www.iloveparquet.com

I LOVE PARQUET

n. 45
Giugno 2021

SPECIALE OUTDOOR

LA MAGIA DEL PARQUET ESCE ALL'APERTO

AD megiston.com

WWW.BERTI.NET

Disegna il tuo spazio

PEDESTAL PRIME® PER TRAVETTO IN LEGNO

PEDESTAL PRIME®

Abbiamo reinventato il supporto per **pavimentazioni sopraelevate esterne**. Il **supporto regolabile Prime** con testa per travetto in legno è la **soluzione più flessibile, elegante e sicura** mai vista per terrazzi, decking e bordi piscina.
Le **prestazioni di livellamento** della testa basculante, che compensa pendenze fino al 5%, permette di **ottenere una pavimentazione sempre piana** senza altri accessori o accorgimenti.

eternoivica

www.eternoivica.com

BERTI

EXTERNO
Light Brown
woodco.it

WOODCO
STORIE DI PARQUET

PRENDITI CURA DEL TUO LIVING ESTERNO

Foto by

Ripristina il tuo decking e legno da esterno degradati per azione delle intemperie (sole e pioggia), utilizzando prodotti professionali e facili da applicare:

Lios® Grigioff

Rigenerare il legno ingrigito

Lios® Sundeck Wood Oil

Rinnovare e proteggere

Lios® Sundeck Soap

Detergere e nutrire

Chimiver "Your floors partner"

Pontida (BG) | Italy T. +39 035 795031 info@chimiver.com chimiver.com

In questo numero

11 Editoriale - Federica Fiorellini
12 L'opinione - Ce l'ho con
14 Agenda - Davide Vernich

DESIGN
20 100% Design
24 Progetti - Tito Franceschini
Atmosfere mediterranee
30 Oh my wood (summer edition)
32 Progetti - Francesca Ferrari
Milano verticale: un nuovo concetto di ospitalità
46 Lo speciale - A tutto decking!
60 Manutenzione - Fabio Braga
Parquet centenari a bordo lago

MERCATO
64 Focus manutenzione decking: proteggere, rinnovare, nutrire
66 Agorà - Federica Fiorellini
Caos materie prime
75 Il protagonista - Davide Vernich
Angelo Giangiulio: il lato umano della chimica
80 Newsroom - Davide Vernich
84 Xyloteca - Gianni Cantarutti
Conoscere i legni: la Quercia

SOSTENIBILITÀ
88 Sostenibilità - Diego Florian
Lunga vita alle filiere forestali corte
92 News "green" - Davide Vernich
94 Le pagine FEP - a cura di FEP
Il parquet e la "Nuova Strategia Industriale" europea

TECNICA
98 L'approfondimento - Rita D'Alessandro
Tutto (o quasi) sulla nuova UNI 11368
102 ABC - Fabio Braga
Le basi per una casa solida
104 Sotto il parquet - Paolo Rettondini e Antonio Viscardi
Riflessioni... Di due amici al bar
108 L'approfondimento - Clara Peretti I sistemi radianti nel Superbonus 110%
112 Posatore 4.0 - Michele Murgolo e Stiven Tamai

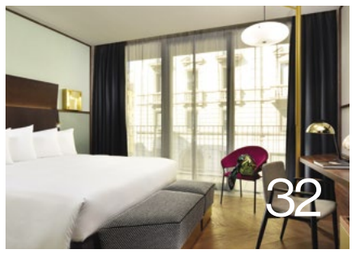


FOTO DI COPERTINA
RAVAIOLI LEGNAMI
ravaiolilegnami.com

ABBONAMENTO

L'abbonamento si effettua esclusivamente tramite bonifico intestato a 4PUNTOZERO SRL.
Iban:
IT74Q0311101655000000006180
Specificare nella causale "Abbonamento I Love Parquet Magazine + il proprio NOME e COGNOME" Una volta effettuato il bonifico, inviare una copia dell'avvento pagamento tramite mail **info@4puntozero.it** o via fax 02 45497579, indicando l'indirizzo a cui dovrà essere spedita la rivista. L'abbonamento parte dal momento dell'avvenuto pagamento e dà diritto a ricevere 6 numeri di I Love Parquet Magazine (rivista bimestrale), a copertura di un anno.
Abbonamento annuale 2021:
euro 75.00

QUESTO NUMERO È STAMPATO SU CARTA RICICLATA FSC

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.

I LOVE PARQUET MAGAZINE
Autorizzazione
del Tribunale di Milano n. 121
dell'8 aprile 2014 - Registrazione ROC:
33733

I LOVE PARQUET

Editore
4PUNTOZERO Srl
Via Console Marcello, 8 - Milano
Tel. +39 02 39265461
Fax +39 02 45497579
info@4puntozero.it

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

Redazione
Davide Vernich
vernich@4puntozero.it

Collaboratori
Anna Baroni, Fabio Braga,
Franco Bulian, Gianni Cantarutti,
Francesca Ferrari, Tito Franceschini, Eleonora
Mazzola, Chiara Merlini, Michele Murgolo, Clara
Peretti, Stiven Tamai

Progetto Grafico
Cremonesi & Co Srl
info@robertocremonesi.it

Impaginazione
Giuliana Garlaschelli
garlaschelli@robertocremonesi.it

Commerciale e Marketing
Luciano Dorini
dorini@4puntozero.it

Roberta Basaglia
roberta.basaglia@4puntozero.it

Amministrazione
Lara Papetti
lara@4puntozero.it

Segreteria
Jacqueline Davis
info@4puntozero.it

HARD ELASTIC

L34 Hybrid: tecnologia all'avanguardia
per i professionisti della posa del parquet.

L34 Hybrid è il nuovo adesivo monocomponente per parquet frutto dell'esperienza SLC© e della ricerca GreenLab Kerakoll. La fusione tra un innovativo micro-inerte a Silice Attiva e il Polimero MS crea una nuova matrice Ibrida Hard Elastic secondo la norma ISO 17178. L34 Hybrid è un adesivo deformabile e resistente, con prestazioni elasto-meccaniche uniche nel suo genere e una durabilità garantita nel tempo. Grazie al doppio tempo aperto, non fa pelle, e allo stesso tempo ha un'adesione accelerata a basso e alto spessore. L34 Hybrid è Rating 5, esente da solventi e da etichettatura di rischio, ipoallergenico, a bassissime emissioni VOC, facile da pulire durante e dopo la posa.

KERAKOLL
The GreenBuilding Company

LA TEMPESTA PERFETTA

FEDERICA FIORELLINI

Ciò che ha caratterizzato maggiormente gli ultimi due mesi (tanti ne sono passati dall'uscita del precedente numero di I Love Parquet) è senza dubbio il 'caos' delle materie prime.
Mancano le viti (senza le quali il decking, al quale è dedicata quasi interamente questa uscita, non si può posare!). Manca il legno, soprattutto il multistrato, ma anche frise e tavole. Mancano le resine, gli additivi, i solventi.
Mancano o hanno raggiunto prezzi esorbitanti. E i margini delle aziende si sono assottigliati.
Tutto questo in un momento paradossalmente roseo per l'edilizia, che sta beneficiando dei vari bonus e incentivi varati dal Governo e dell'effetto pandemia, che ha spinto milioni di italiani a ripensare o ricostruire i propri spazi domestici.
A questo tema abbiamo dedicato la nostra Agorà, il giro di opinioni delle aziende del settore parquet.
I nostri imprenditori fanno i conti ogni giorno - e ce l'hanno raccontato con molta trasparenza - con l'impossibilità di fare programmazione, con le scorte che si assottigliano, con la paura di non accontentare tutti e con la necessità di rivedere continuamente al rialzo ai listini, con il rischio di non essere compresi dalla clientela.
Ci sembrava giusto farlo raccontare da loro, che stanno vivendo sulla propria pelle difficoltà e preoccupazioni. Che stanno facendo imprenditoria in un momento storico davvero complicato.
Come uscirne?
Ci vogliono i nervi saldi. Ci vuole fantasia. Ci vuole flessibilità. Ci vuole lealtà. Ci vuole resilienza. E anche pazienza.
Ci vuole collaborazione. Da parte di tutti. Occorre che ognuno faccia la propria parte, per quel che può, perché siamo tutti collegati.
Questo mi hanno detto le imprenditrici e gli imprenditori del parquet. E io mi unisco al loro appello, al loro invito alla cooperazione…
In attesa che passi la tempesta, che sicuramente ci avrà cambiati.

ce l'ho con...

Chi non vuole cambiare!

Negli ultimi due anni, probabilmente, potremmo avere avuto un maggior numero di motivazioni per lamentarci più del solito, ma, personalmente, non le ritengo motivazioni sufficientemente valide, seppur lecite.
E se fossero degli alibi che usiamo per non uscire dalla nostra 'zona di comfort'?
Questa è una domanda che mi pongo spesso, da ben più di due anni, perché sì: io ce l'ho con tutti quelli che (da sempre!) dicono "ho sempre fatto così". E quindi?
In un momento storico in cui le risposte tardano ad arrivare e i risultati non vengono confermati, a parità di impegno rispetto agli anni passati, credo sia necessario cambiare le strategie messe in atto fino ad ora per poter vedere qualche cambiamento.
"Ma ho sempre fatto così!". E adesso si cambia: qual è il problema? Anzi, il problema c'è, perché il cambiamento richiede fatica, riorganizzazione, nuove modalità di vedere le cose e una buona capacità di previsione.
La società e il business stiano cambiando a una velocità elevatissima, che richiede una elevata capacità di cambiamento: dobbiamo diventare 'camaleontici' e saperci adattare, in velocità, a ogni nuova situazione ci si presenti, attingendo a tutti i 'tools' in nostro possesso, vecchi e nuovi.
Si tratta di richieste 'nuove', che magari risuonano come pretenziose per i 'ragazzotti' della mia età, ma che sono molto naturali e familiari alle nuove generazioni. Ed è proprio con queste che, secondo me, ci troviamo a fare i conti: non sono i nuovi bisogni, le nuove tecnologie a preoccuparmi, ma sono spaventato proprio dalle nuove generazioni. La tendenza dei più 'maturi' è quella di restare ancorati a vecchie abitudini e vecchi atteggiamenti, in attesa di risultati certi, mentre i più giovani rischiano di soppiantarci per la loro velocità di adattamento e allenamento al 'problem solving'.
Si tratta di una questione che riguarda chiunque, di qualsiasi settore e di qualsiasi età. La domanda che conviene porsi oggi è: "voglio essere parte del problema o voglio essere parte della soluzione?". La scelta della risposta determina i nostri risultati e il nostro successo.
Mentre me lo chiedo, probabilmente, qualche giovanotto rampante, avendo già trovato la soluzione, mi ha già 'soffiato' qualche cliente, qualche fornitore o qualche nuovo potenziale collaboratore.
Ma anche di questo bisogna prendere consapevolezza, cercando di velocizzare i tempi di reazione: trattandosi di un allenamento, sono sicuro che giorno dopo giorno, anche in questo ambito, i risultati non tarderanno ad arrivare, perché dentro a ogni situazione critica si può nascondere una grande opportunità. Sta solo a noi vederla e volerla cogliere.

Stiven Tamai,
rivenditore, titolare
Pavilegno

pidiprogetto

progetto: Vincenzo Leggio Architetto

rhino wood

Rhinowood™ è la soluzione innovativa e sostenibile per l'ambiente, per il futuro del legno e delle sue applicazioni.

Distribuito da Ravaioli Legnami: soluzioni in legno per pavimenti e rivestimenti esterni. Un mondo di qualità e design naturale.

www.ravaiolilegnami.com

RAVAIOLI

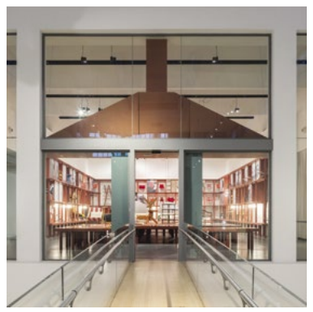
Supersalone
Fiera Milano - Rho (MI)
Dal 5 al 10 settembre 2021
salonemilano.it

UN SALONE DEL MOBILE DAVVERO SUPER

Prende forma il Supersalone, l'evento Speciale 2021 del Salone del Mobile.Milano, in programma dal 5 al 10 settembre a Fiera Milano (Rho), che, grazie al nuovo concept, a una curatela di eccezione e al fatto di essere la prima grande mostra del design a riaprire i battenti, promette di riaffermare la centralità di Milano e del Salone del Mobile nel panorama internazionale del progetto, della cultura e dell'innovazione.
Supersalone: un nome e un logo di grande auspicio che si fanno manifesto programmatico dell'evento. Si tratterà di un *unicum*, un momento irripetibile, di grande e immediata forza attrattiva e comunicativa, aperto tutti i giorni non solo agli operatori ma anche al grande pubblico; nel pieno rispetto delle regole e dei protocolli sanitari adottati a livello nazionale contro la diffusione del coronavirus.

Uniranno le forze per la realizzazione del Supersalone l'architetto Stefano Boeri e un team internazionale di co-progettisti, scelti in base alle loro capacità e competenze di designer, curatori, progettisti di allestimenti, grafici. Una squadra che collaborerà con Giorgio Donà, co-founder e direttore di Stefano Boeri Interiors, nella definizione di percorsi innovativi che sapranno valorizzare progetti e prodotti in un contesto fatto di prossimità, riflessione e condivisione. Il format proposto è quello di una grande biblioteca del design, la cui scenografia armonizzerà le novità e le creazioni messe a catalogo negli ultimi 18 mesi dalle imprese con i loro prodotti storici che, grazie al debutto della piattaforma digitale del Salone del Mobile. Milano, potranno essere acquistati al termine di una ricca e coinvolgente customer journey (una parte del cui ricavato contribuirà a una causa benefica).

"Vico Magistretti. Architetto milanese"
Triennale - Milano
Fino al 12 settembre 2021
triennale.org/eventi/vico-magistretti



ROSSO MAGISTRETTI

La retrospettiva, realizzata in collaborazione con Fondazione Vico Magistretti e curata da Gabriele Neri, riunisce il patrimonio di disegni, schizzi, modelli, fotografie, prototipi e pezzi originali conservati nell'archivio dell'architetto e designer milanese. La mostra ripercorre l'intero percorso progettuale di Magistretti, iniziato proprio al Palazzo dell'Arte negli anni del secondo dopoguerra.
Suddivisa in sezioni tematiche, l'esposizione presenta per la prima volta l'opera di Vico Magistretti in maniera unitaria, dall'architettura agli allestimenti, dal design al disegno urbano, insieme ai numerosi contatti internazionali.
Il rosso, colore distintivo di molti suoi progetti, costituisce una sorta di filo conduttore, evocando quel connubio tra modernità (il rosso delle avanguardie) e tradizione (il rosso mattone della vecchia Milano) caratteristico del suo lavoro. Sono esposti anche gli omaggi dei designer Konstantin Grcic e Jasper Morrison, allievi di Magistretti al Royal College of Art di Londra.

Smart Building Roadshow 2021
Milano, Roma, web
Fino al 24 novembre 2021
smartbuildingitalia.it

ROADSHOW

Dalla collaborazione tra Anitec-Assinform (Associazione Italiana per l'Information and Communication Technology), Ance (Associazione Nazionale Costruttori Edili) e Smart Building Italia, nasce nel 2016 il roadshow sull'innovazione tecnologica degli edifici, che in cinque anni ha toccato moltissime città italiane e, nel 2020, sotto lo stimolo dell'emergenza sanitaria, ha anche varato una sua edizione digitale. Obiettivo dell'iniziativa è quello di costruire una cultura dell'innovazione in un ambito strategico, ma anche tendenzialmente conservativo, com'è quello dell'edilizia, facendo dialogare i protagonisti della rivoluzione digitale con tutti gli operatori della filiera. Il roadshow 2021 varerà un'inedita versione ibrida, con alcuni eventi in presenza e altri in diretta streaming sulla piattaforma SBI Network, consentendo a tutti i partecipanti di svolgere attività di matchmaking B2B.

TRIPLICE APPUNTAMENTO

Sicurezza + Smart Building Expo + MADE expo
Fiera Milano - Rho (MI)
Dal 22 al 25 novembre 2021
sicurezza.it
smartbuildingexpo.it
madeexpo.it

Ottimizzare investimenti, tempi di visita e risorse, massimizzare le occasioni di confronto e aggiornamento, ma soprattutto offrire al mondo dei progettisti e degli installatori una proposta a 360 gradi. Questo l'obiettivo con cui Sicurezza, biennale internazionale nel settore di security & fire, Smart Building Expo, la manifestazione della home and building automation e dell'integrazione tecnologica, e MADE expo, manifestazione leader in Italia per il settore delle costruzioni, hanno scelto di presentarsi al mercato in contemporanea, facendo coincidere la data di inaugurazione dei tre appuntamenti.
Sicurezza e Smart Building Expo anticipano di un giorno e si svolgeranno a Fiera Milano dal 22 al 24 novembre 2021, mentre MADE expo conferma le date e lo svolgimento su quattro giornate, per cui si terrà dal 22 al 25 novembre.
La contemporaneità sarà un'occasione imperdibile per il settore, unendo la proposta di materiali, serramenti e involucri di MADE expo ad automatismi, sistemi domotici e di security&fire, impiantistica, che caratterizzano invece l'offerta di Sicurezza e Smart Building. Nell'ambito della stessa visita gli operatori potranno così visionare un'esposizione completa, che unisce soluzioni passive e attive, comprendendone appieno novità e potenzialità, anche grazie a esclusivi momenti formativi dedicati.

"Il giovane Boccioni"
Galleria Bottegantica - Milano
Dal 22 ottobre al 18 dicembre 2021
bottegantica.com/il-giovane-boccioni-bottegantica/

IL GIOVANE PREFUTURISTA

Numerose sono le iniziative che negli ultimi decenni hanno indagato la figura e l'opera di Umberto Boccioni. Poche sono quelle che hanno ripercorso con rigore scientifico la fase giovanile e formativa dell'artista calabrese. A questo periodo - ricco di suggestioni - è dedicata la mostra "Il giovane Boccioni", con la quale Galleria Bottegantica inaugura la stagione espositiva 2021. Curata dalla storica dell'arte Virginia Baradel, la rassegna propone un'accurata selezione di opere eseguite da Boccioni tra il 1901 e il 1909. Anni nei quali il pittore, allora ventenne, rafforza la sua vocazione artistica attraverso esperienze di studio condotte a Roma, Padova, Venezia e Milano, intervallate dall'importante soggiorno parigino del 1906 e dal successivo viaggio in Russia. L'influenza delle diverse correnti figurative europee e l'interesse per la tradizione classica e rinascimentale, affiorano ripetutamente nelle opere del periodo e trovano, soprattutto nella produzione grafica, un valido laboratorio di analisi sperimentale, di invenzione e di verifica stilistica che Boccioni conduce in parallelo rispetto alla pittura.

Domotex 2022
Deutsche Messe
Hannover
Dal 13 al 16 gennaio 2022
domotex.de

ASPETTANDO DOMOTEX

Mancano ancora otto mesi all'inizio di Domotex 2022, ma già si intuisce che la 33esima edizione del più importante palcoscenico mondiale dei tappeti e delle pavimentazioni sarà un evento innovativo e di forte impatto. Per la prossima edizione della fiera, in calendario dal 13 al 16 gennaio, sono previste numerose novità: un layout moderno e ottimizzato per le due macroaree "Carpets & Rugs" e "Floor & Wall" e una nuova ripartizione dei padiglioni favoriranno l'orientamento dei visitatori. Una più ampia offerta di prodotti e servizi renderà la manifestazione più rispondente alle esigenze del mercato. Domotex dedicherà inoltre più attenzione all'ambito applicativo e a format speciali mirati che creeranno un'atmosfera perfetta per il settore.
"*Trend, innovazioni e lifestyle saranno protagonisti decentrati negli ambiti espositivi di loro pertinenza* - spiega Sonia Wedell-Castellano, global director Domotex presso Deutsche Messe Hannover -. *Espositori e visitatori potranno confrontarsi con molte proposte innovative. Scopriranno tendenze e novità destinate a improntare il business del futuro. Siamo in effetti particolarmente lieti di essere riusciti a riguadagnare la presenza sul fronte espositivo di primari player del mercato. Il prossimo gennaio gli addetti ai lavori potranno di nuovo incontrarsi di persona nella cornice di un evento in presenza: questo è sicuramente un avvenimento di grande portata dopo una così lunga e faticosa pandemia e rende ancora più piacevole lavorare ai preparativi per la fiera*".

RESTITUISCI AL PAVIMENTO UN FUTURO PIÙ LUMINOSO
Rinnova, Non Sostituire

Per anni, Bona ha sperimentato i vantaggi del risparmio di risorse derivanti dalla corretta manutenzione e ristrutturazione dei pavimenti. Gli effetti ambientali della ristrutturazione rispetto la sostituzione sono evidenti. Ristrutturare un pavimento invece di installarne uno nuovo, comporta un risparmio energetico che arriva fino al 95% e consente di risparmiare fino al 90% di emissioni di anidride carbonica.

La ristrutturazione non offre solo vantaggi a lungo termine per l'ambiente, ma anche risparmi immediati sui costi e una migliorata igiene del pavimento. Inoltre, le moderne innovazioni di Bona offrono una totale libertà progettuale, consentendo di creare nuove colorazioni, senza la necessità di sostituire il pavimento. Tutto questo per restituire al pavimento in legno un futuro più luminoso.

bona.biffignandi.it

Bona®

DESIGN

Sognando Bali

Con la nuova collezione Bali, Myyour vuole trasmettere la serenità e il comfort che solo un beach set composto da lettino, tavolino e ombrellone può dare. Il lettino Bali, nella foto, è impilabile fino a 14 unità, con uno schienale regolabile in 5 posizioni. Il tessuto, in poliestere e PVC in 3 colori, è combinato con i 3 colori della struttura in polipropilene, resistenti entrambi ai raggi UV.

myyour.eu

ColorLab

Gruppo Gabel propone la collezione ColorLab, pensata per vivacizzare la tavola con colori accessi, dall'anima 'pop' e graziosi motivi floreali. 100% made in Italy e ispirata direttamente alla natura: fiori, frutti tropicali e dettagli esotici sono il fil-rouge della collezione. L'intera gamma è stampata con tecnica digitale su panama di puro cotone ed è proposta nelle varianti tovaglie, runner, set america, grembiuli e strofinacci.

gabelgroup.it

L'outdoor si accende

Perfetta per gli ambienti esterni, grazie al diffusore in resina poliuretanica con IP65 in grado di resistere agli agenti atmosferici e all'umidità, Lira ha corpo lampada in alluminio, disponibile nelle finiture nero oppure dark brown e nelle diverse versioni: a sospensione, applique e plafone.

linealight.com

Riviera

Disegnate da Lucidi/Pevere, sedia, poltroncina, lounge e sgabello Riviera sono caratterizzati da un segno grafico minimale e raffinato; la struttura interamente saldata, è realizzata in tubolare e barre con profilo arrotondato (a mezza mandorla) di acciaio Fe360.

emu.it

Piper

Il divano Piper a schienale alto, caratterizzato dall'utilizzo del doppio materiale alluminio/cinghia, inserisce nella proposta Roda nuove cromie e abbinamenti assolutamente inediti. Fa il suo esordio rust, una sofisticata finitura che richiama le sensazioni del color ruggine e accompagna strutture rigorose, mixate alla morbidezza di cuscini dal sapore e dalle linee indoor.

rodaonline.com

Colosseo Outdoor

Nel 2020 Colosseo debutta nella nuova versione Outdoor, in gres porcellanato nei colori salvia e argilla. Elemento di arredo con varie funzioni a seconda delle occasioni e delle necessità (pouf e tavolino), Colosseo prende il nome dall'ispirazione del designer. Naoto Fukasawa è arrivato alla forma desiderata pensando a un solido a forma di tronco di cono rovesciato, alleggerito nella struttura da incavi a forma di arco, creando così un'assonanza con la famosa arena romana.

bebitalia.com

Passo Doppio

Passo Doppio è un tappeto lavorato a mano in filato tecnico ad alte prestazioni, intervallato da feltri colorati in lana, inseriti tra le trame.
Adatto sia a spazi interni che esterni coperti, è disponibile in due nuance di grigio e beige, che, abbinate alla tavolozza dei feltri dai colori vivaci, come i gialli e gli aranci appena aggiunti, creano una combinazione cromatica raffinata e moderna.
La posizione e il numero dei feltri è personalizzabile.

gtdesign.it

Wood
you like ?
La collezione Caravaggio 90 è un prefinito di medio-piccola dimensione che ha l'aspetto di un tavolato stretto e lungo oggi di grande tendenza nel mondo dell'architettura e del design. Il pavimento infatti è rappresentato da una scelta Rustica che, attraverso la presenza di piccoli nodi naturali, porta la naturalità del legno direttamente nell'ambiente in cui viene posato.
www.originalparquet.com
ORIGINAL PARQUET®
IL LEGNO DI QUALITÀ DAL MONDO
SEDE - PRODUZIONE via dell'Artigianato 18
SHOWROOM via del Lavoro 4
48011 Alfonsine (RA) - Italia
t. +39.0544.80696

ATMOSFERE MEDITERRANEE

Siamo in Sardegna, sulla costa cagliaritana. Una casa vacanza studiata all'insegna della salubrità, grazie all'utilizzo di materiali biocompatibili e 'generatori attivi di benessere' come il legno, utilizzato indoor e outdoor

TITO FRANCESCHINI

Il biancore delle rocce, il verde aromatico della vegetazione, il sole e il mare sovrani: è l'ambiente mediterraneo, un regalo della natura. Inserirsi in questo miracolo senza turbarne la perfezione richiede molta delicatezza. E richiede civiltà, nel senso più alto del termine. Ne era pienamente consapevole il proprietario di questa realizzazione: un buen retiro, nelle vicinanze dell'incantevole costa cagliaritana. Il luogo della vacanza è quello dove si realizzano i massimi desideri di benessere. Non c'è dunque iato fra natura e abitare, fra esterni e interni. È allora 'casa' anche la piscina, immersa nel verde, ma tutt'uno con la dimora grazie alla generosa pavimentazione che la circonda, in teak (collezione Esterni di Fiemme), stessa specie legnosa con cui è stato realizzato anche il tavolo sotto il porticato, riprendendo le fughe e le dimensioni delle doghe. '*Nessun altro materiale dona al contatto lo stesso piacere del legno*': spiega il proprietario.

