



ISSN 1124-4100
Mensile - Anno XXV
n° 1 - gennaio 2014
Punto Italiano SpA
Sped. in abbonamento postale
D.L. 353/2003
(comuni L.27/02/2004 n. 46)
art. 1, comma 1, DCG Milano

Serramenti + design



tecniche nuove

SEI



gennaio 2014

Detrazioni
65% e 50% confermati per il 2014.
Dopo si cambia

Rapporto
**Certificazione energetica edifici
efficace leva economica**

Primo piano
**Macchine. Con cauto ottimismo,
in attesa della vera ripresa**

Università
**Progettazione involucri secondo
i principi di Richard Rogers**

MARKETING
ITALIA HOME DESIGN

Macchine. CON CAUTO OTTIMISMO,

di Gianandrea Mazzoia





I costruttori di macchine per la lavorazione di profilati e serramenti non si fermano e vedono ancora nella ricerca, nell'innovazione e nella maggiore internazionalità, i principali elementi trainanti. Il "sistema Italia" sembra infatti ancora in una fase di emasse, ma la percezione raccolta tra gli addetti ai lavori durante la scorsa edizione di MADE expo è quella di un settore ancora dotato di grande determinazione e che guarda al futuro con maggiore fiducia



Fare un preciso bilancio sull'appena concluso 2013 non è di certo cosa facile. Tuttavia è evidente come tra gli addetti ai lavori di un settore, quello dei costruttori di macchine destinate alla lavorazione di profilati e di serramenti, paure e timori abbiano almeno in parte ceduto il passo a una maggiore fiducia verso il futuro. Una consapevolezza che non può essere generalizzata per competenze territoriali e/o ambiti operativi circoscritti ma che, attraverso le riflessioni degli attori coinvolti, mostra grande positività ad ampio spettro. Prospettive per il nuovo anno che sembrano evidenziare un trend promettente ai fini di una discreta e forse, si auspica, più consolidata crescita. In questo contesto, a salvare la debacle di un mercato interno ancora sottotono e sofferente è, per molti, ancora una volta l'export; non risulta invece di grande aiuto la non ancora perfetta stabilità politica che, ancora oggi, non sembra prestare la giusta attenzione verso azioni concrete che riescano a smuovere con decisione il "sistema Italia", oltre che fornire stimoli di crescita frutto di adeguate e mirate scelte di politica economica. Come potrà dunque andarsi a delineare e confi-

gurare il neo avviato 2014? Di certo sarà ancora il mercato a dettare le regole, sia in ambito nazionale che internazionale, e certamente la qualità di prodotto.

MERCATO TRA RICERCA E INNOVAZIONE

«Un mercato del serramento mondiale – dichiara  direttore generale di  – alla ricerca di macchine ad alta automazione, di qualità ma a prezzi contenuti. Questa sarà la linea da seguire nei prossimi anni, lavorando senza mai deflettere sul contenimento dei costi e processi oltre al costante stanziamento delle risorse disponibili agli investimenti in ricerca e sviluppo. L'osservatorio speciale che noi di  abbiamo a livello internazionale, ci conferma che dal punto di vista tecnico l'esigenza del mercato del serramento si sta spostando verso l'utilizzo di profilati sempre più importanti in termini di dimensioni trattate oltre che di serie sempre più sofisticate dal punto di vista dell'architettura». Da qui l'impegno profuso da dipartimenti di ricerca e innovazione del  per macchine e sistemi che siano

IN ATTESA DELLA vera ripresa



in grado di lavorare i nuovi profili, aumentando contemporaneamente il grado di automazione richiesto.

«Le regole – aggiunge – sono le stesse in tutti principali mercati mondiali: qualità e automazione di processo abbinata a una ricerca esasperata del prezzo acuitasi negli ultimi anni». Ricerca, innovazione e adattamento tecnologico sono determinanti anche in azienda operante da oltre trenta anni nella produzione e commercializzazione di una vasta gamma di curvatrici, macchine utensili e attrezzature per profilati metallici, e che la vede da qualche tempo affacciata anche al mondo del PVC.

