

# Dalla conoscenza più valore

**Il Forum di Primavera consolida la sua identità di manifestazione che annualmente fa il punto sui sempre più frequenti cambiamenti normativi e legislativi e che incidono in maniera crescente sull'assetto del settore/by Ennio Braicovich**

Che dire del Forum di Primavera di Bologna? Il senso potrebbe essere sintetizzato nel titolo dell'articolo: solo approfondendo le nostre conoscenze e competenze possiamo accrescere il valore della nostra offerta. E poi, entrando nel dettaglio, si tratta di lavorare in profondità sui processi aziendale per ridurre a zero gli errori nelle fasi di progettazione, costruzione e posa del serramento. Affrontare di petto la progettazione e la realizzazione di una posa che mantenga a lungo nel tempo le prestazioni dei serramenti esterni, alla luce dei cambiamenti della nostra edilizia e a fronte di un cliente finale più conscio dei propri diritti e, grazie al web, sempre più informato. Cercando di evitare di entrare nel terreno delle competenze di altri, sia nella progettazione che nella posa. E poi, conoscere bene le norme...per non parlarne più. E parlare invece di professionalità di aziende e operatori e di strumenti per accrescere il valore del prodotto serramento in un'epoca in cui il low cost potrebbe sembrare averla vinta.

## Partner nazionali

Queste potrebbero essere in sintesi le conclusioni dell'avvincente e a tratti animata giornata del Forum Serramenti di Bologna tenutosi ieri a Bologna. Tra i partecipanti



Sessione "Patologie e difetti".



Un pubblico attento e numeroso.

opinion leader del settore, serramentisti e rivenditori, uomini della filiera e i rappresentanti delle Federazioni e Associazioni partner dell'evento. Esponenti nazionali delle Federazioni artigiane come Valentina DiBardino di CNA Imprese e Giovanni Battista Sarnico di Confartigianato Legno nonché serramentista egli stesso, come Samuele Broglio, come Laura Michellini e Piero Mariotto di Anfit, Pietro Gimelli di Unicmi, Rita D'Alessandro di FederlegnoArredo, Stefano Mora del Consorzio Legnolegno. Una manifestazione appoggiata anche dal PVC Forum il cui direttore Marco Piana era assente perché impegnato in questi giorni a Milano a gestire l'Assemblea di EPPA, la Federazione europea di settore.

E poi, gli sponsor: da Camaleante di Serramentale (sistema per serramenti compositi) a Magò (sistemi per la posa), da Maico (accessori per il serramento e quello che gli sta intorno) a Tesa, Gruppo Beiersdorf (nastri di

tenuta per vetraggio a secco).

## Tra norme, tecnologia e legge

Il Forum di Primavera consolida la sua identità di manifestazione del settore che annualmente fa il punto sui cambiamenti normativi e legislativi in corso che sono sempre più frequenti e che incidono in maniera crescente sull'assetto del settore. È il caso delle norme sulla posa che stanno già facendo la differenza e che purtroppo sono poco conosciute: dalla rinnovata UNI 10818, tema caro a Broglio, alla nuova 11673-1 sulla progettazione del nodo di posa, argomento di Mora, relatore della norma in sede UNI. Sempre in attesa della parte 2 della UNI 11673 dedicata alla qualificazione degli operatori e dell'ancora lontana parte terza destinata alle verifiche in cantiere. E aspettando la revisione della UNI 11296 intitolata "Acustica in edilizia - Posa in opera di serramenti e altri componenti di faccia-



Ennio Braicovich, DBInformation



Samuele Broglio, Confartigianato



Rita D'Alessandro, FederlegnoArredo



Stefano Mora, LegnoLegno

ta - Criteri finalizzati all'ottimizzazione dell'isolamento acustico di facciata dal rumore esterno", di prossima pubblicazione come ha annunciato Rita D'Alessandro, relatore della norma.

### Quanti difetti!

A questa prima parte moderata da Ennio Braicovich di DBInformation e che ha dato il là alla giornata è seguita la sessione "Patologie e difetti" gestita con grande competenza da Lara Bianchi dell'Ufficio tecnico di Unicmi. E qui se sono viste di tutte. Da ante che cadono a ruscelli d'acqua che fuoriescono da serramenti malposati a muri sbrecciati dalla muffa, a infissi mal progettati e mal posati. In totale, sono stati esaminati una quindicina di casi su cui meditare. Le cause? "Posatori malformati, troppo sicuri di sé e troppo veloci nella posa" ha puntato il dito Paolo Bertini, assieme a Andrea Bruschi, dell'Istituto Giordano. "Leggerezza nel leggere e comprendere i contratti e i capitoli d'appalto. Approssimazione nell'esecuzione. Faciloneria nel redigere i preventivi da parte del serramentista". È il duro rilievo di Mariotto di Anfit che ben conosce il mondo delle imprese e degli appalti.

