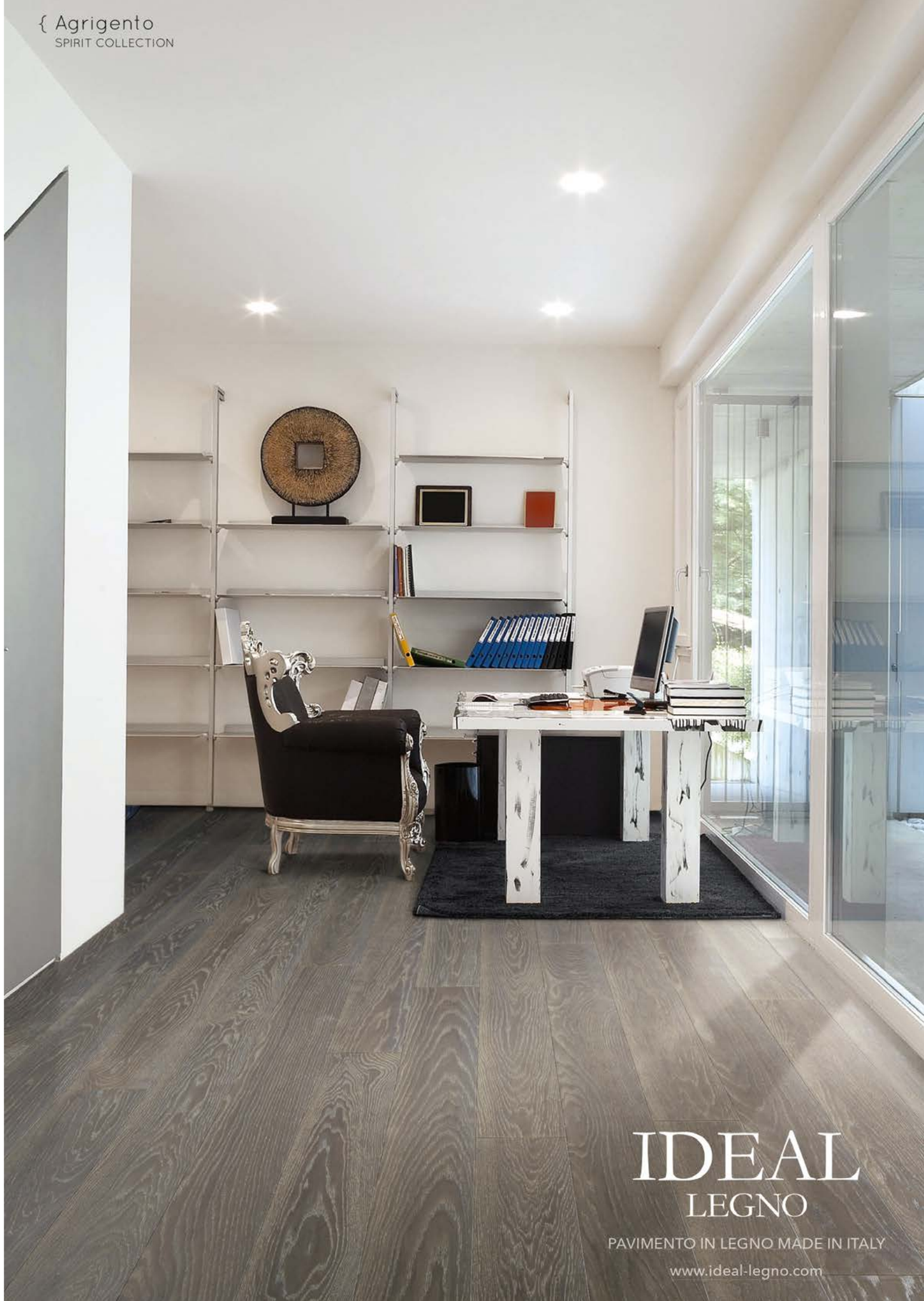
Arte e design alla corte dei Gonzaga

"Abitare Gonzaga 2016" è un progetto a cura di Giampaolo Benedini pensato per sperimentare la convivenza tra arte, design e un'architettura senza tempo come quella di Palazzo Ducale a Mantova.
Partendo dal riconosciuto gusto estetico dei Gonzaga, è stata ricostruita l'abitazione di un mecenate contemporaneo, con tutti gli ambienti della vita quotidiana.
La Camera dei Mesi è stata trasformata in una galleria d'arte, dove oggetti di arredo si affiancano a un'ampia selezione di opere postmoderne.

Brera Design Days
Mediateca Santa Teresa - Milano
30 settembre - 2 ottobre 2016
www.breradesigndays.it

A Ottobre, una nuova settimana del design

In occasione della prima edizione di Design City Milano, dal 1 al 9 Ottobre 2016, Studiolabo promuove i Brera Design Days: un ciclo di incontri, mostre e workshop sul tema "Progetto e innovazione tra digitale e territorio".
Headquarter dei Brera Design Days sarà la Mediateca Santa Teresa, in via della Moscova 28 a Milano. La cerimonia di apertura è in programma il 30 settembre alle ore 18.00.
Nei giorni della manifestazione numerosi incontri e tavole rotonde si alterneranno nella sala conferenze. Lo spazio cubo e il giardino della Mediateca saranno dedicati all'intrattenimento.
Si tratterà di un momento inclusivo per la cittadinanza, grazie ai laboratori aperti al pubblico, ma anche produttivo, con studenti e imprese che si incontreranno per sviluppare idee e condividere conoscenza.



Trovare la sostenibilità nei legni pregiati
Slow Wood Labstore - Milano
14 settembre 2016
www.slowwood.net

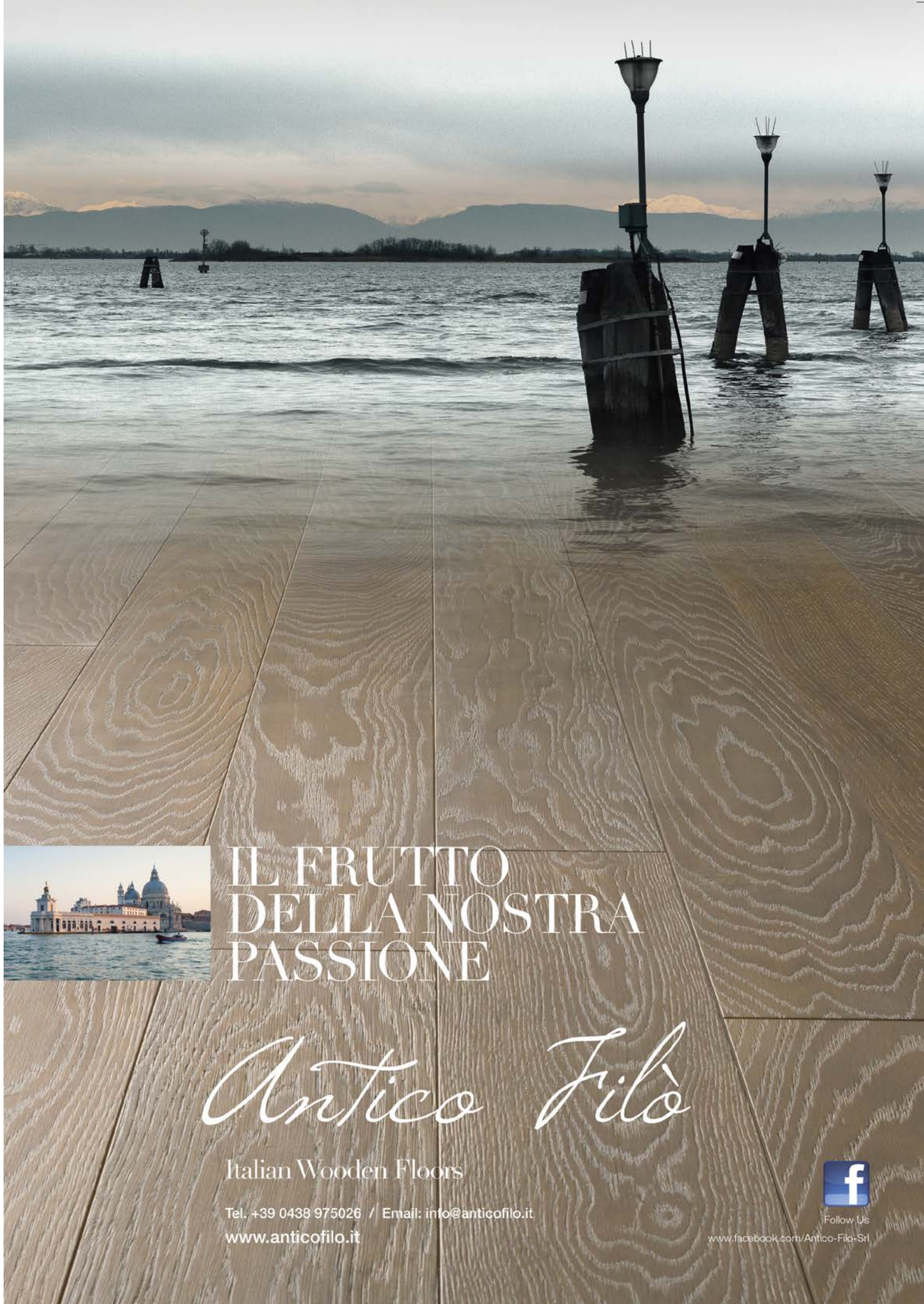
Progettare con il legno

Il convegno “Trovare la sostenibilità nei legni pregiati” nasce con l’obiettivo di fornire, attraverso dibattiti, racconti e lezioni, tutti gli strumenti utili ad approfondire la conoscenza dei legni per il loro corretto impiego nella progettazione di interni. Relatori del meeting - in calendario mercoledì 14 settembre, dalle ore 17.45, presso lo Slow Wood Labstore di Milano - saranno il direttore di FSC Italia Diego Florian e il wood expert Gianni Cantarutti.

To Invent Relations (for Carlo Scarpa) 2016
Università Ca’ Foscari - Venezia
Fino al 30 settembre 2016
www.unive.it

Omaggio a Carlo Scarpa

Dopo il grande successo di pubblico registrato nelle giornate di inaugurazione della 15° Biennale di Architettura di Venezia, l’installazione site specifc realizzata da Joseph Kosuth per l’Aula Mario Baratto dell’Università Ca’ Foscari di Venezia sarà prorogata sino al 30 settembre 2016. L’opera, intitolata To Invent Relations (for Carlo Scarpa) 2016, indaga il senso profondo della relazione che è possibile instaurare tra un lavoro artistico e il luogo da lei abitato. Il progetto consiste in un intervento grafico che si estende sulla superficie della vetrata che copre l’ottafora gotica dell’Aula Baratto e si iscrive entro i registri sovrapposti che costituiscono il serramento di chiusura progettato da Carlo Scarpa. Il restauro dell’Aula Mario Baratto è una delle realizzazioni più interessanti di Carlo Scarpa. L’intervento, che si è sviluppato in due momenti (1935–37 e 1955–56), ha ripensato interamente l’articolazione dell’interno, trasformando lo spazio prima in aula Magna, poi in un’aula per le lezioni, con l’introduzione di elementi d’arredo specifici.



Expo as a Global Village: Future Ways of Living
Triennale - Milano
Tutti i giorni, dal martedì alla domenica, fino al 30 settembre 2016
www.triennale.org/mostra/expo-as-global-village-future-ways-of-living/

Una nuova Area Expo

Come sarà la seconda vita dell'Area Expo di Milano? Ha provato a immaginarla la summer school dell'Institute without Boundaries. Attraverso il coinvolgimento di 80 persone tra studenti, professionisti ed esperti da tutto il mondo, è stata realizzata la ricerca "Expo as a Global Village: Future Ways of Living", un percorso progettuale ricco di spunti innovativi per dare una visione solidale, responsabile e sostenibile a uno spazio dalle incredibili potenzialità aggregative.
I risultati del lavoro verranno esposti fino al 30 settembre presso la Triennale di Milano, in una mostra di sicuro interesse per architetti, designer e organizzatori di eventi e spettacoli.

Hotel Paradiso: la mostra
Centro Visite Culturali
Martello (BZ)
Tutti i giorni, dal martedì alla domenica, fino al 1° novembre 2016
www.stelviopark.bz.it/it/culturamartell/manifestazioni

Riapre l'Hotel Paradiso

Nell'ambito di un progetto interateneo sulla conservazione e il riuso dell'architettura del XX secolo, l'École nationale supérieure d'architecture de Versailles-ENSAV, la Fachhochschule Mainz e l'Università Iuav di Venezia presentano la mostra dedicata all'Hotel Paradiso, gioiello del modernismo italiano ideato da Gio Ponti e realizzato in Val Martello, ai piedi del Monte Cevedale, in Alto Adige, tra il 1935 e il 1936.
L'esposizione, in calendario fino al 1° novembre 2016, rappresenterà un'occasione unica per approfondire la conoscenza dello stile del Ventennio in una delle sue espressioni più suggestive.

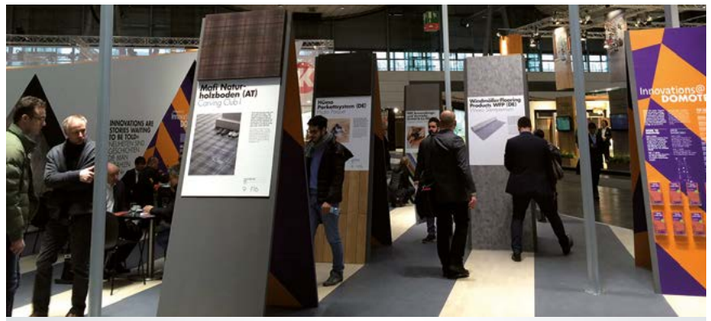
TEAM
LA NUOVA PROFILATRICE IMBATTIBILE IN PRODUTTIVITÀ

Team esegue profilature con velocità da 40 a oltre 250 m/min, realizzando pavimenti in un'ampia gamma di materiali e con diversi tipi di giunzione: in massello o legno a due-tre strati, in MDF e HDF, rivestiti in laminato-melaminico, ceramica, LVT, PVC e sughero, con profili longitudinali e trasversali di tipo T&G, Click 2G e 5G.

Grazie alla **nuova catena** d'avanzamento, Team lavora **pezzi sempre più stretti** con larghezza da 90 mm a una velocità fino a 150 m/min per **una performance ai massimi livelli con costi ridotti**.

Saremo presenti a
DOMOTEX
Hannover, 14-17 gennaio 2017

scmgroup
www.scmgroup.com
celaschi



Domotex 2017
Deutsche Messe - Hannover
22 - 26 gennaio 2017
www.domotex.de

Tutti a Domotex!