«L'ultimo biennio – conferma – è stato un periodo di grande responsabilità ufficio tecnico – ci ha visto protagonisti di un re-design delle nostre attrezzature da destinare al mondo del PVC. Si tratta in particolare di un kit di riscaldamento per curvatura profilati». L'attrezzatura effettua un riscaldamento del materiale da curvare tramite tre unità soffianti aria calda a temperatura programmabile e costantemente controllata da sonda di rilevamento e relativo software di gestione. Sulla consolle di coman-

do è possibile regolare e verificare costantemente la temperatura tramite led luminosi e regolatori dell'intensità del calore. «Posizionabile su ogni macchina di nostra produzione – continua – tale sistema vanta alcuni importanti i punti di forza. Per esempio, rispetto alla lavorazione tradizionale con banco e sagome, il processo risulta più rapido nell'esecuzione. E si può inoltre lavorare sulla curva anche con profilo provvisto di rinforzo interno».

«Per il nostro settore», conferma il proprio impegno nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni, con investimenti mirati atti a favorire innovazione: «Sia per ciò che concerne le macchine punzonatrici, nostro core-business, sia nell'ambito legato alle soluzioni di logistica per l'officina. Abbiamo infatti sviluppato sistemi nuovi sulla base delle esigenze dei vari gammisti per cercare di muovere il mercato verso l'alto, ovvero proporre maggiore tecnologia». Evoluzione tecnologica dunque, unitamente a flessibilità, prestazioni e standardizzazione operativa.

«In concreto – precisa [nome] – in riferimento alle punzonatrici, il nostro impegno si è rivolto a migliorare per esempio le unità di spinta, piuttosto che a rendere più facilmente intercambiabili gli utensili. In ambito "logistica" oltre allo sviluppo di nuovi banchi per l'assemblaggio delle ante, abbiamo puntato a una più elevata automazione dando soluzioni che aumentano la performance di montaggio globale della finestra; diminuendo i tempi di montaggio si ottimizzano i costi, elemento molto importante in un momento di crisi».



Alessandro Pettinari di Fun Industrie: «In un mercato del serramento, qual è quello italiano, dove avvengono repentini cambiamenti – dichiara Stefano Brunello – il PVC sta conoscendo una seconda giovinezza, incrementando la propria quota di mercato. Ciò a beneficio non solo dei rivenditori, ma anche e soprattutto dei produttori, dove l'approccio del serramentista, in precedenza limitato all'acquisizione delle macchine con funzioni elementari per saldare e fresare, sta divenendo più focalizzato a ottenere prestazioni elevate non solo in termini di quantità o finitura estetica, ma anche funzionali».

DALLA SEMPLIFICAZIONE ALLA MULTI-FUNZIONALITÀ

In questi ultimi anni sembra si siano infatti ben delineati due contrastanti "indirizzi" tecnologici: da una parte chi ha preferito la semplificazione (di processo e di prodotto), finalizzata a rendere più competitivo il prezzo finale della macchina (sistema o impianto); dall'altra si colloca invece chi ha agito in modo diametralmente opposto, arricchendo la propria proposta sia in termini di funzionalità, sia in termini di esecuzioni disponibili. L'obiettivo comune rimane in ogni caso la capacità di offrire soluzioni che bene si adattino alle varie esigenze tecniche che si possono profilare nei diversi ambiti applicativi.



Maurizio Bazzani di Clonem: «In un mercato del serramento, qual è quello italiano, dove avvengono repentini cambiamenti – dichiara Stefano Brunello – il PVC sta conoscendo una seconda giovinezza, incrementando la propria quota di mercato. Ciò a beneficio non solo dei rivenditori, ma anche e soprattutto dei produttori, dove l'approccio del serramentista, in precedenza limitato all'acquisizione delle macchine con funzioni elementari per saldare e fresare, sta divenendo più focalizzato a ottenere prestazioni elevate non solo in termini di quantità o finitura estetica, ma anche funzionali».



A questo proposito **Ital-Plastick**, operando in mercati nuovi, conferma la propria inclinazione a sviluppare le proprie attrezzature perseguendo semplicità di impiego e facilità di apprendimento da parte dell'operatore, garantendo elevati standard produttivi. Impegnata su tre fronti operativi (produzione e montaggio serramenti, produzione macchine per l'industria del serramento ed estrusione di profili in PVC per serramenti) l'azienda si pone quale punto di riferimento del settore, potendo vantare mezzo secolo di storia.