RAZIONALITÀ E BENESSERE

Il corpo dell'abitazione, 300 metri quadrati su due piani (cucina, soggiorno, camera padronale e due servizi al piano terra; al primo, tre camere per gli ospiti, ciascuna con la sua stanza da bagno e terrazzo) è all'insegna della razionalità e dell'intelligente distribuzione degli spazi. L'opzione stilistica è scevra da ogni esibizionismo: semplicità e benessere assoluto, le linee guida. La salubrità indoor, i materiali biocompatibili quali generatori attivi di benessere, l'armonia fra ambiente e ingegno umano: queste le filosofie abbracciate con passione e tradotte in un convinto impiego del legno, andato ben oltre le pavimentazioni.

PROTAGONISTA IL TEAK

Il teak burma di Fiemme Tremila ha abbracciato l'intero progetto.

Questa essenza dalle straordinarie doti di durevolezza e di una bellezza complessa e cangiante, fra trame di fibre irregolari e tonalità che da una leggera sbiancatura passano a striature più scure e profonde, è diventato l'elemento decisivo dell'arredo, grazie ai complementi firmati anch'essi Fiemme 3000: moduli biocompatibili come l'alto bancone snack della cucina, la scala - sobria ed elegante - le mensole della zona living e molti altri elementi di arredamento, inclusi quelli delle stanze da bagno. Fino alle importanti boiserie: nel living e poi della camera padronale dove, nel rivestimento di una prima parete, sono stati inseriti la testata del letto e i comodini, utilizzando lo stesso legno che impreziosisce anche la struttura dedicata al guardaroba.
Ogni camera ha il proprio bagno, dove non si arresta l'armonia tra pavimenti e oggetti di arredo caratteristica di questa abitazione.
E infine la parte esterna: la generosa copertura in teak a servizio della piscina è la scelta migliore in termini di qualità e resistenza, ma anche la più attenta al razionale utilizzo di materiali e risorse.

IL PARQUET

Serie:
- Fior di fiemme (interni)
- Esterni di fiemme (esterni)

Essenze:
- Fior di Tè (interni)
- Teak (esterni)

Scelte:
- Senza nodi (interni)
- Unica (esterni)

Lavorazioni:
- Spazzolato (interni) Levigato (esterni)

Trattamento:
- Oliato fiemme 3000 bioplus

fiemmetremila.it

OH MY

WOOD!

SUMMER EDITION

Deck Chair

La serie outdoor di Børge Mogensen, introdotta per la prima volta nella collezione di arredi da esterno di Carl Hansen & Son nel 2020, è ora in fase di espansione. La Deck Chair con poggiapiedi (realizzata in teak) esalta ancora di più il comfort che caratterizza questa collezione per esterni, composta da arredi estremamente funzionali, impreziositi da un meccanismo pieghevole che ne garantisce il minimo ingombro.

carlhansen.com

Atmosfere nordiche

Prodotti tradizionali della cultura scandinava, le tinozze finlandesi (Hot Tubs) sono riscaldate a legna, quindi sostenibili e dai consumi limitati. È il calore della stufa, infatti, a riscaldare l'acqua e nessun dispendioso e rumoroso motore disturba l'esperienza di relax all'aria aperta.

vascabotte.it

Pavilion H

Un gazebo personalizzabile che definisce lo spazio senza vincoli. La struttura minima di alluminio offre varie possibilità di copertura: waterproof, in policarbonato, veneziana, elettrica, elettrica bioclimatica, in alluminio o in legno. I pannelli laterali possono essere scorrevoli, in tessuto, legno e alluminio, o fissi in pietra o vetro, o ancora possono configurarsi come persiane regolabili in alluminio o legno.

kettal.com

Argo

Una scatola magica, realizzata completamente in legno, dalla quale possono uscire meraviglie di design con cui arricchire il proprio spazio outdoor. La collezione Argo dell'azienda Talenti è nata con l'intento di impreziosire gli ambienti esterni con forme sobrie e raffinate, sostenute da materiali innovativi e in grado di resistere agli agenti atmosferici.
Disegnata dall'iconico studio Ps+a Palomba Serafini Associati, Argo offre soluzioni per qualsiasi esigenza, proponendo un'ampia scelta di divani, tavoli e poltrone capaci di inserirsi con disinvoltura in ogni spazio.

talentisrl.com

Luci e ombre

In collaborazione con tecnici esperti del settore, Manutti ha sviluppato una vasta gamma di ombrelloni, disponibili in tre colori: canvas, taupe e nero e in diverse dimensioni. Qualità e tecnica combinate in un'ottima finitura: legno duro, teak (nella foto) o alluminio.

manutti.com

All'aperto

Allaperto Nautic abbina il teak alla corda in polipropilene, materiale riciclabile e 100% outdoor. Questa poltrona sospesa crea un'inedita proposta per 'dondolarsi' all'aria aperta con movimenti leggeri nel massimo comfort. Il mood Nautic trae ispirazione dal mondo marittimo e abbina il prezioso teak a un artigianale intreccio in corda a spina di pesce. Design by Matteo Thun & Antonio Rodriguez.

ethimo.com

Gea

Gea celebra la bellezza e l'apertura alla vita all'aria aperta. Realizzato con una sottile struttura in acciaio color carruba, il lettino Gea ha la base in rovere Abonos, legno fossile millenario di origine fluviale, che rivela il dna della manifattura Giorgetti. Un semplice ma sofisticato meccanismo manuale consente di regolare le inclinazioni dello schienale e del poggiapiedi.

giorgettimeda.com

MILANO VERTICALE: UN NUOVO CONCETTO DI OSPITALITÀ

Porta la firma dello studio Vudafieri-Saverino Partners il nuovo flagship di Gruppo UNA. Un innovativo modello di accoglienza che supera la concezione tradizionale di albergo, creando uno spazio aperto alla città

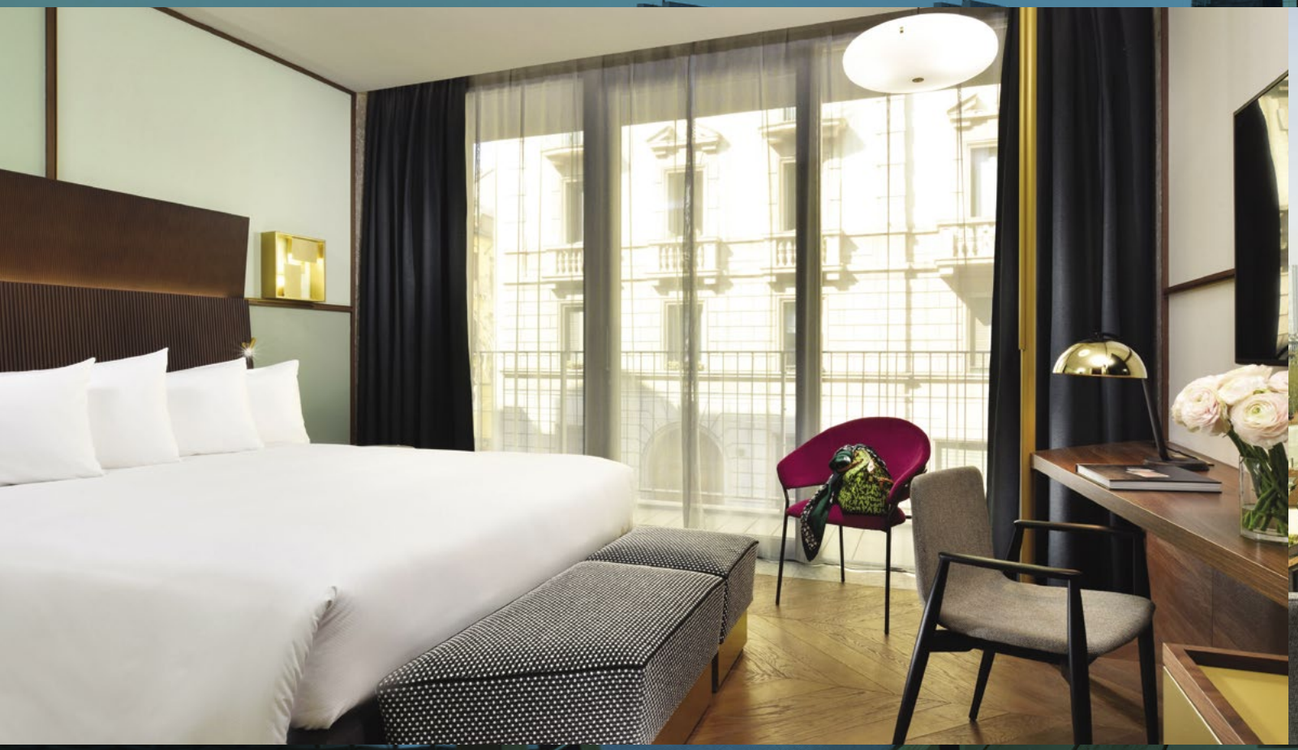
FRANCESCA FERRARI

Apre al pubblico Milano Verticale I UNA Esperienze, l'hotel, quattro stelle superior, che si pone come nuovo punto di riferimento dell'ospitalità meneghina.
Il progetto di architettura di interni e degli spazi esterni, curato dallo studio Vudafieri-Saverino Partners, vuole superare la concezione tradizionale di 'albergo': allo stesso tempo un hotel urbano, una destinazione food & beverage, un luogo di incontro per il lavoro, un hub di servizi innovativi.
173 camere, circa 600 mq di spazi ristorativi e 1000 mq di giardino interno, l'hotel si trova nel distretto di Porta Nuova - Garibaldi - Corso Como, rappresentativo dello sviluppo urbano e della rinascita milanese, un'area che è punto di riferimento per il design, finance, fashion, food & beverage.

IL CONCEPT: DESIGN 'ALLA MILANESE'
Al centro del progetto c'è Milano e la milanesità. L'interior reinterpreta in chiave contemporanea la tradizione del design 'alla milanese', citando l'elegante modernità dei Maestri meneghini del dopoguerra, presenti in numerosi dettagli materici come l'impiego dei marmi policromi e la citazione del ceppo lombardo. Un omaggio alla patria mondiale del bel design e della modernità senza tempo.
Negli spazi della hall, della reception, del lounge e della lobby il racconto è lasciato alla spettacolarità delle pareti marmoree, ai soffitti campiti con toni diversi e al grande spazio a doppia altezza che fa da incipit al giardino interno.

Ma soprattutto Milano Verticale è concepito come un'estensione della città stessa, un dispositivo urbano al servizio di Milano, con la progettazione di servizi posti al piano terra che svolgono un ruolo attivo nel dialogo con la città: funzioni pubbliche dell'hotel.
Segni di questa natura al dialogo sono il grande giardino interno, il ridisegno della piazza esterna e di tutta Via Rosales, che ricuce il rapporto tra facciate ed esterni dando continuità al verde tra spazio pubblico e privato.
L'edificio preesistente è stato completamente ristrutturato dallo studio Asti Architetti che ha curato il progetto architettonico delle facciate, in un'operazione di grande valore nel riqualificare l'intero isolato.

CERAMICA, MARMO E LEGNO PER LE STANZE
La struttura consiste di 173 camere distribuite su 12 piani.
Lo stesso concept materico che contraddistingue gli spazi comuni si ritrova nelle stanze: il mondo 'pubblico' e quello privato dell'hotel parlano così lo stesso coerente linguaggio architettonico.
Le camere si distinguono per l'attenta scelta dei materiali, pochi ed essenziali: pavimento in ceppo ceramico e listoni di rovere scuro, pareti in marmorino suddiviso in campiture con leggere variazioni cromatiche; testata del letto in noce cannettato. Merita una menzione



LA SCHEDA

- Milano Verticale I UNA Esperienze, via Carlo de Cristoforis 6/8, Milano
- Superficie lorda totale: 8.980 mq
- Concept generale Hotel, progetto architettonico degli spazi esterni, architettura degli interni, soft decoration: Vudafieri-Saverino Partners; Tiziano Vudafieri e Claudio Saverino
- Co-progettazione degli spazi esterni, progetto del verde e del paesaggio: P'Arcnouveau
- Consulente progetto luce: Studio Amort
- Consulente sviluppo tecnico progetto: Cristofori Santi Architetti
- Progetto autorizzativo di recupero, architettura facciate e coordinamento generale: Asti Architetti

particolare la scrivania/consolle in ottone, realizzata su disegno, che diviene un elemento costante del racconto andando a caratterizzare in modo distintivo le camere.

IL ROOFTOP E GLI SPAZI ALL'APERTO

Fiore all'occhiello della struttura il rooftop di 530 metri quadri al 13esimo piano, di pertinenza delle 4 Penthouse Suite: 4 super attici esclusivi dotati di ampie terrazze panoramiche con piscine jacuzzi. Rooftop e Penthouse Suite sono ambienti completamente personalizzabili sulla base delle diverse esigenze e modulabili a seconda dell'utilizzo, tanto da poter essere uniti in una proposta unica e totalmente personalizzata di oltre 900 metri quadri.

Una location con una ineguagliabile vista a 360 gradi sullo skyline di Milano e sull'arco alpino.

Gli spazi all'aperto rivestono un ruolo di grande importanza nel progetto: il sorprendente giardino interno di oltre 1000 mq offre un'oasi di pace e relax nel cuore di Milano. Il progetto del paesaggio nasce nel solco della tradizione meneghina dei cortili segreti, spesso nascosti dietro la sobria cornice degli austeri palazzi nobiliari del centro. Tutto il piano terra dell'edificio dell'hotel funge da filtro di questo spazio, separandolo fisicamente, ma non visivamente, dalle vie adiacenti, in un continuo gioco di relazioni tra interno ed esterno.

Alla continuità visiva esterno-interno si contrappone la discontinuità sonora. Fuori il rumore della città, dentro solo il brusio dei clienti e, in sottofondo, il suono rassicurante dello scorrere dell'acqua, elemento che caratterizza visivamente ed acusticamente lo spazio.

Progetto nel progetto: la proposta di ristorazione

Progetto nel progetto è stato il lavoro che Tiziano Vudafieri e Claudio Saverino hanno svolto fianco a fianco con lo chef Enrico Bartolini per dare forma, senso, anima e funzioni agli spazi per la ristorazione.

Vero fiore all'occhiello dell'hotel è infatti la proposta gourmet, declinata in tre concept: ristorante fine dining, osteria contemporanea e cocktail bar, tutti curati da Franco Aliberti, chef resident e new entry del team Bartolini, protagonista della scena gastronomica internazionale.

A unificare i tre 'luoghi pubblici' del food & beverage, aperti alla città così come agli ospiti dell'hotel, è il grande soffitto a tegole inclinate: lo spazio si contrae e si dilata rendendo i tre ambienti fluidi, collegati tra loro, ma allo stesso tempo perfettamente identificabili.

La parola agli architetti

«*Siamo molto felici che l'apertura di questo importante hotel a Milano capiti proprio in questo momento storico, diventando così un segnale di ripartenza. Ci auguriamo che la crisi odierna rappresenti solo una parentesi e che presto si possa ritornare alla normalità senza essere obbligati a 'modificare' o ad 'alterare' la fisionomia degli spazi, siano essi per l'ospitalità o la ristorazione. In generale quello che probabilmente rimarrà è la tendenza a vivere gli ambienti all'aperto: per Milano Verticale abbiamo ad esempio progettato un magnifico giardino interno, una vera e propria oasi urbana di 1000mq. Un altro aspetto molto importante del progetto, soprattutto in questo periodo in cui i viaggi sono limitati, è che Milano Verticale è stato pensato come un edificio al servizio dei milanesi e non solo dei turisti, un luogo aperto alla città e permeabile. Ci piace chiamarlo un 'dispositivo urbano di socializzazione'*».

Vudafieri-Saverino Partners ha sede a Milano e Shanghai e ha nel tempo sviluppato progetti pressoché in ogni Paese e continente. Fedele alla tradizione milanese dell'atelier creativo, il lavoro dello Studio spazia tra l'architettura, il design d'interni, il retail moda, l'hotellerie e il food design affrontando sia i grandi temi della città, del paesaggio e della società, sia l'architettura dei luoghi residenziali, commerciali e industriali.

vudafierisaverino.it

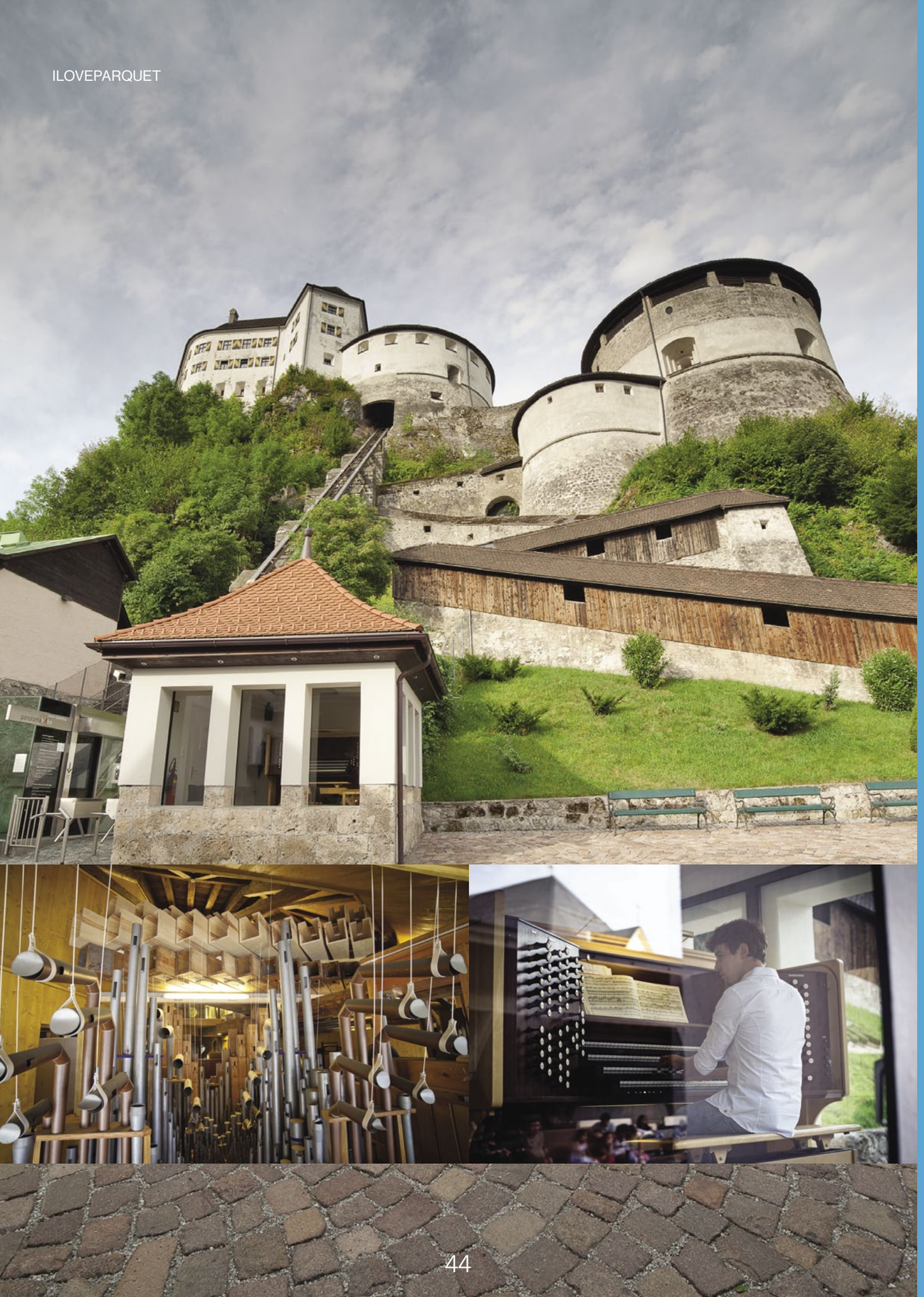
ADV by Tunnel Studios

Vivi il tuo bosco quotidiano

Fiemme
TREMILA

Pavimenti in legno biocompatibili.
Per costruire il benessere abitativo servono basi solide e genuine.
E un pavimento biocompatibile Fiemme Tremila sul quale camminare.

Luci di Fiemme | *Dolcerivo*



OVUNQUE SEI, SE ASCOLTERAI...

In Austria, l'organo all'aperto più grande al mondo (Patrimonio Unesco) da 90 anni, ogni giorno alle 12 in punto, suona melodie che si propagano nel bosco per chilometri

Che la natura in Austria sia sconfinata non è una novità: grandi spazi immersi in un contesto naturale idilliaco. La novità, e la curiosità, di Kufstein (deliziosa cittadina tirolese) è che ogni giorno, alle 12 in punto (in estate si fa il bis alle 18), si può ascoltare il concerto dell'organo all'aperto più grande del mondo, anche se ci si trova in un bosco a 10 km di distanza da dove il grandissimo strumento viene suonato.
L'Organo degli Eroi, questo il suo nome, fa parte dal 2017 del Patrimonio culturale immateriale dell'Unesco e quest'anno compie 90 anni. L'originale strumento si trova nella maestosa torre della fortezza che campeggia su uno sperone di roccia sopra Kufstein e, con i suoi 46 registri e le sue 4.307 canne, è l'organo all'aperto più grande del mondo.
Realizzato nel 1931 in memoria dei caduti nella Prima guerra mondiale, dopo 90 anni le note dell'organo si diffondono non solo per tutta la città, ma anche tra boschi e pascoli adiacenti a Kufstein.
Il concerto d'organo che ogni giorno riempie la vallata di musica diventa un messaggero musicale a distanza: ognuno può ascoltare le sue melodie mettendosi comodo in un luogo circondato dalla natura o in un angolo della bella cittadina tirolese.
L'organista è un giovane musicista, Johannes Berger, che studia musica da quando aveva sei anni: "*Se gli altri musicisti portano sempre con sé il loro prezioso strumento* - commenta - *nel mio caso sono io che mi reco dall'organo. Non posso 'esercitarmi a casa', ma devo recarmi alla fortezza per provare. E non posso nemmeno sbagliare! C'è sempre molta gente in ascolto. Ogni volta che l'organo degli Eroi emette un suono, ha sempre un pubblico che lo ascolta. Anche passivamente, ma c'è sempre qualcuno che ascolta le note*"
L'acustica migliore si gode sotto la tettoia della piazza antistante la fortezza: da qui si può anche osservare l'organista all'opera - e persino chiedergli qualche brano musicale.

Per maggiori informazioni:
kufstein.com

A TUTTO DECKING!

Estate, è tempo di ristrutturare gli spazi aperti. Scegliamo un parquet… È tutta salute! Elegante, elastico, resistente, sostenibile: cosa c’è di meglio di camminare a piedi nudi sul legno? Nel reportage che segue, le ultime proposte delle aziende del settore

Moso Bamboo X-treme, by Ravaioli

Moso® Bamboo X-treme®, distribuito da Ravaioli Legnami, è un prodotto per pavimentazioni e rivestimenti in esterno. È resistente alle intemperie, caratterizzato da eccezionale durezza e stabilità dimensionale, garantito 25 anni e certificato per la resistenza al fuoco (Bfl-S1).
Ha colore marrone scuro e si presta a destinazioni d’uso private, pubbliche e nei casi di intervento a basso impatto ambientale: Bamboo X-treme® infatti è sostenibile e con impatto CO_2 neutro.

Il consiglio per la posa

I listoni nella foto sono stati posati con RemoClip®, l’innovativo sistema di fissaggio di Ravaioli Legnami: una clip componibile che si adatta a doghe di ogni spessore e materiale. Le sue alette removibili permettono la rimozione facile e veloce delle singole doghe, senza dover intervenire sull’intera pavimentazione.
ravaiolilegnami.com

Externo di Woodco: una stanza all'aria aperta

Il tempo vissuto all'aria aperta merita la stessa attenzione di quello che si trascorre negli spazi chiusi. Per questo Woodco ha creato Externo, la collezione di pavimenti intelligenti ed ecologici che unisce l'aspetto naturale di un parquet a performance d'eccellenza. Le doghe, infatti, resistono alle radiazioni UV, alle alte e basse temperature, agli agenti atmosferici, all'invecchiamento, agli insetti, ai funghi e ai microorganismi marini. Per spazi sottoposti a sollecitazione estreme, inoltre, è disponibile la versione Extrashield, dove ogni singola doga viene incapsulata da una schermatura che potenzia la resistenza del pavimento, eliminando il bisogno di qualsiasi trattamento di manutenzione.