Tutte le novità in fatto di tappeti e pavimentazioni sono di scena a Domotex 2017. "Qualunque sia il trend del mercato, una cosa è certa: è a Domotex che faranno la loro prima comparsa le innovazioni di prodotto e le collezioni della nuova stagione", promette Jochen Köckler, membro del CdA della Deutsche Messe. Come ogni anno, dal 14 al 17 gennaio, la fiera di Hannover diventerà un punto di riferimento per designer e architetti da tutto il mondo in cerca delle ultime soluzioni dedicate non solo agli interni, ma anche all'outdoor e alle superfici sportive.
In particolare, per l'edizione 2017 spicca nuovamente l'iniziativa, Innovations@ Domotex, una panoramica delle più recenti innovazioni per il comparto selezionate da una giuria di esperti. Un prezioso quadro d'insieme dei trend del mercato.

Surface Design Show 2016
Business Design Centre - Londra
7 - 9 febbraio 2016
www.surfacedesignshow.com

Il mondo delle superfici nel Regno Unito

Unica fiera nel Regno Unito a focalizzarsi sulle superfici di interni ed esterni nell'ambito delle costruzioni, Surface Design Show si rivolge a un target composto da architetti, interior designer, lighting designer e imprenditori edili. Nel 2016 l'evento ha visto la partecipazione di quasi 6 mila operatori qualificati e le aspettative per il prossimo appuntamento sono di netta crescita.
L'edizione 2017 di Surface Design Show si terrà ancora una volta a Londra, dal 7 al 9 febbraio, presso il Business Design Centre.

Macchine per la lavorazione di lamelle e parquet

GT635ARD

PIALLATRICE DOPPIA
DOUBLE SURFACE PLANER

TAPPETO DI TRASPORTO CHIODATO
WELL LAID-OUT PRESSURE SPIKES

REGOLAZIONE RAPIDA DELLO SPESSORE
QUICK THICKNESS SETTING

TENSIONAMENTO CINGHIA RAPIDO
FAST AND CONVENIENT BELT TIGHTENING ADJUSTMENT

LUBRIFICATORE AUTOMATICO
AUTOMATIC LUBRICATOR

SOSTITUZIONE RAPIDA COLTELLI
FAST KNIFE REPLACEMENT

HBR 400

SEGA A NASTRO A TAGLIO SOTTILE DI PRECISIONE
THIN-CUTTING HORIZONTAL BANDSAW

CONTROLLO / ***CONVENIENT CONTROL***
Controllo con visualizzatori digitali.
Control with digital readout.

RULLI DI PRESSIONE / ***INNOVATIVE PRESSURE ROLLER***
Spessore lavorabile 3-400 mm.
Allowable thickness range is 3-400 mm.

caselli group woodworking technology

Via Nazionale 87 - 33048 San Giovanni al Natisone - UDINE Italy
Tel +39 0432 757064 - Fax +39 0432 757618 - info@casellispa.com - www.casellispa.com

CERSAIE

BOLOGNA ▪ ITALY

INTERNATIONAL EXHIBITION
OF CERAMIC TILE AND BATHROOM
FURNISHINGS

Silvia Spitaleri, Polytechnic School - University of Palermo
(Industrial Design Laboratory III, Degree in Industrial Design)

BOLOGNA, 26 - 30 SEPTEMBER 2016

promoted by
CONFINDUSTRIA CERAMICA

in collaboration with
Bologna Fiere

organized by
EdiCer SpA

show management
Promos srl

free ticket online: www.cersaie.it/onlinebooth

White is the new black (il fascino discreto del legno)

la foto
del mese

Colpi di fulmine

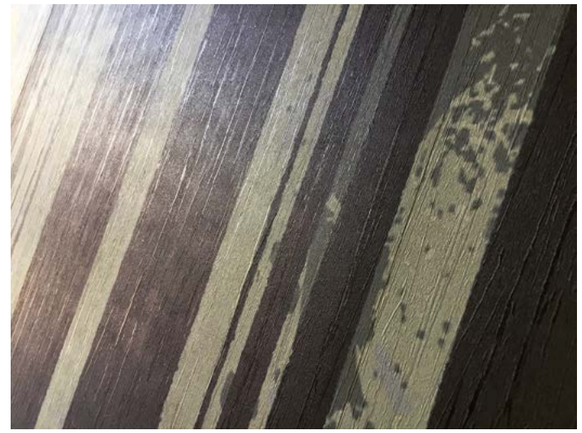
Enzo Mari docet
Tappeto Volante di Flou nasce nel 1989 dall'estro di Enzo Mari, ma è ancora attualissimo, con il suo rigore minimal. La struttura verniciata è in alluminio, la testata semicircolare può essere completata a piacere da un rivestimento sfoderabile.
www.flou.it

100% DESIGN

Il pesce è servito
Un servizio di posate disegnato da Doriana e Massimiliano Fuksas per Alessi, con la consulenza dell'esperto gastronomico Alberto Gozzi.
Ci sono piaciuti i manici, la cui texture trae ispirazione dalle squame dei pesci.
store.alessi.com

Objets Nomades
Un'oasi del relax, pieghevole e trasportabile. I tre moduli indipendenti che la compongono, si incastrano come un puzzle dando vita a tre sedute diverse: una chaise longue, una poltrona o un pouf. La Chaise Longue è progettata dal designer olandese Marcel Wanders per Louis Vuitton.
it.louisvuitton.com

Paesaggio Cubysta
Con il suo singolare gergo decorativo fatto di graffi, errori di stampa, abrasioni e textures, Pietro Gaeta propone la sua personale interpretazione di una parte dell'archivio di Alessandro Mendini per trasformarlo in una collezione di 18 grafiche inedite per altrettante carte da parati.
www.now-edizioni.com



100% sughero
Nato per la stanza dei bambini, questo pouf leggero e resistente piace anche agli adulti. La cintura è disponibile in 6 colori.
www.twosixdesign.com

Goldie
Una lampada ispirata al gusto degli interni anni '40, realizzata artigianalmente con marmi preziosi, stelo e diffusore di luce in ottone modulabile e dettagli in pelle. La regolazione avviene mediante uno snodo a 180° che ne permette il posizionamento in senso verticale.
www.marioni.it

Equilibrio stabile
Sembrano instabili ma ingannano: i tavolini Les French dello Studio Glithero sono realizzati in bambù rivestito in bronzo, fibra sintetica e gomma.
La collezione è composta da 10 pezzi unici.
www.glithero.com

ARABIAN RANCHES

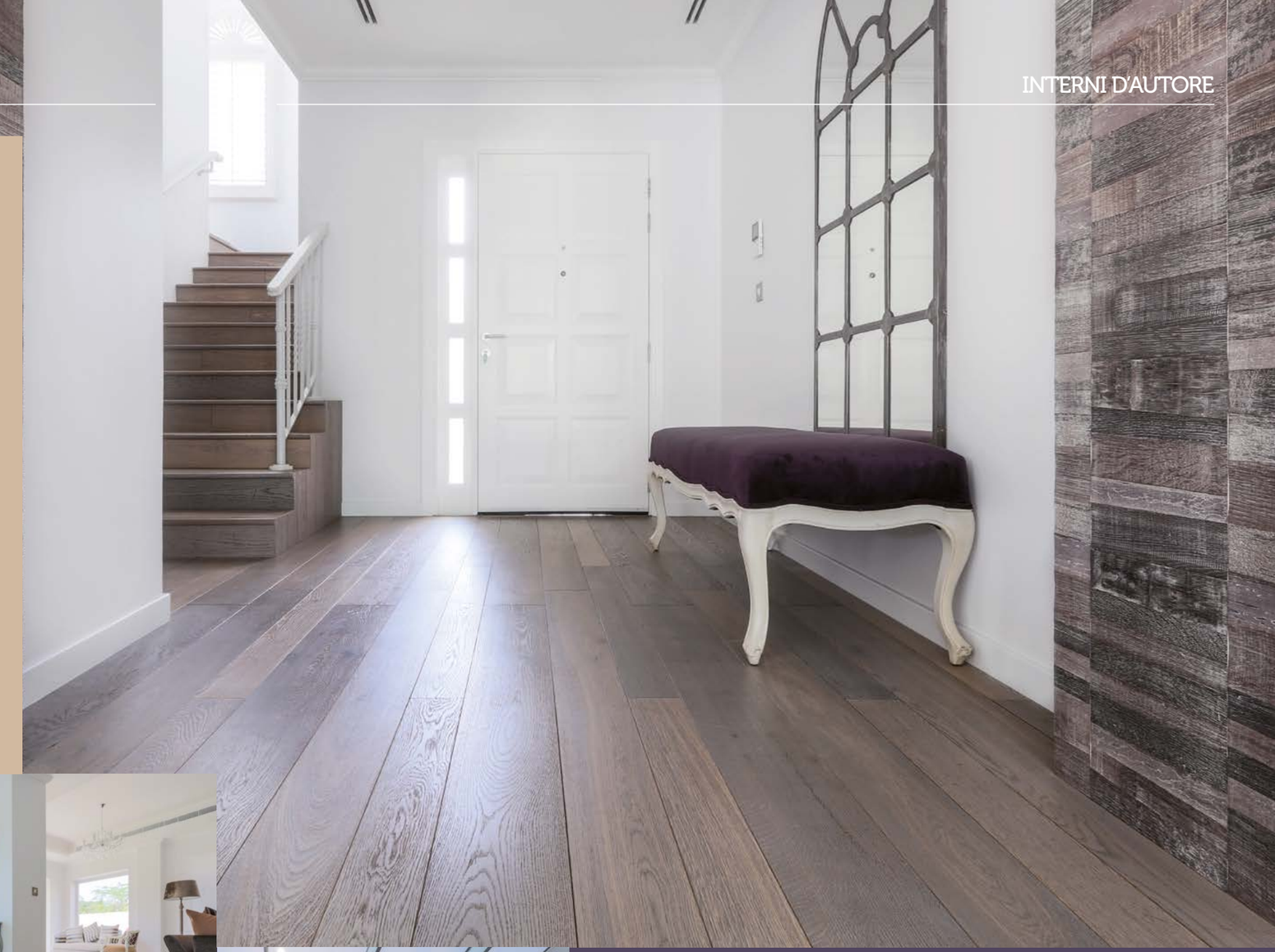
TESTO
ANNA BARONI

Una casa fresca, luminosa, accogliente, protagonista di un restyling dal gusto estremamente europeo. Nel cuore del deserto il parquet regala luce ed emozione

A Dubai, nel cuore del deserto, sorge una catena di abitazioni di lusso di recente costruzione: cottage da sogno circondati da rigogliosi giardini, piscine private e… sole tutto l'anno. Sono gli Arabian Ranches, oltre 4.000 ville a tema riunite in 23 quartieri residenziali in cui elementi di architettura araba ed europea si fondono piacevolmente. E la villa che qui presentiamo, protagonista di un restyling dal gusto estremamente europeo, con una strizzata d'occhio al made In Italy, ben rappresenta lo stile degli Arabian Ranches.
La ristrutturazione è stata eseguita Finasi LCC di Dubai Design District, rivenditore Skema.
Prima della ristrutturazione l'abitazione era 'oppressa' in spazi chiusi e scuri: finestre piccole impedivano il contatto con l'esterno e quel poco di luce che entrava si perdeva in muri e arredi dai colori tetri. Insomma, un ambiente casalingo che ben poco aveva a che fare con lo splendore e il calore delle giornate di Dubai.

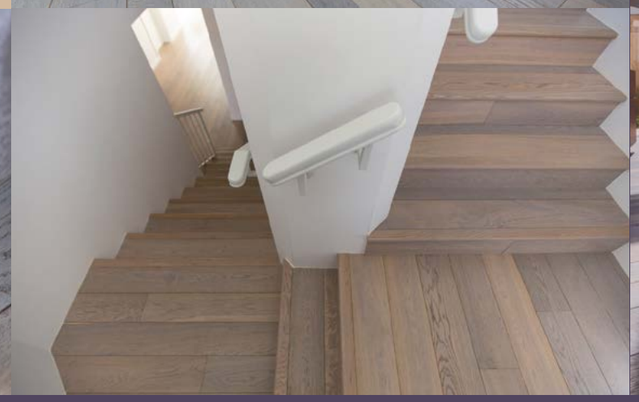
IL PARQUET: OXIMORO BY SKEMA

Oximoro Essentia è un pavimento prefinito in legno di Quercia Europea (*quercus petraea*) di provenienza certificata. La gamma si compone di tavole di lunghezza e larghezza miste per ottenere una posa originale. Gli elementi sono costruiti a tre strati, con parte nobile e bilanciamento in legno di quercia tra loro assemblati mediante colle bianche esenti da formaldeide. Speciali trattamenti a base di olio naturale e di vernici UV, misti a ossidazioni in autoclave o con impregnanti naturali, conferiscono alle tavole un aspetto autentico e vissuto. La posa adatta per scelta 'sostenibile' è flottante, ma è possibile posare anche con incollaggio totale.
Nelle foto: Essentia Classic Lava - rovere rustico, spazzolato, ossidato strong, oliato bianco.
www.skema.eu



LE PARETI: OPEN MIND

Open Mind è un sistema di rivestimento con personalizzazione delle pareti attraverso pannelli in legno dalle lavorazioni uniche e artigianali, capaci di arredare da soli in modo scenografico spazi di prestigio come hall d'albergo, sale meeting, uffici direzionali, grandi ville. Intarsi, geometrie e giochi di colore per un uso non convenzionale della materia legno, che può trasformare una normale parete in un vero quadro di design raffinato ed esclusivo.
Nelle foto: Open Mind Barrique grigio - pannello in legno di rovere prodotto con legno ricavato dalle botti, tinto grigio.
www.skema.eu



FIAT LUX
L'intero restyling ha avuto come scopo quello di donare luce e spazio a tutto l'insieme: l'eliminazione di alcune pareti, l'aggiunta di larghe vetrate e l'uso di colori chiari sono stati una scelta obbligata, ma naturale.
E poi il pavimento in legno, che ha sicuramente saputo regalare alla casa quella punta di calore che rischiava di mancare in un progetto volto a illuminare e schiarire ma che, senza l'aggiunta del legno, poteva scadere in un ambiente troppo freddo e asettico.
Per tutta l'area giorno, dislocata al piano terra, e per le scale sono state scelte tavole multi larghezza in rovere rustico, finitura olio bianco, della linea legno Oximoro by Skema.
Ma i prodotti Skema non sono stati scelti solo per i pavimenti. Il punto di passaggio fra la sala da pranzo e il resto della casa è stato sfruttato per creare un elemento di stacco applicando alla parete il rivestimento Open Mind, nella finitura Barrique Grigio:una scelta capace di catturare l'attenzione e di direzionarla verso il pavimento grazie all'armonia dei due diversi materiali, pur rimanendo ben inserito nel contesto di colori e atmosfera.
Il risultato è una casa fresca, luminosa, aperta, accogliente.

Windsor style
Rivisitazione in chiave moderna di un grande classico inglese, la sedia Windsor. La versione originale era interamente realizzata in legno, Comback di Patricia Urquiola utilizza il classico legno assieme alla plastica.
www.kartell.com

OH MY WOOD!