«In un mercato del serramento, qual è quello italiano, dove avvengono repentini cambiamenti – dichiara **Stefano Brunello** – il PVC sta conoscendo una seconda giovinezza, incrementando la propria quota di mercato. Ciò a beneficio non solo dei rivenditori, ma anche e soprattutto dei produttori, dove l'approccio del serramentista, in precedenza limitato all'acquisizione delle macchine con funzioni elementari per saldare e fresare, sta divenendo più focalizzato a ottenere prestazioni elevate non solo in termini di quantità o finitura estetica, ma anche funzionali».

In questo contesto opera Ital-Plastick, che disponendo al suo interno anche di un reparto di assemblaggio serramenti, riesce a individuare e prospettare soluzioni d'avanguardia, con estrema semplicità. Bisogna infatti ricordare che più un'azienda può disporre di attrezzature di facile e immediato impiego, migliore sarà l'approccio dell'utilizzatore.

«A mero titolo di esempio – aggiunge Brunello – ma lo stesso concetto vale per tutte le nostre attrezzature, citiamo la pulitrice PA-2 Cnc Radius, in grado di svolgere le funzioni ordinarie e le straordinarie, come lavorare su telai fuori squadra e arco, con un'elevata semplicità d'apprendimento e d'impiego. Negli incontri con potenziali acquirenti, stupisce sentirsi richiedere se una data macchina dispone anche di una particolare funzione, tipo angoli variabili, che nella nostra gamma è normalmente di serie».

La stessa Ital-Plastick, investe da sempre nello sviluppo tecnologico delle proprie attrezzature, e attingendo dall'esper-

Gruppo Costruttori Macchine. Aperti per l'unità

Il Gruppo Costruttori Macchine (GCM) è un'azienda leader nel settore delle macchine utensili, specializzata nella produzione di macchine a controllo numerico (CNC) e di macchine a innalzamento. L'azienda opera in Italia e all'estero, con una forte presenza in Europa e in Asia. Il GCM è noto per la sua tecnologia avanzata e per la qualità dei suoi prodotti. L'azienda è aperta all'unità e al dialogo con i propri clienti e con il mercato. Il GCM è un'azienda che crede nella ricerca e nello sviluppo, e che è sempre all'avanguardia nel proprio settore. Il GCM è un'azienda che è orgogliosa di essere leader nel proprio settore e di offrire soluzioni e personalizzazioni dedicate alle esigenze del singolo utilizzatore. Il GCM è un'azienda che è sempre aperta al dialogo e al confronto con i propri clienti e con il mercato. Il GCM è un'azienda che crede nella ricerca e nello sviluppo, e che è sempre all'avanguardia nel proprio settore. Il GCM è un'azienda che è orgogliosa di essere leader nel proprio settore e di offrire soluzioni e personalizzazioni dedicate alle esigenze del singolo utilizzatore.

Il Gruppo Costruttori Macchine (GCM) è un'azienda leader nel settore delle macchine utensili, specializzata nella produzione di macchine a controllo numerico (CNC) e di macchine a innalzamento. L'azienda opera in Italia e all'estero, con una forte presenza in Europa e in Asia. Il GCM è noto per la sua tecnologia avanzata e per la qualità dei suoi prodotti. L'azienda è aperta all'unità e al dialogo con i propri clienti e con il mercato. Il GCM è un'azienda che crede nella ricerca e nello sviluppo, e che è sempre all'avanguardia nel proprio settore. Il GCM è un'azienda che è orgogliosa di essere leader nel proprio settore e di offrire soluzioni e personalizzazioni dedicate alle esigenze del singolo utilizzatore. Il GCM è un'azienda che è sempre aperta al dialogo e al confronto con i propri clienti e con il mercato. Il GCM è un'azienda che crede nella ricerca e nello sviluppo, e che è sempre all'avanguardia nel proprio settore. Il GCM è un'azienda che è orgogliosa di essere leader nel proprio settore e di offrire soluzioni e personalizzazioni dedicate alle esigenze del singolo utilizzatore.



rienza del proprio laboratorio interno, riesce a porsi all'avanguardia nel proprio settore, offrendo soluzioni e personalizzazioni dedicate alle esigenze del singolo utilizzatore.