"Attenzione a far troppo di testa propria" è

invece il monito di Luca Papili, progettista dello Studio Botta e di Enerlab. "Già sbagliano architetti e ingegneri nella progettazione delle opere, soprattutto per gli aspetti termotecnici. Occorre grande prudenza nella posa del serramento, soprattutto quando sono palesi le criticità delle opere murarie e dei dati delle temperature e dell'umidità ambientale." E poi c'è sempre l'incognita del fattore umano e del suo stile vita, aspetti di cui il serramentista, il rivenditore e l'installatore non sono affatto responsabili.

### Le Tavole rotonde

A una mattinata effervescente ha fatto seguito una sessione pomeridiana altrettanto animata. A cominciare dalla Tavola rotonda di produttori e rivenditori. Norme e creazione del valore per l'azienda serramentistica: questi gli argomenti del dibattito a quattro tra due serramentisti e rivenditori, esponenti di aziende artigiane di primo piano, capaci di innovare partendo dalla loro pratica quotidiana come Giuseppe Vesca di Camaleante e Serrametal, ed Enrico Romoli di Magò e Serromarche. Ai loro interventi hanno fatto da contrappunto quelli di Alex Schweitzer di Maico, accessorista da sempre orientato alla creazione del maggior

valore del serramento, e a Stefano Fattori di Tesa, Gruppo Beiersdorf che ha puntato sul binomio produttività-maggior valore del prodotto.

Fin dalle prime battute del convegno è emerso evidente a tutti gli operatori dell'edilizia, serramentisti e rivenditori in primis, che oramai gli aspetti legali stanno diventando prorompenti. E non solo nei grandi appalti dove i contratti da tempo sono di centinaia di pagine ma anche nelle piccole opere come la semplice sostituzione dei serramenti del valore di poche migliaia di euro ma assolutamente importanti per il cliente finale. Le responsabilità e i ruoli degli operatori, ma anche i loro diritti, sono stati il motivo conduttore dell'intervento dell'avv. Filippo Cafiero.

### Il decreto e il Regolamento

La pubblicazione del decreto sulla commercializzazione dei prodotti da costruzione (vedi articolo a seguire) è stata la leva colta dal legale per una riflessione a tutto campo sul Regolamento n. 305/2011 che regola la materia a livello comunitario con focus sulle deroghe, le microimprese e le non conformità formali e sostanziali. E, a domanda, attenzione alle opere destinate alla prevenzio-



Lara Bianchi, Unicmi



Paolo Bertini, Istituto Giordano



Piero Mariotto, Anfit



Luca Pipili, Studio Botta e Enerlab.

## Forum Live: colti dal vivo





Laura Michelini, Anfit



Pietro Gimelli, Unicmi



Filippo Cafiero, avvocato



Alberto Schoenstein, DBInformation



Tavola rotonda delle associazioni di settore.



Tema: la creazione del valore per produttori e rivenditori.

ne incendio come le porte sulle vie di fuga: qui c'è l'arresto se le cose non sono fatte per bene. Uno dei tratti salienti del decreto è il regime sanzionatorio ma a questo bastavano il Regolamento, il Codice civile e il Codice del consumo, ha rilevato il legale. In effetti, la vera punizione per un imprenditore che sbaglia gravemente è il ritiro del prodotto dal mercato perché qui si blocca l'azienda.

### Creare valore

Insomma, materia per un'animata seconda Tavola rotonda cui hanno preso parte Samuele Broglio, Rita D'Alessandro, Pietro Gimelli, Laura Michelini e Stefano Mora. Tanti i temi emersi: chi ha messo in valore il proprio sistema di qualificazione di posa, chi ha evidenziato le criticità del decreto, le assicurazioni, l'eccesso di dibattito e di attenzione sulle norme (che però pochi conoscono) e il

vero problema di tutto e di tutti: la creazione del valore per il produttore e il rivenditore. Con un intervento non previsto di Daniele La Sala, ad Internorm Italia che ha evidenziato come si crei valore, dando sempre come presupposto che si rispettino le norme. La battuta conclusiva all'avv. Cafiero: "Attenzione alla norma UNI 10818 e alla posa qualificata corrispondente alle aspettative del consumatore finale. C'è un passaggio al capoverso dell'installatore da leggere molto bene. Lì il vero punto nodale è il corretto funzionamento del prodotto. E da qui occorre partire per individuare le singole competenze e per soddisfare le aspettative del cliente. E attenzione alle assicurazioni: leggere bene ciò che coprono ma soprattutto ciò che non coprono".

A seguire la Tavola rotonda dei produttori e rivenditori. Sul prossimo numero la Tavola rotonda degli esponenti delle Associazioni.

## Appuntamento a Verona

**Il prossimo appuntamento è per il Forum Serramenti di Autunno, una giornata che sarà all'insegna di Innovazione, Marketing, Comunicazione e Mercato e, come al solito, con tante novità: Verona, 23 novembre. Da segnare subito in agenda!**

**serramenti**  
**autunno FORUM autunno**  
**serramenti**