



464 FINESTRA

www.guidafinestra.it

**OSSERVATORIO SERRAMENTI 2019/2020 CHE FINE HA FATTO LO SCONTO
IN FATTURA? NOVITÀ DAL BATIMAT 2019 VETRATE ANTICADUTA 10 ANNI
DI MARCATURA CE AZIENDE E SVILUPPO SOSTENIBILE**

Stai per conoscere
qualcosa che lascerà
un'impronta nel mondo
dei serramenti

KF520

Anteprima italiana al Klimahouse Bolzano 2020, dal 22/01 al 25/01.
Stand D26/14.

Internorm®

BATIMAT: VISIONI DI FUTURO

Olga Munini

Un'indagine in situ: tre giorni di fiera per la redazione di Nuova Finestra che ha cercato di cogliere gli umori delle aziende italiane in terra straniera, chi all'esordio, chi già insediato stabilmente in Francia e nei Paesi francofoni. Tutti in corsa, per non perdere il passo

Batimat è considerata una delle più importanti manifestazioni internazionali, nel settore dell'edilizia. Secondo gli organizzatori, questa edizione non ha tradito le aspettative: con un aumento del numero dei visitatori francesi (più due punti) rispetto al 2017, e un totale di 284 mila visitatori, il Mondial du Bâtiment ha raggiunto gli obiettivi che ci si era prefissati per quest'anno seppur i numeri sono siano in calo rispetto alle scorse edizioni. Il profilo professionale del pubblico e un'offerta aggiornata ai trend dominanti del settore delle costruzioni ha comunque dimostrato la grande rilevanza che riveste anche in questo settore l'innovazione tecnologica digitale. Pare che l'edilizia abbia decisamente preso la svolta dell'aggiornamento tecnologico.

I FOCUS DI INTERESSE

Quest'anno la proposta di Batimat si è articolato in quattro macro-aree:

La mobilità: le modalità di trasporto urbane evolvono in base alle innovazioni tecnologiche, ma anche in base agli obblighi ambientali (nuovi combustibili) e sociali (decongestionamento dei trasporti, tempi di viaggio). Nuove forme di mobilità emergono e si sviluppano in città (veicoli elettrici, veicoli autonomi, idrogeno, scooter, biciclette, ecc.).
L'edilizia di domani integra e si adatta alle evoluzioni della mobilità urbana e può anche contribuire alla risoluzione dei suoi problemi;
La lotta contro il climatechange: il settore delle costruzioni contribuisce alla lotta contro il riscaldamento globale, sviluppando processi con emissioni di carbonio basse o nulle. Questa lotta si attua anche grazie alla reintroduzione della vegetazione e dell'agricoltura nella città e negli edifici, alla riduzione dell'impatto ambientale e alla gestione dei rifiuti.
La digitalizzazione: il settore delle costruzioni sta diventando più efficiente, performante e digitale. L'industria evolve per integrare gli ultimi strumenti di digitalizzazione (BIM, realtà virtuale) e adottare i processi e le soluzioni più innovative (modulari, off-site, stampa 3D, robotizzazione).
La sicurezza: resta una delle principali priorità del settore delle costruzioni.

Hall
5a
↓
MENUISERIE ET FERMETURES
JOINERY & CLOSURES
MACHINES D'ATELIERS
ET MACHINES-OUTILS
WORKSHOP MACHINERY
CONSTRUCTION TECH

Experience
Progress.