Ma a far riflettere è anche l'aspetto occupazionale e qualificante del personale chiamato a dover governare queste macchine: «Un sistema manifatturiero - dell'Industria Italiana - richiede di offrire Storage - il punto del sistema macchina - robot, automazione, che costituisce la spina dorsale economica italiana. Sono convinto che sostenerlo sia necessario. Ma nonostante la crescente disoccupazione giovanile, a volte la domanda di lavoro non trova un'offerta qualificata. Abbiamo da-



Enzo Bonoli, CEO GCM International

to troppa importanza al lavoro intellettuale, disprezzando quello manuale e tecnico d'alto livello: oggi occorre dare un diverso orientamento alla formazione dei giovani, dalla scuola superiore all'università. Dovremmo fare tutti uno sforzo in più a partire dalla classe dirigente e dalle imprese, dando la giusta considerazione a lavori che non sono stati, purtroppo, fino ad oggi inseriti nella scala delle priorità. Ritengo che sia giunto il momento di riportare al centro dell'economia l'impresa, non la finanza, l'uomo e non la speculazione».

Un posizione ritenuta altresì necessaria affinché un'azienda possa essere sempre più puntuale nel rispondere alle esigenze

ze tecniche dei clienti, indirizzate sempre più al lavoro specifico, dedicato, personalizzato. «In una sola parola – precisa Palmieri – su "misura"; e le nostre macchine, riescono nella loro specificità a cogliere in pieno le idee, le esigenze del committente, con progetti singoli e dedicati. Non è certo sbagliato dire, infatti, che ogni nostra macchina è un prototipo».

Dinamica e flessibile, oPm Stampi è specializzata nella progettazione e produzione di macchine per profilati e per semilavorati; macchine pneumatiche ed oleodinamiche per tranciare, stampare, chiodare, imbuitare, coniare, premere, intagliare, serrare.

VALORE DEL TRASFERIMENTO TECNOLOGICO

«Il nostro è un settore che evolve rapidamente e che richiede macchine sempre più sofisticate e innovative. Per questo, la nostra filosofia è quella di trasferire la tecnologia che stiamo sviluppando alle nostre macchine, sia come nuovi modelli, sia come nuovi sistemi da sottoporre al mercato. Il fine è quello di propor-



Stefano Brunello di Ital Plastics
"...il PVC sta conoscendo una seconda giovinezza"

re soluzioni atte ad aumentare la produttività delle aziende e la qualità dei loro manufatti; non solo dedicate al comparto legato al mondo del serramento, degli infissi ecc., ma anche a quello industriale ad ampio spettro dove, per trasferimento tecnologico, know-how, esperienza e affidabilità degli impianti, possono trovare largo impiego».

È invece dedicato alla lavorazione di pannelli in composito il nuovo centro di lavoro recentemente presentato al mercato dalla stessa Mecal e denominata MC Top Synthesis 4020, ovvero una macchina pensata per ottimizzare il taglio di produzioni in serie per particolari e pannellature di grandi dimensioni impiegabili non solo in edilizia, ma anche in automotive, aeronautica e laddove vi sia la richiesta di qualità di prodotto, prestazioni ma con gestione semplificata di processo e ingombro ridotto.

Novità di prodotto su cui puntare e far fronte a un mercato non di certo effervescente anche per l'Italia, è il sistema di rivestimento esterno composto da un profilo da applicare al serramento e che, grazie alla presenza di un particolare e denso espanso, consente di mantenere un coefficiente di trasmittanza termica molto basso. «Ciò è possibile – precisa l'amministratore Luigi Bernini – senza dover aumentare le sezioni del serramento in legno, con valori di trasmittanza inferiori a 0,8 W/m²K, ovviamente con un vetro adeguato. Si tratta di una tecnologia che, grazie a una cornice accessoria applicabile al nostro sistema di produzione infissi in legno, offre un'interessante opportunità d'incremento delle prestazioni termiche».

Il tutto sullo stesso sistema costruttivo, rendendo il serramentista flessibile e libero di poter proporre la più adeguata soluzione in termini di prestazioni e di costi, in totale autonomia per decidere il proprio grado di competitività. Tra le novità di prodotto proposte da Secco Sistemi figura invece un particolare sistema nato principalmente per soddisfare la particolarità di una parte dell'architettura estera, legata a stili architettonici, dove gli in-



Lorenzo Palmieri di oPm Stampi "...con il centro stagliato che è oggi l'idea macchina di un prototipo"

fissi si caratterizzano per la presenza spesso marcata di curve e arcate.