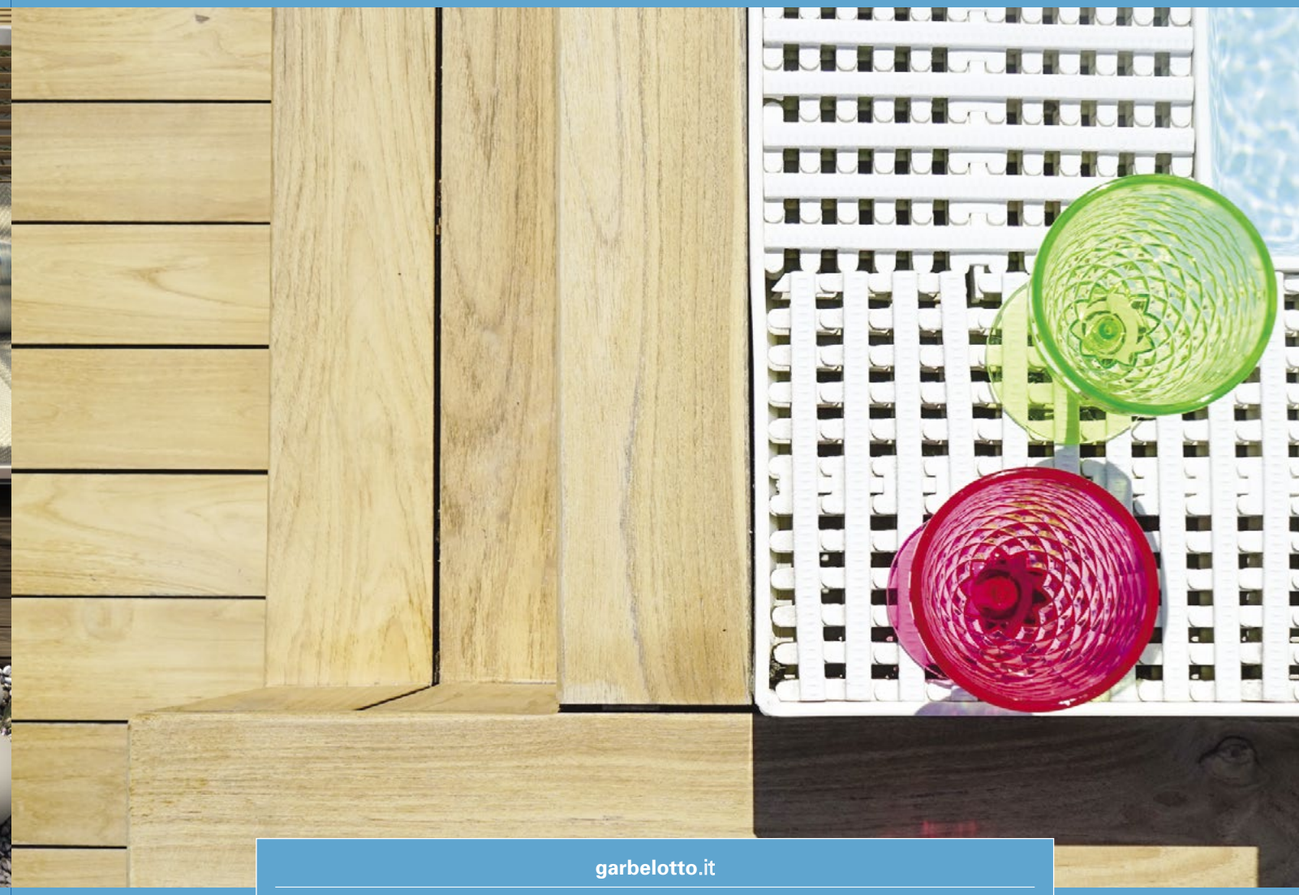
Il consiglio per la posa

Externo si avvale di un sistema di fissaggio brevettato che non prevede la preforatura dei magatelli in fase di montaggio ed è progettato per essere facilmente rettificato grazie agli innovativi supporti regolabili. Una tecnologia particolarmente vantaggiosa, da affidare ai professionisti della posa, che permette di contenere i tempi e i costi dell'installazione.

woodco.it

Garbelotto: la finitura Habitat esce all'aperto

Per chi non vuole rinunciare alla bellezza e alla raffinatezza del legno anche in ambienti all'esterno, il decking è la soluzione ideale, che rende eleganti gli spazi dedicati al relax, al tempo libero, alla convivialità, all'aria aperta. Grazie a un'apposita lavorazione e a particolari formati, il legno posato all'esterno è ideale per pavimentare bordi piscina, terrazze, camminamenti, balconi, patii, logge e rivestimenti esterni.
La novità proposta da Garbelotto è la finitura Habitat, già rinomata per i pavimenti in legno da interno, ora disponibile anche sulle specie legnose adatte per il decking (Teak, Ipè e Termo Frassino), finitura che contribuisce a esaltare la matericità e le caratteristiche del legno, come fosse stato appena tagliato.



garbelotto.it

Il teak birmano di Fiemme Tremila

La scelta di posare una pavimentazione in legno negli spazi esterni ne trasforma radicalmente l'estetica. Il fascino delle doghe Fiemme Tremila dona personalità, eleganza e ricercatezza impareggiabili.
Il teak birmano, arricchito dal trattamento Olio per Decking, è garanzia di grande durata e stabilità.

Il consiglio per la posa

Un'ottima soluzione è la posa con clips in acciaio: le doghe vengono montate su una sottostruttura precedentemente preparata - realizzata con lo stesso materiale della parte a vista - con un interasse di circa 60 cm.
Le tavole sono munite di una fresata femmina sui lati lunghi, che permette l'inserimento di particolari clips in acciaio inox per ancorare gli elementi alla sottostruttura mediante fissaggio con viti in acciaio.

fiemmetremila.it

Il decking in Ipe Lapacho, new entry Alma

Il parquet per esterno è la soluzione perfetta per ricoprire spazi all'aperto, come balconi, terrazze, bordi piscina. Un ambiente bello e funzionale risulta fondamentale per poter godere della bella stagione.
Alma by Giorio quest'anno propone l'Ipe Lapacho, un legno tropicale, che oltre a essere esteticamente gradevole ed elegante, è l'ideale per gli spazi esterni, in quanto è considerato uno tra i legni più duri al mondo.
La qualità della materia prima, le caratteristiche naturali, la resistenza e la durevolezza rendono questa essenza perfetta per essere posata in giardino, in terrazza o a bordo piscina.

Il consiglio per la posa

Per mantenere in ottimo stato e come nuovo il decking, è molto importante preservare le superfici con la giusta manutenzione. I pavimenti in legno per esterno richiedono infatti l'applicazione a cadenza semestrale di un buon olio, in modo da garantire sia un buon aspetto estetico che la tutela delle caratteristiche del materiale. Prima di eseguire questa operazione è necessario pulire con cura le superfici interessate.

almafloor.it

Garden Wood Teak Asia di Laborlegno

Un colore delicato, naturale e senza tempo: è il Teak Asia di Laborlegno.
La bellezza di questo legno fa risaltare qualsiasi spazio esterno, grazie al colore facilmente abbinabile a più contesti.
La peculiarità che contraddistingue Teak Asia è la resistenza alle macchie e agli agenti atmosferici, combinata alla durevolezza del legno pregiato. Due caratteristiche fondamentali per garantire la massima qualità nella realizzazione di una pavimentazione esterna.

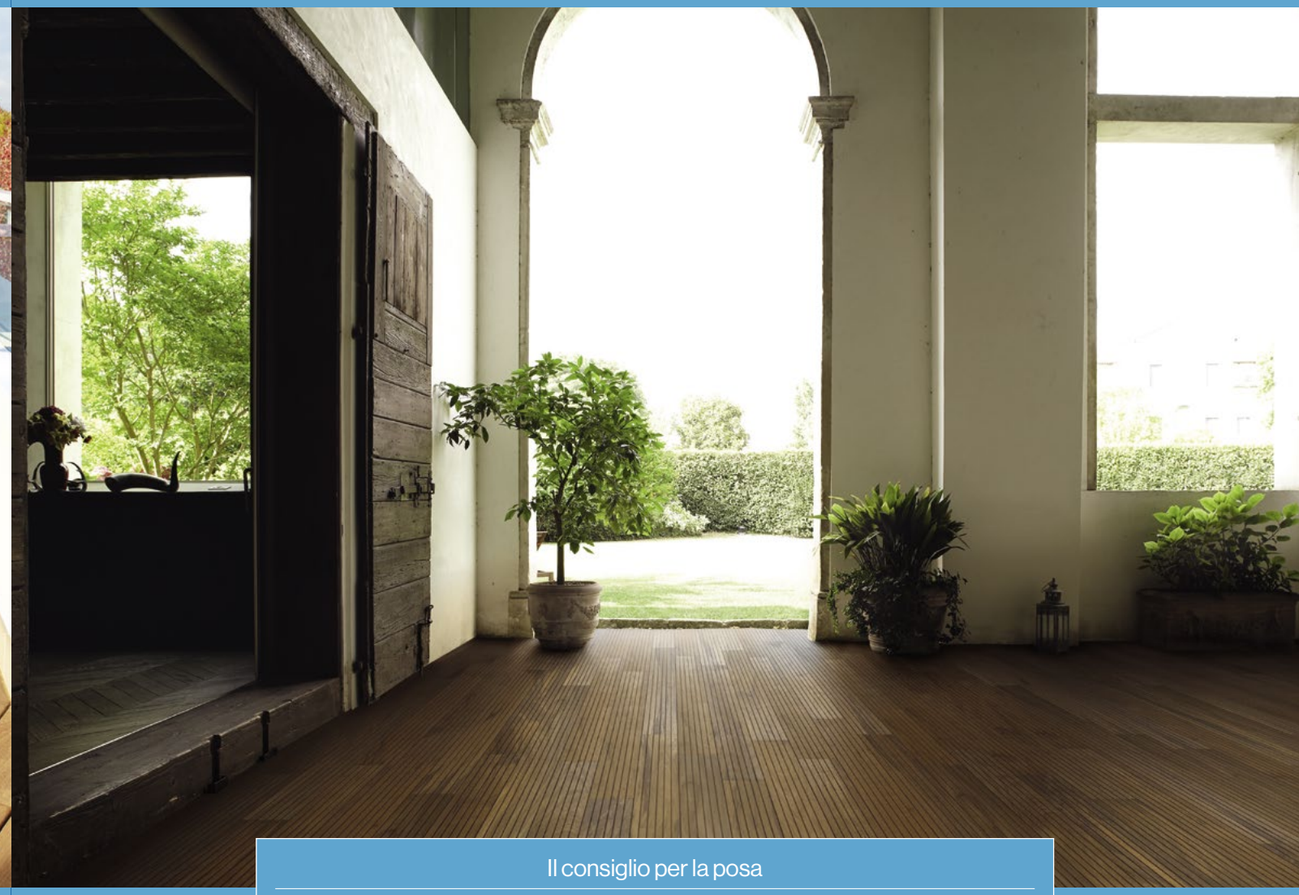
Il consiglio per la posa

Per un effetto più raffinato, l'azienda suggerisce la posa 'classica' di Garden Wood, se invece si desidera dare carattere all'installazione, si può propendere per la posa fissata con viti a vista.

laborlegno.it

Listone Giordano: superfici in legno per vivere l'outdoor

Le collezioni pavimento Outdoor di Listone Giordano offrono soluzioni che coniugano tecnologia e resistenza con un design raffinato. Diverse le essenze utilizzate, quali il Teak, legno da esterno per eccellenza, l'Ipè, caratterizzato da toni caldi accentuati dall'alto contenuto di estrattivi naturali, il Frassino trattato termicamente. La finitura Outnature, realizzata a partire da olii con grande capacità di penetrazione nelle fibre lignee e applicata in linea industriale, protegge le pavimentazioni in modo uniforme, eliminando inoltre i rischi di screpolatura legati all'applicazione in opera, specialmente durante l'estate.
Tecnologia e naturalezza sono il segno distintivo di Listone Giordano Marine (nella foto), parquet a due strati in Teak con supporto in betulla, ideale per superfici che collegano in modo armonico interno ed esterno e per applicazioni in giardini, terrazze, bordi piscina.



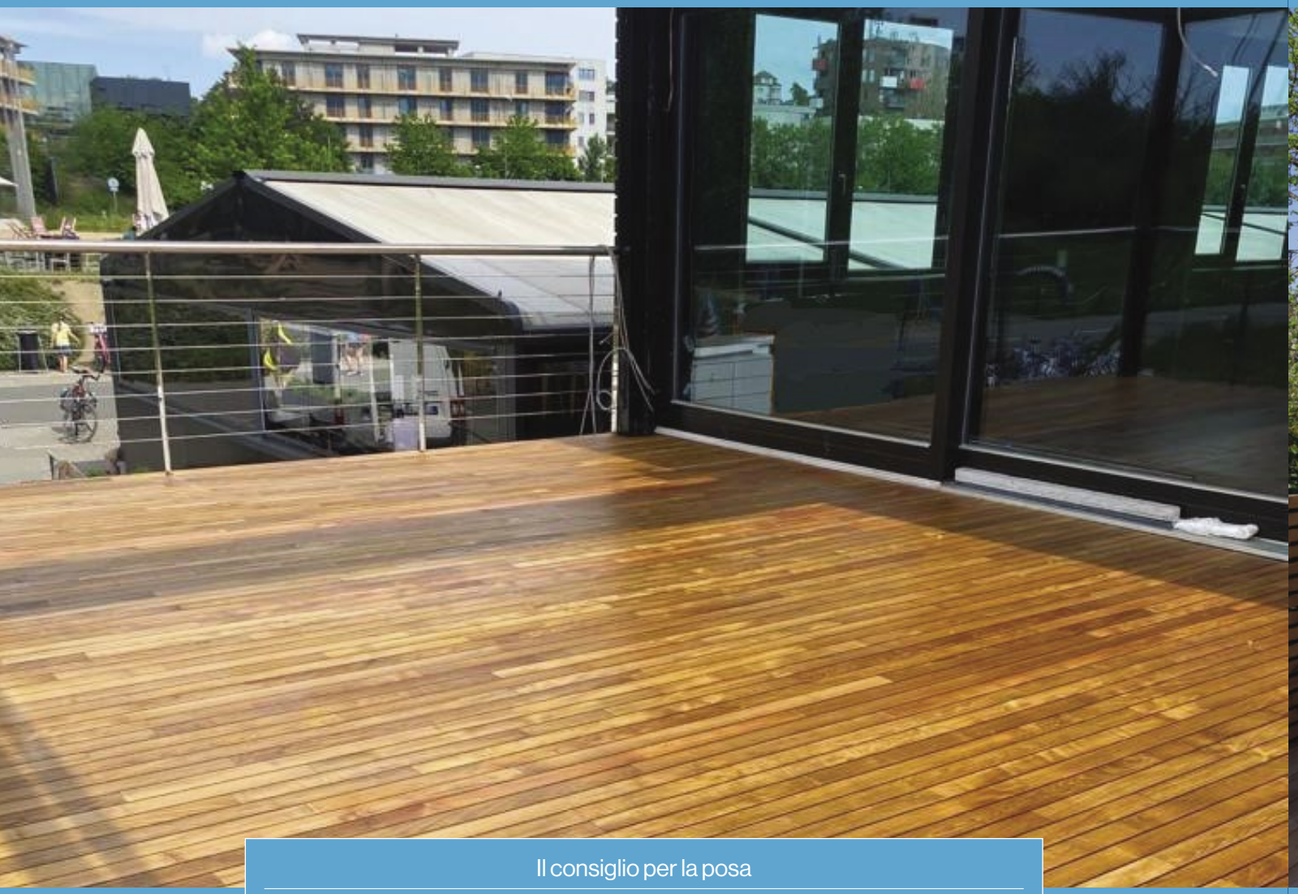
Il consiglio per la posa

La posa a incollaggio, priva di intercapedini al di sotto del pavimento e di interspazi tra le liste, rende estremamente agevoli le operazioni di pulizia e di manutenzione.

listonegiordano.com

Ship Deck: effetto nautico by Friulparchet

Nella città di Praga, lungo le rive del fiume Moldova, è da poco terminata la ristrutturazione di una vecchia nave, trasformata in uno dei più affascinanti ristoranti della città. Dovendo creare un effetto continuità tra i locali interni e le terrazze esterne, utilizzando un'essenza che racchiudesse in sé duttilità, durata e bellezza, ci si è sin da subito concentrati sul Teak, legno di indubbie caratteristiche tecniche e di pregio, sia a uso interno che esterno.
Friulparchet, in linea con la richiesta delle direzione lavori, ha fornito Ship Deck, pavimento massello in legno di Teak Asia. Ship Deck è caratterizzato da elementi massicci lavorati a maschio/femmina con già applicata la classica gomma di colore nero, allo scopo di ottenere il caratteristico 'effetto nautico', ideale per chi ama il mare e l'ambiente esterno, che dona a tutti gli ambienti un effetto caldo e assolutamente particolare.



Il consiglio per la posa

I listoni vengono forniti con finitura a olio naturale applicata a più mani, allo scopo di rendere particolarmente idrorepellente e protetto il parquet, sia esso posato all'esterno che all'interno (finitura che andrà manutentata nel tempo, a seconda dell'utilizzo a cui sarà soggetto il pavimento).
La posa è sicura e veloce, grazie alle particolari lavorazioni del prodotto, già eseguite tutte in fabbrica.

friulparchet.it

Corà Pino Thermo D-212, Collezione Elysium

Il Pino Thermo D-212 di Corà è prodotto da materia prima scandinava selezionata, con nodo sano, trattata termicamente a 212 °C, con un processo brevettato frutto di ventennale esperienza. Tale trattamento modifica l'aspetto del legno, uniformando il colore in marrone tabacco e dal piacevole profumo di caramello. Quando il manufatto viene esposto ai raggi UV, diventa di un apprezzato color grigio argento, a meno che non sia prevista una protezione superficiale pigmentata, che impedisca l'ossidazione. Il trattamento Thermo D-212° garantisce un perfetto equilibrio tra stabilità e durabilità: il legno infatti, privo di contenuto di umidità, non è attaccabile da agenti patogeni esterni. Il Pino Thermo D-212 ha classe di durabilià equipollente ad altri legni duri tradizionalmente usati all'esterno (classe durabilità >1).

Il consiglio per la posa

Posa suggerita: con viti a vista o clips.

coraparquet.it

Dual System Evolution: unico prodotto, doppia soluzione

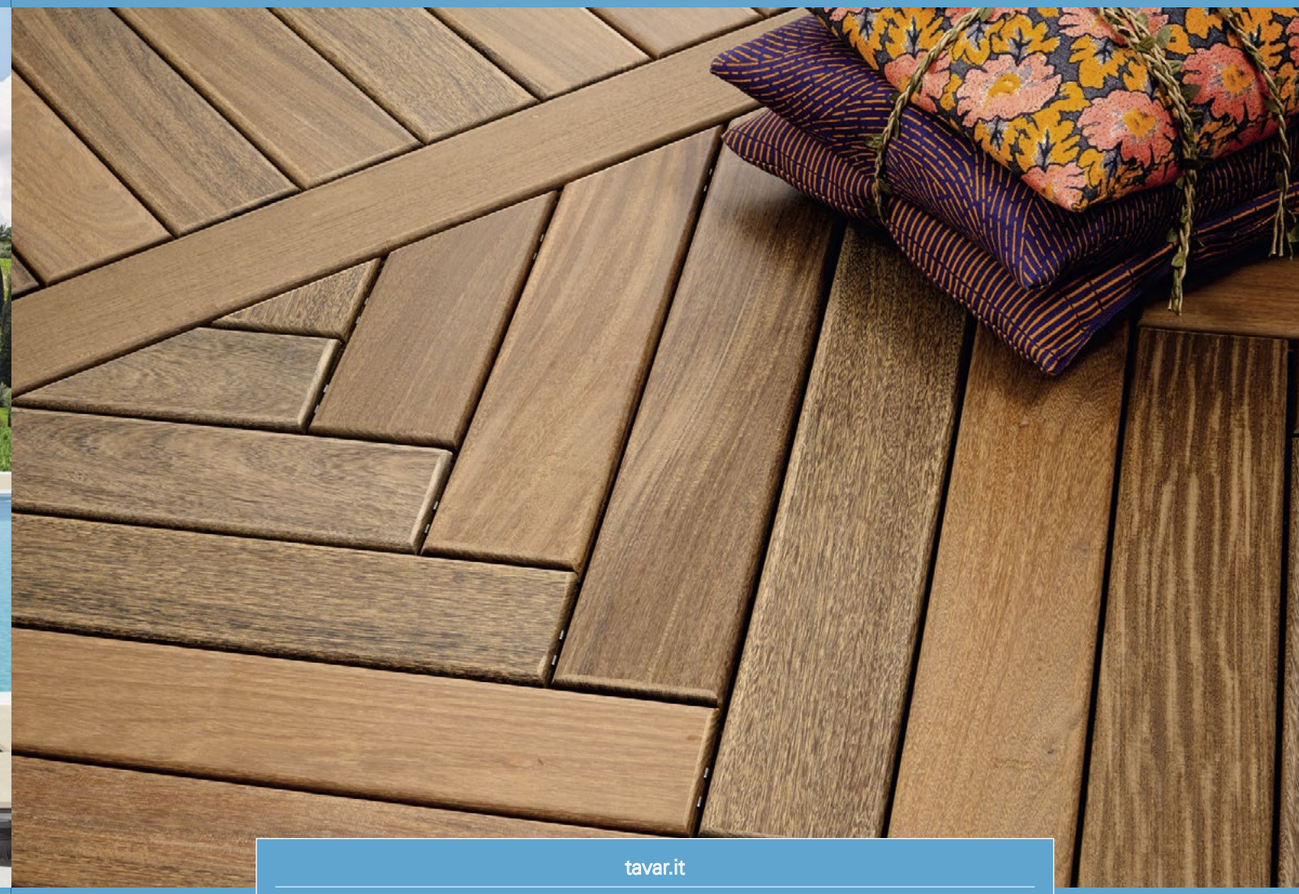
Dual System Evolution di Italprofili è il sistema a travetto adatto sia per l'utilizzo con pavimentazioni ceramiche che con pavimentazioni decking in legno: basta ruotare il travetto di 180°.
Nella foto un esempio di pavimentazione sopraelevata esterna di una casa con piscina, dove sono posati entrambi i tipi di pavimentazione.