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

Voyage
La struttura in acero di questa bella sedia di Porro, a vista sul retro e sui fianchi, su cui applicare e sfilare un abito aderente in cuoio naturale riconduce a una certa atmosfera di vacanza.
www.porro.com

Intrecciata
Struttura in massello di Iroko, intreccio in corda cerata. La potenza della semplicità.
www.livingdivani.it

New nordic
Plastica riciclata e fibra di legno per la scocca di questa poltroncina versatile, ma estremamente confortevole.
www.muuto.com

La leggerezza del noce
Menzione d'Onore XXII Premio Compasso d'Oro ADI nel 2011, la sedia Ditadidama fa parte della ricerca sviluppata per Fornasarig dai designer Riccardo Blumer e Matteo Borghi sul tema della leggerezza. La sedia ha una struttura di tipo esoscheletro ottenuta mediante una pelle esterna sottile e rigida di finitura nobile incollata su una massa interna a tutto volume di materiale leggero ed economico.
www.fornasarig.it

Iconica
Un sedile fluido, un oggetto senza tempo, in massello di noce americano.
www.bernhardtdesign.com

Invito al gioco
Un quadro tridimensionale fatto di un telaio di legno sagomato ricoperto in poliuretano e tessuto. Realizzata dal designer Ola Giertz per il brand svedese Materia, questa seduta si 'nasconde', per rendere protagonista la persona che la utilizza.
materia.se

LO SPECCHIO DELL'ANIMA

TESTO
TITO FRANCESCHINI

L'architetto portoghese Jorge Sousa Santos ha progettato un originalissimo negozio di ottica a Beja, in Portogallo. Fil rouge degli interni il legno di acero americano, usato per i pavimenti e i rivestimenti delle pareti

AMERICAN HARD MAPLE (ACERO DURO), ACER SACCHARUM, ACER NIGRUM: LA SCHEDA

L'alburno è bianco crema con una leggera sfumatura marrone rossiccio, mentre il durame va da marrone rossiccio chiaro a scuro. La quantità di durame marrone più scuro può variare significativamente a seconda delle regioni in cui cresce. Sia l'alburno che il durame possono contenere delle striature. Il legno ha una fibra fine, compatta e generalmente diritta, ma può anche presentare "effetti piuma", "marezzature" e figure "occhiolinate". Tali caratteristiche sono generalmente disponibili solo in volumi commerciali nei tranciati.
Il legno è duro e pesante, con buone caratteristiche di robustezza, in particolare una resistenza elevata all'abrasione e all'usura. Offre inoltre buone caratteristiche di curvatura al vapore.
Applicazioni principali: pavimenti, arredamenti, rivestimenti, mobili da cucina, piani di lavoro e di tavoli, rifiniture per interni: scale, corrimano, modanature e porte. Per le sue proprietà, questo legno, estremamente resistente all'usura e dalla fibra compatta e levigata, è la specie ideale per la pavimentazione di luoghi di grande passaggio come teatri, sale da concerto, palestre o campi di pallacanestro.

Il negozio di Beja si sviluppa su tre livelli, per dare al cliente un maggiore senso di privacy. All'ingresso, il primo livello include l'area espositiva, lo spazio vendita e il laboratorio. Il secondo ospita altri spazi espositivi sull'optometria e gli uffici, il terzo è riservato allo staff.
Obiettivo principale del progetto era creare un senso di unità in tutti gli spazi interni e al tempo stesso concepire un modo del tutto nuovo di esporre gli occhiali. Di qui l'idea di rivestire la parete espositiva del negozio in acero americano e sistemare su di essa una molteplicità di specchi rotondi girevoli. Reinterpretazioni dei tradizionali specchi dei barbieri, gli specchi, sul retro, hanno un supporto per occhiali su uno dei lati, basta una semplice rotazione… E il gioco è fatto.
Il set di specchi rotondi forma un motivo articolato su due livelli, con un gioco di intersezioni e spazi vuoti che crea un senso di assoluta unità. L'omogeneità deriva inoltre dalla scelta dei materiali e dal modo in cui alcuni dettagli sono rivelati solo dall'illuminazione.
Il pavimento in acero diventa un supporto per gli specchi e la superficie laccata dei mobili ricopre l'intero spazio che contiene i modelli esposti, ma anche stampati e scorte.
Per le pareti e per la pavimentazione è stata utilizzata una sezione trasversale di 120 mm x 15 mm di acero americano con una finitura in vernice trasparente. Il collegamento tra pavimento e parete è realizzato con un pezzo concavo di massello di acero americano.

Photo credit
FG+SG - Arquitecturbis Lda
www.ultimasreportagens.com

AMERICAN HARDWOOD EXPORT COUNCIL

L'American Hardwood Export Council (AHEC) è la più importante associazione per il commercio internazionale di legno di latifoglie americane. Rappresenta le società USA impegnate nell'esportazione, nonché le maggiori associazioni per il commercio dei prodotti in legno di latifoglie americane. AHEC è sempre a disposizione di architetti, designer e clienti finali per fornire le informazioni tecniche sulla gamma di specie disponibili, sui prodotti e sulle fonti di approvvigionamento.
L'AHEC produce una serie di pubblicazioni tecniche che sono disponibili gratuitamente nel sito web:
www.americanhardwood.org

OFFICINAPROGETTAZIONE

ORIANO FABRIZIO DURANTE & ERSILIA DEL GENIO

«Amiamo il parquet per quella capacità di adeguarsi al tempo e a ogni stile, esaltando l'ambiente in cui si colloca»

Amate il parquet? Perché?
Prediligiamo in assoluto il parquet e lo amiamo perché è il materiale che rimanda alla naturalità e alla semplicità dell'abitare.
Un percorso attraverso cromatismi, venature, e quella capacità di adeguarsi al tempo e a ogni stile, esaltando l'ambiente in cui si colloca.

Quali materiali privilegiate?
Prediligiamo i materiali naturali, oltre al legno nelle nostre architetture spesso introduciamo la pietra, meglio se di recupero, vetro e ferro.

I vostri colori preferiti?
Non abbiamo particolari preclusioni, riteniamo che il colore abbia il potere di completare l'opera, di "incorniciare" ogni architettura, di partecipare al disegno delle forme interne ed esterne.

La ricerca del colore accompagna la scelta dei materiali, che non deve mai soprastare.

Come definireste il vostro stile progettuale?
Il nostro stile è quello che affonda le radici nel razionalismo, l'essenzialità delle forme, dei colori e dei materiali, ma anche la funzionalità degli spazi. Il minimalismo come forma di rigore e di armonia tra natura ed artificio.

durante@officinaprogettazione.it
orianofabrizio.durante@archiworldpec.it

Officinaprogettazione nasce nel 1997 a Milano ad opera dell'architetto Oriano Fabrizio Durante, occupandosi di progettazione architettonica, urbanistica e design. Lo studio, composto da professionisti esperti in diverse discipline, è ora guidato da Oriano Fabrizio Durante (che ha studiato al Politecnico di Milano, laureandosi in allestimento e museografia) ed Ersilia Del Genio (laureata a Napoli alla Federico II in composizione architettonica).

magazinoit - ph.R.Turci

ALI PARQUETS®

LIBERI DI IMMAGINARE

Le doghe in legno massello prefinito di ALI Parquets, perfettamente complanari, sono lavorate con estrema precisione per consentirti di combinare tra loro le finiture e le forme che immagini.

Lasciati ispirare dalla bellezza del legno massello, crea il tuo progetto e scopri come realizzarlo su: **www.aliparquets.com/crea**

Design Arch. E. Bartolucci e Arch. M. Sanchi

CERSAIE
BOLOGNA ▪ ITALY
Pad. 22 Stand B49
26 - 30 Settembre 2016

www.aliparquets.com

100% SOLID WOOD

ARCHITETTURA: ARRIVA LO PSICOLOGO DELL'ABITARE

TESTO
TITO
FRANCESCHINI

Un modo nuovo di concepire l'abitazione, risultato di studi scientifici e ricerche che si occupano del rapporto tra psiche umana e ambiente abitativo

Esiste una forte correlazione tra il benessere della persona e il contesto in cui essa vive. Partendo da questo assunto, TecMa Solutions, azienda specializzata nell'ambito delle strategie d'impresa per società che operano nei settori dell'architettura, dell'interior design e del real estate, ha recentemente lanciato il nuovo concept 'Psicologia dell'Abitare'.
Si tratta di un nuovo brand che identifica un modo innovativo di concepire l'abitazione, risultato di studi scientifici e ricerche che si occupano del rapporto tra psiche umana e ambiente abitativo.
"Abitare in un bel quartiere può cambiare totalmente la percezione della quotidianità, così come un piacevole contesto condominiale migliora lo stile di vita - sostiene Alberto Magni, medico e psicoterapeuta del centro di studi e ricerche di Crotti e Magni.
Partendo da questo presupposto, si può dedurre quanto sia importante prestare attenzione allo studio degli ambienti della casa per garantire il massimo benessere psicofisico alle persone che vi abitano.
Per la realizzazione di soluzioni abitative in grado di appagare totalmente la persona potrebbe pertanto diventare rilevante la presenza di una figura specializzata in ambito psicologico all'interno del flusso di progettazione di un nuovo sviluppo immobiliare".
Psicologia dell'Abitare si basa su sei principi fondamentali:

1. COMFORT LIVING
Vivere in un ambiente confortevole incrementa la percezione della qualità della vita. Per rendere più accoglienti le condizioni abitative della casa, gli sviluppatori dell'intervento immobiliare lavorano fianco a fianco con una rete di collaboratori multisciplinari (esperti dell'interior, architetti e psicologi) per selezionare con criteri specifici alcuni componenti infrastrutturali: cucina, bagno, pavimenti e rivestimenti.

2. EASY LIFE
Una minore esposizione a eventi stressanti o all'affaticamento si correlano a un alto livello di benessere psicofisico e sociale. Nella residenza o nei condomini di nuova concezione sono previsti dei servizi accessori, finalizzati alla semplificazione della vita delle persone (come servizi di portineria evoluti per contribuire a organizzare le esigenze quotidiane, progettazione di aree concepite per trascorrere il tempo libero e favorire la socializzazione).

PIETRO ADDUCI, BUSINESS DIRECTOR DI TECMA SOLUTIONS

«Il nostro desiderio di cercare soluzioni innovative per il mercato dell'architettura, dell'interior design e del real estate, ci ha portato all'ideazione di Psicologia dell'Abitare. Un nuovo concept che nasce come strumento di supporto per gli sviluppatori del mondo del Real Estate, attraverso la fornitura di consulenze specialistiche finalizzate alla costruzione di immobili sempre più vicini ai reali bisogni del pubblico finale. Siamo partiti dai principi base del neuromarketing, che mira a entrare in contatto con la mente del consumatore non più attraverso dei prodotti, ma tramite delle percezioni. Questo approccio ci ha permesso di cogliere l'evidente connessione tra architettura e psicologia e di portare per la prima volta il neuromarketing nell'ambito dell'architettura».

Per maggiori informazioni:
www.psicologiadellabitare.it

TECMA SOLUTIONS

Nata nel 2008 dall'incontro tra professionisti nel settore del marketing, dell'export internazionale, dell'architettura e dell'interior design, TecMa Solutions affianca le aziende in un percorso di innovazione e profonda revisione dei processi aziendali, supportandole con consulenze specialistiche multidisciplinari. Una struttura organizzativa che ha a oggi in attivo più di 100 clienti e partner in Italia, oltre 200 piani di marketing & comunicazione per nuovi interventi immobiliari e oltre 1 miliardo di euro di investimenti immobiliari.

3. BIO AIR SYSTEM
La qualità dell'aria ha un grande impatto sulla salute psicofisica delle persone, sia dal punto di vista organico che neurologico. La possibilità di fornire l'abitazione e quindi l'ambiente domestico di sistemi di purificazione dell'aria, naturali o artificiali, permette di incrementare la qualità della vita e il benessere psicofisico degli occupanti. Le nuove costruzioni includono pertanto sistemi di purificazione dell'aria in ogni appartamento.

4. LIGHT POSITIVE SYSTEM
Vivere in un ambiente luminoso regala un'immediata sensazione di benessere fisico e mentale e lo confermano studi specifici effettuati in quest'ambito. Particolare importanza ha l'illuminazione naturale, ma negli ambienti domestici quella artificiale risulta altrettanto importante poichè le ore trascorse nell'abitazione corrispondono prevalentemente a quelle serali e notturne. Le nuove abitazioni garantiscono la migliore illuminazione in ogni spazio all'interno di ciascun appartamento, attraverso la luce naturale e artificiale.

5. BIO WELLNESS
Diverse ricerche dimostrano che l'esposizione a elementi e materiali naturali genera nell'essere umano alti livelli di benessere psicofisico e risulta funzionale come strategia contro lo stress. Le nuove residenze, grazie all'impiego delle migliori tecnologie oggi disponibili sul mercato dei rivestimenti, prevedono l'utilizzo di materiali naturali o di sua ispirazione in grado di garantire all'utente finale il massimo benessere psicofisico.

6. SMART BUILDING
Nel corso dei prossimi anni, ogni componente alimentato elettricamente sarà connesso in rete e ogni attività domestica sarà monitorabile. Attraverso tecniche mirate è possibile ottenere una migliore qualità della vita all'interno delle abitazioni, intervenendo nella fase di realizzazione degli impianti. Gli edifici di nuova concezione sono dotati di una tecnologia che permette di creare ambienti in grado di semplificare realmente la vita all'utilizzatore da subito, con la possibilità di espansione nell'immediato futuro.

LE PRIME REALIZZAZIONI
E per mettere a punto abitazioni concepite sulla base della Psicologia dell'Abitare, TecMa Solutions ha definito delle partnership con un ampio ventaglio di grandi aziende, in grado di fornire accessori e complementi funzionali ai canoni delle nuove esperienze abitative. Diverse le abitazioni già realizzate secondo questo nuovo concept: Pomaseiuno www.pomaseiuno.it, MC16 www.mc16.it, Albaro43 www.albaro43.it, Alle 5 Vie www.alle5vie.com, Palazzo Tatti www.palazzotatti.it e Fara18 www.fara18.it. Tutte le residenze sopra citate sono accomunate da un altissimo livello di attenzione a ogni dettaglio dell'abitazione (all'interno della casa e servizi offerti collaterali) con l'obiettivo di migliorare la qualità della vita del consumatore.

BIBLIOGRAFIA
- *Spazi Urbani e Stati Mentali: Come lo Spazio Influenza la Mente - Prof. Ludovica Scarpa, Università Iuav di Venezia*
- *Nel Cuore delle Case - Prof. Donatella Caprioglio, Docente di Psicologia, Università di Parigi*
- *Mind in Architecture - Sarah Robinson e Juhani Pallasmaa | Architetti ANFA (Academy of NeuroScience for Architecture)*
- *Psicologia ambientale e architettonica. Come l'ambiente e l'architettura influenzano la mente e il Comportamento - Marco Costa, Franco Angeli editore*

La caratteristica fondamentale di questa macchina è quella di creare in automatico, senza ripetizioni e in modo casuale l'effetto della piallatura a mano su elementi di travi, tavole, perline e pavimenti in legno. Ogni pezzo risulta unico. Variando i parametri della macchina è possibile realizzare molteplici effetti di finitura. Capacità di produzione 0 - 14 m/min

c.m. MACCHINE
MACCHINE PER LA LAVORAZIONE DEL LEGNO - WOODWORKING MACHINERY
www.cmmacchine.com

PER FARE UN BUON PARQUET

(CI VUOLE UNA BUONA MACCHINA)

TESTO
DAVIDE VERNICH

Messe definitivamente da parte le conseguenze della crisi del 2008, la tecnologia made in Italy applicata alla lavorazione del legno è tornata a giocare un ruolo da protagonista nello scenario internazionale.