«Perché questo – spiega Roberto – è un settore che ha un'alta tecnologia e un'alta competenza».

«L'azienda italiana – che deve necessariamente essere gestita con profili adeguati anche a livello di efficienza energetica. Profili in ottone ma con le caratteristiche del taglio termico. In questo contesto, grazie a una partnership instaurata con [Serramenti Interni] e alle macchine acquisite e sviluppate su nostra precisa indicazione, siamo in grado di gestire agevolmente sistemi per infissi realizzati in metalli evoluti quali, oltre

al citato ottone, anche in acciaio zincato verniciabile, in acciaio inossidabile e in corten». Metalli che, trasformati prima in profilati e quindi in infissi di grande pregio estetico ed elevata resistenza strutturale, consentono al progettista di imprimere un segno personale alle sue opere.

«Questi le soluzioni sono in Serramenti Interni per sostituire le serramenti in Serramenti Interni?»

«La partnership – spiega Roberto – risiede nel fatto che il profilo è composto da

elementi collegati tra loro da un sistema di classica colata: un profilo che è un estrusione in ottone e un profilo fatto di laminazione. Chiaro che durante la fase di curvatura possono generarsi alcune criticità per consentire la planarità del sistema finale. In questo caso le nostre macchine a geometria variabile hanno ben risposto e sono state adattate a determinati requisiti per rispettare la qualità della lavorazione richiesta».

Forte della propria esperienza nel comparto della curvatura dei profilati, l'azienda vanta una profonda esperienza anche in ambiti diversi da quelli legati al serramento. Un vantaggio che si traduce in trasferimento tecnologico, laddove ci sia la necessità. «Le nostre macchine – aggiunge [Serramenti Interni] – sono in continua evoluzione dal punto di vista del controllo numerico, poiché meccanicamente e idraulicamente il processo subisce, risultando già ottimizzato ed equilibrato, solo miglione circoscritte. D'altro canto possiamo tuttavia fornire anche soluzioni al 100% elettriche, pluri-assi controllati, completamente brushless. Una delle ultime progettate e sviluppate vantava ben 9 assi. Per noi è una grande opportunità innovare e rendere e arricchire le nostre



Roberto Mariani di Serramenti Interni, propone soluzioni atte ad aumentare la produttività e la qualità»

macchine sia dal punto di vista funzionale che della flessibilità». Secondo lo stesso [Serramenti Interni] infatti un grande attuale problema è la "deflazione del prodotto", quale strategia adottata da parte di alcune aziende: «Una sorta di innovazione al contrario – aggiunge – con l'obiettivo di poter da una parte offrire soluzioni a prezzo sempre più basso e, dall'altra, giocoforza, rendere le stesse macchine sempre più "scarne" e "povere" in termini di funzionalità. Da parte nostra abbiamo cercato di industrializzare i processi ma non di certo sacrificare la ricerca e sviluppo che da sempre caratterizza la nostra produzione». Una scelta che fino ad oggi si è rivelata vincente per l'azienda, grazie anche a un adeguato cash-flow e alla buona gestione amministrativa che ha consentito, nonostante il difficile periodo, di poter mettere a punto strategie di crescita adeguate e in linea con le richieste del mercato. Una di queste è quella di essersi attrezzata anche per offrire soluzioni al mondo del PVC.



*Luigi Ferreri
Area Manager
di Serramenti Interni*



*Francesco Dal Negro
Area Manager
di Serramenti Interni*

Il gruppo di lavoro del PVC è molto importante di Serramenti Interni, specializzata nella lavorazione di macchine manuali, automatiche e semi industriali, dedicate esclusivamente alla lavorazione degli infissi nel citato materiale. «La nostra attività – conferma l'area manager [Serramenti Interni] – è rivolta nella costante ricerca e sviluppo di soluzioni capaci di abbattere i tempi di processo e quindi i costi per il serramentista. Soprattutto dove storicamente e tradizionalmente si evidenziano critici "colli di bottiglia", come nel montaggio della ferramenta rappresenta. Ed è infatti anche in questa direzione che stiamo concentrando le sforzi progettuali e risorse esecutive nello sviluppo apposite macchine». Risposta concreta che si traduce in elevate pre-

stazioni produttive, ovvero macchine multi-funzione, performanti soprattutto in quelle fasi della lavorazione marcatamente e storicamente lente come quelle citate.