Il consiglio per la posa

Per realizzare una pavimentazione di questo genere è necessario un robusto supporto regolabile in altezza, su cui posare il sistema decking: è consigliabile l'utilizzo di basamenti specifici, con testa dedicata a una rapida posa del travetto.
italprofili.com

Tavar Deck, innovazione e design... in movimento

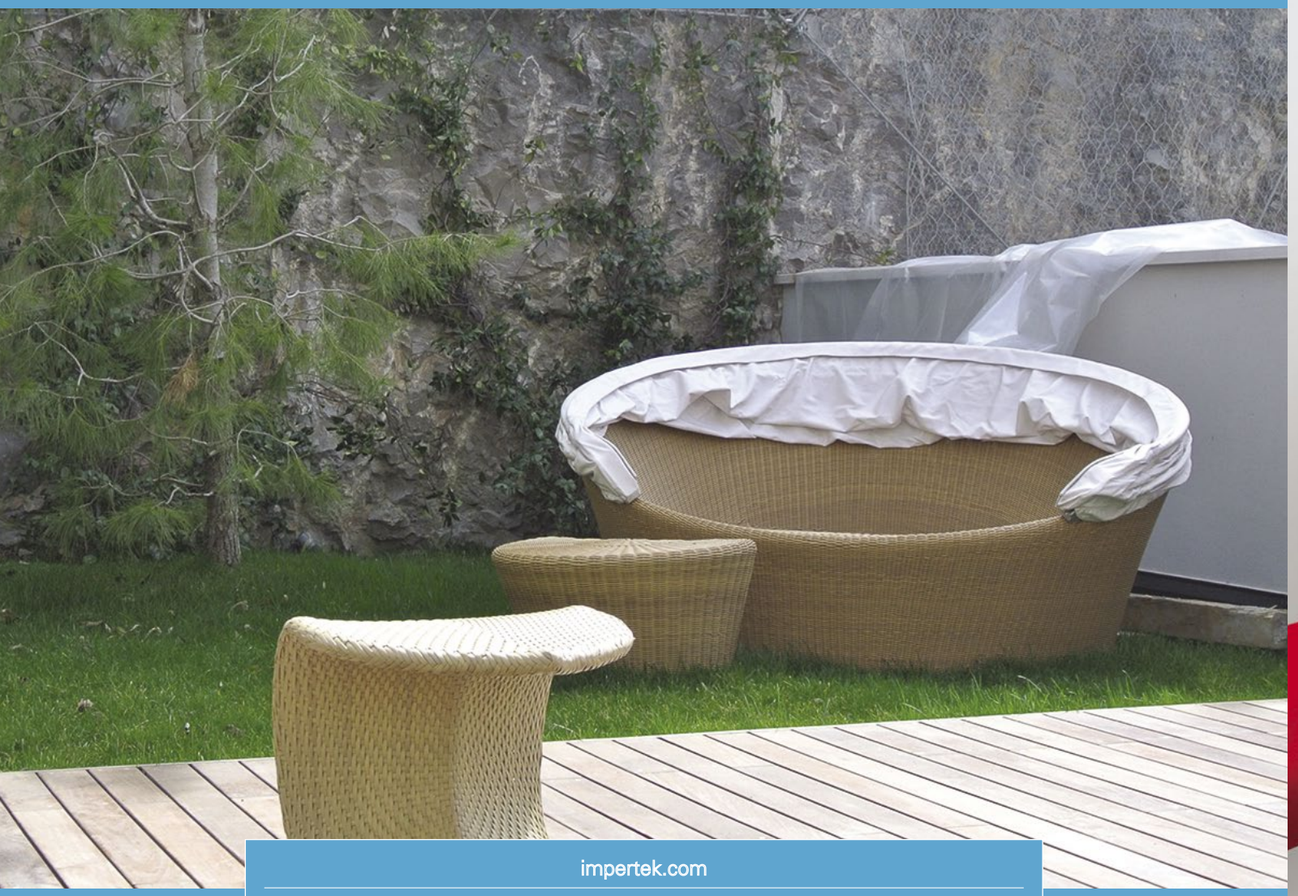
70 anni di presenza constante sul mercato rappresentano molte cose: solidità, flessibilità, rapidità di adattamento e ai cambiamenti del mercato. Tavar non si pone limiti nello studio di soluzioni e linee innovative, di design originali e particolari, per essere sempre un passo avanti.
Come la linea Deck, che ha ottenuto la certificazione made in Italy, in quanto l'intero processo produttivo è realizzato all'interno dello stabilimento di Ravenna. Tavar ha brevettato, e sta ancora brevettando, nuove soluzioni oltre ai classici formati: innovative geometrie a Spina e a Disegno e brevetti tecnici per soluzioni strutturali.
Sulla linea Deck è inoltre provvista di certificazione tecnica secondo la normativa cogente NTC 2018 per le categorie A-C-D, relative all'applicabilità negli ambienti Residenziale - Alberghiero - Centri commerciali - Ristorazione.



tavar.it

Con Impertek ampliare il plateatico è più facile

Con i supporti di Pedestal Line è possibile creare plateatici, terrazze, bordi piscina e qualunque tipo di pavimento rialzato si abbia in mente.
I sistemi Impertek sono ideali per la posa a doghe, per pavimentazioni in decking e con listoni di qualsiasi forma e dimensione.
Sono semplici e rapidi da installare sia per posatori esperti che per gli amanti del fai da te, garantiscono un risultato bello, pratico e resistente.



impertek.com

MADE EXPO
MILANO ARCHITETTURA DESIGN EDILIZIA
22|25 NOVEMBRE 2021 · fieramilano
CREOSTUDIOS
#costruiamoilfuturo
BIM & TECNOLOGIE
COSTRUZIONI & MATERIALI
PORTE, FINESTRE & CHIUSURE
INVOLUCRO & OUTDOOR
madeexpo.it
promossa da
FEDERLEGNOARREDO
UNICMI
FIERA MILANO

PARQUET CENTENARI A BORDO LAGO

FABIO BRAGA
55 anni, tecnologo del legno, 40 anni di esperienza di cantiere. Quando parla di legno parla di una creatura meravigliosa, su cui ha molto da raccontare. Socio di Braga srl, azienda specializzata in fornitura posa e restauro di pavimenti in legno, da due anni tiene un ciclo di corsi presso l'ordine degli architetti di Novara e Varese, momenti in cui trasmette il suo amore per il legno. Da un anno, con il brand Braga academy online, trasmette la sua esperienza sui pavimenti in legno e il problem solving di cantiere con un palinsesto formativo rivolto ad architetti e interior designer.
pavimentibraga.it

Mandarin Oriental Lago di Como è un hotel a cinque stelle situato a Blevio, grazioso paesino sulla sponda orientale del Lago di Como. Firmato dallo studio milanese di interior design Eric Egan, il nuovo hotel (ha cambiato nome e gestione nel 2019) è dotato della spa più grande del lago comasco. Al suo interno trovano posto 21 camere, 52 suite e due ville indipendenti immerse nella natura del parco. E sono proprio i giardini botanici a conferire al nuovo Mandarin Oriental un sapore tutto nuovo.
Patrizia Pozzi, paesaggista di fama internazionale, ha rielaborato il layout esistente ricavando piccoli spazi di privacy per il relax all'aperto immersi in non meno di cinquanta specie tra piante, alberi e fiori.
Villa Roccabruna, l'edificio che ospita l'hotel, è un palazzo del 1750 in cui sono stati posati splendidi pavimenti in legno a disegno in rovere, con greche e fasce intarsiate di legni diversi, finiti con ceralacca.
All'epoca (metà Settecento) i pavimenti in legno erano dei lastronati costituiti da una lamella nobile di 4/5 mm accoppiati a un sottostrato, quello che si reperiva all'epoca, e incollati con l'ausilio di un collante di origine animale.
Il pavimento, anche se incollato con questa metodologia 'antica', si presentava in ottimo stato, necessitava però dell'incollaggio di alcune porzioni che mostravano dei segni di distacco. Questo ci ha portati realizzare in opera alcuni innesti di legno antico nelle parti mancanti.

> Il restauro dei pavimenti in legno (esterni e interni) di un palazzo del 1700 è sempre un'operazione delicata. E affascinante. L'autore ci racconta le fasi del recupero di una serie di parquet storici, quelli del Mandarin Oriental, suggestivo resort che si affaccia sul lago di Como
>
> FABIO BRAGA

UNA MANUTENZIONE STRAORDINARIA PER GLI INTERNI
Vi racconto quindi quali sono le fasi che abbiamo pianificato per curare la manutenzione di questo pavimento in legno antico.
Per ridare quel sapore antico al pavimento abbiamo deciso, insieme al committente, di optare per una manutenzione straordinaria, pulendo con attrezzatura specifica tutte le vecchie cerature e oliature fatte nel tempo. Una volta eseguita tutta la prima fase di lavaggio e pulizia della superficie, abbiamo utilizzato una cera a base d'olio per rinnovare il pavimento e riportarlo al suo carattere iniziale.

TEAK PER LA PISCINA 'GALLEGGIANTE'
Ci siamo occupati anche della manutenzione dei pavimenti in legno esterni della villa, in particolare

quelli che costeggiavano la piscina ‘galleggiante’ immersa nel lago di Como: pavimenti in Teak che presentavano i classici segni di usura, nello specifico la superfice risultava priva di olio con chiari fenomeni di ingrigimento.
All’esterno abbiamo effettuato una manutenzione straordinaria suddivisa in varie fasi: prima abbiamo analizzato lo stato di fatto con un sopralluogo, per comprendere lo stato delle varie parti di pavimentazione e per definire la corretta metodologia dell’intervento. Il decking è stato quindi carteggiato, in modo tale da ritrovare l’aspetto originale del legno grezzo, lavorando su alcune parti che presentavano tonalità diverse rispetto ad altre.

Infine il pavimento è stato trattato con prodotti adatti a donare maggiore resistenza, proprietà antiscivolo e ulteriore protezione all’usura.

GARAPA PER IL PARCO

Dopo la piscina galleggiante ci siamo occupati di un decking in essenza Garapa (un legno sudamericano), legato alla prima gestione del hotel. Il pavimento era stato trascurato nel tempo e la nuova gestione ci ha chiesto di trovare una soluzione per rinnovarlo.
Abbiamo naturalmente accettato la sfida e analizzato le soluzioni da adottare per conferire nuovamente bellezza al pavimento.
Siamo partiti dalle doghe non più idonee al calpestio, ricreandole in laboratorio per poi posarle in opera, poi abbiamo ancorato le teste con colla per esterno e viti, per ricreare un calpestio in piena sicurezza.
La superfice è stata trattata con un macchinario a spazzole, adatto a rimuovere lo strato superficiale di grigio/nero che aveva alterato il tono originario. Questa tipologia di trattamento è stata effettuata per tre volte successive, fino a ottenere un risultato soddisfacente.
Successivamente, tutte le doghe - pur essendo della stessa specie legnosa - sono state tinte, ricreando una tonalità simile all’esistente, al fin di non notare differenze di tono.
In fase finale il pavimento è stato oliato per tre volte per rendere bello e resistente il decking.

Inquadra il qr code per vedere il video delle fasi di restauro del Mandarin Oriental Lago di Como.

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?

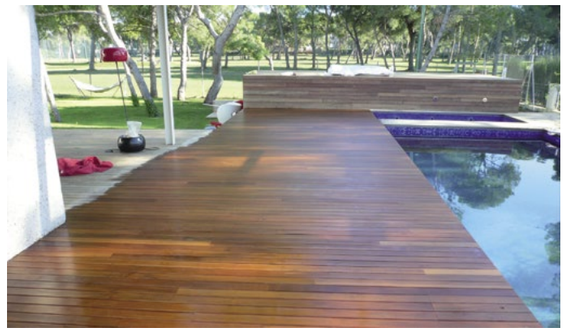
È una campagna promossa da

I LOVE PARQUET il magazine

DECKING: RINNOVARE, PROTEGGERE, NUTRIRE

Aqua-Deck HPX

Dall'esperienza di SLC e della ricerca GreenLab Kerakoll nasce Aqua-Deck HPX, un olio-resina all'acqua eco-compatibile per il trattamento di pavimenti e manufatti in legno in esterno, ideale nel GreenBuilding.
Aqua-Deck HPX sviluppa un'alta protezione e un'elevata resistenza agli agenti atmosferici per pavimenti e manufatti in legno in esterno. Applicabile a pennello o rullo, a rapida essiccazione e sovrapplicazione.
Aqua-Deck HPX è ideale per la finitura ad alta protezione di pavimenti in legno in esterno generalmente impiegati per bordi piscina, deck, terrazzi, camminamenti o manufatti in legno in esterno.
kerakoll.com



Rinnovare e nutrire in 3 semplici gesti

1. **Lios Grigioff per eliminare "il grigio" e lo sporco.**
   Soluzione a base d'acqua per il ripristino del colore originale delle superfici in legno da esterno. Certificato Biodegradabile ed Ecotossico.

UTILIZZO: inumidire con acqua il pavimento, applicare il prodotto direttamente sulla superfice da trattare, attendere 10 minuti, rimuovere con l'aiuto di una spazzola la patina creatasi e infine risciacquare.

2. **Lios Sundeck Wood Oil per nutrire a fondo la superficie.**
   Olio impregnante pigmentato molto efficace contro il degrado e l'invecchiamento del legno da esterno. Lios Sundeck Wood Oil è disponibile anche nelle versioni "light" che non altera il colore originale del decking e
"base acqua" composto da oli emulsionati e resine all'acqua.

UTILIZZO: è consigliabile utilizzare Lios Sundeck Wood Oil in seguito all'applicazione di Lios Grigioff. Applicare due mani di olio con l'aiuto di un pennello.

3. **Lios Sundeck Soap per il lavaggio e la manutenzione.**
   Sapone detergente nutriente per la pulizia del deking. Usato regolarmente mantiene nel tempo l'aspetto naturale del legno, evitando il degrado per azione delle intemperie. Pulisce con efficacia sporco, residui di cloro, salsedine, etc.

UTILIZZO: Ogni 15/30 giorni utilizzare Lios Sundeck Soap diluito con acqua effettuando un primo lavaggio con l'ausilio di uno straccio o mocio e, una volta asciutto, ripetere l'azione con prodotto pulito. Il pavimento sarà da subito pedonabile, senza aloni e dall'aspetto sano e nutrito.
chimiver.com

Finitura a olio per il trattamento, mantenimento e protezione

Prodotto di finitura a olio per il trattamento di pavimentazioni esterne in legno, Ultracoat Top Deck Oil è un olio impregnante con effetto naturale o a colorazione Teak, idoneo per il trattamento di pavimenti in legno situati in prossimità di bordi piscine, terrazze e in generale all'esterno.
Ultracoat Top Deck Oil, grazie agli assorbitori UV, protegge il pavimento in legno dall'aggressione dei raggi solari e dalla prolificazione di funghi del legno evitandone il classico degrado.
La versione trasparente non altera la colorazione originale del legno, mentre la versione Teak dona al legno una colorazione dorata classica del Teak.
I plus:

- Facile da applicare
- Di lunga durata
- Adatto per aree ad alto traffico
- Disponibile in due versioni: colore 'neutro' e Teak

mapei.com

Pacchetto 'senza pensieri'

Loba presenta la nuova linea Deck:

- Sistema di verniciatura a base d'acqua: DeckPrepare & DeckFinish Color: assicura una protezione a lungo termine contro i raggi UV e le intemperie. L'alternativa, con vernici, ai tradizionali oli per il decking, per un aspetto elegante e senza tempo.
- Sistema a olio a base vegetale: DeckPrepare & DeckOil transparent I Color: colore dall'aspetto vivo e protezione efficace contro sole e pioggia. L'impregnazione efficace per decking e mobili di legno, che fa risaltare particolarmente il carattere naturale del legno.

Che si tratti di un grigio freddo, di sfumature naturali o di un marrone elegante, la gamma di colori della linea Deck farà innamorare i fan del decking. L'applicazione è semplice e sicura, senza la necessità di macchinari, adatta sia ai professionisti sia ai clienti finali.
loba-wakol.it

AGORÀ

CAOS MATERIE PRIME

Prezzi alle stelle e prodotti sempre più difficili da reperire. Come reagisce il settore del parquet?

Il fatto. L'aumento improvviso e indiscriminato delle materie prime e, parallelamente, la scarsità degli approvvigionamenti, sta creando orami da mesi seri problemi al settore dell'edilizia. Lo leggiamo quotidianamente. E Il caro materiali non è più sostenibile per le imprese.
I fattori in gioco sono due: da una parte la generale ripresa economica in tanti settori, soprattutto in Cina, ma anche in USA ed Europa, che sta alimentando la domanda di materie prime essenziali. Dall'altra l'emergenza pandemica sta ancora causando gravi difficoltà al commercio internazionale: il trasporto via terra e soprattutto via mare sono resi difficoltosi dalle misure restrittive alla circolazione delle merci. I container non si trovano e costano il triplo.
Con i super-rincari di acciaio, polietileni, ferro, rame, legno (Assolegno segnala che il legname da imballaggi è aumentato del 60-70% rispetto al 2020) e petrolio tanti cantieri pubblici e privati rischiano di bloccarsi con gravi ripercussioni economiche e sociali. Per questo Ance, l'Associazione Nazionale dei Costruttori Edili, ha scritto ai Ministri competenti per chiedere "*un intervento normativo urgente attraverso il quale riconoscere alle imprese gli incrementi straordinari di prezzo intervenuti*".
Appelli sono arrivati anche da Federchimica: Paolo Pellegrini, presidente di Avisa, l'associazione di Federchimica che rappresenta i produttori di adesivi e sigillanti, inchiostri da stampa, pitture e vernici, segnala che "*la carenza di materie prime determina effetti a cascata imponendo, in qualche caso, la fermata degli impianti*". Molte resine - fondamentali per le costruzioni - sono introvabili e quando si rovano hanno subito aumenti di prezzo superiori al 100%.
Come sta vivendo questa situazione il nostro settore? È ciò che abbiamo chiesto ai protagonisti.

1 COME STA VIVENDO LA SUA AZIENDA IL PROBLEMA DEL CARO-PREZZI IN EDILIZIA?

2 CHE MESSAGGIO SI SENTE DI DARE O QUALE RICHIESTA SI SENTE DI RIVOLGERE A CLIENTI E PARTNER A TAL PROPOSITO?

RENZA ALTOÈ GARBELOTTO
Consigliere Incaricato del Gruppo Pavimenti Legno di Edilegno / FederlegnoArredo
AD Parchettificio Garbelotto
garbelotto.it

L'INTERVISTA COMPLETA

1.

Il Parchettificio Garbelotto sta vivendo con grande apprensione e difficoltà il problema di caro-prezzi e, soprattutto, di reperibilità delle materie prime. Fortunatamente abbiamo una storicità di ben 70 anni alle spalle che ci ha permesso di creare nel tempo un network di apprezzati fornitori con i quali abbiamo instaurato un forte e duraturo rapporto di collaborazione, non come semplice cliente-fornitore, ma come vero e proprio partner. Nonostante questo, il periodo è difficilissimo per tutti, si vive una quotidiana incertezza alimentata da molte notizie discordanti! Grazie ai nostri partner storici riusciamo a trovare sempre accordi e soluzioni che ci permettono di soddisfare in tutto e per tutto le richieste dei nostri affezionati clienti, sui quali abbiamo cercato di non gravare grazie a un'attenta analisi di mercato sui costi rettificando al minimo possibile i listini.

2.

Abbiamo deciso di schierarci sempre al fianco dei nostri clienti e dei nostri collaboratori, che possono contare sulla continua disponibilità di merce senza rinunciare a qualità, affidabilità e trasparenza. Vogliamo continuare a garantire sempre la puntualità nei termini stabiliti, consegnando ogni commessa nei tempi concordati con il cliente.
Il consiglio che mi sento di dare, soprattutto in questo periodo, è di instaurare un continuo dialogo, confronto e condivisione tra le aziende e i clienti, per cercare di trovare la soluzione giusta a qualsiasi richiesta.

BARBARA PASTORE
AD Wakol Foreco
loba-wakol.it

L'INTERVISTA COMPLETA

1.

Stiamo vivendo come tutti questa situazione straordinaria e di estrema incertezza.
Per quanto ci riguarda, il problema più grave è la carenza o limitata disponibilità di materie prima, che abbiamo affrontato dirottando la produzione su alcuni articoli, i più richiesti e dando delle precedenze.
Il nostro cavallo di battaglia, le silaniche, fortunatamente sino ad ora non ci stanno dando problemi di questo tipo, per cui non abbiamo mai lasciato il cliente senza materiale.

2.

Fortunatamente stiamo riscontrando una notevole dose di collaborazione da parte di tutta la nostra clientela. Siamo nel bel mezzo di una tempesta perfetta e siamo tutti sulla stessa barca: la pandemia ci ha portati ad affinare lo spirito di adattamento, la capacità di lavorare in modo diverso, la resilienza e questo ci sta aiutando anche in questa fase. La cosa importante ora è resistere, uscire dalla tempesta con meno ferite possibile e scongiurare una nuova fermata.

OSCAR PANSERI
managing director Chimiver Panseri
chimiver.com

L'INTERVISTA COMPLETA

1.

Chimiver sta cercando di vivere questo momento particolare con la massima resilienza, programmando il più possibile e producendo just in time. La condizione ormai è trasversale a qualsiasi settore. Le nostre difficoltà maggiori consistono nel reperire sul mercato i componenti necessari per i collanti e le vernici. Mancano le resine, mancano gli additivi così come i solventi. Ci sono perfino giorni in cui non possiamo avviare alcune linee. I fornitori ci comunicano i prezzi alla spedizione invece che dall'ordine. E molte volte le quantità non sono quelle richieste.

2.

I clienti hanno capito che i prezzi sono in ascesa. Nonostante ciò, per andargli ulteriormente incontro, abbiamo realizzato dei programmi in grado di accontentare la filiera, distribuendo il maggior quantitativo di prodotti a tutti. Il mio messaggio al mercato è quello di avere ancora un po' di pazienza: si tratta di un momento certamente provvisorio.

PATRIZIO DEITOS
AD gruppo Itlas - Laborlegno
Itlas.com

1.

L'aumento indiscriminato e trasversale delle materie prime è ormai cosa assodata, il problema

principale è riconoscerne i motivi, quando si fermeranno e capirne le dinamiche nel tempo.
Mi spiego meglio: i motivi in atto in questo momento sono molti e riguardano appunto in modo trasversale tutti i materiali che partecipano alla nostra catena produttiva; secondo me è importante capire se si sta creando inflazione o se l'aumento è dettato da un eccesso di domanda rispetto all'offerta, se questo aumento è alla fine del suo corso o se invece continuerà.
In questo momento il problema dei costi sta diventando un vero e proprio allarme per la scarsità dei materiali che minaccia le linee produttive.
Le industrie Italiane non sono legate alla materia prima, ma bensì a una trasformazione delle materie prime e quindi molto esposte a quello che sta succedendo, la dinamicità delle produzioni spesso non sono altrettanto dinamiche nell'affrontare questi cambiamenti di costi nei mercati, questo metterà in serio pericolo molte aziende.

2.

Una delle caratteristiche della nostra azienda è quella di essere legati direttamente alla materia prima, quindi sin dai primi segnali abbiamo cercato di informare i nostri clienti, in modo da tenere alta l'attenzione sul fenomeno per non rischiare di trovarsi impreparati e rischiare di vendere prodotti a un valore inferiore al costo di mercato, che sarebbe molto dannoso perché non più in grado di approvvigionarsi.

LORENZO ONOFRI
presidente FEP
Ceo Stile Società Cooperativa
stile.com

L'INTERVISTA COMPLETA

1.

Onestamente tutto mi aspettavo di vivere, tranne l'ennesima anomalia di questo tipo. Dopo la pandemia, perlomeno negli Stati Uniti, dove abbiamo una forte presenza commerciale, si nota chiaramente un cambio di strategia dell'edilizia, passata nel giro di qualche mese dai grandi palazzi alle case fuori città, di qui un rilevante aumento della domanda di legno, a fronte di un'offerta che è rimasta quella pre Covid. Per quanto ci riguarda, il componente più difficile da reperire in questo momento è il multistrato. Una circostanza che ci ha inevitabilmente portati a rivedere al rialzo i listini, cosa che non era mai avvenuta negli ultimi 10 o 12 anni.

2.

Si tratta probabilmente di un riallineamento fisiologico dei prezzi per le materie prime, che fino a qualche mese fa erano state protagoniste di un innaturale e costante rally al ribasso. L'auspicio è che per settembre-ottobre la situazione riesca a stabilizzarsi, anche se dubito si tornerà ai livelli del 2019.

ELIA BOLZAN
general manager
Friulparchet
friulparchet.it

1.

La nostra angoscia sta nel fatto che questi rincari del tutto eccezionali vadano a frenare le opere già in corso d'opera, rischiando di mettere a serio rischio gli stanziamenti previsti dal recovery plan. Purtroppo le nostre aziende, non essendo produttrici di materie prime legnose, devono sottostare a continui aumenti richiesti da parte dei Paesi produttori, sia di legname semilavorato (frise, elementi, tavolame) che di pannelli (multistrati ecc).
Ma è pur vero che non tutto il male viene per nuocere: abbiamo visto negli ultimi mesi un aumento della domanda da parte del mercato, sicuramente causata da una forte diminuzione della disponibilità di prodotto finito da paesi esteri, in particolar modo dalla Cina, che ha visto oltre che un innalzamento del costo dei noli, anche una forte domanda interna, grazie a un incremento del mercato delle costruzioni.
Gli aumenti dei prezzi e dei costi fortunatamente interessano tutti i paesi produttori e consumatori di parquet. Credo che la cosa più importante in questo momento sia riuscire a reperire sufficienti scorte di materia prima, in modo di poter soddisfare quella richiesta che il prodotto finito importato non riesce a soddisfare.
Da parte nostra ci eravamo già organizzati da diverso tempo con i nostri fornitori di materie prime allo scopo di disporre di un magazzino importante che possa soddisfare la domanda della nostra clientela. Stiamo lavorando giornalmente fianco a fianco con i nostri fornitori di materie prime per organizzare al meglio il taglio dei semilavorati e la reperibilità di tronchi necessari per i prossimi mesi. Tutto ciò nella speranza che questa situazione possa a breve terminare, anche se siamo convinti che nulla ritornerà come prima, almeno per quanto riguarda i costi, che sicuramente non diminuiranno.

2.

Ciò che mi sento di consigliare ai nostri clienti, non solo per il problema che abbiamo appena descritto, è di ritornare a riallacciare i giusti rapporti con i produttori nazionali, i quali metteranno in atto tutte le loro possibilità per soddisfare le richieste del mercato, lavorando, facendo squadra, trovando assieme le giuste soluzioni.
Il nostro paese, colpito da una pandemia e da una crisi senza precedenti, ha necessità come non mai di ripartire proprio dalle nostre eccellenze, attraverso il contributo e il gesto doveroso necessario al rilancio del nostro tessuto imprenditoriale. Riconoscere il giusto valore alle imprese italiane rilancerà i consumi, aumentando la domanda interna e dando slancio alla nostra economia.

ANGELO GIANGIULIO
product manager
Linea Parquet
Mapei
mapei.com

L'INTERVISTA COMPLETA

1.

In questo momento, prima dei prezzi, la preoccupazione è l'approvvigionamento delle materie prime: il rischio quotidiano è di non ricevere materie prime sufficienti a soddisfare le richieste di prodotto finito

2.

Sicuramente questo è il momento giusto per indirizzare il mercato verso prodotti innovativi, che realmente rispettino i minimi parametri di ecosostenibilità, inoltre, è il momento per interrompere quella sfrenata scorsa al ribasso dei prezzi, senza però fare speculazioni con ingiustificati rialzi. In parole povere sarebbe il momento di riportare il mercato del parquet nella sua giusta posizione.

GIOVANNI BALLARDINI
legale rappresentante
Original Parquet
originalparquet.com

L'INTERVISTA COMPLETA

1.