Dopo un 2015 piuttosto soddisfacente (+7,2%), anche il 2016 sembra destinato a dare seguito agli ultimi trend positivi per il settore, con un incremento dei ricavi che dovrebbe ancora una volta attestarsi tra il 5 e il 10% (dati Acimall, Associazione costruttori italiani macchine e accessori per la lavorazione del legno).

Specialmente all'estero, i costruttori italiani continuano a veder aumentare le proprie quote di fatturato. Il merito - dicono gli analisti - è tutto delle caratteristiche di flessibilità delle loro macchine, che per poter competere internamente ogni giorno si sfidano sul campo della massima efficienza.

Per celebrare la ripartenza di questo comparto, abbiamo selezionato una panoramica delle migliori soluzioni meccaniche dedicate al legno e, più nello specifico, al parquet. Cinque proposte che convincono per l'approccio innovativo e per le dotazioni tecniche all'avanguardia.

CANON OCÉ ARIZONA

«Il sistema di decorazione digitale Océ Arizona permette agli operatori dell'industria del legno e delle pavimentazioni di offrire ai propri clienti nuove applicazioni, generando nuove possibilità di business e di valore aggiunto».

***Enrico Restani**, business development manager Canon Italia*

Il sistema flatbed **Océ Arizona** di Canon è la perfetta soluzione per applicare digitalmente decorazioni, trame, effetti e quadricromie a doghe di legno o di qualsiasi altro materiale, per applicazioni di pavimentazione, boiserie, arredamento, interior decoration e molto altro ancora. Océ Arizona é una novità per il settore ed è facilmente utilizzabile da qualsiasi operatore del mondo del legno che, con un minimo training ed affiancamento da parte di Canon, sarà in grado di proporre ai propri clienti un profittevole ampliamento dei servizi. Il sistema gestisce legno spesso fino a 5 cm su un'area grande fino a 3x2,5 metri. Le tinte utilizzate per decorare doghe e pannelli sono inchiostri a polimerizzazione UV, ecologici, robusti e facilmente verniciabili con le comuni finiture del mondo della pavimentazione e del legno in generale. Un sistema Océ Arizona é sempre a disposizione presso il Canon Experience Center di Cernusco sul Naviglio, per eseguire test, lavorazioni o anche solo per assistere a una dimostrazione sul sistema.

CASELLI GROUP
HBR 400

«Particolarmente semplice da utilizzare, la sega orizzontale HBR 400 combina elevate prestazioni a risultati di finitura eccellenti».

***Nicolò Sfiligoli e Luca Filippo**,*
sales manager Caselli Group

La sega a nastro **HBR 400** di Caselli Group si distingue per i suoi visualizzatori digitali di ultima generazione che permettono un accurato controllo del taglio e dello spessore. La velocità di avanzamento viene gestita da un invertitore di frequenza e indicata sul display. Il quadro di controllo è di tipo mobile, mentre tra gli optional è disponibile un motore potenziato da 40 HP (contro i 30 HP di quello standard). Altra caratteristica innovativa di questa macchina sono i rulli di pressione costantemente monitorati da un sensore a raggi infrarossi.

00616 Visual Comunicazione — VE

IMPERTEK
the right support

INNOVATION
to be continued

Da oggi sviluppiamo anche i **tuoi** progetti

Da 30 anni creiamo prodotti di alta qualità per coperture, fondazioni e pavimenti sopraelevati. Una grande famiglia di **supporti fissi e regolabili** adatti ad ogni esigenza, con una gamma completa di Martinetti, MegaMart, prolunghe con variazione millimetrica e testine intercambiabili per ogni tipo di pavimento.

MegaPro è il software che ti permette di definire il tuo progetto e di calcolare la distinta dei supporti Impertek necessari per la posa del tuo pavimento sopraelevato.

Ti basta un click. Provalo su megapro.impertek.it

A SETTEMBRE VIENI A TROVARCI QUI

MADE IN Venice

GaLaBau 2016 14-17.09.2016 Nürnberg Germany hall 3 stand 3-627

CERSAIE BOLOGNA • ITALY 26-30.09.2016 Bologna Italy hall 44 stand 37

Italian QUALITY TECHNOLOGY AND PRODUCTION

CEFLA FINISHING SMARTPARQUET

BY SORBINI

«Abbiamo sviluppato la Smartparquet per assicurare la massima flessibilità in funzione dei cicli di lavoro. Altro dettaglio non trascurabile è la capacità di questa macchina di recuperare il prodotto a fine lavorazione».

***Riccardo Quattrini**, ceo Cefla Finishing*

Per la finitura del parquet, Cefla Finishing propone **Smartparquet** by Sorbini. Progettata per produzioni medio-piccole, la macchina si installa in spazi contenuti e offre una grande semplicità di utilizzo.
Smartparquet risulta ideale per l'applicazione di oli naturali, vernici UV, uretanici, cere tradizionali, oltre a tinte e prodotti pigmentati.
Nella versione "base" la stracciatura avviene tramite spazzole; per quanto riguarda l'aggiunta di oli naturali e uretanici, è invece previsto uno speciale rullo che va a trattare il parquet precedentemente levigato o spazzolato.
Con la configurazione "upgrade" è possibile dotare la Smartparquet di un sistema di essicazione a lampade UV ad alta potenza e con irraggiamento diretto.

I PROFILI
INIMITABILI

FINITURA TAGLIO SEGA. UNA PROPOSTA ORIGINALE CHE BEN SI ABBINA ALLO STILE ATTUALE.
UNA LINEA DI PROFILI DOVE EMERGE IN MODO NATURALE IL VERO SAPORE DEL LEGNO.

LA SAN MARCO PROFILI

La San Marco Profili srl
Viale Europa 63 - 31010 Soligo, TV - Italy - Tel. +39 0438 980106 r.a. - Fax +39 0438 980176
info@lasanmarcoprofili.com - **www.lasanmarcoprofili.com**

SCM GROUP TEAM

BY CELASCHI

«Plus della nuova profilatrice Team è la possibilità di produrre doghe di ogni tipo di materiale, con grande flessibilità e perfetta qualità di lavorazione, a velocità sempre più elevate».

Stefano Sbalbi,
product area manager Celaschi

Oggi le aziende che realizzano parquet richiedono grande flessibilità e perfetta qualità di lavorazione a velocità sempre più elevate. Proprio per rispondere a queste esigenze, Celaschi, società di SCM Group, ha lanciato la macchina **Team**, in grado di profilare da 40 a oltre 250 m/min. Team permette di processare doghe in un'ampia gamma di materiali e con diversi tipi di giunzione: in massello o in legno a due-tre strati, in MDF e HDF rivestite di laminato-melaminico, ceramica, LVT, PVC e sughero, con giunzioni longitudinali e trasversali a profilo T&G, Click 2G e 5G. La nuova profilatrice di Celaschi può realizzare doghe con larghezza minima 58 mm fino a oltre 300 mm, lunghezza minima 300 mm e massima oltre 6000 mm, con spessori da 5 a oltre 35 mm.

Team vanta diverse catene per l'avanzamento del pezzo, utilizzabili in funzione di dimensioni e produttività richieste; la versione CR43 a doppia catena promette di lavorare doghe con larghezza minima da 90 mm, a una velocità massima di 150 m/min, senza la necessità di equipaggiare la catena con rialzi per i pezzi stretti. La configurabilità di Team è caratterizzata non solo da gruppi operatori ad alta precisione per profilature con finitura ottimale ma anche da una vasta scelta di dispositivi specifici per diverse lavorazioni: gruppi tinteggiatori, gruppi d'impregnazione dei bordi, sistemi per il controllo dimensionale delle doghe e sistemi d'inserimento delle linguette per il bloccaggio Click 5G.

Legno. Tutta un'altra musica.

Difendiamo l'originale.

Il legno utilizzato in edilizia proviene da foreste a taglio programmato. È a tutti gli effetti un materiale rinnovabile che richiede, nella fase di produzione, un bassissimo consumo di energia. Il pavimento di legno aiuta a mantenere in casa il microclima ideale, attutisce le cadute di chi inizia a muovere i primi passi, si può rigenerare infinite volte.

Scegli un pavimento di vero legno.
Ti suona l'idea?

È una campagna promossa da

I LOVE PARQUET il magazine

C.M. MACCHINE SKAUT

La macchina **Skaut** di C.M. Macchine realizza in modo automatico l'effetto della piallatura a mano su elementi di travi, tavole, perline e pavimenti in legno. La peculiarità fondamentale di questa soluzione è che esegue questo tipo di piallatura in maniera casuale e senza ripetizioni: ogni pezzo è diverso dagli altri. Cambiando i parametri si possono realizzare infiniti effetti di finitura.

«Costruire macchine per la lavorazione del legno che rappresentino il miglior compromesso tra affidabilità e innovazione tecnologica è da sempre l'obbiettivo primario di C.M. Macchine. Affidarsi alla nostra esperienza significa avvalersi di un prodotto e un servizio vincenti per sostenere le sfide che il mercato sempre più impone».

***Mariano Cattelan**,*
sales manager C.M. Macchine

WB MONO MS
Adesivo silanico per parquet

- Tecnologia silanica al 100% monocomponente
- Flessibile e resistente
- Elevata presa iniziale
- Adatto all'incollaggio di tutti i tipi di pavimenti in legno massello e prefinito
- Idoneo per pavimenti riscaldati
- Macchie di colla facili da rimuovere
- Caricabile dopo 24 ore
- Esente da isocianati e ammine

ADESIV
www.adesiv.it

OSSERVATORIO ANCE 2016: LA RIPRESA È RINVIATA

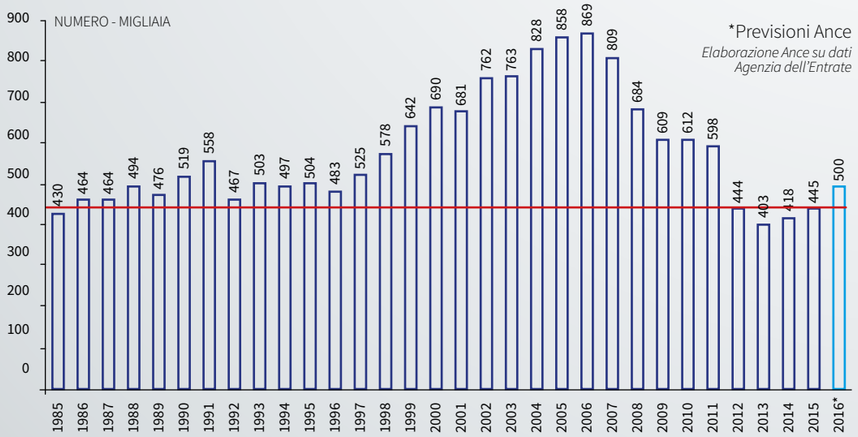
Neanche il 2016 sarà l'anno della svolta. Se fine 2015 le previsioni per l'anno in corso erano di un aumento dell'1% degli investimenti, oggi questo risultato non sembra più raggiungibile. Secondo le nuove stime gli investimenti in costruzione per il 2016 segneranno un +0,3%

TESTO
ANNA BARONI

È stato presentato il 6 luglio a Roma l'Osservatorio Congiunturale sull'Industria delle Costruzioni curato dalla Direzione Affari Economici e Centro Studi di Ance. Illustrato dal presidente Ance, Claudio De Albertis, dal vicepresidente Rudy Girardi e dal responsabile del Centro Studi Ance Flavio Monosilio, lo studio - atteso ogni anno da addetti ai lavori e non - sancisce come neanche il 2016 sarà l'anno della svolta: il 2016 e il 2017 si presentano ancora carichi di incertezza per le potenzialità di ripresa e per il rischio del perdurare di una crisi senza precedenti. Il dato centrale emerso nel corso della conferenza: nella prima parte del 2016 le aspettative di ripresa del settore delle costruzioni non hanno trovato conferma. L'indice di produzione, nei primi quattro mesi del 2016, è stato caratterizzato da un andamento altalenante. L'occupazione nel settore, nel primo trimestre 2016, si riduce di un ulteriore 3,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il bilancio complessivo dei posti di lavoro persi nelle costruzioni dall'inizio della lunga crisi, infatti, sono stati molto pesanti per il tessuto produttivo dell'edilizia e principalmente per le aziende più strutturate: ha cessato la propria attività il 26,9% delle imprese con 2-9 addetti, il 40% di quelle tra 9 e 49 addetti e il 31% di quelle con più di 50 addetti.
Se fine 2015 le previsioni per l'anno in corso erano di un aumento dell'1% degli investimenti, oggi questo risultato non sembra più raggiungibile. Secondo le nuove stime gli investimenti in costruzione per il 2016 segneranno un +0,3%, un aumento trascurabile e sicuramente del tutto insufficiente a creare condizioni di effettiva ripresa.

crisi è di 580.000 unità, che diventano 800.000 considerando anche i settori collegati. Le valutazioni sulle prospettive del settore espresse dalle imprese peggiorano.
Tra il 2008 e il 2014 il settore dell'edilizia ha perso centinaia di migliaia di imprese. Gli effetti della

COMPRAVENDITE DI UNITÀ IMMOBILIARI A USO ABITATIVO IN ITALIA



*Previsioni Ance
Elaborazione Ance su dati Agenzia dell'Entrate

INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI(*) VARIAZIONE % IN QUANTITÀ

INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI(*)	2013	2014	2015 (°)	2008/2015 (°)
COSTRUZIONI	**-7,5%**	**-5,2%**	**-1,0%**	**-34,9%**
abitazioni	-3,3%	-4,2%	-1,9%	-27,7%
nuove (°)	-12,4%	-14,0%	-6,8%	-61,0%
manutenzione straordinaria(°)	2,9%	1,5%	0,5%	19,1%
non residenziali	-11,7%	-6,3%	0,1%	-41,4%
private (°)	-13,4%	-7,1%	-1,2%	-36,5%
pubbliche (°)	-9,3%	-5,1%	1,9%	-47,1%

(*) Investimenti in costruzioni al netto dei costi per trasferimento di proprietà
(°) Stime Ance *Elaborazione Ance su dati Istat*

OPERE PUBBLICHE: RISULTATI AL DI SOTTO DELLE ASPETTATIVE

Le previsioni di un aumento degli investimenti nel settore, alla fine dello scorso anno, erano trainate da una stima di crescita dei lavori pubblici del 6%, grazie all'aumento delle risorse (+9,2%), alla cancellazione del Patto di stabilità interno e alla clausola europea per gli investimenti disposte dalla legge di stabilità 2016. Le difficoltà di un pieno utilizzo della clausola di flessibilità e l'entrata in vigore del nuovo codice hanno frenato bruscamente la ripresa. Le nuove stime per gli investimenti in opere pubbliche per il 2016 si fermano dunque a un +0,4%.