STRATEGIE E ASPETTATIVE PER IL FUTURO

Quali dunque le nuove strategie di crescita attuate? Quale l'evoluzione tecnologica attesa per il futuro?

«La costante vocazione all'innovazione tecnologica – asserisce **Roberto Merlo** – continua a costituire un elemento chiave a sostegno dello sviluppo settoriale. L'evoluzione complessiva del comparto serramenti è frutto di dinamiche diverse e del colloquio continuo con i principali esponenti della filiera a partire da estrusori, accessori, costruttori di macchine e utensilieri».

In questa direzione va anche la scelta di **AluPrest** nell'aver stimolato e supportato la nascita del **AluPrest Hub** proprio per realizzare un hub dinamico di confronto in uno spazio riconosciuto e condiviso.

«Senza sembrare troppo visionari – aggiunge Pettinari – i prossimi anni potranno portare a una convergenza verso una ristretta gamma di prodotti che attualmente hanno una propria definita natura, affinché si possa raggiungere una sincronia delle lavorazioni con un approccio teso verso il concetto dell'«all in one». Quel che è certo è che anche l'idea più brillante dove confrontarsi con l'esigenza di mercato e le sue continue mutazioni, come pure che il mercato possa essere influenzato da un'idea e/o un prodotto fuori dagli schemi».



Roberto Merlo
di Sales Group

La posizione assunta da **AluPrest**

mette invece in evidenza come sia la specializzazione l'arma vincente: «A costo di essere ripetitivo – ribadisce – dico che solo con la specializzazione si possono affrontare le sfide, sempre crescenti, del mercato. Ecco perché la nostra azienda si configura quale realtà dinamica in grado di mettere in campo know-how, competenza e genialità

ingegneristica "su misura" per stare sempre al passo con i ritmi imposti da un settore sempre più mutevole ed esigente». Solo l'innovazione continua, infatti, permette di rimanere in campo e crescere. «Per rimanere sull'analogia con il mondo sartoriale – prosegue lo stesso Palmieri – si può dire che l'ultima nata **AluPrest** funziona proprio come una macchina da cucire, solo che al posto della stoffa ci sono dei lamierati. Con questo sistema altamente specializzato si ottiene simultaneamente la punzonatura e l'avanzamento del nastro in lavorazione, consentendo così di velocizzare notevolmente il processo, moltiplicandone le prestazioni».

Specializzazione di prodotto che anche per **AluPrest** significa rivolgersi a un mercato sempre più esigente, con l'obiettivo di soddisfare inclinazioni architettoniche e prestazionali. Tutto ciò avvalendosi di un prodotto certificato.

«A questo proposito – precisa sempre il direttore vendite Italia, **Stefano Cossato** – **AluPrest** rappresenta la struttura deputata alle prove su serramenti e facciate e alla certificazione dei prodotti».

Pensata come fulcro dell'innovazione aziendale, è stata voluta internamente all'azienda veneta, a pochi passi da produzione, ufficio tecnico e direzione, sancendo in un certo qual modo l'unità della cultura d'impresa. Stiamo parlando di un centro di R&S, di prototipazione, prova e certificazione, sia di sistemi per serramenti e facciate a catalogo, sia di infissi studiati per progetti ad hoc; funge inoltre da luogo di formazione e assistenza agli operatori delle officine.

«La specializzazione e innovazione vengono (purtroppo per certi aspetti ndr) trasferite oggi a un mercato a maggiore prevalenza estera.

«Un mercato quantificato oggi per noi – aggiunge e conclude lo stesso **Stefano Cossato** – in un 70% circa rispetto al fatturato generato, secondo un trend che verrà rispettato anche per il 2014».

Se infatti il 2012 si è configurato come anno realmente critico, il 2013 si è chiuso in decisa crescita, in linea con i risultati attesi grazie a un'attenta politica commerciale che vede l'azienda attiva su alcuni mercati emergenti sia in Africa, sia in sud America che in Asia.



Stefano Cossato di **AluPrest**, contatto umano e sviluppo di soluzioni capaci di affrontare i tempi di processo