È una condizione che ha toccato la nostra società, così come altri player del comparto edile. Fortunatamente però siamo un'azienda molto strutturata, che negli anni ha saputo costruire relazioni solide con i fornitori. Siamo abituati a bloccare le materie prime con anni di anticipo e questo ci ha permesso di mettere una toppa ai rincari.

2.

I nostri clienti possono stare tranquilli. Ma il consiglio che ci sentiamo comunque di dare è quello di pianificare il più possibile: non limitarsi ai semplici venduti, ma provare a guardare un po' più avanti nel tempo. So che non è facile, ma la situazione suggerisce di acquistare con intelligenza e visione. Il mercato nei prossimi mesi farà selezione proprio su quest'aspetto.

DENNIS BORDIN
CEO Progress Profiles
progressprofiles.com

1.

La situazione del caro-prezzi in questo momento è a dir poco critica: in trent'anni di esperienza e di gestione non è mai successo di trovarci in una condizione simile. Il problema da affrontare è duplice. Innanzitutto i costi delle materie prime sono in continua salita e i rincari possono arrivare anche al 50%. Dobbiamo inoltre scontrarci con difficoltà di approvvigionamento, che affaticano la gestione e pianificazione dei nostri acquisti. Abbiamo però la fortuna di contare su rapporti pluridecennali e consolidati con numerosi fornitori

di riferimento, che ci garantiscono continuità nonostante la disponibilità 'a singhiozzo' delle materie prime, facendo del loro meglio per assicurarci un servizio affidabile; questo è certamente un vantaggio, perché in questo periodo è facile trovare invece fornitori che concedono tempi strettissimi per procedere con gli ordini, e non sono sempre totalmente affidabili.
Lavoriamo quindi con estrema flessibilità, giorno per giorno e settimana per settimana, impegnandoci per garantire la massima continuità possibile ai nostri clienti e sperando che, nonostante ancora non si vedano segnali positivi, la situazione cambi in fretta.

2.

Ritengo che i problemi che stiamo affrontando siano la conseguenza di una politica speculativa messa in atto dalle grandi multinazionali, che crea il caos su tutti i livelli della filiera produttiva, con ripercussioni sull'inflazione e, di conseguenza sull'equilibrio economico e sociale.
La carenza delle materie prime, in particolare, è a mio avviso dovuta alla crescita degli Stati Uniti e della Cina, che ha strategicamente acquistato e stoccato migliaia di tonnellate di merci per destinarle al mercato asiatico. Credo che la politica debba cercare in ogni modo di modificare queste dinamiche, poiché potrebbero portare, nel medio termine, gravi disagi al tessuto industriale che oggi ancora garantisce occupazione e crescita in Europa e in Italia.
Il mio mindset imprenditoriale mi ha comunque sempre portato a lavorare con positività anche nei periodi più critici. Anche oggi, quindi, confido nel fatto che ci si possa impegnare per innescare una 'inversione di marcia', e che, quindi, quella che stiamo vivendo sia una situazione temporanea dalla quale usciremo rafforzati.
In ogni caso sicuramente lavorare con queste modalità non è semplice: invito quindi tutti i protagonisti del settore a fare la propria parte, senza speculazioni sui prezzi che potrebbero portare a una riduzione dei consumi dovuta al minor potere d'acquisto dei clienti: una conseguenza, quest'ultima, che non gioverebbe a nessuno.

L'INTERVISTA COMPLETA

ANGELO BAGNARI
titolare ed export manager Ravaioli Legnami
ravaiolilegnami.com

1.

Mi sembra di essere tornato indietro nel tempo, quando si facevano i preventivi in giornata, in base a ciò che c'era in magazzino o sul piazzale in quel momento. Non è facile fare impresa in questo periodo, non è più possibile fare programmazione, ogni giorno dobbiamo confrontarci con i nostri fornitori: di legno, viti, oli, resine, prodotti che scarseggiano, prezzi che si alzano da un giorno all'altro. Un altro problema serio è che le marginalità in alcuni casi si sono ridotte: per venire incontro ai nostri clienti abbiamo assorbito qualche volta dei costi, magari pagando di più la materia prima. Come uscirne? Credo che per venirne fuori ci vuole tanta fantasia, ci vuole elasticità, estro, un pizzico di fortuna e poi quella voglia di studiare soluzioni e prodotti nuovi che abbiamo noi imprenditori.

2.

Ci siamo resi conto che oggigiorno siamo tutti collegati l'uno all'altro, è una catena: dobbiamo fidarci dei nostri partner per essere competitivi e dare delle risposte certe ai nostri clienti.

ALESSANDRO GIORIO
Presidente Giorio
almafloor.it

1.

Il caro prezzi del settore edilizi, è ormai un dato di fatto che ci accompagna in questi mesi.
A peggiorare ulteriormente la situazione, però, abbiamo riscontrato una notevole carenza e ritardo di approvvigionamento delle materie prime. Di conseguenza, il caro prezzi unito a queste ulteriori difficoltà, rischiano di rallentare il procedere dei lavori, in seguito all'accelerazione vissuta negli ultimi mesi.

2.

Purtroppo, trattandosi di un problema comune a tutti coloro che rientrano nella catena produttiva, l'unico messaggio che ci sentiamo di comunicare è di tenere duro e attendere che questo difficile periodo passi, per tornare al più presto alla normalità.

ANDREA SIGNORETTI
presidente Gazzotti 18 Società Cooperativa
gazzotti.it

1.

Il sentimento in questo caso non può essere che di frustrazione nel trovare questo nuovo ostacolo a frenare una ripresa che appare oggi possibile.
I rincari, a volte veramente esorbitanti e illogici, si abbinano a ritardi o cancellazioni nelle consegne dei materiali e questo porta a riflettere su quanta reale esigenza e quanta speculazione ci siano a monte. È chiaro che tutto non può essere riversato sui nostri clienti, i quali a loro volta tentano di uscire da un tunnel che è durato certamente troppo, per cui occorre tenere i nervi saldi e un equilibrio giorno per giorno, non rallentando i programmi di sviluppo e nuove proposte che sono il cuore pulsante della ripartenza.
Gazzotti 18 si sta impegnando al massimo in questo senso, condividendo l'evolversi della situazione e assicurando sempre la massima trasparenza.

2.

Il messaggio che mi piacerebbe fosse condiviso è quello che in queste situazioni occorre rafforzare i rapporti e fidarsi l'uno dell'altro, evitando tutti di tentare di speculare con il rischio di affossare il settore. Anche questo si spera passerà, in passato abbiamo vissuto situazioni simili (certamente non così pesanti e generalizzate) legate a singole materie prime o componenti e nel medio termine si è sempre raggiunto un equilibrio. Certamente non bisogna illudersi che qualsiasi aumento possa essere assorbito dal mercato, anzi il rischio è proprio che il mercato possa considerare il rapporto prezzo - prestazione del nostro prodotto esagerato e si rivolga ad altri materiali, spingendoci in una nicchia ancora più stretta. Se questo succedesse recuperare l'immagine e il posizionamento sarebbe impresa veramente complicata.

SERGIO TRINCA
direzione commerciale Italia Tavar
tavar.it

1.

L'aumento esponenziale di tutte le materie prime e, nel nostro caso, soprattutto di quelle relative al legname e ai pannelli da costruzione, sta creando oggettive difficoltà e incertezze sul mercato, con un duplice risvolto. Da una parte i consumatori che avevano programmato un intervento edilizio hanno dovuto prendere atto degli aumenti, applicati mediamente da tutti gli operatori, riscontrabile con un aumento delle richieste. Dall'altra potrebbe suggerire un posticipo della volontà progettuali, in attesa o nella speranza che la situazione possa migliorare.
Per quanto riguarda Tavar, pur di non disattendere la clientela, abbiamo l'obbiettivo, nonostante le difficoltà di approvvigionamento e i 'rincari borsistici', di avere sempre materia a disposizione per soddisfare le richieste, in crescente aumento, sia per le attuali agevolazioni, ma soprattutto per le carenze di qualche operatore.

2.

Il momento impone trasparenza e collaborazione e pertanto è importante coinvolgere i clienti, ma soprattutto la rete vendita, motivando le cause di questi aumenti con dati oggettivi e senza alcuna speculazione, ma soprattutto aggiornandoli sulle future evoluzioni che i 'rumors' del mercato prevedono. Questo è un aspetto fondamentale da trasferire anche al consumatore finale affinché, in balia di incertezze, non ripieghi volutamente su prodotti alternativi.
Riteniamo che per i clienti partner, la condivisione manifesti e confermi una forte volontà aziendale di voler fronteggiare insieme questo delicato momento. Ai fornitori e ai terzisti partner richiediamo altrettanta collaborazione nel rispettare comunque le programmazioni, nonostante gli aumenti condivisi e i carichi di lavoro improvvisi.

FABIO PARACCHINI
Titolare FASE
faseitalia.it

1.

FASE, essendo una società commerciale che tratta un'infinità di articoli, sta vivendo il problema a 360°. Manca acciaio per i pezzi meccanici dei vari macchinari,

manca rame per gli avvolgimenti dei motori, manca il legno, non tanto per il parquet, ma per produrre i supporti in MDF per i laminati, manca, negli ultimi giorni, il legno e il WPC per i pavimenti da esterni, grazie alla grandissima richiesta legata all'apertura di 'locali all'aperto' quali bar, ristoranti, stabilimenti balneari eccetera. Mancano, e soprattutto sono rincarate, le materie prime per la produzione di colle epossidiche, vernici e altri prodotti a solvente.
Insomma, una situazione nuova che non ci si aspettava, soprattutto in questi termini. Ma di contro i cantieri sono ripartiti, le ristrutturazioni sono tantissime e soprattutto c'è richiesta di tempi rapidi per recuperare il tempo perduto determinato dalla crisi covid.
Beh… Malgrado tutto, sinceramente, noi ce la stiamo cavando bene. La nostra solidità finanziaria ci sta permettendo innanzitutto di investire su scorte di magazzino in abbondanza: appena c'è la possibilità cerchiamo di portarci avanti negli acquisti per non rimanere senza materiale e non avere aumenti incontrollabili.
In secondo luogo abbiamo tanti fornitori, partner di lunga data, che ci stanno aiutando più possibile, grazie alla reciproca stima e fedeltà ventennale. In ultimo, la nostra competenza tecnica ci permette di proporre prodotti o attrezzi alternativi laddove non ci sia disponibilità di quelli comunemente utilizzati dai nostri clienti artigiani.

2.

Riguardo ai fornitori mi sono già espresso nella risposta precedente: siamo fortunati ad avere ottimi partner, che si sono finora comportanti correttamente, seppur dovendoci rettificare listini o comunicandoci aumenti.
Con i nostri clienti stiamo cercando di fare lo stesso: comunicare, soprattutto verbalmente e non con freddi comunicati o avvisi, la problematica del momento.
L'obbiettivo è più che mai in questo momento di cercare di collaborare e di trovare soluzioni più 'indolori' possibili nelle forniture.

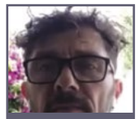
ALFIERO BULGARELLI
presidente ASP, Aziende Storiche Parquet, associazione di Edilegno/ Federlegno Arredo

L'INTERVISTA COMPLETA

1. 2.

La situazione è abbastanza preoccupante. Ci sono stati aumenti diffusi. E ancora oggi si ripetono regolarmente, ogni 15 giorni. Le aziende continuano a mandare aggiornamenti riducendo gli sconti o alzando i prezzi. Questo rende purtroppo molto difficile preventivare nuovi progetti. Il costo finale delle opere è diventato ormai la prima domanda che ci viene posta dai clienti quando entrano in showroom.

Il mio metodo per il parquet è diventato rimanere sul vago. Do una preventivazione di massima e mi espongo sull'ultimo prezzo solo quando ho l'assicurazione dai miei fornitori che i listini sono confermati. Per quanto riguarda i prodotti chimici, invece, cerco programmare gli acquisti, in modo da essere abbastanza tranquillo per qualche mese.



LINO COMMISSIONE
Presidente ANPP
anpp.it

L'INTERVISTA COMPLETA

1. 2.

Si tratta di un tema caldissimo: l'aumento dei prezzi e la carenza di certi materiali lo stiamo subendo tutti come artigiani. Ne prendiamo atto e non possiamo fare altro.
Quello che abbiamo chiesto ai nostri fornitori è di venirci incontro almeno con gli ordini già in essere, cercando di rispettare i prezzi comunicati al momento del preventivo e a dire il vero il riscontro è stato positivo.
Per contro, ai clienti abbiamo chiesto pazienza e comprensione, così come i produttori la hanno chiesta a noi. La maggior parte ha capito la situazione e ci sta vivendo incontro. Certo, non tutti, ma credo che ormai la problematica - che è mondiale - sia ben nota.

WHAT DO YOU SEE?

SUPERFACES
living in a materials world
29.09.2021 - 02.10.2021
RIMINI EXPO CENTRE - ITALY

Il marketplace B2B dedicato alle superfici per l'interior, il design e l'architettura.
Scopri i materiali di ultima generazione, **immagina** nuove applicazioni, **crea l'abitare di domani.**

Organised by:
ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

www.superfaces.it

NATURALMENTE BELLO -
BATTISCOPA OLIATO
CON ASPETTO LEGNO GREZZO

Battiscopa impiallacciati con supporto di abete indigeno, impreziositi con cera d'olio ecologica a base d'acqua e con l'aggiunta di cera d'api.

www.pedross.com

PEDROSS®
DIE LEISTE · THE SKIRTING · IL BATTISCOPA

info@pedross.com
www.pedross.com

Partner of
CLIMATE
NEUTRALITY
ALLIANCE 2025

ANGELO GIANGIULIO

IL LATO UMANO DELLA CHIMICA

Prosegue il progetto industriale della famiglia Squinzi nel segno della sicurezza, della sostenibilità e della valorizzazione delle persone

DI DAVIDE VERNICH

In Mapei da 15 anni, Angelo Giangiulio, product manager per la linea legno del colosso chimico, è un profondo conoscitore del settore parquet. Un professionista che si è formato sul campo e che ha visto il mercato evolvere. L'abbiamo incontrato per ripercorrere questa sua parte di carriera e per approfondire i recenti sviluppi portati dal contesto economico al comparto

15 anni in Mapei che cadono proprio quest'estate meritano un bilancio.
"Sì, è vero: il 17 luglio sono esattamente 15 anni di lavoro per questa grande realtà. Anche se per molti altri colleghi potrei essere considerato ancora un novello, dato che qui in Mapei le carriere durano mediamente 30 anni se non di più. Questo a dimostrazione di un gruppo all'interno del quale ci si trova molto bene. Per me è come se fosse una grande famiglia. Qui dentro ho veramente avuto la possibilità di crescere, come professionista e come persona. Sono arrivato che dovevo occuparmi solo del mercato italiano e mi sono ritrovato a girare il mondo, conoscendo l'Oceano Pacifico sia dalla sponda americana sia da quella cinese. Se dovessi riassumere tutto questo con un aggettivo, userei 'esaltante'".

Nel frattempo avrà visto anche molte cose cambiare...
"La società ha continuato a crescere. Sono state aperte almeno tre nuove linee (attualmente sono 20 in totale, ndr), per non parlare del numero di filiali: 90 consociate distribuite in 57 paesi. A livello mondiale, superiamo gli 11 mila dipendenti. E poi c'è stata la digitalizzazione,

dove penso siamo tra le aziende più all'avanguardia nel settore. Faccio un esempio per rendere meglio l'idea: per compilare le note spese ci basta una scansione con lo smartphone".

Com'era la sua vita lavorativa prima della chiamata di Mapei?
"Ero al servizio di una concorrente nel medesimo settore. E prima c'è stata anche un'esperienza presso la Wurth, che considero ancora oggi la mia scuola di vendita".

C'è un ricordo personale di Giorgio Squinzi che si sente di condividere?
"Ci sono tanti ricordi: dalle belle serate seduti attorno a un tavolo d'hotel quando finivamo una fiera alla passione del dottore per i cani. Tra questi merita una menzione il fenomenale Argo, un pastore belga che, oltre a presenziare ad alcune riunioni in sede, sapeva anche comunicare quando aveva bisogno dell'ascensore per spostarsi da un piano all'altro. Però, ecco, se c'è un episodio che non dimenticherò mai è il giorno del colloquio per entrare in Mapei. Era un sabato e il direttore risorse umane era giustamente a godersi il weekend, quindi la chiacchierata avvenne direttamente col Dott. Squinzi. Non potendosi sostituire al responsabile delle assunzioni per la lettera impegnativa, mi diede soltanto la sua parola, che, ricordo, mi disse valeva più di un contratto scritto. Mi fidai e il lunedì consegnai le dimissioni all'azienda concorrente per cui lavoravo. Il resto della storia la conoscete già. Fu da subito un rapporto di fiducia reciproca".

Torniamo alle questioni pratiche: come sta oggi il settore parquet?
"Il mercato sembra vivere un momento magico. C'è una richiesta incredibile per qualsiasi tipologia di prodotto: dalla posa alla finitura è qualcosa che non avevo mai visto prima in tanti anni di attività in questo mondo".

Si è dato una spiegazione?
"Beh, una parte del merito probabilmente è dei numerosi incentivi governativi. Sono così tanti che anche se il 110, perlomeno al Nord, non è ancora decollato, la ripartenza è già imponente".
Come si concilia questa ripartenza col problema degli approvvigionamenti di materie prime?
"In effetti è una bella incognita. Noi nonostante qualche ritardo stiamo riuscendo a fronteggiare egregiamente la situazione. Ma in altri ambiti il clima comincia a farsi pesante: trovare un metro quadro di materiale per realizzare l'isolamento a cappotto esterno

è un'impresa quasi impossibile".

Questo immagino abbia delle ripercussioni anche sui listini…
"Purtroppo sì, perché siamo stati tutti costretti a fare i conti coi rincari e a rivedere il prezzo di qualche prodotto toccato da aumenti consistenti".

Come si potrebbe tradurre nel concreto?
"Lavori rinviati, modificati o eseguiti solo per lo stretto indispensabile. Sfortunatamente le tempistiche in questo momento sono un terno al lotto nel vero senso della parola".

Insomma, luci e ombre sulla ripresa…
"C'è un po' di nebbia ma siamo fiduciosi perché vediamo una ripresa. La linea parquet sta dando segnali incoraggianti, sia in Italia che all'estero".

Quanto dura ancora secondo lei?
"Difficile dirlo con esattezza. Se va bene potrebbe migliorare con l'inizio dell'autunno, se va male ci porteremo dietro queste criticità fino al 2022. Provando a guardare il bicchiere mezzo pieno, dico che fortunatamente il problema è come evadere gli ordini. Sarebbe ben più grave se non ve ne fossero".

In che modo, a suo avviso, il governo potrebbe andare incontro alle difficoltà del mercato?
"Per quanto riguarda il problema delle materie prime, non ne avrei proprio idea. Sono questioni internazionali decisamente complesse. Nel settore parquet, invece, penso bisognerebbe dare ancora più centralità alle norme, sgomberando il campo dalle libere interpretazioni degli attori del momento".

A livello di prodotto chimico, cosa chiedono gli operatori del parquet in questo momento?
"Bisogna fare una distinzione tra estero e Italia. Da noi i parchettisti continuano a restare ancorati ai bicomponenti epossipoliuretanici, mentre fuori dai confini le cosiddette colle silaniche sono da tempo una realtà consolidata. In Italia questo tipo di prodotto purtroppo paga ancora alcuni problemi risalenti a più di dieci anni fa, ora ampiamente risolti. I nostri parchettisti tendono a risolvere le problematiche sul fondo utilizzando la colla destinata alla posa. Questo purtroppo con le colle di natura silanica, o comunque in generale con le monocomponente, non è possibile e quindi il mercato locale rimane ancora legato alle soluzioni a due componenti. Penso comunque che sia solo questione di tempo. Il futuro è certamente delle colle a base di polimeri sililati: in linea con le normative internazionali, più facili da applicare e da pulire a superficie già finita e certamente a minor impatto ambientale".

Il trend attuale però non sembra in linea con il mantra della sostenibilità…
"Come spesso avviene in Italia, si dà più valore al contenitore che al contenuto. Le bicomponenti fanno molta fatica a essere certificate come sostenibili, però magari hanno il packaging ecostenibile e alla fine ci si rivende quello in nome di un prezzo leggermente più basso. Noi in Mapei restiamo della nostra linea: contenitore e contenuto. Non scendiamo a compromessi. Per questo abbiamo formalizzato un gruppo di ricerca dedicato alla sostenibilità, alle certificazioni, alle EPD e alla valutazione degli impatti ambientali dei prodotti lungo tutto il ciclo di vita".

A proposito di tempo, come è messa Mapei in quanto a ricambio generazionale della forza lavoro?
"Nonostante in Mapei la vita media lavorativa sia molto lunga, il gruppo fa molto affidamento sui giovani. Era anche una convinzione del Dott. Squinzi. Inoltre, posso confermare che siamo stati tra le aziende che hanno assunto durante il lockdown, avvalendoci per le selezioni di quegli strumenti digitali che in questi mesi abbiamo tutti imparato a conoscere molto bene".

Sono cambiati i tempi. Secondo lei sono cambiati anche i posatori?
"Di veri posatori, per come li intendo io, e come dovrebbero essere, ce ne sono sempre meno. L'avvento del prefinito e dei formati grandi ha tolto alla professione quell'artigianalità che portava a realizzare un pavimento dalla A alla Z, con tanto di carteggiatura e verniciatura. Prendendo magari spunto dal modello formativo tedesco di tre anni, bisognerebbe avere la lungimiranza di rimettere al centro la formazione e le scuole professionali. Nell'era della personalizzazione è anche un fatto di competitività".

UN ITALIANO ALLA GUIDA DI FEP

Dopo 12 anni di servizio dedicato alla Federazione Europea dell'industria del Parquet (FEP), Lars Gunnar Andersen ha deciso di dimettersi dalla carica di presidente, in occasione della 65a assemblea generale della Federazione, tenutasi online il 10 giugno scorso. L'Assemblea, all'unanimità, ha nominato Lorenzo Onofri (nella foto) come suo successore.

50 anni, laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Pavia, CEO e sales manager di Stile Società Cooperativa, dal 2008 al 2014 Lorenzo Onofri è stato Consigliere Incaricato del Gruppo Pavimenti in Legno di Edilegno/FederlegnoArredo, nel 2018 è entrato a far parte dei Cda di FederlegnoArredo e di FEP.

Ringraziando il board FEP e i soci, Onofri ha dichiarato: "*Questa nomina è un onore, ma anche una grande responsabilità, non vedo l'ora di iniziare a lavorare nella mia nuova posizione alla FEP, con il supporto di tutti e con il lavoro svolto da Andersen come esempio*".

A Lorenzo Onofri, del quale conosciamo e apprezziamo la determinazione, la preparazione, l'entusiasmo e la pragmaticità, vanno le felicitazioni e gli auguri di buon lavoro di tutto lo staff di i Love Parquet.

La festa di addio Lars Gunnar Andersen si svolgerà in occasione del 45° Congresso FEP, che si terrà il 21 e 22 ottobre 2021 ad Atene, in Grecia.

CATAS PARTNER DELLA TEDESCA GEV PER IL RILASCIO DEL MARCHIO EMICODE

Negli anni per ottenere un risparmio energetico via via maggiore abbiamo chiuso e isolato sempre meglio i nostri ambienti di vita senza tuttavia adattarne la ventilazione e questo ha portato a una inevitabile concentrazione di composti organici volatili (VOC) considerati sostanze inquinanti.

Le emissioni derivanti dai materiali quali vernici, adesivi, rivestimenti, sigillanti e altri materiali da costruzione appena applicati, possono far aumentare in modo considerevole la concentrazione di composti organici volatili nocivi nell'aria. Sulla base di queste premesse i produttori tedeschi di adesivi per pavimenti hanno deciso di sviluppare e immettere sul mercato prodotti a basse emissioni. Essendo poi necessario fornire uno strumento affidabile a tutti gli attori coinvolti nel processo, dalla produzione alla posa dei materiali, è stato istituito il marchio Emicode che rappresenta un sistema di classificazione registrato ed imparziale ed è stato ideato da GEV "*Association for the Control of Emissions in Products for Flooring Installation, Adhesives and Building Materials*" (Gemeinschaft Emissionskontrollierte Verlegewerkstoffe, Klebstoffe und Bauprodukte e.V.) quale organo deputato all'autorizzazione e supervisione per questo schema di etichettatura.

GEV per garantire l'imparzialità non esegue personalmente i test, ma li commissiona a laboratori esterni direttamente riconosciuti. Per ottenere tale riconoscimento il laboratorio deve essere accreditato ISO 17025, avere accreditata la norma specifica di prova EN 16516 e partecipare in modo soddisfacente a una serie di circuiti interlaboratorio.

Catas, essendo in possesso di tutti i prerequisiti e sulla base degli eccellenti risultati ottenuti partecipando al circuito interlaboratorio, è stato incluso nella lista dei laboratori riconosciuti e raccomandati dove le imprese, per i propri prodotti, possono eseguire i test di emissioni in camera da utilizzare per l'ottenimento del marchio Emicode.