MERCATO IMMOBILIARE: INVESTIMENTI ANCORA AL PALO MA LE COMPRAVENDITE CONTINUANO A SALIRE

Nel 2016 gli investimenti in nuove abitazioni registreranno una diminuzione del 3,4% rispetto al 2015, per effetto principalmente della drastica riduzione dei permessi di costruire. Diverso, invece, il risultato degli investimenti in riqualificazione degli immobili che a fine anno dovrebbero aumentare di 1,3 miliardi, ossia l'1,9% in più rispetto al 2015. Un dato conseguito grazie al potenziamento fino a dicembre 2016 degli incentivi fiscali per le ristrutturazioni edilizie e per l'efficientamento energetico. Il mercato della casa, però, continua a segnare dati positivi. Il 2015 si è chiuso con un incremento del 6,5% delle compravendite, che quindi riguardano il mercato dell'usato, pari a 445mila abitazioni, e nel primo trimestre 2016 si conferma questo trend con una crescita del 20,6% degli alloggi compravenduti.

CREDITO E PAGAMENTI: ANCORA A RISCHIO LA LIQUIDITÀ DELLE IMPRESE

L'accesso al credito, per il settore delle costruzioni, continua a essere estremamente problematico. Nel settore abitativo, il primo trimestre 2016 ha visto una riduzione dei finanziamenti per investimenti dell'11,1%, che si va ad aggiungere al -10,6% del 2015. Complessivamente, si è passati dai 31,5 miliardi di euro erogati nel 2007 ad appena 8 miliardi erogati nel 2015, una diminuzione che supera il 70%. Di contro, la domanda di credito da parte delle imprese è aumentata. Oltre il 32% delle imprese aderenti all'indagine Ance ha registrato una crescita del fabbisogno finanziario per sostenere gli investimenti.

INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI(*) PER COMPARTO NEL 2016

Costruzioni non residenziali pubbliche	19,6%
Costruzioni non residenziali private	27,2%
Manutenzione straordinaria	37,0%
Nuovo	16,2%
Abitazioni	53,2%

(*) Investimenti in costruzioni al netto dei costi per trasferimento di proprietà; Fonte: Ance

PREVISIONI 2017: SENZA POLITICHE ADEGUATE VERSO IL DECIMO ANNO DI CRISI

Nel 2017 le previsioni, basandosi sullo status quo, ci mostrano una nuova flessione dei livelli produttivi dell'1,2% in termini reali su base annua, con una riduzione del 3,6% delle opere pubbliche, del 3% della nuova edilizia residenziale e dello 0,2% nel comparto delle ristrutturazioni.
Per scongiurare questi effetti, secondo Ance, è necessario intervenire con politiche adeguate per il settore:

- un periodo transitorio del nuovo codice degli appalti;
- la messa a regime degli incentivi potenziati per la ristrutturazione edilizia e per la riqualificazione energetica, rimodulati, questi ultimi, in modo da premiare gli interventi che consentano di ottenere i migliori risultati in termini di risparmio energetico;
- norme finalizzate a favorire interventi di "sostituzione edilizia", che implicano la demolizione e ricostruzione dell'esistente, anche con incrementi volumetrici, le agevolazioni per la permuta tra vecchi edifici e immobili con caratteristiche energetiche completamente rinnovate;
- la proroga, per un ulteriore triennio, della detrazione Irpef pari al 50% dell'IVA dovuta sull'acquisto di abitazioni in classe energetica A o B, introdotta dalle legge di Stabilità 2016 ed in scadenza al 31 dicembre 2016.

In questo scenario, per il settore delle costruzioni la previsione Ance per il 2017 è di una crescita dei livelli produttivi dell'1,1% in termini reali su base annua. Nel dettaglio dei singoli comparti si osserverebbe una crescita dello 0,5% rispetto al 2016 per gli investimenti in opere pubbliche, un ulteriore aumento dell'1,7% per gli investimenti in manutenzione straordinaria e un incremento per gli investimenti in nuove abitazioni dell'1,8%. Aspettiamo giugno del prossimo anno per una conferma - o una revisione - delle previsioni.

L'EUROPA DEL PARQUET INIZIA A RISVEGLIARSI

TESTO
FEDERICA FIORELLINI

Dalla 60ma Assemblea Annuale Fep - la Federazione Europea dei produttori di pavimenti di Legno - arriva una ventata di (cauto) ottimismo per il settore

Si è svolto venerdì 17 giugno a Thun, in Svizzera, il 41mo Congresso Europeo del Parquet, in concomitanza con la 60ma Assemblea Annuale di Fep, la Federazione Europea dei produttori di pavimenti di Legno, che riunisce le federazioni nazionali europee, le aziende produttrici di parquet e cosiddetti 'fornitori' (produttori di prodotti per la posa, la finitura e la manutenzione e produttori di profili e battiscopa).
Fep è, in sostanza, la forza che rappresenta e difende gli interessi dell'industria nei confronti delle autorità europee e ogni anno i suoi congressi sono molto partecipati: il gotha del parquet in Europa - insieme a noi rappresentanti della stampa - si incontra per confrontarsi, per imparare a conoscersi, per mettere a punto strategie comuni, per fare il punto sull'andamento del settore.
E dalla Svizzera è arrivata una ventata di (cauto) ottimismo per il nostro settore. Come ha sottolineato il presidente della federazione, Lars Gunnar Andersen, nel suo discorso di benvenuto ai colleghi: "*Non torneremo mai al 2007, l'anno record per la vendita del parquet, ma la situazione è migliorata, si intravvedono deboli segnali positivi, soprattutto da parte dell'Europa del Sud, che ha iniziato a risvegliarsi*".

PRODUZIONE PARQUET ITALIA (MQ)	2014	2015	2016 (stima)	2016/2015
Parquet massiccio	155.000	100.000	120.000	+20%
Parquet stratificato	1.995.000	2.140.000	2.350.000	+9,8%
% 2 strati	70%	70%	70%	
% 3 (o più) strati (2 o 3 strips)	10%	5%	5%	
% 3 (o più) strati* (single strip)	20%	25%	25%	
Produzione totale	2.150.000	2.240.000	2.470.000	+10,3%

CONSUMO PARQUET ITALIA (MQ)	2014	2015	2016 (stima)	2016/2015
Parquet massiccio	1.292.000	1.200.000	1.100.000	-8,3%
Parquet stratificato	5.083.000	5.050.000	5.300.000	5,0%
% 2 strati	60%	60%	60%	
% 3 (o più) strati (2 o 3 strips)	5%	5%	5%	
% 3 (o più) strati (single strip)	35%	35%	35%	
Consumo totale	6.375.000	6.250.000	6.400.000	+2,4%

IMPORTAZIONI PARQUET ITALIA (MQ)	2014	2015	2016 (stima)	2016/2015
Parquet massiccio	1.564.000	1.250.000	1.110.000	-11,2%
Parquet stratificato	4.003.000	4.160.000	4.260.000	2,4%
Importazioni totali	5.567.000	5.410.000	5.370.000	-0,7%

ESPORTAZIONI PARQUET ITALIA (MQ)	2014	2015	2016 (stima)	2016/2015
Parquet massiccio	160.000	150.000	130.000	-13,3%
Parquet stratificato	1.042.000	1.250.000,00	1.310.000	4,8%
Esportazioni totali	1.342.000	1.400.000	1.440.000	+2,9%

PRODUZIONE E CONSUMO TORNANO A CRESCERE

La maggior parte dei Paesi europei, in effetti, pare essere uscito dalla 'zona rossa'. In base alle statistiche Fep rese note a Thun, anche se i risultati mostrano alcune variazioni da Paese a Paese, il consumo totale dei Paesi Fep è cresciuto nel 2015, rispetto al 2014, dello 0,48%, raggiungendo quota 75.768.490 m^2.
Svezia (+14,29%), Ungheria (+7%), Olanda (+3,65%) e Belgio (+3%) sono i Paesi con una crescita maggiore dei consumi.
Danimarca, Finlandia e Norvegia hanno subito invece la contrazione maggiore: -11,26%.
Abbastanza stabile l'Italia, di cui parleremo nel dettaglio più avanti.
In termini di consumo per Paese, La Germania mantiene la prima posizione, con il 23,46%, seguita dalla Francia (10,38%); la Svezia completa il podio, con una quota del 9,71%.
Il Paese con il maggior consumo pro-capite rimane la Svizzera (0,76 m^2), seguita da Svezia (0,75 mq) e Austria (0,72 m^2).
Quanto alla produzione, ha raggiunto un volume totale di 63.982.220 m^2, crescendo del 2,61% rispetto al 2014.
Se teniamo conto delle scelte strategiche fatte da diverse aziende produttrici di delocalizzare la produzione in Paesi europei 'extra Fep', la produzione nel 2015 è aumentato del 3,59% e ha superato 78,5 milioni di metri quadrati.
Il Belgio ha fatto segnare le performance maggiori (+16,67%), seguito dall'Olanda (+15,53%) e dalla Svezia (14,53%). Il maggior produttore di parquet si conferma la Polonia, con una quota del 20,32%, seguito dalla Svezia (16,63%) e dall'Austria

ITALIA: ANDAMENTO DEI PREZZI	2015/2014	2016 (stima)
Parquet massiccio	-5%	stabile
Parquet stratificato		
% 2 strati	stabile	+3%
% 3 (o più) strati (2 o 3 strips)	stabile	+3%
% 3 (o più) strati (single strip)	stabile	+3%

ITALIA: UTILIZZO SPECIE LEGNOSE ANNO 2015	
Rovere	70%
Legni tropicali	30%

PRODUZIONE DI PARQUET IN EUROPA

	PAESI FEP		EU (NON FEP)	TOTALE	
	000 M²	+ / - %	000 M²	TOT.	+ / - % TOT
1990	35.634	3,09%		35.634	
1991	35.294	-0,95%		35.294	
1992	37.977	7,60%		37.977	
1993	40.396	6,37%		40.396	
1994	44.972	11,33%		44.972	
1995	49.798	10,73%		49.798	
1996	50.578	1,57%		50.578	
1997	53.836	6,44%		53.836	
1998	58.308	8,31%		58.308	
1999(*)	64.774	11,09%		64.774	
2000	69.812	7,78%		69.812	
2001	75.621	8,32%		75.621	
2002	76.741	1,48%		76.741	
2003	81.039	5,60%		81.039	
2004	91.453	12,85%		91.453	
2005	93.977	2,76%		93.977	
2006	95.911	2,06%		95.911	
2007	98.334	2,53%		98.334	
2008	82.724	-15,87%		82.724	
2009	65.522	-20,79%		65.522	
2010	68.500	4,54%		68.500	
2011	69.630	1,65%		69.630	
2012	66.266	-4,83%	7.000	73.266	
2013	65.027	-1,87%	10.000	75.027	2,40%
2014	62.357	-4,11%	13.500	75.857	1,11%
2015	63.982	2,61%	14.600	78.582	3,59%

FEP: CONSUMO PRO-CAPITE 2015

Paese	m2
AT	0,72
BE	0,19
CH	0,76
CZ	0,09
DE	0,22
ES	0,12
FR	0,12
HU	0,05
IT	0,10
NL	0,12
PL	0,10
RO	0,13
SK	0,54
DK/FIN/NO	0,41
SE	0,75
MEDIA FEP	0,19

(*) A partire dal 1999 i dati si riferiscono al mercato totale FEP, senza distinzioni tra vecchi e nuovi membri

FEP: SVILUPPO DELLA PRODUZIONE E DEL CONSUMO

	Sviluppo della produzione 2015/2014	Sviluppo del consumo 2015/2014
AT	1,26%	0,00%
BE	16,67%	3,00%
CH	-3,07%	1,89%
CZ	-7,24%	0,00%
DE	-7,25%	-1,55%
ES	10,44%	0,96%
FR	0,10%	5,85%
HU	-2,10%	7,00%
IT	4,19%	-1,96%
NL	15,53%	3,65%
PL	-1,29%	-2,03%
RO	0,18%	0,00%
SK	14,05%	0,58%
DK/FIN/NO	11,90%	-11,26%
SE	14,53%	14,29%
FEP	2,61%	0,48%

PRODUZIONE 2015: IMPORTANZA RELATIVA DEI PAESI FEP

AT	14,23%
BE	0,71%
CH	2,66%
CZ	1,78%
DE	11,97%
ES	7,41%
FR	8,02%
HU	2,69%
IT	3,50%
NL	2,88%
PL	20,32%
RO	3,52%
DK/FIN/NO	3,67%
SE	16,63%

CONSUMO 2015: IMPORTANZA RELATIVA DEI PAESI FEP

AT	8,15%
BE	2,85%
CH	8,37%
CZ	1,27%
DE	23,46%
ES	7,10%
FR	10,38%
HU	0,65%
IT	8,25%
NL	2,59%
PL	5,11%
RO	3,38%
DK/FIN/NO	8,72%
SE	9,71%

(14,23%), che 'ruba' il terzo posto alla Germania.

ANCORA ROVERE, ANCORA PREFINITO

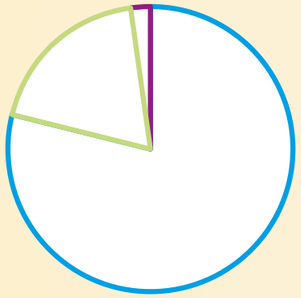
Parlando di utilizzo delle specie legnose, il rovere continua a fare la parte del padrone in Europa, con una quota del 77,7% sul totale dei legni utilizzati per la produzione di parquet; i legni tropicali si stabilizzano sul 4,5%, frassino e faggio rimangono, dopo il rovere, le specie legnose più utilizzate, con il 5,6% e 3,8%. Chiudiamo con la produzione per tipo di parquet: il multistrato è sempre la tipologia di parquet più prodotta, ormai ha il monopolio del mercato con il 79% delle quote; il parquet massiccio ha il 19% delle quote, al mosaico rimane un 2%.

"DOBBIAMO CONCENTRARCI SULLA RIVENDITA"

Assodato il cauto ottimismo e la 'ripresina' del mercato, dalla Svizzera è venuto anche un monito interessante: "*Troppi consumatori optano ancora per il laminato o l'LVT a discapito del pavimento di legno* - ha dichiarato il presidente Fep - *e noi non possiamo esimerci dall'interrogarci sulle ragioni di queste scelte. Il parquet è troppo caro? È più difficile da vendere? È problematico? La rivendita è sicuramente l'anello debole della filiera: dobbiamo coalizzarci per fornire alla rivendita degli strumenti commerciali diversi, nuovi per promuovere il nostro bel prodotto*".

'EDUCARE' IL CONSUMATORE

Altri due temi emersi durante l'Assemblea Fep e indicati come cruciali sono la situazione di approvvigionamento delle materie prime (in particolare il rovere) e l'alto grado di popolarità del parquet che non coincide con le vendite del prodotto. "*Da una serie di indagini di mercato condotte da Fep negli anni, sappiamo che il parquet ha un coefficiente di desiderabilità molto altro presso i consumatori*



FEP: PRODUZIONE PER TIPO DI PARQUET

mosaico	2%
massiccio	19%
stratificato	79%

europei: perché è bello, è sostenibile, è realizzato con una materia prima rinnovabile - ha spiegato Lars Gunnar Andersen - per questo dovrebbe essere valutato come un investimento a lungo termine, come qualcosa di imprescindibile".
L'educazione del consumatore diventa quindi una condizione sine-qua-non sulla strada per il successo.
Il lavoro da fare è molto, ma la strada sembra essere quella giusta.
Il prossimo appuntamento Fep - per fare il punto su questo e altri temi - è a Budapest, il 15 e 16 giugno 2017, con il 42mo Congresso Europeo del Parquet.

FOCUS ITALIA
Un lieve aumento nella produzione e una leggera contrazione nei consumi, che si attestano sui 6.250.000 di metri quadrati. Diminuisce l'import, stabile (in rialzo) l'export. Questa la fotografia che Fep fa del mercato italiano dei pavimenti di legno per l'anno 2015, un mercato sostanzialmente 'fermo' rispetto all'anno precedente, con un consumo totale che lo scorso anno, rispetto al 2014, è calato di un ulteriore 8% circa, attestandosi sui 6.250.000 di m^2 (quasi l'80% di parquet stratificato), ma le previsioni per l'anno in corso sono più rosee: la stima è di un consumo di 6.400.000 di m^2.
Calano le importazioni (erano 5.567.000 nel 2014, sono 5.410.000 nel 2015), aumentano le esportazioni, dato che giustifica un lieve aumento della produzione: dai 2.150.000 di m^2 del 2014 si è passati ai 2.240.000 del 2015 (la previsione per l'anno in corso è di 2.470.000 di m^2).
Per dirla con le parole del presidente del Gruppo Pavimenti Legno di Edilegno/FederlegnoArredo, Massimo Gasperini, il 2015 ha dato qualche segnale positivo per l'industria italiana del parquet e questo deve e può essere di stimolo per le nostre aziende "*per ritornare attori principali nel palcoscenico della maestria italiana*".

fairunderlay
direzione tecnica Italia GEOM BUSINESS BROKERAGE

SolidBasePro
per i Pavimenti in Laminato, come da CEN/TS 16354

SolidBaseLVT
per i Pavimenti in LVT, come da CEN/TS 16354

White Bird
per i Pavimenti in Legno, come richiesto dai maggiori produttori

- Barriera al vapore < sd75m
- Cimosa sormontabile con nastro adesivo pre-applicato
- Abbattimento acustico 19bd

kg

Product fulfills the following standards: DIN EN ISO 12572, EN 13501-1, EN ISO 11925-2, EN ISO 16000-9

NOVITA': LOGISTICA IN PRONTA CONSEGNA dal produttore all'installatore con un click!

richiedi i tuoi campioni gratuiti a:
ordini@fairpackaging.pl

Per campioni, ordini ed info tecniche: **Antonio Lenoci - Tel. +39 392 6942974 - ordini@fairpackaging.pl**
news su: **www.facebook.com/sottopavimenti**
www.fairunderlay.net

PER USCIRE DAL VICOLO

di Giovanni Carlini, corrispondente dall'estero

Nel corso degli ultimi anni, ho agito come 'esploratore' per diverse aziende nordamericane, ricercando contatti e spaventando quasi sempre le aziende italiane che si sono trovate a interagire con realtà di altri settori merceologici apparentemente non pertinenti, oppure con attività in grado di spaziare da un estremo all'altro dello stesso ambito.
Negli anni imparato ad apprezzare quelle aziende che non si fossilizzano sul loro prodotto/settore, ma si spostano a seconda del mercato. Ad esempio, se nel mondo del parquet ci fossero spazi per una nuova linea di pavimenti, necessari a chi vive in casa in condizioni di disabilità, perché scandalizzarsi e non aprire un contratto in rete con un'altra PMI, lanciando un'intera gamma di prodotti in legno/plastica/metallo, per chi è disabile?
Con questa rubrica vorrei spingere il mondo del parquet italiano su qualsiasi livello possibile si possa fare affari.

UTILIZZARE NUOVI STRUMENTI

Un'azienda di produzione per stare sul mercato deve internazionalizzarsi (diverso è il ragionamento per chi commercializza, che merita una riflessione a parte): chi produce e non internazionalizza rischia d'essere obsoleto per un mercato globale.
Internazionalizzarsi però non vuol dire vendere all'estero, significa realizzare un prodotto pensato e specifico per quel mercato, progettato o modificato attraverso un processo di ricerca & sviluppo (finanziato con fondi pubblici) e quindi commercializzato (attraverso altri fondi a disposizione).
Il problema dei fondi pubblici, indispensabili per affermarsi sul mercato, consiste nel doversi affidare a degli specialisti per sviluppare l'iter burocratico in quei 30 - 40 giorni necessari (il costo è di 2500 euro per l'avvio e altrettanto a ottenimento del progetto) e nella diversa natura del bando tra quelli che comprendono il fondo perduto (molto pochi) e chi a rimborso, con tassi bassi o zero interessi (ad esempio per 100 mila euro sulla commercializzazione all'estero, il tasso su 3 anni di restituzione del fondo è allo 0,5%).
Concludendo, per affermarsi sul mercato serve la ricerca & sviluppo per un nuovo livello o standard di prodotto, da dedicare a un certo mercato/necessità, sostenuto da un'attenta azione di commercializzazione. Ovviamente non si può fare nulla in assenza di un piano di marketing che spieghi come funziona il mercato, come interagisce l'azienda, quindi costi e tempi delle future azioni della PMI nei prossimi 6-12-18 mesi.
Un piano di marketing costa in genere 5mila euro, richiede 40 giorni tra ricerca, studio e stesura del documento ed è solitamente finanziato al 100%.
Il piano di mkt, come ci insegna Philip Kotler, padre del marketing moderno, rappresenta quella pianificazione base che distingue un retrobottega familiare da un'impresa aggressiva.

Giovanni Carlini, sociologo ed economista.
www.giovannicarlini.com

"Per correre non basta essere agili, né basta per combattere essere valorosi, poiché tutto dipende dal tempo e dalle circostanze" [Ecclesiate]

Questa rubrica nasce per suggerire agli operatori di "rompere il settore" utilizzando tutti gli strumenti a disposizione delle imprese italiane, strumenti che ci sono, ma spesso non vengono utilizzati per pigrizia. Che cosa voglia dire "rompere il settore" e utilizzare nuovi strumenti è lo scopo vivo della rubrica a cui tutti possono partecipare inviando una email a: ***info@iloveparquet.com***

DE CHECCHI® LUCIANO

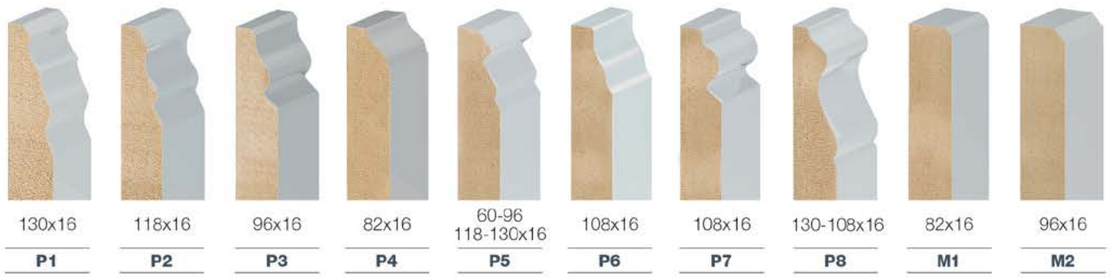
Battiscopa linea Modern® e linea Pregio®

www.dechecchiluciano.com

Due nuove linee di battiscopa bianchi **moderni e classici,** che ampliano la gamma dei battiscopa laccati creando arredo; possibilità di scegliere tra **dieci nuove sagome** destinate ad aumentare seguendo la moda e le esigenze ambientali in continua evoluzione; sono rivestiti su mdf con carte flex bianche verniciabili con aggancio a clip sistema d-FixClip quick fixing skirting

d-FixClip quick fixing skirting

Designed&Made in Italy



130x16	118x16	96x16	82x16	60-96 118-130x16	108x16	108x16	130-108x16	82x16	96x16
P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	M1	M2

De Checchi Luciano & C. s.r.l. - 35020 Villatora di Saonara (Pd) - Tel. 049 64.47.09 - Fax 049 87.90.513 - info@dechecchiluciano.com

AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

A REGOLA D'ARTE

Dispensa a cura dell'Associazione Italiana
Posatori Pavimenti di legno

AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

Associazione Italiana Posatori Pavimenti di Legno

Il parquet sale in cattedra (era ora)

DALVANO SALVADOR, PRESIDENTE AIPPL

Ormai anche gli ultimi dettagli sono stati definiti: la data è il 27 ottobre, la sede è lo IUAV (Istituto Universitario di Architettura) di Venezia.
Un altro piccolo grande sogno dell'Associazione si avvera: siamo riusciti a organizzare, insieme all'Associazione dei produttori, il primo congresso nazionale sul parquet, meglio, sulla straordinaria bellezza del pavimento in vero legno in architettura e in interior design.
Mi è stato chiesto perché un congresso sul legno.
Ce la immaginiamo - noi di AIPPL e del Gruppo Pavimenti Legno - come una 'lezione aperta' dedicata ad architetti, progettisti e, perché no, agli studenti che vogliono conoscere più da vicino questo straordinario materiale.
Che il legno sia una materia prima piena di bellezza tutti noi che lo maneggiamo ogni giorno (perché produciamo parquet, lo vendiamo o lo installiamo) lo sappiamo bene.
Conosciamo il suo profumo, il suo calore, la sua magia.
Conosciamo anche le sue doti: il legno, per dirne una, è a tutti gli effetti un materiale rinnovabile che richiede, nella fase di produzione, un bassissimo consumo di energia.
Sappiamo bene, perché lo raccontiamo quotidianamente ai nostri clienti, che il pavimento di legno aiuta a mantenere in casa il microclima ideale, che si può rigenerare infinite volte, che è elastico, che camminarci sopra a piedi scalzi porta innumerevoli benefici.
Sappiamo che un bravo artigiano con una semplice doga può realizzare un'opera d'arte.
E allora perché le quote di mercato del nostro bel prodotto non si schiodano dal 6% sul totale delle pavimentazioni?
Perché in molti optano per soluzioni che si limitano a riprodurre l'aspetto del legno?
Forse è ora di raccontare una nuova storia, è ora di stimolare l'immaginario di progettisti prima e consumatori poi e di far passare il messaggio, reale, che l'acquisto di un pavimento di legno, di vero legno, non è un semplice acquisto, ma un investimento per il futuro.
Noi ci proviamo, il 27 ottobre a Venezia.
Naturalmente siete tutti invitati.

AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

LE TEMPERATURE DEI SISTEMI RADIANTI ABBINATI A PAVIMENTAZIONI DI LEGNO

Un utile approfondimento per aiutare gli operatori a effettuare, tra le altre cose, il calcolo della resa di un sistema e la valutazione dei limiti di temperatura

TESTO
CLARA PERETTI

Il termine “temperatura” si può applicare a molteplici ambiti in edilizia. Ad esempio si può parlare di temperatura dell’aria, temperature dei sistemi impiantistici, temperatura dell’acqua, temperatura dei materiali e molte altre ancora.
Il focus del presente articolo sono le temperature nei sistemi radianti abbinati a pavimentazioni in legno.
Di seguito sono definite le temperature che si possono trovare in una sezione di un impianto radiante a pavimento annegato in un massetto con rivestimento superficiale in legno.

TEMPERATURA DI MANDATA DEL CIRCUITO RADIANTE
È la temperatura dell’acqua che proviene dal generatore. Viene calcolata in fase di progettazione a partire dall’ambiente più sfavorito (ovvero con maggiori perdite di calore). Un esempio di temperatura di mandata dell’acqua è 39°C.

TEMPERATURA DI RITORNO DEL CIRCUITO RADIANTE
È la temperatura dell’acqua all’uscita dell’ambiente riscaldato. Viene imposta in fase di progettazione nell’ambiente più sfavorito come 5 gradi in meno della temperatura di mandata. Per gli altri ambienti viene calcolata in fase di progettazione.
Un esempio di temperatura di ritorno dell’acqua è 30°C ovvero 39°C – 5°C = 34°C.

TEMPERATURA MEDIA DELL’ACQUA
La temperatura media dell’acqua non è data dalla media algebrica della temperatura di mandata e quella di ritorno, ma tiene conto anche della temperatura dell’aria ambiente.
Viene infatti definita come somma di due componenti: la temperatura dell’aria e il salto termico medio definito ΔαH. Attraverso l’esempio riportato di seguito viene calcolata la temperatura media dell’acqua.
Per temperatura di mandata pari a 39°C, temperatura di ritorno paria 34°C e temperatura dell’aria paria 20°C il salto termico medio (ΔαH) è paria a 16.4°C.
La temperatura media dell’acqua è 20 + 16.4 = 36.4 °C. Tale temperatura viene utilizzata per determinare la temperatura superficiale e la resa dei sistemi radianti come descritto nel disegno 2.

L’AUTORE

Clara Peretti, ingegnere, è Segretario Generale del Consorzio Q-RAD e libera professionista. Partecipa attivamente al gruppo di lavoro WG8 della normativa ISO TC 205, che si occupa di sistemi radianti per il riscaldamento e il raffrescamento. È coordinatrice del Sottogruppo di lavoro sui sistemi radianti all’interno del Comitato Tecnico 605 presso il CTI.

TEMPERATURA DELLA SUPERFICIE DEL PAVIMENTO
La temperatura superficiale è una grandezza che si misura con il termometro a contatto o con la termocamera agli infrarossi. La temperatura superficiale può essere mediata su tutta l’area di interesse (temperatura media superficiale) oppure misurata in un solo punto (temperatura superficiale puntuale).
A partire dalla temperatura superficiale e dalla temperatura dell’aria è possibile calcolare la resa di un sistema radiante (espressa a W/m^2).
Per determinare la temperatura superficiale si possono utilizzare software agli elementi finiti (FEM).

TEMPERATURA DELLA PAVIMENTAZIONE IN LEGNO
La temperatura può variare dal punto inferiore al punto superiore anche di alcuni gradi: tale differenza dipende dalle caratteristiche del materiale (conducibilità termica del legno) e dal suo spessore.
Per determinare l’andamento delle temperature all’interno dei diversi strati si possono utilizzare software agli elementi finiti (FEM).