GAZZOTTI
il parquet italiano dal 1910

Gazzotti18 Società Cooperativa

gazzotti.it

BLANCHON HA ACQUISITO LA BELGA CIRANOVA

Il gruppo Blanchon ha annunciato - il 3 giugno 2021 - l'acquisizione di Debal Finance (conosciuta sul mercato col marchio Ciranova), impresa familiare belga con un giro di affari pari a 15 milioni di euro, specializzata nello sviluppo e la fabbricazione di prodotti per la finitura del parquet e di rivestimenti in legno da oltre 90 anni, rivolta ai professionisti dell'edilizia e ai produttori industriali.
Questa acquisizione conferma la strategia del gruppo Blanchon - che nel 2015 aveva acquisito l'italiana Carver - di accelerare la propria crescita internazionale, per divenire un leader europeo nella protezione, la manutenzione, il rinnovamento e la decorazione dei rivestimenti in legno ed in vinile.
Presente in oltre 24 paesi, specialmente in America del Nord e in Asia, Ciranova dispone di 4 filiali (in Belgio, Stati Uniti e Cina), che si aggiungono alle filiali del gruppo Blanchon, già largamente presente in Europa.
Facendo leva sulla la notorietà dei marchi Blanchon e Ciranova, sulla complementarità delle gamme di prodotto, così come sui relativi portafogli clienti, questa acquisizione permette al gruppo Blanchon di diventare leader belga nell'offerta di prodotti e servizi per i clienti professionali.
I 60 impiegati di Ciranova si aggiungono all'equipe del gruppo Blanchon. Il Management di Debal Finance resta fortemente coinvolto, prendendo la responsabilità della divisione

industria del gruppo Blanchon ed entrando nel capitale.
«*Con circa 7000 contatti in 55 paesi nei 5 continenti, la crescita del volume d'affari e lo sviluppo internazionale sono i punti centrali della strategia del gruppo Blanchon. Questa acquisizione ci permette di proporre a tutta la nostra clientela prodotti innovativi e offrire un servizio con una doppia ambizione: sostenere lo sviluppo di tutti i nostri clienti a breve, medio e lungo termine ed incrementare sensibilmente la presenza del gruppo Blanchon in Europa sui settori professionali ed industriali*», ha commentato Guillaume Clément (nella foto), presidente del gruppo Blanchon.
«*Siamo molto contenti di unirci al gruppo Blanchon con cui condividiamo lo stesso DNA e gli stessi valori. Grazie alla rinomata reputazione dei suoi marchi in Europa, l'esperienza in R&D e il valore tecnico dei suoi prodotti, il gruppo Blanchon propone un'offerta complementare ai valori offerti da Ciranova*» ha commentato Wouter Devaere, CEO di Ciranova.

NUOVO SITO INTERNET PER PEDROSS

È online il nuovo sito di Karl Pedross, azienda di Laces, Bolzano, che sin dalla fondazione, nel 1956, si è guadagnata il ruolo di protagonista - riconosciuto a livello mondiale - nella produzione e commercializzazione di battiscopa e accessori per pavimenti.

Una nuova grafica, più contenuti e una consultazione più semplice e fluida, questa le caratteristiche del nuovo sito internet, pensato per rendere ancora più efficace e immediata la comunicazione dei servizi offerti, oltre a offrire una più facile navigazione da parte dell'utente.
Molto ricca, naturalmente, la sezione "Il battiscopa", che mostra la vasta gamma di proposte dell'azienda e, oltre alle novità, in primo piano, presenta le sotto-sezioni profili impiallacciati, profili in MDF, profili in legno massiccio, altri profili, accessori, decori, oltre alle informazioni su qualità, servizio, imballaggio e trasporto.
Interessante la sezione "Lavora con noi" che vede, attualmente, quattro posizioni aperte.
Non ci resta altro che augurarvi buona navigazione.

BIAGIO SAVARÉ È IL NUOVO PRESIDENTE DI AVISA-FEDERCHIMICA

L'assemblea di Avisa, Associazione nazionale vernici, inchiostri, sigillanti e adesivi, che fa parte di Federchimica, ha eletto Biagio Savaré nuovo presidente. Avisa rappresenta 86 imprese di settore, circa il 60% del mercato in termini di fatturato con 8.000 addetti.
"*Desidero ringraziare tutte le imprese che mi hanno voluto alla guida di Avisa* - ha dichiarato Savaré -. *Sono onorato di rappresentare un comparto che sta dimostrando, ancora una volta, grande determinazione e vitalità nel far fronte alle difficoltà derivanti dall'emergenza pandemica e da scenari economici volatili e complessi. Pur in settori e mercati diversi, le nostre imprese si confrontano con le molteplici complessità tecnologiche, legislative e competitive tipiche dell'industria chimica e in continua evoluzione. Dalle normative di sicurezza e ambiente dei nostri siti produttivi, passando per le tecnologie applicative dei prodotti presso i clienti, sino all'impatto sulla salute e sicurezza del consumatore, la continua evoluzione del contesto ci spinge a rinnovarci costantemente. Profonderò il massimo impegno su tutti i temi di comune interesse per le vernici, inchiostri, sigillanti e adesivi in un'ottica di sviluppo sostenibile, asset che considero imprescindibile per il nostro presente e futuro*".

Savaré è presidente di Savaré I.C., storica casa milanese costituitasi nel 1924 e specializzata nella produzione di adesivi hot-melt. Già presidente del gruppo adesivi e sigillanti di Avisa, è componente del consiglio direttivo dell'associazione dal 2006.

BAUWERK: KLAUS BRAMMERTZ LASCIA, AL SUO POSTO ARRIVA PATRICK HARDY

Lo storico amministratore delegato di Bauwerk, Klaus Brammertz, cederà le redini del gruppo a Patrick Hardy entro la fine del 2021. Il piano di successione, preparato a lungo con il Consiglio di Amministrazione, prevede che le responsabilità di Klaus Brammertz vengano trasferite al suo successore entro la fine di quest'anno.
Brammertz continuerà a far parte del più alto organo collegiale di Bauwerk, continuando così a mettere a disposizione del gruppo la sua preziosa esperienza.
Il successore designato Patrick Hardy, cittadino svizzero e olandese, ha conseguito un Master in Economia Aziendale e ha maturato esperienze professionali internazionali in diverse società. Ha ricoperto posizioni dirigenziali senior nelle vendite, nel marketing presso case come Bally, Swarovski e per 11 anni presso Victorinox, dove è stato membro dell'executive board per 3 anni in qualità di chief sales officer.
Hardy entrerà a far parte del gruppo Bauwerk il 1 ° settembre e sarà introdotto ai suoi nuovi compiti dallo stesso Brammertz durante la fase di consegna.

Conoscere i legni: la quercia

Una pianta che cresce lentamente e che può arrivare anche a 1500 anni d'età. Le specie appartenenti al genere Quercus sono diverse, tra queste ricordiamo il Rovere (Quercus petraea), la Farnia (Quercus robur) e la Roverella (Quercus pubescens)

GIANNI CANTARUTTI

Le specie appartenenti al genere *Quercus* sono diverse, le più importanti delle quali per l'utilizzo in falegnameria sono il Rovere (*Quercus petraea*), la Farnia (*Quercus robur*) e la Roverella (*Quercus pubescens*).
L'areale di crescita di queste specie legnose si estende da Ovest (penisola iberica) ad Est dell'Europa continentale (Paesi balcanici).
Fino a poche centinaia di anni fa, gli alberi che caratterizzavano le vastissime foreste planiziali della pianura Padana e di tutta l'Europa erano proprio le querce. Oggigiorno, le superfici occupate da questo genere di piante si sono ridotte moltissimo, anche per il suo vasto impiego nell'industria del mobile e dei pavimenti, nonostante ci sia un notevole lavoro di riforestazione, soprattutto in Francia e Repubblica Serba

UNA PIANTA LONGEVA

La quercia è una pianta che cresce lentamente, fino a raggiungere anche i 30 metri in altezza, per un diametro di oltre 1 metro; sono piante longeve, arrivano anche a 1500 anni d'età.
L'albero di quercia Stelmužė, per esempio, è uno degli alberi più antichi e grandi in Europa, si stima che abbia uno o due mila anni.
Ha un diametro di 13 metri e per abbracciarlo, sono necessarie 8-9 persone.
Spostandoci in Italia, a Capannori (Lucca) si trova la "*Quercia delle Streghe*", una farnia di circa 600 anni. La sua altezza è approssimativamente intorno ai 25 metri, con una circonferenza del tronco di 4,5 metri. È riconosciuto come albero monumentale d'Italia e compare nelle mappe Nato come punto trigonometrico militare.

Il legno di queste specie ha un alburno bianco-giallastro e un durame con colorazione dal marrone chiaro al marrone scuro.
Mediamente, il peso specifico del legno di quercia varia tra i 650 e i 750 chilogrammi per metro cubo, essiccato con 12% di umidità del legno.

IL ROVERE DI SLAVONIA
Il così chiamato 'Rovere di Slavonia' è il legname attualmente più ricercato per la qualità del suo legno. Originario della Slavonia (una regione della Croazia orientale caratterizzata da fertili aree pianeggianti) è una pianta 'slanciata', ma con rami di dimensione più piccola ed è considerato da molti l'autentico sovrano del legno per la realizzazione di botti, pavimenti, arredi e anche serramenti.

I parquet realizzati con questa specie sono da considerarsi pregiati per le raffinate figure che offrono e per le colorazioni ancor più accentuate se all'interno dei manufatti appaiono i caratteristici 'occhi di pernice', piccole occlusioni nodose che, assieme alle marezzature o slumacature (in sezione radiale si evidenziano queste particolari figure dei raggi midollari - tessuto parenchimatico), esaltano l'intera superficie posata.

UN ALBERO A LENTO ACCRESCIMENTO
Una nota personale e un po' polemica. Troppo spesso negli ultimi anni architetti e addetti ai lavori consigliano esclusivamente l'impiego del legno di rovere, in tutte le sue varianti: di colore e finiture, di formati e scelte qualitative. Dal mio punto di vista in questo modo si accentua un impiego troppo intensivo di una specie che, ricordiamolo, si considera a lento accrescimento (slow wood). Ricordo come sempre, anche a proposito della Quercia, che presso la xyloteca Lignamundi a San Giovanni al Natisone (UD), dove sono raccolte le oltre 1000 specie legnose oggigiorno impiegate dall'industria e dall'artigianato nel mondo, è possibile ammirare differenti manufatti in legno, realizzati da artigiani di tutto il mondo.

Gianni Cantarutti

wood expert

Gianni Cantarutti è un consulente tecnico commerciale del legno con esperienza internazionale. Conosce le caratteristiche tecniche ed estetiche, gli impieghi e il mercato delle diverse specie legnose. Grazie alla sua esperienza e ai suoi viaggi in Europa, Estremo Oriente, Oceania, Americhe e Africa è in grado di riconoscere, scegliere, selezionare e reperire il legno più adatto per pavimenti, rivestimenti e arredi.
Si occupa anche di perizie tecniche per il settore legno e organizza corsi aziendali per la conoscenza dei legnami e del prodotto finito.

Consulenze / Perizie / Formazione
cell. +39 3337442296
www.giannicantarutti.it

LUNGA VITA ALLE FILIERE FORESTALI CORTE

I contraccolpi della crisi portata dalla pandemia (e le progressive riaperture) e il caso Ever Given hanno evidenziato uno sbilanciamento tra domanda e offerta nel mercato di molti beni, compreso il legno. Una situazione che si fa ancora più complicata per un Paese come il nostro, in cui si importa molto, si taglia poco e in cui l'economia forestale non è particolarmente strutturata

DIEGO FLORIAN

L'AUTORE

Diego Florian è il Direttore dell'ufficio nazionale del Forest Stewardship Council® (FSC®) Italia, posizione che ricopre dal 2011. Laureato in Scienze Forestali ed Ambientali nel 2003 presso l'Università degli Studi di Padova, dove tuttora risiede. La formazione accademica è proseguita con un Master in Cooperazione Internazionale allo sviluppo rurale, con esperienze di studio e lavoro in alcuni Paesi del "Sud del mondo". Interessato anche agli aspetti di Responsabilità Sociale d'Impresa applicati al settore forestale, ha dapprima completato un dottorato di ricerca su questi temi nel 2008 e, dal 2009, ha iniziato a collaborare con l'ufficio italiano del Forest Stewardship Council nella promozione della certificazione della gestione forestale responsabile e dei prodotti derivati.

Le notizie circa la scarsità di materia prima legnosa e le preoccupanti fluttuazioni dei prezzi che si sono susseguite sono apparse già nei primi mesi del 2021 su molti giornali e testate, mettendo in allarme il mercato e le aziende. Da una parte, in realtà, questi sobbalzi erano già attesi da un anno, da quando cioè il mondo intero ha iniziato a fare i conti con la pandemia da COVID-19: i dati della ricerca *Impacts of COVID-19 on wood value chains and forest sector response: Results from a global survey 2020*, condotta da FAO a giugno 2020 e pubblicata a novembre dello stesso anno, avevano messo in guardia sulle ricadute economiche e ambientali del lockdown, sottolineando il divario che si stava creando tra attività selvicolturali e di prima trasformazione e domanda finale.

A peggiorare la situazione è arrivato a marzo 2021 l'incagliamento della portacontainer Ever Given, la nave di proprietà della taiwanese Evergreen Marine che ha bloccato per una settimana (23 - 30 marzo) il Canale di Suez, la porta di accesso che controlla quasi il 12% del traffico mondiale di merci. Questo fatto da solo ha causato perdite e ritardi che si sono aggirati attorno ai 9.6 miliardi di dollari al giorno. Come ha detto Ian Goldin, professore esperto in globalizzazione e sviluppo dell'Università di Oxford, in un articolo uscito sul New York Times qualche settimana fa "*Man mano che diventiamo più interdipendenti, siamo ancora più soggetti alle fragilità che si presentano e che sono sempre più imprevedibili*".

I LIMITI DELLE CATENE TROPPO 'ALLUNGATE'

Questi due eventi, evidentemente slegati tra di loro, hanno evidenziato in maniera chiara i limiti dell'eccessiva dipendenza da catene di approvvigionamento troppo 'allungate', e - per osmosi - riacceso il dibattito su altre questioni, tra cui l'equilibrio tra produzione *just in time* e stock a magazzino. Per l'Italia, Paese manifatturiero ed esportatore per eccellenza, il tema assume anche una connotazione strutturale e, per così dire, politica: se guardiamo infatti alla parte forestale e dei prodotti collegati, ogni anno importiamo più dell'80% del fabbisogno di materia prima, soprattutto da Austria, Francia, Svizzera, Germania e Balcani; ciò a fronte di un tasso continuo di crescita

delle nostre foreste e di un prelievo tra i più bassi in Europa (tra il 20 e 30%, contro una media europea del 60%).

COME SI DIVENTA UN PAESE 'FORESTALE'?

La prima considerazione che mi viene in mente potrebbe essere quindi riassunta in una massima: non bastano tanti alberi a rendere un Paese 'forestale'. Abbiamo 1/3 del nostro territorio coperto da boschi (e in questo siamo molto più 'verdi' rispetto a nazioni come Polonia, Francia, Danimarca o Romania); molto spesso si tratta di aree abbandonate di cui la Natura si è riappropriata, ma non sappiamo cosa farcene.

Questo ovviamente è da imputare a molti fattori, tra cui un sistema frammentato di burocrazia e gestione, e politiche che nei decenni si sono dimenticate, tra le altre cose, delle ditte forestali di estrazione e prima trasformazione - spesso a conduzione familiare e troppo piccole per reggere la concorrenza con le più attrezzate e organizzate imprese austriache o slovene. E così la più grande infrastruttura verde del nostro Paese ha finito per contare solo qualche decimo (!) di punto percentuale nel sistema economico italiano.

Certo, non si diventa un Paese 'forestale' dall'oggi al domani - e questa è la seconda considerazione: c'è bisogno di cultura e formazione; di sistemi per la valorizzazione del prodotto legnoso nazionale e da filiera corta; di un mercato che sappia gestire offerta e domanda; di infrastrutture; di progetti di gestione che tengano conto di tutti gli aspetti legati al bosco e - in senso più ampio - al territorio.

RISCOPRIAMO E UTILIZZIAMO LE PRODUZIONI LOCALI

Dati alla mano però (Yearbook of forest products FAO, 2017), il nostro Paese sarebbe già in grado di soddisfare circa il 30% della domanda annua di prodotti da latifoglia e quasi il 70% di quelli da conifera. Basterebbe questo a coprire la domanda interna e a metterci al riparo da fluttuazioni dei prezzi e dell'offerta? Forse (la prudenza in questi casi è d'obbligo): in periodi 'normali', sicuramente potrebbe contribuire a un maggiore controllo delle dinamiche di mercato, e a predisporre a cascata politiche attive e di concertazione nel settore. In periodi 'eccezionali' questo effetto verrebbe un po' meno - ricordiamoci che Vaia ha reso disponibili in brevissimo tempo quantitativi di legname 7 volte superiori al prelievo annuo nazionale: qui un sistema di gestione nazionale potrebbe aiutare a velocizzare i processi di normalizzazione, tenendo per quanto possibile a bada i prezzi e i tentativi di speculazione.

D'altra parte, è anche vero che non sempre le tipologie e gli assortimenti di legname nazionale sono sufficienti a soddisfare la variegata domanda che le nostre filiere del legno-arredo, altamente specializzate, richiedono; iniziare a riscoprire e utilizzare alcune produzioni locali potrebbe però arricchire i prodotti finiti di maggior valore aggiunto, oltre che ad attivare ricadute positive per lo sviluppo del territorio.

A patto, ovviamente, che gli approvvigionamenti siano sostenibili e provenienti da una gestione forestale socialmente e ambientalmente responsabile.

Da questo punto di vista, una risposta potrebbe arrivare dalla tanto attesa Nuova Strategia Forestale, in attesa di vaglio definitivo da parte del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali - un segno che i tempi sono maturi per un cambio di marcia.

Problematiche e soluzioni di questo tipo sono dibattute da anni, e come abbiamo visto più sopra, alcuni recenti eventi potrebbero rappresentare un vero punto di svolta per ricostruire o riattivare le filiere corte forestali nazionali. Un salto di qualità che aiuterebbe produzione, conservazione e gestione del patrimonio, e che ci porterebbe a dire meno spesso che l'erba - anzi, le foreste - dei nostri vicini è sempre più verde.

GARBELOTTO
PAVIMENTI IN LEGNO
70 Anniversary
© milanese communication

Dal 1950 produciamo pavimenti in legno 100% Made in Italy di grande qualità e bellezza. Il nostro brevetto Clip Up System® permette la sostituzione di singole tavole in pochi secondi. Perfetto per qualsiasi ambiente come uffici, negozi, ristoranti, palestre, hotel, abitazioni private, per pavimenti sopraelevati e ispezionabili. Ad alto comfort acustico, disponibile in diversi formati, specie legnose, finiture della superficie e customizzabile.
CLIP UP® SYSTEM
SISTEMA DI POSA BREVETTATO
Adatto anche per posa a spina e quadrotte
EPD ITALY
AgBB
Look for FSC® certified products
T +39 0438 580348 - info@garbelotto.it - www.garbelotto.it

SOSTENIBILITÀ

L'FSC FURNITURE AWARDS DIVENTA UN PREMIO INTERNAZIONALE

La terza edizione dell'FSC Furniture Awards, la prima con respiro europeo, premierà le realtà più virtuose nella realizzazione di arredamento con legno sostenibile. Tra le categorie di gara "Living", "Bagno", "Cucina", "Zona notte", "Ufficio", ma anche "Arredo per esterni" e "Spazi collettivi", più cinque premi speciali. "FSC celebra il legno-arredo sostenibile". Questo il claim che inaugura la prima edizione europea del concorso ideato dal Forest Stewardship Council, ONG internazionale che promuove la gestione responsabile delle foreste nel mondo, per riconoscere e premiare imprese con base in Italia, San Marino, Regno Unito, Germania, Austria, Repubblica

Ceca, Balcani (Slovenia, Croazia, Serbia e Bosnia) o Polonia che negli ultimi tre anni abbiano realizzato produzioni con legno certificato. Le prime due edizioni, che si sono svolte a livello nazionale italiano nel 2019 e 2020, hanno già premiato venti eccellenze del settore.
Il concorso rappresenta il risultato del lavoro che in questi anni il Forest Stewardship Council ha portato avanti nel settore del legno arredo, soprattutto in Europa, sensibilizzando imprenditori e cittadini nella scelta di materie prime e prodotti di origine forestale da gestione sostenibile e intercettando un trend sempre più affermato: Le iscrizioni all'FSC Furniture Awards sono aperte dal 18 maggio e chiuderanno il 14 ottobre. Bando, form per invio delle candidature e maggiori informazioni sono disponibili sul sito ufficiale dell'evento **www.fscfurnitureawards.org**.

PRESENTATA LA NUOVA "GUIDA GALATTICA AL FUTURO SOSTENIBILE"

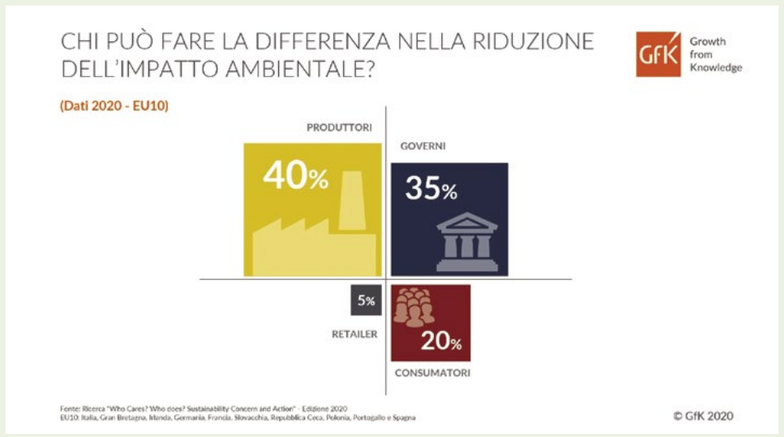
Dopo il grande successo della "Guida Galattica al Coronavirus per bambine e bambini curiosi", realizzata da Pleiadi, società di divulgazione scientifica, e distribuita gratuitamente a più di due milioni di famiglie in tutto il mondo in oltre 30 lingue, è ora disponibile la nuova "Guida Galattica al Futuro Sostenibile", nata dalla collaborazione tra MUSE - Museo delle Scienze di Trento e Pleiadi.
La "Guida Galattica al Futuro Sostenibile" è un viaggio, in forma di gamebook, attraverso gli occhi di un bambino che percorre l'Italia da nord a sud in compagnia di un'amica scienziata, assieme alla quale raccoglie le informazioni e affronta le sfide e le piccole scelte che, ogni giorno, definiscono un comportamento e uno stile di vita sostenibile. Al termine del gioco, tanti punti esperienza quanti sono i concetti e i valori appresi. Dall'alimentazione ai trasporti quotidiani, dalla tutela della biodiversità (anche quella urbana) all'edilizia abitativa, passando per l'acidificazione degli oceani e il consumo responsabile, il piccolo protagonista impara a capire come il nostro benessere, come esseri umani, sia strettamente legato a quello della Terra e degli altri suoi abitanti.

GFK: ITALIANI SEMPRE PIÙ GREEN, UN TERZO EVITA I PRODOTTI NON SOSTENIBILI

Nonostante il Covid-19, la sostenibilità è un tema sempre più rilevante per i consumatori. Sono soprattutto i ragazzi a influenzare comportamenti di acquisto più sostenibili da parte delle loro famiglie. Per produttori e retailer è fondamentale tenere conto di questi atteggiamenti per impostare le proprie strategie. È ciò che è emerso dall'indagine sulla sostenibilità e le preoccupazioni ambientali #WhoCaresWhoDoes, realizzata da GfK.
A livello europeo, una famiglia su tre (35%) ha smesso di acquistare determinati prodotti e/o servizi a causa del loro impatto negativo sull'ambiente o sulla società. Anche i consumatori italiani si dimostrano molto attenti alla sostenibilità: il 30% dichiara di evitare i prodotti con imballaggi in plastica e il 36% ha smesso di acquistare certi prodotti e servizi a causa del loro impatto negativo; una percentuale che sale al 65% per il segmento degli eco active, che comprende i consumatori più ingaggiati dalle tematiche ambientali.
Gli italiani sono in media ben disposti anche rispetto al tema del riciclo e dichiarano di riciclare molto di più rispetto alla media mondiale. Dalle ricerche GfK emerge però che per il 58% delle famiglie è ancora poco chiaro cosa succede ai prodotti quando vengono riciclati.
Un altro aspetto importante è quello degli imballaggi: oltre la metà delle famiglie italiane si aspetta che le imprese mettano a disposizione confezioni fatte da materiale riciclabile al 100%, di materiali alternativi alla plastica o di plastica biodegradabile.
Guardando invece alle categorie di prodotto dove gli shopper ritengono di avere un'influenza maggiore in termini di sostenibilità, per l'Italia troviamo ai primi posti l'home e il personal care; a livello europeo, invece, si piazzano in cima alla classifica frutta e verdura.
La sostenibilità e l'attenzione per la salvaguardia del pianeta sempre più centrali per i consumatori. Un dato che nessun brand può permettersi di ignorare, anche perché ben il 62% degli italiani preferisce compare prodotti da realtà che dimostrano attenzione all'ambiente.