TEMPERATURA DELL’ARIA, TEMPERATURA MEDIA RADIANTE E TEMPERATURA OPERANTE
Il termine “temperatura” può essere riferito a diverse condizioni: ad esempio per la temperatura interna, esterna, dei sistemi di ventilazione, all’uscita delle bocchette ecc. La temperatura dell’aria è una proprietà fisica che indica lo stato termico di un sistema.
Per il comfort termico però il parametro più rappresentativo è la temperatura operante (o temperatura operativa) che, per ambienti moderati in condizioni di bassa velocità dell’aria e differenza tra temperatura dell’aria e media radiante, è data dalla media di queste ultime.
Nella tabella a lato sono

TEMPERATURA DELL'ARIA, TEMPERATURA MEDIA RADIANTE E TEMPERATURA OPERANTE		
PARAMETRO	Descrizione	Esempi di valori tipici riscontrabili in ambiente
Temperatura dell'aria	Proprietà fisica che indica lo stato termico di un sistema (aria)	Interno: 20 ÷ 32°C Esterno: -5 ÷ 35°C
Temperatura media radiante	Media delle temperature superficiali di un ambiente	19° C stanza in riscaldamento, 28° C raffrescamento
Temperatura operante	Media tra la temperatura dell'aria e la temperatura media radiante	(20 + 19):2 = 19.5° C

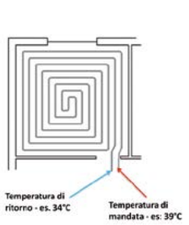
descritte la temperatura dell'aria, media radiante e operate.

TEMPERATURA SUPERFICIALE E RESA DEI SISTEMI RADIANTI
Il calcolo della resa di un sistema radiante è molto semplice. I dati necessari sono: temperatura superficiale (che è funzione della temperatura media dell'acqua e non della temperatura di mandata), temperatura dell'aria (20°C in riscaldamento, 26°C in raffrescamento) e il coefficiente di scambio termico superficiale.

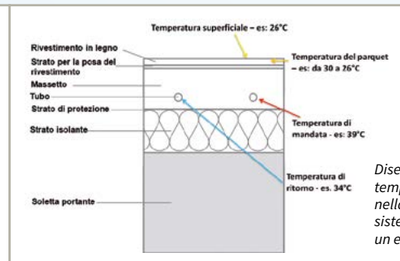
L'equazione generale per la resa di sistemi radianti è la seguente:

resa sistema radiante = $\alpha_t \cdot$***(T superficiale media - T aria ambiente)***
Ovvero:
resa sistema radiante = 10.8·(28 -20)=86.4 W/m²

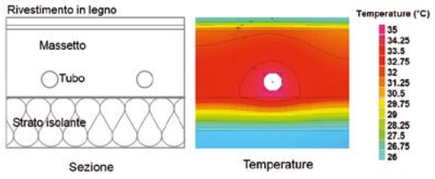
I LIMITI DELLE TEMPERATURE
La valutazione dei limiti di temperatura può risultare complessa quando normative diverse riportano dati discordanti.
La principale normative sul comfort è la UNI EN ISO 7730:2006. Ambienti termici moderati. Determinazione degli indici PMV e PPD e specifica delle condizioni di benessere termico.
Per quanto riguarda la temperatura superficiale il valore massimo riportato nello standard è 29°C.
Tale valore corrisponde ad una resa massima in riscaldamento di 100 W/m2. Nelle normative per i sistemi radianti e per le pavimentazioni in legno tale valore viene a volte aumentato, a volte ridotto: a livello normativo si sta già lavorando per uniformare i valori limite.



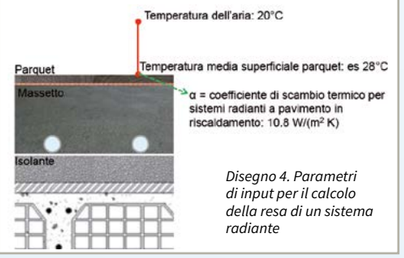
Disegno 1. Le temperatura di mandata e di ritorno dell'acqua



Disegno 2. La temperatura nella sezione dei sistemi radianti: un esempio



Disegno 3. Un esempio di sistema radiante abbinato a pavimentazione in legno con posa flottante



Disegno 4. Parametri di input per il calcolo della resa di un sistema radiante

SE IL COMMITTENTE È RESPONSABILE DEI **DANNI** PROCURATI DALL'**IMPRESA**

In giurisprudenza si sta rafforzando sempre più l'affermazione di una responsabilità del committente per danni a terzi, se questi si rivolge a un'azienda non idonea per quel tipo di lavoro

TESTO
FILIPPO CAFIERO, AVVOCATO

Nei rapporti tra privati la scelta dell'impresa esecutrice dei lavori è fatto e prerogativa del committente, senza che alcuno (neppure la legge) possa imporre vincoli o limitazioni. Anzi, la libertà economica del nostro mercato e la concorrenza che le imprese vivono nei diversi ambiti economici lo confermano senza margini di dubbio. Vincoli e limitazioni esistono invece per il corretto operare delle imprese sul mercato, sia con riguardo a materiali che a modalità operative e, in talune ipotesi, anche con riguardo alla sussistenza di precisi requisiti professionali per particolari attività. In linea generale per ragioni di sicurezza, più che per ragioni economiche di mercato. È lo stesso gioco concorrenziale, si è sempre detto, a far sì che le imprese non all'altezza o non in grado di stare al passo del mercato finiscano con l'avere scarsa considerazione sul mercato stesso e quindi a soffrire non poco nell'acquisizione di commesse. Almeno, così è stato e si è detto, fino all'avvento dell'ultima crisi.

Anche perchè questa, se ha portato a mettere in dubbio questo assunto, ha anche rafforzato certe attenzioni e indotto a irrigidire alcune pretese dei committenti, quasi sempre con riguardo all'affidabilità dell'impresa stessa, ovvero alla solidità patrimoniale e dunque alla capacità economica di portare a compimento il lavoro commissionato.
In tutto questo ci ha rimesso l'attenzione verso la capacità professionale e tecnica dell'impresa, purtroppo lasciata in secondo piano rispetto al gioco concorrenziale del mercato e alle ansie economiche. Ciò, però, a torto. La stabilità patrimoniale infatti può evitare sorprese per quanto riguarda il portare a compimento l'opera, ma non certo per quanto riguarda la sua correttezza tecnica e la sua validità funzionale. Ma anche e nondimeno perché di recente si sta rafforzando sempre più l'affermazione di una responsabilità del committente per danni a terzi quando il danno possa riferirsi alla scelta di un'impresa inidonea per quell'opera o quel tipo di lavoro.
In precedenza questa responsabilità si era affermata in relazione alla sicurezza sul lavoro, per ciò che riguarda la responsabilità del committente in ordine all'integrità e alla salute dei lavoratori, ancorché dipendenti della stessa impresa esecutrice. Adesso invece si sta assistendo a un incalzare dell'affermazione della medesima responsabilità anche per i danni a terzi.

QUANDO IL COMMITTENTE È RESPONSABILE DEI DANNI

Il principio generale è che l'esecutore è il responsabile dei danni derivanti a terzi dall'esecuzione delle opere, in quanto è riferibile unicamente all'esecutore la gestione e la conduzione dei lavori e in quanto il suo rapporto con il committente è definito all'interno del risultato che deve fargli ottenere in base, appunto, all'incarico ricevuto. Durante tutto il tempo dell'esecuzione dell'opera e fino alla consegna al committente, come sappiamo, custodia e vigilanza sull'opera in esecuzione, sul cantiere, sugli attrezzi e sui materiali gravano sull'esecutore che, appunto, ne è responsabile. Sennonché, negli ultimi anni si stanno affermando alcune eccezioni con coinvolgimento anche del committente. Una di queste riguarda proprio il caso dell'affidamento di lavori ad un'impresa inidonea, cioè a un'impresa non in grado di assolvere l'incarico con piena sicurezza e rispetto della legge, sia nei confronti dei diversi soggetti coinvolti in cantiere, sia nei confronti dei terzi. Il committente viene dunque ritenuto responsabile per il suo dovere di controllo all'origine, al momento proprio dell'individuazione del soggetto cui ritiene di affidare quell'incarico. In questi casi, in particolare, si considera manifestamente inidonea l'impresa priva della capacità e dei mezzi tecnici per compiere l'opera e/o eseguire la prestazione senza che si determinino situazioni di pericolo per i terzi.

QUANDO E COME SI VALUTA L'IDONEITÀ

La valutazione dell'idoneità dell'impresa affidataria dei lavori deve per questo essere effettuata, all'inizio, al momento del conferimento dell'incarico, e non dopo, a fine lavori, ovvero quando si è verificato il danno a terzi, perché la responsabilità nella scelta dell'impresa e nel controllo della sussistenza dei presupposti di idoneità deve essere collocata temporalmente proprio al momento in cui avviene la scelta.
L'eventuale responsabilità per la scelta, infatti, per essere coerente con presupposti e obiettivi, non può che essere valutata in relazione alla sussistenza di quei presupposti a quel momento e in relazione alla sussistenza o meno, sempre ed ancora in quel momento, delle caratterizzazioni professionali e tecniche tali da manifestare idoneità o inidoneità in relazione al tipo di incarico.
Tra quei presupposti di idoneità non sta però la garanzia economica data dall'affidabilità patrimoniale ed economica dell'impresa, perché il fondamento della responsabilità qui in discussione è determinato dalla capacità tecnica e professionale desumibile da quei presupposti e dalla difficoltà e dal tecnicismo che impone l'esecuzione di quell'opera. Proprio per questo motivo deve risultare ferma negli operatori l'attenta considerazione della recente norma UNI 11556, con la sua classificazione dei diversi livelli di professionalità in relazione a conoscenze, capacità e capacità acquisite, maturate e conseguite, sia sul campo che con la formazione.

ATTENZIONE ALLA UNI 11556

L'impresa esecutrice che vuole dunque presentarsi al vaglio dell'idoneità o inidoneità qui richiamata ben potrà agevolmente superare tale vaglio attestando tale livello di classificazione nei termini e in coerenza con quanto previsto dalla richiamata norma UNI 11556.
Per converso, la medesima considerazione verso la stessa norma farà bene ad averla e farla propria anche il committente, pretendendo quanto in essa previsto anche a propria tutela, per respingere qualsivoglia addebito di aver scelto un'impresa inidonea, oltre che per superare agevolmente qualsivoglia ipotesi di coinvolgimento o concorso nelle responsabilità della medesima impresa.

RICORDA! "Il committente viene dunque ritenuto responsabile per il suo dovere di controllo all'origine, al momento proprio dell'individuazione del soggetto cui ritiene di affidare quell'incarico. In questi casi, in particolare, si considera manifestamente inidonea l'impresa priva della capacità e dei mezzi tecnici per compiere l'opera e/o eseguire la prestazione senza che si determinino situazioni di pericolo per i terzi".

QUESTO L'HO FATTO IO

Primo piano sui bei quadri realizzati ad arte dal posatore con un listoncino tradizionale massiccio posato in diagonale su sottofondo radiante. Il disegno è incorniciato da fascia e bindello perimetrali.

L'AUTORE

NOME:
Enea Gaspari
ETÀ:
43 anni
AZIENDA:
Soloparquet
CITTÀ:
Gambettola (FC)
INTERNET:
www.soloparquet.org

PERCHÉ AMA IL PARQUET?
Amo il parquet per le sue infinite applicazioni.

klindex®
FLOOR TREATMENT SPECIALIST

Bella Sander
La nuova levigatrice per legno.

Spazzolatura dei pavimenti in legno.

Maniglia ergonomica.

Ruote regolabili per adattarsi a qualsiasi lavoro.

Pesi supplementari.

Potente faro led.

K4: Nuovo planetario a 4 teste con ingranaggi a secco, non a vista e protetti.

www.klindex.it

SIETE DAVVERO INNAMORATI DI QUELLO CHE VENDETE?

Perché il cliente lo capisce. Imparate a guardarvi allo specchio e a riconoscere in cosa credete davvero, per trasmettere passione ed empatia

TESTO
DAVIDE GABRIELLI

Sono sempre stata una persona curiosa, una persona attenta ai particolari, agli sguardi di chi vende e di chi acquista, insomma a tutti quegli insignificanti (per molte, forse troppe persone) dettagli che - quando sommati, alla fine di una relazione commerciale - possono fare la differenza tra la chiusura positiva della vendita o negativa.
Mi affascina vedere lo sguardo eccitato e curioso del cliente quando entra in un punto vendita: l'acquisto è, e dovrebbe sempre essere, un piacere, una gratificazione, una soddisfazione. Quindi è normale che se una persona ha deciso di entrare in un punto vendita per esplorare la sua offerta, è sicuramente perché pensa di poter trovare una risposta all'interno. Maggiore, e migliore, sarà stata la fase di pre-vendita e migliore sarà l'atteggiamento del cliente.
È interessante anche vedere come questo sguardo e questo atteggiamento positivo del cliente, piano piano si spegne, si ingrigisce e da emozionale l'approccio diventa razionale. Ma perché succede questo? Cosa rompe questa possibile relazione positiva?

AIUTIAMO IL CLIENTE A ROMPERE IL GHIACCIO

Il cliente ha bisogno di una risposta chiara, precisa, ordinata e quindi si sente a proprio agio in un ambiente con queste caratteristiche, ma soprattutto ha bisogno di essere accolto nel modo corretto, di essere aiutato a rompere quel famoso ghiaccio che si crea sempre nelle nuove relazioni e poi ha bisogno di trovare una persona altrettanto curiosa, positiva e disponibile.
Trovare delle persone passive e negative non è piacevole, ancora peggio se si incontrano persone impaurite dal fatto che "oggi entrano meno clienti, e questo è un dato negativo".
È interessante ascoltare le persone che affermano questo, in quanto spesso

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

questo dato - oltre a essere soggettivo - non è legato a un'analisi qualitativa: se prima entravano 50 clienti erano tutti in target? Erano tutti affidabili? Ci permettevano di guadagnare bene? Perché se così non fosse stato, sarebbe stato meglio averne 25, ma più giusti non credete?
Ma questa è un'altra storia, tornando al nostro cliente, relazionarsi con una persona spaventata trasmette paura e di certo quindi si starà sulla difensiva, e la relazione commerciale partirà decisamente in salita.
Un altro punto importante: il cliente non vuole soddisfare il bisogno del consulente commerciale di vendere, il cliente vuole soddisfare un proprio bisogno.

IL CLIENTE NON ACQUISTA CIÒ CHE VENDETE, MA PERCHÉ LO FATE

Il rapporto diventa poi totalmente razionale quando il cliente capisce che il venditore non è preparato, ma soprattutto non ha fatto una vera e propria scelta della sua gamma prodotti e dei suoi brand. Ha semplicemente voluto inserire più frecce possibile al proprio arco, ma una incoerente con l'altra.
Ricordate che il cliente non acquista ciò che vendete, ma il perché lo fate.
Perché voi che dovreste essere degli esperti di settore avete scelto un brand rispetto a un altro? Perché avete rinunciato ad alcuni prodotti?
È incredibile ascoltare le presentazioni di prodotti e di marchi di alcuni venditori, in quanto si percepisce perfettamente che quel venditore non crede in quel prodotto, non crede in quel marchio, non ne è follemente innamorato… lo fa solo perché è costretto da qualcosa o qualcuno.
Ma secondo voi è possibile vendere qualcosa se non ci si crede? Secondo voi una persona innamorata della musica riuscirà a convincere un'altra persona ad andare a giocare a tennis? O sarà più facile che la stuzzichi nel valutare la musica come hobby?