I giovani influenzano sempre di più gli acquisti delle famiglie

Nel 2019, quando è stata lanciata la ricerca GfK #WhoCaresWhoDoes, sembrava che le tematiche green fossero interessanti soprattutto per i più giovani, che si stavano attivando a livello globale con il movimento Fridays for Future. Quest'anno il mondo si è trovato ad affrontare una minaccia inattesa: la pandemia. Nonostante ciò, anche nel 2020 l'ambiente è rimasto in cima alle preoccupazioni dei consumatori. Ancora una volta sono i più giovani a fare la differenza, indirizzando i consumi delle famiglie verso un approccio più sostenibile.
Secondo quanto emerge dallo studio GfK, in Europa i responsabili degli acquisti famigliari vengono influenzati nelle loro scelte principalmente dai figli (45%), seguiti dagli amici (42%), dal coniuge (37%) e dai genitori (19%). Le opinioni dei membri più giovani delle famiglie contano di più di quelle dei politici (14%), dei media (13%) e delle celebrità (9%). Di conseguenza, per produttori e retailer oggi è ancora più strategico tenere conto dell'orientamento delle generazioni più giovani rispetto alle tematiche ambientali per impostare le proprie strategie di crescita future.



Il parquet e la "Nuova Strategia Industriale" europea

Costruire un mercato unico più forte per la ripresa dell'Europa, questo l'obiettivo del pacchetto di proposte presentate a maggio 2021, che definiscono un piano per una doppia transizione, verde e digitale. FEP segue con attenzione tutti gli sviluppi, compresa la revisione del Regolamento sui Prodotti da Costruzione

A CURA DELLA FEDERAZIONE EUROPEA DEI PRODUTTORI DI PARQUET

Il 5 maggio 2021 la Commissione Europea ha pubblicato la sua Nuova Strategia Industriale, che di fatto aggiorna il pacchetto di proposte presentato all'inizio di marzo 2020 dalla Commissione stessa. Il documento dello scorso anno stava già definendo un piano per una doppia transizione, verde e digitale, che portasse a una competitività sostenibile dei settori europei lungo le loro catene del valore e/o ecosistemi industriali (uno dei 14 ecosistemi identificati dalla Commissione è proprio l'edilizia, a cui è legato il parquet). Un mercato unico realmente funzionante, mercati aperti e condizioni di parità sono prerequisiti a tale riguardo. Il giorno dopo la pubblicazione della prima Strategia Industriale, nel 2020, l'Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS) ha annunciato la pandemia da Covid-19: le lezioni apprese dalla crisi, insieme alla necessità di una maggiore resilienza e di una più veloce transizione verde e digitale hanno spinto dunque la CE ad aggiornare la strategia industriale.

Sottolineiamo con forza che la transizione verde e digitale è inevitabile. A medio termine, tutte le attività imprenditoriali dovranno diventare sostenibili. Alcune vecchie abitudini sono state stravolte dal Covid-19 e accelereranno quindi la transizione verde. Anche i principi dell'economia circolare e una migliore efficienza delle risorse contribuiranno a ridurre le dipendenze e a rafforzare la resilienza in caso di crisi future.

D'altro canto, la digitalizzazione ha sostenuto il proseguimento delle attività economiche e sta modificando gli schemi tradizionali e le modalità di conduzione degli affari.

TRE DOCUMENTI IMPORTANTI

Tre documenti accompagnano la Strategia industriale aggiornata al 2021:

- La relazione annuale sul mercato unico (1a edizione), che esamina gli impatti della crisi sui 14 ecosistemi industriali, che comprendono l'edilizia;
- Un'analisi delle dipendenze e delle capacità strategiche dell'UE, che si concentra sulle questioni specifiche degli approvvigionamenti osservate all'inizio della pandemia;
- "Verso un acciaio europeo competitivo e pulito", una relazione speciale su un settore industriale che dovrebbe svolgere un ruolo chiave nella transizione verde e digitale.

UN MERCATO UNICO BEN FUNZIONANTE È INDISPENSABILE PER ACCELERARE LA RIPRESA

Vorremmo concentrarci qui sulla relazione annuale sul mercato unico e sull'importanza di questo tema per l'industria del parquet.

La relazione annuale sul mercato unico analizza le sfide affrontate da 14 ecosistemi industriali, compresa l'edilizia, attraverso una serie di indicatori chiave di prestazione (KPI). L'analisi si basa su fonti di dati pubblicamente disponibili su sviluppi economici, competitività, integrazione del mercato unico, PMI, ecc. Vengono inoltre descritte le iniziative già intraprese per realizzare la doppia transizione.

La CE sta dando la priorità agli ecosistemi e ai

settori che affrontano le sfide più importanti per raggiungere gli obiettivi climatici e di sostenibilità e la cui competitività può essere influenzata da (le loro risposte a) queste sfide, come le industrie e l'edilizia ad alta intensità energetica, nonché a settori duramente colpiti dalla crisi, come il turismo e la mobilità.
In quanto settore ad alta intensità energetica, l'acciaio è già stato oggetto di uno specifico rapporto "Verso un acciaio europeo competitivo e pulito" allegato alla Strategia industriale della CE aggiornata. Questo ci dà un esempio di ciò che ci si aspetta dal nostro settore, quello del legno.
La pandemia ha evidenziato la necessità di garantire la libera circolazione di persone, beni e servizi nel mercato unico e la necessità di evitare interruzioni. Al fine di trovare una soluzione strutturale a questi problemi, all'inizio del 2022 la CE svilupperà uno Strumento di Emergenza per il Mercato Unico.
La crisi ha anche rivelato che un'efficace sorveglianza del mercato è fondamentale. Un mercato unico ben funzionante è indispensabile per accelerare la ripresa.
Pur continuando a sostenere la cooperazione internazionale, l'UE dovrebbe essere in grado di combattere le pratiche sleali e le sovvenzioni estere che minano la parità di condizioni nel mercato unico.

L'IMPORTANZA DI UN SISTEMA DI STANDARDIZZAZIONE EFFICIENTE

La leadership globale nelle tecnologie richiede anche la leadership nella definizione degli standard. Gli stessi standard internazionali aiutano a ridurre i costi di adattamento e a rafforzare le catene del valore globali.
Affinché l'UE mantenga e aumenti la sua influenza nella definizione di standard globali, il suo sistema di standardizzazione dovrebbe essere efficiente. Questo è il motivo per cui la CE presenterà una Strategia sulla Standardizzazione entro la fine di quest'anno.
Questa strategia sulla standardizzazione dovrebbe aiutare a trovare soluzioni per l'adozione rapida di standard cruciali e per l'integrazione della transizione verde e digitale nei 14 ecosistemi industriali.
Ad esempio, la revisione delle norme armonizzate potrebbe prendere in considerazione, ove opportuno, requisiti di circolarità.

LA REVISIONE DEL REGOLAMENTO SUI PRODOTTI DA COSTRUZIONE (CPR)

Vale la pena menzionare la revisione in corso del Regolamento sui prodotti da costruzione (CPR), che è della massima importanza per l'industria del parquet e per la continuazione del suo importante lavoro di standardizzazione.
La revisione del CPR è stata annunciata dalla Commissione Europea per la fine del 2021, inizio del 2022. Verranno, tra le altre cose, affrontati il tema degli impatti ambientali, la circolarità, la sicurezza dei prodotti da costruzione e l'adattamento all'innovazione e alla digitalizzazione.
Il Comitato Tecnico FEP e i suoi Core Group dedicati a "Circolarità" e "Regole di categoria di prodotto" (PCR) stanno ovviamente seguendo da vicino gli sviluppi sopra menzionati e saranno pronti quando le misure riguarderanno direttamente il legno, i prodotti a base di legno e l'industria del parquet.

FEP IN BREVE

La Federazione europea dell'industria del parquet (FEP) riunisce le federazioni nazionali europee, i produttori di parquet e i fornitori dell'industria del pavimento in legno. È l'organismo principale che rappresenta e difende gli interessi delle industrie europee del parquet a tutti i livelli pertinenti.
L'obiettivo principale di FEP è rafforzare e migliorare la posizione dei pavimenti in legno, nonché favorire la crescita dell'industria manifatturiera europea del parquet, proteggendo i suoi interessi e rafforzando la sua immagine.
parquet.net

Giorio srl
info@almafloor.it - Tel +39 0173 976520
www.almafloor.it
almabygiorio

Alma
Giorio® pavimenti in legno

TUTTO (O QUASI) SULLA NUOVA UNI 11368

"Pavimentazioni di legno e parquet - Posa in opera - Criteri e metodi di valutazione della realizzazione della pavimentazione, a posa ultimata e al momento della consegna", così recita il titolo della norma pubblicata lo scorso maggio. L'ingegner Rita D'Alessandro ci ha aiutati a comprenderne novità e risvolti, sottolineando con forza che lo scopo primario del documento è valutare la pavimentazione a fine posa, non dirimere contenziosi in tempi successivi

RITA D'ALESSANDRO
Laureata in Ingegneria Civile Edile nel 1985, dal 1996 è libera professionista. Si occupa dell'attività tecnico-normativa di EdilegnoArredo/FederlegnoArredo, l'associazione di FederlegnoArredo che riunisce i produttori di finiture interne (porte, finestre, porte d'ingresso, pavimentazioni di legno e scale prefabbricate) e manufatti per l'arredo urbano e per esterni.

Il fatto. Il 13 maggio 2021 è stata pubblicata la norma UNI 11368, "Pavimentazioni di legno e parquet - Posa in opera - Criteri e metodi di valutazione della realizzazione della pavimentazione, a posa ultimata e al momento della consegna", che aggiorna e unifica le due precedenti norme UNI 11368-1:2010 "Pavimentazioni di legno - Posa in opera - Criteri e metodi di valutazione - Parte 1: Posa mediante incollaggio" e UNI 11368-2:2013 "Pavimentazioni di legno - Posa in opera - Criteri e metodi di valutazione - Parte 2: Posa flottante", integrandole anche con le indicazioni relative alla posa mediante chiodatura o avvitatura, non ricomprese nei precedenti documenti normativi. Due norme 'preziose' per il nostro settore, perché trattavano i criteri e i metodi di valutazione della pavimentazione finita. Per comprendere meglio la portata della revisione e per cogliere i punti salienti del nuovo documento normativo abbiamo chiesto aiuto all'ingegner Rita D'Alessandro, ufficio tecnico-normativo di EdilegnoArredo/FederlegnoArredo e da molti anni coordinatore del Gruppo di Lavoro GL5, Legno non strutturale, della Commissione Legno UNI che, in quanto tale, ha avuto una parte attiva nel riesame della norma e nel coordinamento delle differenti posizioni emerse al tavolo di lavoro.

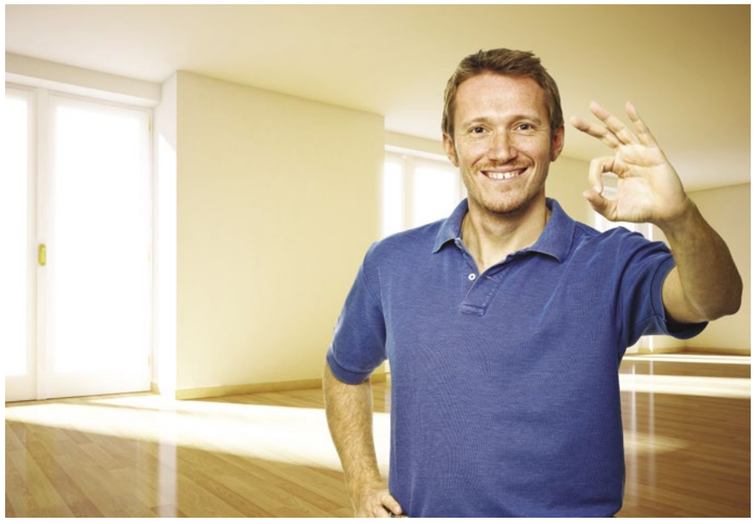
È stato un lavoro lungo?
Abbastanza, un'attività di questo tipo normalmente, da prassi UNI, dura circa 18 mesi, in questo caso, la revisione della norma e la sua unificazione (da due parti a un unico corpo) hanno richiesto un po' di più per via della complessità e della numerosità delle tematiche da trattare. Il dibattito è stato molto animato, sia sulla definizione dei 'limiti di accettazione' sia sulle modalità di verifica. Il tema, del resto, era molto 'sentito' da tutti. Ci siamo confrontati a lungo, prendendo in esame anche molta documentazione straniera sul tema, così come le esperienze di laboratorio che sono state portate al tavolo, insieme alle testimonianze della filiera rappresentata all'interno del gruppo di lavoro.
C'è stato un confronto utile e costruttivo, che ha visto, alla fine, il mondo della produzione (legno e materiali complementari), il mondo della posa, il mondo dei laboratori e quello delle perizie/consulenze giungere a numeri condivisi.

Da dove siete partiti?
In fase di revisione abbiamo deciso prima di tutto di raggruppare le due parti pre-esistenti (per includere nella nuova norma la posa mediante incollaggio e la posa flottante), di revisionarle entrambe e di aggiungere i criteri di valutazione per la posa realizzata tramite avvitatura - chiodatura, che prima non era contemplata. Oggi, dunque, abbiamo una norma unica, che tratta i criteri di valutazione per i tre metodi di posa del parquet: avvitata-inchiodata, incollata e flottante.

LA NORMA SI APPLICA A POSA ULTIMATA, ENTRO 5 GIORNI DALLA POSA
Il nodo centrale della revisione?
La domanda mi dà la possibilità di puntualizzare un aspetto molto importante, che riguarda proprio lo scopo e campo di applicazione.
In passato, le due norme, pur riportando in maniera molto chiara che l'applicazione riguardava

specificatamente il momento della consegna della pavimentazione, sono state utilizzate molto spesso anche in fase di contenziosi successivi e questo talvolta ha creato confusione e diversi problemi.
Di qui la necessità di sottolineare alcuni aspetti e cioè che la norma si applica a posa ultimata e al momento della consegna della pavimentazione, consegna che deve essere documentata attraverso un apposito verbale, rilasciato dal posatore/installatore. Abbiamo inoltre puntualizzato, in una nota a parte, che mentre è possibile impiegare i metodi di valutazione della norma oltre il termine della consegna, non è possibile prendere a riferimento i limiti prestazionali, poiché, trascorso un certo periodo di tempo, in particolare trascorsi 5 giorni, possono intervenire dei fattori esterni che modificano le caratteristiche prestazionali della pavimentazione.

Ci spiega meglio?
Faccio un esempio: se si valuta una pavimentazione trascorsi due inverni dalla posa, molte condizioni possono essere cambiate, le casistiche di quello che può essere avvenuto nel tempo sono infinite. Prendiamo il caso di un sistema radiante di riscaldamento a pavimento, a cui si sommano magari un sistema di ventilazione meccanica controllata e uno stile di vita dell'utente che non conosciamo… Dopo due anni è davvero difficile capire cosa può essere successo nel tempo al parquet e dunque i limiti di accettazioni indicati al momento della consegna risultano evidentemente inapplicabili.
Quindi, in base alla nuova norma, volendo fare una verifica successiva alla consegna, si possono - per esempio - utilizzare i metodi per valutare la planarità della pavimentazione (in questo caso usando la staggia da due metri, posizionata in una certa maniera), ma non si possono applicare i limiti: nella fattispecie noi



abbiamo indicato 3 millimetri come limite ammesso per la planarità al momento della consegna. Se la pavimentazione viene valutata per un contenzioso tre anni dopo, per esempio, non ci si può più riferire a quei tre millimetri.
Abbiamo voluto, con questa nota, sottolineare con forza che lo scopo primario della norma è valutare la pavimentazione a fine posa, non dirimere i contenziosi in un secondo tempo.

Una nota importante quindi…
Molto. Credo che questa revisione e questo punto in particolare debbano essere letti come un invito a trattare il contenzioso con attenzione e cura, come un'esortazione a indagare sulla storia della pavimentazione e dell'unità immobiliare.
Il mondo delle perizie, spesso ha applicato i precedenti limiti secondo le necessità del momento e del caso, proprio per questa ragione è stata inserita la nota, per sottolineare che il metodo di valutazione è applicabile sempre, non cambia, mentre non è lo stesso per il limite di accettazione che si può "fotografare" solo a lavori ultimati.

E se non fosse possibile fare una verifica subito dopo la posa?
La norma stabilisce che la verifica deve essere fatta, in presenza del committente o del suo rappresentante tecnico, prima della consegna o contestualmente a essa, ma se non è possibile fare questo a pavimentazione ultimata, allora il posatore invita il committente o un suo rappresentante tecnico, che deve presentarsi entro e non oltre 5 giorni dalla data di ricevimento dell'invito.
In fase di revisione abbiamo ritenuto 5 giorni un tempo ragionevole, dopo questo lasso di tempo, soprattutto in presenza di un cantiere ancora attivo, sulla pavimentazione potrebbero intervenire fattori 'alteranti'.

CONDIZIONI DI CANTIERE ED ESAME VISIVO
Altri aspetti degni di nota del progetto di revisione?
Abbiamo introdotto il concetto delle condizioni di cantiere. La nuova norma indica che le condizioni del cantiere e del sito devono essere mantenute secondo quanto indicato dal fabbricante del parquet e dei prodotti complementari alla posa fino al momento della verifica finale della pavimentazione, per far sì che sulla pavimentazione non intervengano fattori esterni che ne possano alterare le condizioni generali.
Queste condizioni, che si ritrovano appunto nella documentazione del fabbricante, riguardano sostanzialmente temperatura e umidità dell'ambiente, temperatura superficiale della pavimentazione, protezioni da applicare sulla pavimentazione, ecc.
Abbiamo inoltre specificato con maggiore dettaglio che l'esame visivo della pavimentazione si effettua così come indicato nella UNI CEN/TS 15717: osservando la pavimentazione in posizione eretta, con luce naturale diffusa alle spalle dell'osservatore (in assenza di luce naturale diffusa è possibile utilizzare luce artificiale, purché diffusa); non devono essere in nessun caso utilizzate sorgenti di luce artificiale indirizzate direttamente sulla pavimentazione per valutare eventuali difetti o anomalie.

PLANARITA' E SCRICCHIOLIO
Avete rivisto dei limiti?
Sì, un esempio su tutti è quello della planarità: mentre prima si parlava di planarità tout court, nella revisione sono stati aggiunti i concetti di 'planarità concava' e 'planarità convessa' (individuando lo stesso limite di accettazione per entrambe le deformazioni); abbiamo ragionato a lungo su come individuare la planarità convessa, c'è stato un proficuo dibattito, anche in relazione a quanto riportato nella UNI CEN/TS 15717, che fornisce istruzioni per la posa in opera di parquet.
Abbiamo inserito poi il concetto di 'scricchiolio', sottolineando che non deve essere oggetto di verifica, in particolare per le pavimentazioni flottanti e quelle inchiodate/avvitate, perché è una peculiarità della pavimentazione stessa.

ALLINEAMENTO, ACCOSTAMENTO DEGLI ELEMENTI E BATTISCOPA
Ci sono altri punti degni di nota?
Sono diversi, ma ne segnalo tre, rimandando alla lettura integrale della norma per tutto il resto.
Per quanto riguarda la verifica dell'allineamento degli elementi in base alla geometria di posa, abbiamo specificato, anche graficamente - per esempio indicando dove posizionare il regolo - come si valuta lo scostamento per le varie geometrie (tolda di nave, a correre, a cassero regolare, a mosaico, a spina e così via), inserendo, appunto, una serie di figure e disegni rappresentativi, a favore di chiarezza e immediatezza di lettura.
Relativamente all'accostamento tra i singoli elementi, per quanto riguarda i prefiniti ci siamo rifatti in maniera significativa a quanto previsto dalla norma europea UNI CEN/TS 15717.
Per le pose flottanti, abbiamo un po' modificato i termini relativi all'accostamento, richiamando ancora una volta i principi della UNI CEN/TS 15717.
Infine, segnalo che abbiamo inserito delle note aggiuntive sulla verifica del battiscopa rispetto alla pavimentazione. Lo spazio massimo tra battiscopa e pavimentazione è rimasto fissato in 3 millimetri, ma per le pavimentazioni che devono soddisfare le prescrizioni della UNI 11516 (norma che riguarda la posa acustica dei pavimenti galleggianti), abbiamo specificato che deve essere considerato uno spazio tra pavimentazione e battiscopa eventualmente riempito con opportuno materiale elastico, le cui caratteristiche chimiche devono essere compatibili con la pavimentazione di legno.

RIASSUMENDO
Riassumendo, la nuova norma interessa le pavimentazioni di legno posate mediante incollaggio, flottanti e mediante avvitatura – chiodatura, su qualsiasi tipologia di supporto, impiegate negli edifici di nuova costruzione e/o esistenti. Sono escluse le pavimentazioni sportive (per le quali la norma di riferimento è la UNI EN 14904:2006) e le pavimentazioni di legno per esterni (le norme di riferimento sono la UNI 11538–1:2014 e la UNI 11538-2:2018).
I punti salienti della revisione normativa riguardano l'ampliamento del campo di applicazione (con l'inserimento della posa avvitata - chiodata), l'integrazione con alcune parti della norma UNI CEN/TS 15717 "Parquet - Linee guida generali per la posa in opera", le condizioni del cantiere e, soprattutto, la tempistica entro cui deve essere effettuato l'esame di valutazione della pavimentazione, ovvero al momento della consegna della pavimentazione (documentata mediante apposito verbale di consegna rilasciato dal posatore/installatore) e in presenza della committenza o di un suo rappresentante tecnico.

La norma UNI 11368:2021, dove reperirla

La norma UNI 11368:2021, "Pavimentazioni di legno e parquet - Posa in opera - Criteri e metodi di valutazione della realizzazione della pavimentazione, a posa ultimata e al momento della consegna", entrata in vigore il 13 maggio 2021 (Sostituisce UNI 11368-1:2010 e UNI 11368-2:2013), è acquistabile presso il sito UNI, in formato elettronico PDF, al costo di euro 72, a questo link: http://store.uni.com/catalogo/uni-11368-2021.
Per ulteriori informazioni e per l'acquisto cartaceo è possibile contattare il Call Center UNI al numero 02 70024200 oppure inviare una mail al all'indirizzo **webstore@uni.com**

LE BASI PER UNA CASA SOLIDA

Si chiude con questo numero il breve excursus, in tre puntate, sulle caratteristiche fondamentali che deve avere un sottofondo idoneo alla posa di un parquet: elemento fondamentale per una posa ‘a regola d’arte’

FABIO BRAGA

FABIO BRAGA
55 anni, tecnologo del legno, 40 anni di esperienza di cantiere. Quando parla di legno parla di una creatura meravigliosa, su cui ha molto da raccontare. Socio di Braga srl, azienda specializzata in fornitura posa e restauro di pavimenti in legno, da due anni tiene un ciclo di corsi presso l’ordine degli architetti di Novara e Varese, momenti in cui trasmette il suo amore per il legno. Da un anno, con il brand Braga academy online, trasmette la sua esperienza sui pavimenti in legno e il problem solving di cantiere con un palinsesto formativo rivolto ad architetti e interior designer.
pavimentibraga.it

Nel precedente articolo dedicato all’approfondimento sui sottofondi, sul numero di Aprile, avevamo citato brevemente le caratteristiche fondamentali che deve avere un sottofondo, per poi passare all’analisi dei principali errori da evitare e delle soluzioni per rimediare.
In questa occasione vorrei approfondire, come promesso, le caratteristiche del sottofondo.

1. PLANARITÀ
La prima caratteristica fondamentale che deve avere un sottofondo è la planarità, questo classifica il sottofondo come realizzato ‘a regola d’arte’; nel caso contrario (assenza di planarità) non possiamo considerare il sottofondo come idoneo alla posa.
Per comprendere meglio di cosa stiamo parlando serviamoci della definizione di sottofondo planare: un sottofondo viene definito planare “quando è omogeneo e privo di avvallamenti”.
Per ovviare al problema della non planarità viene utilizzato un primer ovvero un prodotto che va a migliorare la capacità di aggrappaggio del livellante, prodotto che dovrà essere steso sulla superficie per rendere la stessa idonea alla posa a regola dell’arte di un pavimento in legno.

2. COMPATEZZA
La seconda caratteristica fondamentale è la compatezza: un sottofondo viene considerato compatto quando vi è una quantità di sabbia e cemento tale da non renderlo friabile.
È molto importante, quindi, questa caratteristica, poiché evita che nel tempo lo stesso sottofondo crei cedimenti in alcune parti.

3. ASSENZA DI SPOLVERO
L’ultima caratteristica che classifica un sottofondo idoneo alla posa è l’assenza di spolvero; processo naturale legato all’evaporazione delle particelle d’acqua presenti nella sabbia e nel cemento, questo comporta la risalita di una polverina detta ‘spolvero’ non visibile a occhio nudo, ma constatabile semplicemente al tatto.
Nel caso in cui posiamo un pavimento in legno su una superficie con presenza di spolvero, la colla aderirà in gran parte solo allo spolvero, di conseguenza questo causerà dei distacchi diffusi nella pavimentazione.
A mio avviso, per evitare questo problema, è necessario utilizzare un primer idoneo, che permetterà alla colla di aderire perfettamente e di conseguenza sarà in grado di garantire un lavoro a regola d’arte.

4. SOLIDITÀ
La solidità riassume tutte le caratteristiche che deve avere un sottofondo, è infatti una caratteristica che classifica il sottofondo idoneo alla corretta posa di un pavimento in legno.

CONCLUDENDO…
Nei tre articoli dedicati al sottofondo pubblicati sin qui, ho cercato di offrire al lettore una panoramica su questo importantissimo elemento alla base della posa a regola d’arte di un pavimento di legno.
Ho affrontato le differenti tipologie di sottofondi, l’importanza dello shock termico e ho offerto qualche suggerimento su come risolvere le eventuali problematiche legate al massetto.
In conclusione, posso quindi affermare che dopo esservi sincerati di aver selezionato un pavimento in legno di qualità, dovete sempre verificare e pretendere e che il sottofondo sia realizzato a regola d’arte, condizione necessaria per non vanificare il lavoro di posa e perché il committente possa ‘vivere con serenità’ il pavimento in legno nella sua quotidianità.

Antonio Viscardi

Paolo Rettondini

RIFLESSIONI... DI DUE AMICI AL BAR

Due ‘veterani’ del nostro settore (che ne hanno viste di tutti i colori) ci dicono la loro su parquet, massetti, sollecitazioni meccaniche… E sull’importanza di non abbassare l’asticella

PAOLO RETTONDINI E ANTONIO VISCARDI

Contrariamente a quello che si potrebbe pensare, nel settore dei pavimenti di legno, tra noi periti e consulenti, ovvero tra noi che ci troviamo ad ‘affrontarci’ dentro e fuori dai Tribunali in veste di CTU o CTP, nella quasi totalità dei casi intercorrono rapporti di stima e di amicizia. Anche se spesso ci si trova uno contro l’altro, alla fine, chiuso il contenzioso, le diatribe si trasformano in un’occasione di scambio di notizie e di esperienze.
È il caso di una recente consulenza svolta dall’amico Paolo Rettondini in qualità di CTU, che ci ha dato l’occasione di discutere della norma UNI 10827 “*Massetti - Rivestimenti di legno per pavimentazioni - Determinazione della resistenza meccanica alle sollecitazioni parallele al piano di posa*”, norma attualmente in fase di revisione, che sin dal 2012 ritiene idoneo alla posa un massetto che presenti un valore medio di resistenza alle sollecitazioni parallele non minore di 1,6 N/mm2 e un valore minimo di resistenza in ogni singola misura di 1,2 N/mm^2.
Se in un primo momento la possibile revisione di questi limiti ha innescato un acceso dibattito tra me e il caro amico Paolo (era giusto modificare questi limiti addirittura abbassandoli?), la discussione si è subito spostata sulla nostra esperienza in cantiere.

PARQUET E SOLLECITAZIONI MECCANICHE
Io e Paolo abbiamo ragionato sul fatto che in questi ultimi vent’anni, svolgendo la nostra attività di consulenti, abbiamo potuto constatare che una buona parte degli inconvenienti emersi dopo la posa è legata alle sollecitazioni meccaniche che il parquet, una volta posato, per mille motivi ha sviluppato.
Dobbiamo fare un’importante premessa: in questi vent’anni il settore nella sua totalità si è enormemente migliorato ed evoluto sotto tutti gli aspetti, non da ultimo quello che riguarda la professionalità dei posatori, grazie ai numerosi corsi di formazione promossi da associazioni e aziende.
Sono migliorati altresì i prodotti: i pavimenti in legno (grazie a un’altissima tecnologia le aziende riescono oggi a produrre stratificati con caratteristiche superlative), come anche i materiali ausiliari. Colle, adesivi e vernici hanno avuto un’incredibile evoluzione, sotto il profilo applicativo, qualitativo ed ‘ecologico’.
Tutto questo, forse, ha aumentato la ‘fiducia in sé stessi’ degli addetti ai lavori, che in qualche caso hanno pensato di poter portare a termine facilmente e senza inconvenienti alcuni lavori di posa, perché potevano sembrare alla portata di tutti.

IL CARO, VECCHIO STRATO RIPARTITORE DI CARICO
Ma torniamo ai nostri massetti. Nella nostra lunga attività abbiamo avuto sempre la sensazione che ai massetti con funzioni di supporto per il parquet non sia mai stata data la giusta importanza. Negli anni ci si è preoccupati di inventare tanti fantasiosi slogan e definizioni commerciali, ma a nostro avviso sarebbe bene considerarli per le loro funzioni e ritornare a chiamarli semplicemente strati ripartitori di carico.
Dobbiamo ammettere che, quando è stata pubblicata la norma UNI 10827, noi non avevamo la presunzione di sapere se il valore di 1,6 N/mm2 era sufficiente, perché allora, per la totale mancanza di parametri e regole, la vera necessità era avere dei riferimenti validi. Oggi però sappiamo, dalle centinaia di verifiche effettuate (e le immagini che corredano questo scritto lo dimostrano), che tale valore ha ammortizzato sollecitazioni drastiche e ridotto sicuramente inconvenienti, cosa che - a nostro avviso - non avrebbe fatto uno strato ripartitore di carico con valori Schear inferiori al 1,6 N/mm2.

L’IMPORTANZA DI TENERE ALTA L’ASTICELLA
A questo punto ci tocca fare un’altra puntualizzazione.
Nello svolgimento della nostra attività di periti abbiamo cercato di rimanere sempre imparziali, di collaborare con la massima serietà e trasparenza con le aziende del settore presenti sul mercato e trasmettere loro la realtà oggettiva che di fatto trovavamo nei cantieri. Per un miglioramento reciproco.
Siamo sempre stati abituati a seguire da vicino, spesso partecipandovi attivamente, il processo di ricerca e sviluppo interno alle aziende, il percorso teso al miglioramento tecnico dei prodotti, miglioramento che negli ultimi anni è stato

notevole: anche per questo motivo riteniamo giusto che ciò che sta sotto il parquet, il massetto, abbia resistenze tecniche meccaniche superlative.
Insomma, in questa sede vogliamo sottolineare con forza l'importanza di non abbassare l'asticella ovvero i valori di resistenza alle sollecitazioni parallele.
È certo che le pavimentazioni in parquet sono soggette a una serie di forze esterne e a mille sollecitazioni possibili; nelle nostre perizie abbiamo avuto a che fare con situazioni anche eclatanti, che hanno dimostrato come anche un supporto di calcestruzzo sia vulnerabile, delaminandolo o sollevando strati ripartitori di carico di 5 cm di spessore. Sino a oggi, nel nostro settore, nella realtà della cantieristica, gli studi di progettazione e le qualificate Direzioni Lavori non hanno mai accettato una resistenza inferiore a 1,6 N/mm², ma, al contrario, hanno senza indugio preteso l'applicazione di trattamenti consolidanti e possiamo affermare con sicurezza che in questo modo sono stati salvati milioni di metri quadrati di strati ripartitori di carico, oltre che mettere al riparo i posatori di pavimenti in legno da inconvenienti dai quali difficilmente si sarebbero potuti difendere.
Riflettiamoci insieme.

GLI AUTORI

Paolo Rettondini

Perito e consulente Tecnico del Legno, Paolo Rettondini è Iscritto al Collegio dei Periti Industriali della provincia di Bolzano, al Collegio Toscano dei Periti Esperti, al Registro dei Consulenti Tecnici del Legno di Federlegno-Arredo. È iscritto inoltre al ruolo dei Periti e degli Esperti della C.C.I.A.A. di Bolzano, è Consulente Perito Estimatore (C.T.U.) del Tribunale di Bolzano ed è consulente C.S.I. - Periti e Consulenti Forensi.

Antonio Viscardi

Specialista nel campo dei massetti, adesivi e parquet, Antonio Viscardi opera nel settore delle pavimentazioni in legno da moltissimi anni, non solo nello studio dei prodotti, delle problematiche e delle soluzioni, ma anche nel diffondere cultura e aggiornamento agli operatori, attraverso pubblicazioni tecniche, seminari e convegni. È Consulente Tecnico di Parte.

Domina ogni parete!

Wakol MS Colle per montaggio

Universali – per quasi tutti i materiali su pareti, pavimenti e soffitti
Sicure – elevata adesione per assorbimento, nessuno sciviolamento
Rapide – presa rapida, elevata aderenza iniziale
Forti – elevata resistenza finale

WAKOL®
Anspruch verbindet

I SISTEMI RADIANTI NEL SUPERBONUS 110%

Con l'aiuto dell'ingegner Peretti, vi proponiamo una sintesi sulle regole per accedere al bonus con i sistemi radianti idronici, ovvero quelli con tubazioni nelle quali circola acqua calda in inverno e fresca in estate

CLARA PERETTI

Il superbonus prevede tre tipologie di interventi:

1) Interventi sugli involucri
2) Interventi sugli impianti
3) Interventi per la messa in sicurezza sismica

Questi tre interventi sono definiti TRAINANTI e sono di seguito descritti.

- interventi di isolamento termico delle superfici opache con un'incidenza > 25 % della superficie disperdente lorda dell'edificio medesimo;
- interventi sulle parti comuni degli edifici per la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti centralizzati per riscaldamento, raffrescamento o ACS;
- interventi sugli edifici unifamiliari o sulle unità immobiliari situate all'interno di edifici plurifamiliari che siano funzionalmente indipendenti e dispongano di uno o più accessi autonomi dall'esterno per la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernali con impianti per riscaldamento, raffrescamento o ACS;
- Sismabonus, ovvero interventi di messa in sicurezza sismica su edifici ubicati nelle zone sismiche ad alta pericolosità (zone 1 e 2 e 3) riferite a costruzioni adibite ad abitazione e ad attività produttive.

Posa del sistema LOEX Klett con fissaggio ad aggancio rapido.

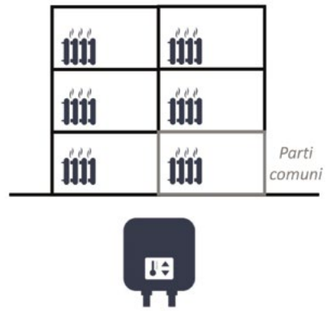
SISTEMI IMPIANTISTICI E SUPERBONUS

I sistemi impiantistici sono inseriti nel superbonus in quanto strettamente collegati all'efficienza energetica. Sono infatti incentivatE al 110% alcune delle tecnologie che garantiscono risparmio energetico, riducendo così i consumi e le emissioni di CO_2.
Il tema degli impianti è articolato, in quanto spesso il sistema è composto da molteplici componenti, che necessariamente devono essere coordinati. Rappresenta tale complessità il mondo dei sistemi radianti, che viene di seguito descritto e analizzato.

I sistemi radianti rientrano nel superbonus quando abbinati a uno degli interventi trainanti di riqualificazione energetica degli edifici individuata dal decreto, come ad esempio l'installazione di una caldaia a condensazione oppure una pompa di calore oppure l'allaccio al teleriscaldamento o abbinati a caldaie a biomassa. I sistemi radianti rappresentano la miglior scelta impiantistica, perché integrano in un unico terminale riscaldamento e raffrescamento, al fine di raggiungere i più elevati risparmi sia energetici che economici.
Un impianto termico, del quale i sistemi radianti fanno parte, è dettagliato nell'art. 3, comma 1, lett. c) del D.Lgs 48 del 10 giugno 2020. La definizione è la seguente: impianto tecnologico fisso destinato ai servizi di climatizzazione invernale o estiva degli ambienti, con o senza produzione di acqua calda sanitaria, o destinato alla sola produzione di acqua calda sanitaria, indipendentemente dal vettore energetico utilizzato, comprendente eventuali sistemi di produzione (come ad esempio caldaie, pompe di calore,..), distribuzione (come ad esempio sistemi radianti e relativi sistemi di distribuzione), accumulo e utilizzazione del calore nonché' gli organi di regolazione e controllo, eventualmente combinato con impianti di ventilazione.
Un esempio di impianto termico è quindi un generatore, abbinato al sistema radiante (pavimento e/o parete e/o soffitto), tubazioni della distribuzione, sistema di regolazione, sistema di deumidificazione e VMC (Ventilazione Meccanica Controllata).
All'interno del Superbonus i sistemi radianti sono considerati parte dell'intervento trainante relativo alla sostituzione del generatore.
Ricordiamo che:

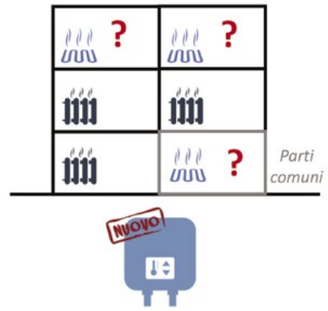
- È necessario il salto di due classi energetiche;
- È necessario avere un tecnico abilitato che segua le asseverazioni;
- Gli isolanti dei sistemi radianti NON necessitano di rispetto dei CAM perché parte dei sistemi impiantistici.

SOSTITUZIONE DEL GENERATORE CENTRALIZZATO. QUALI POSSIBILITÀ PER I SISTEMI RADIANTI?



L'ENEA ha dato una risposta a un privato che indica che: "*Nel caso di intervento trainante sull'impianto centralizzato sono ammesse le spese relative alla sostituzione del generatore di calore nonché, limitatamente alle parti comuni, l'adeguamento dei sistemi di distribuzione e regolazione. Rimane fuori il sistema di emissione (ovvero i sistemi radianti) in quanto riguarderebbe parti private all'interno delle singole unità immobiliari. Per l'adeguamento di quest'ultimo sistema si può accedere alle detrazioni fiscali ai sensi della lettera h) dell'art. 16 bis del DPR 917/86*".
Quel che è sicuro è che non vi è un massimale specifico per il radiante, quindi la spesa dovrebbe ricadere nel massimale per gli impianti, come rappresentato sotto.

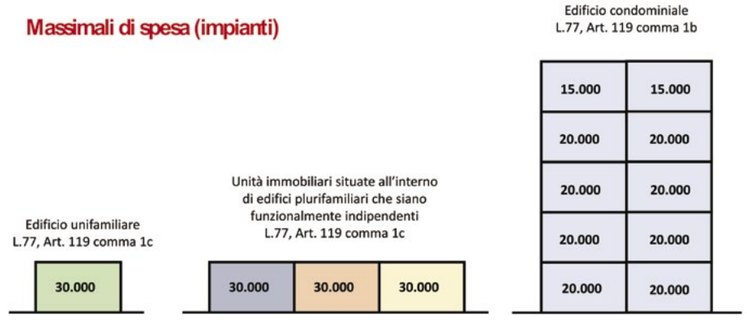
Il tema aperto, e ad oggi ancora oggetto di discussione, riguarda gli edifici con riscaldamento centralizzato.



SOSTITUISCO L'IMPIANTO TERMICO, I LAVORI RELATIVI AL RIPRISTINO DELL'INTONACO E DEL PAVIMENTO GODONO DEL SUPERBONUS?

La guida dell'Agenzia delle Entrate sulle detrazioni legate all'efficienza energetica fornisce indicazioni sulle spese connesse detraibili:

- smontaggio e dismissione dell'impianto di climatizzazione invernale esistente;
- parziale o totale fornitura e posa in opera di tutte le apparecchiature termiche, meccaniche, elettriche ed elettroniche, delle opere idrauliche e murarie necessarie per la sostituzione, a regola d'arte, di impianti di climatizzazione invernale;
- interventi sulla rete di distribuzione, sui sistemi di trattamento dell'acqua,



Esempi di massimali di spesa per gli impianti

©Institut Allergosan, Graz (Fonte: Uponor)

sui dispositivi di controllo e regolazione nonché sui sistemi di emissione.
- Installazione massetti (per sistemi radianti)

L'INSTALLAZIONE DELLA PAVIMENTAZIONE

Il tema dell'installazione della pavimentazione risulta invece più complesso. Nelle FAQ del MEF datate al Capitolo 5. Impianto Termico viene riportato quanto segue: "*Sono comprese tra le spese detraibili al 110% quelle sostenute per le opere edilizie funzionali alla realizzazione dell'intervento (per esempio, le spese per la demolizione del pavimento e quelle relative alla successiva posa in opera del nuovo pavimento, se connesse alla realizzazione di un impianto radiante a pavimento). Si precisa che l'individuazione delle spese connesse deve essere effettuata da un tecnico abilitato*".

LIMITI ALLE AGEVOLAZIONI

Sul tema dei limiti delle agevolazioni si riporta un approfondimento riportato nel Paragrafo 13 del Decreto Requisiti, all'interno dell'Allegato A. Per asseverare le spese degli interventi (come ad esempio l'installazione di un sistema radiante abbinato alla sostituzione di un generatore di calore) il tecnico dovrà analizzare i costi per gli interventi, procedendo come indicato nell'Allegato A comma 13- Limiti alle agevolazioni.

Per gli interventi di cui all'articolo 119, commi 1 e 2 del Decreto Rilancio, il tecnico abilitato allega il computo metrico e assevera che siano rispettati i costi massimi per tipologia di intervento, nel rispetto dei seguenti criteri:

a) i costi per tipologia di intervento sono inferiori o uguali ai prezzi medi delle opere compiute riportati nei prezzari predisposti dalle regioni e dalle province autonome territorialmente competenti, (...)
   In alternativa (...) può riferirsi ai prezzi riportati nelle guide sui "Prezzi informativi dell'edilizia" edite dalla casa editrice DEI- Tipografia del Genio Civile;
b) nel caso in cui i prezzari di cui alla lettera a) non riportino le voci relative agli interventi, o parte degli interventi da eseguire, il tecnico abilitato determina i nuovi prezzi per tali interventi in maniera analitica (...) In tali casi, il tecnico può anche avvalersi dei prezzi indicati all'Allegato I.
c) sono ammessi alla detrazione di cui all'articolo 1, comma 1, gli oneri per le prestazioni professionali, secondo i valori massimi di cui al decreto del Ministro della giustizia 17 giugno 2016 (…).

Tabella 1. Interventi trainanti e trainati

tipologia edificio	tipologia impianto generazione	intervento trainante	sistema radiante	dettagli
plurifamiliare	autonomo	Coibentazione involucro (intervento trainante) e sostituzione generatori autonomi (intervento trainato)	sì	Il sistema radiante è incentivato al 110% per ogni singola UI che sostituisce il proprio generatore autonomo
		Coibentazione involucro	no	I sistemi radianti sono incentivati al 50%
unifamiliare	autonomo	Sostituzione generatore	sì	Il sistema radiante è incentivato al 110%
		Sostituzione generatore e coibentazione involucro	sì	
		Coibentazione involucro	no	I sistemi radianti sono incentivati al 50%

DALLE FORESTE, PER IL NOSTRO FUTURO.

Legno.

È il materiale naturale per eccellenza. Leggero, resistente, elegante, rinnovabile, sostenibile, circonda la nostra vita quotidiana. La certificazione FSC® garantisce che i prodotti legnosi che utilizziamo ogni giorno provengano da foreste gestite in maniera responsabile, secondo rigorosi standard ambientali, sociali ed economici. Scegliendo legno da gestione responsabile e certificato FSC® si ha la garanzia di contribuire alla salvaguardia delle foreste, in Italia e nel mondo.

Un piccolo gesto con un enorme impatto sul futuro, nostro e delle generazioni che verranno.

Scegli FSC®.

© Forest Stewardship Council® · FSC® F000217

FSC FORESTS® FOR ALL FOREVER

QUANDO AVVIENE UNA VENDITA?

Tutti vendiamo sempre qualcosa, in qualsiasi momento: in moltissime occasioni, spesso senza accorgercene, ci troviamo all'interno di una trattativa. Per riuscire ad affrontarla al meglio, però, ci sono degli step da seguire. Qualche spunto veloce…

MICHELE MURGOLO E STIVEN TAMAI

Facilmente riusciamo a immaginare la situazione classica, in cui si sta per fare un acquisto, ma, secondo me, tutto non si risolve così in fretta!
Certo, questo è una tipologia di vendita, ma io credo che, in realtà, tutti vendiamo sempre qualcosa in qualsiasi momento.
Cosa intendo? Ve lo dico subito.
Ciascuno di noi, in qualsiasi situazione che comporti una relazione con un'altra persona, sta cercando di effettuare una vendita: durante un'assemblea condominiale, con il figlio, con la moglie, con il vicino di casa, con un amico… In tutte queste occasioni senza accorgercene ci troviamo all'interno di una trattativa, in cui facciamo qualcosa o ci è chiesto di fare qualcosa.

LA VENDITA È UNA TRATTATIVA
Secondo me, infatti, la vendita è una trattativa, magari non sempre a fronte di un riconoscimento economico; è una situazione in cui, anche inconsapevolmente, si sta cercando di convincere l'altro a fare un'azione.
Partendo da questo presupposto, per riuscire a concludere una 'vendita', credo ci siano degli step da affrontare.

ENTRARE NELLA MENTALITÀ DELL'ALTRO
Per prima cosa, l'ideale sarebbe riuscire a entrare nella mentalità dell'altro, per capire il suo pensiero e provare ad avvicinarlo al nostro. Nel fare questo passaggio, è importante sviluppare una certa dose di empatia, oltre che una buona capacità di ascolto.
Se noi riuscissimo a parlare meno, permettendo al nostro interlocutore di parlare per primo, riusciremmo a comprendere le sue esigenze e sapremmo proporgli qualcosa di mirato.
Solo dopo che il nostro interlocutore ha espresso i suoi bisogni, secondo me, possiamo proporre delle domande di approfondimento che ci aiutino a definire meglio ciò di cui l'altro necessita.

INSTAURARE UN CLIMA SERENO
Dalla mia esperienza, però, mi sono accorto che non conviene mai iniziare un dialogo partendo dall'oggetto della vendita: conviene, prima, instaurare un clima sereno, parlando di tanto altro, per favorire l'instaurarsi di una fiducia reciproca tra gli interlocutori.
Mi capita, spesso, con i miei clienti di parlare di auto, vacanze, figli, interessi sportivi, cibo, locali (e tanto altro!) anche per ore, ritrovandomi a gestire la trattativa negli ultimi 15 minuti della nostra conversazione.
Mi rendo conto che sia una tecnica e, quando sono io a dover far un acquisto, devo dire che è una strategia che apprezzo, perché mi sento accolto e capito, si è instaurato un rapporto di fiducia e mi sento così a mio agio che sono disposto anche a pagare di più, rispetto al budget che mi ero prefissato inizialmente.

LA CONVERSAZIONE DEVE ESSERE 'VERA'
Tutto ciò funziona, però, a una condizione: la conversazione deve essere VERA, dobbiamo dimostrare vero interesse verso il nostro interlocutore, dato che, in caso contrario, percepirebbe la nostra finzione e, di conseguenza, non si creerebbero quell'empatia e quella fiducia necessarie per concludere una vendita.

E SE LA VENDITA NON ANDASSE A BUON FINE?
E se, dopo aver dialogato tanto rispettando le regole sopra descritte, la vendita non andasse a buon fine? Beh, dobbiamo essere disposti a correre questo rischio e essere disponibili a 'regalare' al nostro interlocutore/cliente qualche consiglio sincero: posso assicurare che, a lungo andare, questo gesto sarà ripagato e a trarne beneficio sarà la nostra 'brand reputation'.

Posatore 4.0
Posatore 4.0 è un progetto nato durante il periodo di lockdown, con la voglia di condividere esperienze e con l'obiettivo di aiutare i parchettisti a pensare fuori dagli schemi, mettersi in gioco e diventare imprenditori di successo. L'idea è di Stiven Tamai e Michele Murgolo, due professionisti accomunati dall'esperienza associativa, che hanno aperto in breve tempo una pagina Instagram attraverso la quale - grazie a video, animazioni, brevi slide - spingono i colleghi a tirare fuori il meglio di sé: "*Puntiamo a una formazione personale, non tecnica. Ci rivolgiamo ai colleghi parchettisti, ma in generale a chi ha voglia di vedere oltre, di mettersi in gioco, parlando da imprenditore a imprenditore, cosa che ci permette di essere incisivi e credibili, perché conosciamo molto bene il settore*".

45GRADI

CERSAIE

OPEN TO EVOLUTION

***Bologna**, 27 settembre - 1 ottobre 2021*

Seguici anche su

CERSAIE digital

dal 20 settembre all'8 ottobre 2021

Salone Internazionale della Ceramica per l'Architettura e dell'Arredobagno

Nuove proposte per la progettazione evoluta degli spazi architettonici.

www.cersaie.it

CERSAIE
Bologna - Italy

Promosso da
CONFINDUSTRIA CERAMICA

In collaborazione con
Bologna Fiere

Organizzato da
EdiCer SpA

Con il supporto di
Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale
ITA Italian Trade Agency
nell'ambito del progetto Fiera Smart 365

IMPERTEK

BalancePro

CONTEMPORARY
MASTERPIECE

ALL IN 1 SYSTEM
VERSATILITÀ SENZA LIMITI

14 REFERENZE PER SODDISFARE OGNI ESIGENZA DI POSA, CON ALTEZZE DA 25 A 1025 MM.

BALANCE PRO È AUTOLIVELLANTE FINO AL 5% DI INCLINAZIONE ED HA UN'AMPIA GAMMA DI TESTE PER TILE, DECKING E PER LA POSA MISTA.

SCAN O VAI SU
IMPERTEK.COM
MEET US AT CERSAIE (27/09 – 01/10) BOLOGNA ITALY

©2021 Visual Comunicazione

Ultracoat® Renew FL

LA SOLUZIONE FACILE E VELOCE PER RINNOVARE IL PARQUET.

Tutti vorrebbero uno splendido parquet, ma ogni ambiente necessita dei prodotti corretti e sostenibili per garantire durata nel tempo. Il **primer per pavimentazioni in legno Ultracoat Renew FL** è la scelta migliore per rinnovare il tuo parquet senza carteggiare o rimuovere la vecchia finitura.

È TUTTO **OK**,
CON **MAPEI**

Scopri di più su **mapei.it**

MAPEI®