GUARDATEVI ALLO SPECCHIO

Continuate a vendere prodotti e continuerete a faticare molto e guadagnare poco.
Imparate a guardarvi allo specchio e riconoscere in cosa credete davvero.
Tagliate gli altri rami, sono poco produttivi e soprattutto vi mettono in una condizione negativa in quanto trasferirete confusione e inaffidabilità.
Se invece i vostri negozi sono visitati con costanza da clienti 'corretti' e in linea con il vostro posizionamento e il vostro indice di chiusura è superiore al 50%, con una marginalità adeguata, quindi senza dover usare lo sconto come argomento principale di vendita, allora il mio consiglio è "non toccate nulla e continuate così", siete già sulla strada giusta e quindi dovete solo mantenervi all'interno di essa.

cefla

Smartparquet

Make your parquet floors unique!

Compact industrial solution for coating parquet planks, even with coats like UV oils, natural oils, urethane oils, as well as water-based and solvent-based coats.
Extremely easy to use.
It can be configured in relation to production requirements and to the types of products.
Units are flexible, therefore colors or coats can be changed in a few minutes.
Coating is accurate and regular thanks to the sturdy structure of the machine and of all the relevant units.

CEFLA FINISHING
Via Bicocca 14/C - 40026 Imola (BO) - Italy
Tel. +39 0542 653441 - Fax +39 0542 653444
cefla.finishing@cefla.it
www.ceflafinishinggroup.com

CONTENZIOSI SUL LEGNO? RIVOLGITI A UN ESPERTO

La maggior parte delle contestazioni che hanno al centro un manufatto in legno sono causate da aspettative disattese: una scelta sbagliata all'origine può portare malcontento e disagio che si sarebbero potuti evitare... Ricorrendo al parere di un consulente

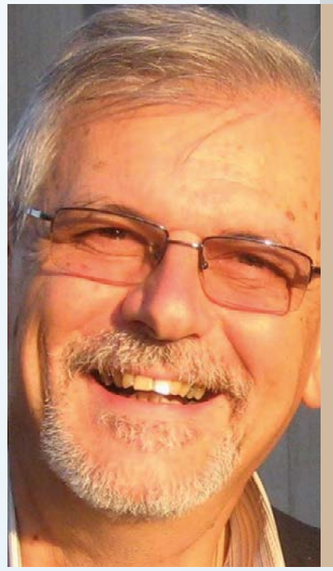
TESTO
DAVIDE
VERNICH

In un momento storico in cui la rete ha reso i suoi utenti dei tuttologi, rimane il fatto che certe competenze non si improvvisano. È proprio in questo limbo di conoscenza che possono nascere alcuni problemi. Per evitate spiacevoli sorprese o la disattesa delle aspettative è dunque utile chiedere sempre il parere di un esperto, il quale, nel caso specifico di un contenzioso sul legno, sarà in grado di suggerire il parquet più adatto a essere posato in un ambiente illuminato dalla luce diretta del sole, la specie più resistente per gli infissi rivolti a nord e maggiormente sottoposti a umidità, oppure quale tipologia di trave utilizzare per il tetto con elementi a vista per limitare l'insorgenza delle naturali ma antiestetiche fessurazioni.
Da questi presupposti nasce il Registro Consulenti Tecnici del Legno, introdotto nel 2006 da FederlegnoArredo per rispondere al bisogno di qualificazione del settore attraverso figure professionali in possesso di una cultura specifica puntuale e rigorosa.
«La maggior parte delle contestazioni che hanno al centro un manufatto in legno sono causate dal disattendere le aspettative: una scelta sbagliata all'origine può infatti creare malcontento e disagio che si sarebbero potuti evitare ricorrendo al parere di un esperto – spiega Stefano Berti, dirigente di ricerca del CNR, Consiglio Nazionale delle Ricerche presso l'Istituto per la Valorizzazione del Legno e delle Specie Arboree –. Faccio un esempio: se in casa decidiamo di posare un pavimento in legno di afrormosia, specie bellissima e dalle ottime caratteristiche meccaniche, ma nessuno ci spiega che una peculiarità di questo legno è la presenza di evidenti striature che, nel caso di luce radente, possono dare effetti visivi spiacevoli, rimarremmo sicuramente delusi. E a niente servirà lamentarci con il venditore o il posatore. Se invece avessimo preventivamente chiesto il parere di un esperto, la scelta sarebbe andata o su un'altra specie legnosa o su un diverso orientamento della posa del pavimento in grado di esaltare la bellezza del legno in funzione delle condizioni dell'ambiente in cui viene istallato».

PROFESSIONISTI ACCREDITATI

Ma chi sono i consulenti e come possono essere contattati? «Gli iscritti al Registro sono professionisti accreditati tramite un esame scritto e orale condotto da un comitato operativo composto da esperti del mondo universitario, della ricerca, della libera professione – continua Berti –. Inoltre, l'obbligo continuo di aggiornamento e l'adesione a un rigoroso codice etico assicurano un importante elemento di sicurezza nei confronti dei cittadini che sanno di poter contare su professionisti seri e qualificati». Contattarli è estremamente semplice: è sufficiente collegarsi alla sezione del sito di FederlegnoArredo a essi dedicata e scegliere il professionista più vicino.
Il Registro Consulenti Tecnici del Legno è un utile strumento di consultazione contenente un buon numero di figure di supporto con competenze tecniche e teoriche per orientarsi nel settore legno-arredamento.
Privati cittadini, ordini professionali, tribunali, camere di commercio, uffici di enti pubblici, imprese edili, operatori commerciali e consumatori finali: a tutti questi soggetti i consulenti iscritti al Registro possono fornire consulenze ad hoc, garantendo la scelta corretta di un prodotto o la risoluzione di un contenzioso.

***Stefano Berti**, dirigente di ricerca del CNR/Ivalsa.*



IL COMITATO OPERATIVO DEL REGISTRO

Nominato dal direttivo di FederlegnoArredo, il Comitato operativo del Registro consulenti Tecnici del Legno si occupa di promuovere il Registro presso associati, istituzioni e potenziali referenti. Altri compiti della delegazione comprendono la valutazione e l'ammissione dei candidati, l'organizzazione degli esami di idoneità e la definizione del programma annuale di aggiornamento formativo. Inoltre, monitora il funzionamento del servizio ed è garante rispetto al regolamento interno.

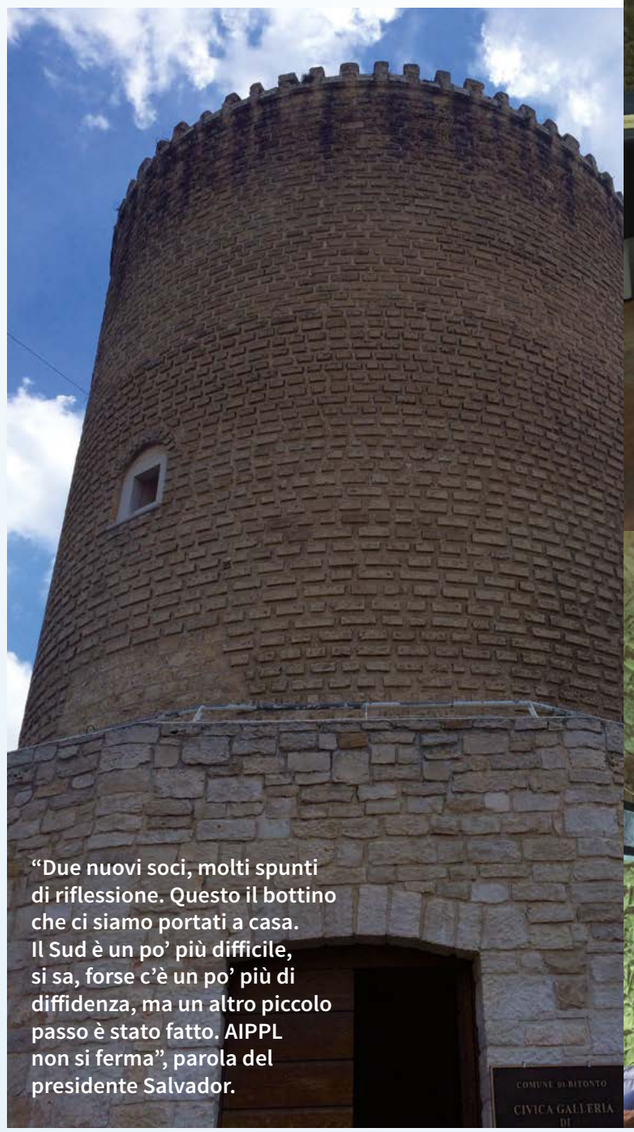
Attualmente il Comitato risulta composto da: Stefano Berti, presidente di UNI (Ente nazionale italiano di unificazione/Commissione Legno) e dirigente CNR/VALSA; Franco Bulian, CATAS (Centro ricerche-sviluppo laboratorio prove settore legno-arredo); Filippo Cafiero, avvocato; Gaetano Castro, C.R.A./P.L.F. (Consiglio per la ricerca e la sperimentazione in agricoltura/Unità di ricerca per le produzioni legnose fuori foresta); Nicola Massaro, ANCE (Associazione nazionale costruttori edili); Andrea Negri, FederlegnoArredo; Roberto Zanuttini, Università di Torino.

AIPPL IN TOUR NELLA MAGICA BITONTO

**Il Torrione Angioino è stato il teatro della tappa pugliese del viaggio in giro per l'Italia dell'associazione.
Anche in questo caso la sfida era quella di decontestualizzare un prodotto come il parquet e di presentarlo in un modo nuovo**

TESTO
FEDERICA FIORELLINI

Una location davvero 'magica' per il secondo appuntamento con i tour di AIPPL, gli incontri sul territorio che l'Associazione Italiana Posatori Pavimenti di Legno dedica ai professionisti della posa e a tutte le figure che ruotano attorno a un pavimento di legno: per farsi conoscere, per confrontarsi su tematiche locali e, dove possibile, per attivare uno scambio di referenze professionali.
Il Torrione Angioino di Bitonto (la più grande e suggestiva delle ventotto torri situate lungo la cinta muraria della città), che ospita oggi la Galleria Civica d'Arte Contemporanea, è stato il teatro della tappa pugliese del tour, svoltasi nel pomeriggio di venerdì 10 giugno. Con i suoi imponenti blocchi di tufo, la pianta circolare, con i quadri di esponenti di spicco delle diverse tendenze della pittura contemporanea e moderna, sicuramente il torrione si è rivelata una location di grande impatto.
Anche in questo caso la sfida era quella di decontestualizzare un prodotto come il parquet e di presentarlo in un modo nuovo, fuori dagli schemi. Di raccontare il lavoro del posatore e le infinite possibilità di arredo del legno. L'atmosfera e la location sicuramente hanno colpito i presenti, così come ha colpito il racconto della filosofia e della storia dell'Associazione fatto dal presidente Dalvano Salvador e dai consiglieri pugliesi Michele Murgolo e Francesco Conventi.



"Due nuovi soci, molti spunti di riflessione. Questo il bottino che ci siamo portati a casa. Il Sud è un po' più difficile, si sa, forse c'è un po' più di diffidenza, ma un altro piccolo passo è stato fatto. AIPPL non si ferma", parola del presidente Salvador.

IN VETRINA

La rivoluzione del preventivo on-line

Impertek, leader dei prodotti per l'edilizia, presenta MegaPro, web application personalizzata e facile da utilizzare per la progettazione della posa con supporti a Martinetto e MegaMart di pavimenti flottanti per esterni.
Accessibile on-line attraverso un'area riservata, MegaPro dispone di uno spazio di lavoro per progettare la posa dei supporti sulla base di un proprio disegno tecnico personalizzabile.
Gli strumenti a disposizione sono quelli del disegno tecnico: traccia linee, righello, zoom, modifica ecc, più la possibilità di mostrare le altezze di ciascun punto, l'intera gamma di supporti a Martinetto e MegaMart e l'impostazione delle caratteristiche del pavimento.
Inoltre, MegaPro consente di salvare progetti e generare un capitolato con il dettaglio dei supporti utilizzati.
www.impertek.com

Geom: prodotto, servizio e consulenza

Un buon sottopavimento aumenta la vita utile di un pavimento in legno, in laminato e in LVT. Dopo anni di totale assenza di norme, anche il comparto dei sottopavimenti è normato ed è finalmente considerato un elemento importante del "pacchetto pavimento". Lo sa bene Fairunderlay, produttore europeo che gode sul mercato di un alto credito grazie alla capacità di consulenza tecnica e il cui ufficio in Italia, gestito da Geom, si occupa principalmente di consulenze sul corretto uso del prodotto e sullo studio di prodotti con specifiche caratteristiche.
www.fairunderlay.net

SISTEMA DI POSA "EASY CHANGE"

Il Teak? Easy Change!

La San Marco Profili propone il suo Decking Teak Burma posato con l'innovativo sistema Easy Change, l'unico 100% smontabile, che consente di rimuovere e reinserire ogni doga in qualsiasi punto della pavimentazione, senza bisogno di ricorrere a personale specializzato: basta la chiave speciale in dotazione all'utente finale.
Il Sistema EasyChange permette di evitare l'utilizzo di trapani avvitatori, distanziatori, viti, colle o clips tradizionali per il montaggio delle doghe; i supporti speciali, inoltre, annullano ogni rischio di errore durante la posa in opera, garantendo una notevole riduzione nei tempi e aumentando la globale stabilità del lavoro finito.
Formato: listoni da mm 20 di spessore, 120 di larghezza e lunghezze miste da mm 1000 a 2500.
www.lasanmarcoprofili.com

Rappresentanti per l'Italia :
INTERWOOD S.r.l.
interwood@interwoodsrl.it - Tel. +39 0321 393360
boen.com

BOEN
YOUR STYLE. YOUR FLOOR.

QUADRASTUDIO

Wood you like ?

Original Parquet affianca, alla sua già vasta gamma, una linea di pavimenti prefiniti in Rovere da posare a spina, in diversi formati e tre diversi schemi di posa: spina italiana tradizionale, spina francese e spina ungherese.
L'aspetto di tali pavimenti fa in modo che questo schema di posa dal sapore antico e un po' dimenticato nel tempo possa essere riproposto anche in ambienti più moderni con un tocco di contemporaneità.

LE SPINE - SPINA ITALIANA

ORIGINAL PARQUET®
IL LEGNO DI QUALITA DAL MONDO

infoline. +39.0544.80696
www.originalparquet.com