BATIMAT

Hall
5b



MACHINES DE CHANTIER
ET OUTILLAGE
WORKSITE EQUIPMENT

VÉHICULES ET EQUIPEMENT
VEHICLES & EQUIPMENT

5

HALL 5A
STAND N33

SCHÜCO

BATIMAT
ACCÈS DIRECT
AVEC BADGE VISITEUR
DIRECT ACCESS
FOR VISITOR
BADGE HOLDERS

BATIMAT
ACCÈS DIRECT
AVEC BADGE VISITEUR
DIRECT ACCESS
FOR VISITOR
BADGE HOLDERS

Expérience
Progression



LE TENDENZE

È tempo di collettive: al Batimat oltre a quella italiana, abbiamo visto le isole dell'India, del Portogallo, della Romania. Evidentemente la fiera si conferma come un ottimo strumento di marketing. In particolare, in un momento in cui la virtualità dell'oggetto sopravanza l'esperienza reale, la fiera, luogo di incontro fisico, di contatto materico, di visione diretta, non filtrata, diventa ancora più attraente. Ecco, dunque, che aziende, che non avrebbero la capacità di investimento per affrontare una kermesse all'estero, attraverso le collettive Paesi, riescono a sondare il mercato e a sperimentare l'interesse che suscita la presenza dei loro prodotti sul luogo.

Realtà aumentata per la manutenzione, soprattutto nel settore delle macchine per la lavorazione dei profili e dei serramenti: e l'assistente virtuale è la rappresentazione reale più vicina ai film di fantascienza che preconizzavano un futuro fatto di virtualità e replicanti. Trasversale a tutte le aziende l'attenzione all'impatto ambientale dei processi di lavorazione e il riciclo dei materiali in coerenza con le cogenze espresse dall'Unione europea in materia di CAM, i Criteri Ambientali Minimi. Molto attenti i produttori di profili in alluminio un materiale particolarmente adatto per essere riciclato e per inserirsi in un ciclo produttivo ambientalmente rispettoso dell'ambiente.



Lo stand Master e la squadra al completo

ITALIANI IN FRANCIA ... BILANCIO POSITIVO

Qualità e prestazioni dei prodotti italiani sono ampiamente riconosciute, ma non sempre questo corrisponde a un buon insediamento nei mercati esteri. La dimensione e la struttura delle aziende italiane penalizzano la diffusione e la competizione con le grandi multinazionali straniere. Tuttavia, in questa edizione di Batimat, gli italiani si dichiarano soddisfatti: una rapida carrellata sul sentiment diffuso nei padiglioni della fiera parigina.

Quando il business è in Italia, ma l'espansione è necessaria

"Cocif è un'azienda che fa il novanta per cento del fatturato in Italia, ma è presente in altri Paesi in molte parti del mondo. L'espansione verso l'estero passa anche attraverso la presenza nelle manifestazioni fieristiche qualificate che si confermano un interessante momento di scambio e di relazione non filtrato dagli strumenti digitali e dai contatti a distanza. Stiamo cominciando ora ad approcciare il mercato francese e, in generale, quello dei paesi francofoni e il Batimat offre l'opportunità di un'alta grande visibilità in un mercato, quello francofono, che va ben oltre i confini territoriali della Francia.

Ma la Francia, di per sé, è un paese difficile per i produttori di serramenti, in particolare di porte. Prodotti non ancora considerati oggetti di design ma quasi esclusivamente funzionali. Inoltre, esistono stringenti normative locali a cui si somma la distribuzione francese che tipicamente avviene attraverso la GDS (Grande Distribuzione Specializzata), che applica prezzi all'ingresso troppo bassi per essere interessanti per un'azienda come la nostra. Ma nonostante tutto ci sono ampi margini di sviluppo," racconta Loris Lazzarini di Cocif Italy

"La G.D. Dorigo - spiega Marica Tronchin - sta sviluppando un percorso di espansione in terra francese. È il nostro secondo Batimat e siamo molto soddisfatti. In Francia lavoriamo con gli artigiani che rivendono le nostre porte a una fascia medio alta. Si tratta di un mercato con caratteristiche completamente diverse dal nostro, la porta viene letta come un pannello da dipingere senza il carico di plusvalenze formali che richiede il mercato italiano."

"Il nostro mercato principale è quello italiano - dice Claudia Mez di Gibus -, la Francia rappresenta per noi il secondo paese per interesse commerciale: esprime una buona domanda in crescita, in particolare per la pergola bioclimatica, ma in generale per tutto l'ampio ventaglio dei nostri prodotti. Con Batimat siamo alla seconda esperienza, con ottima restituzione. I nostri canali di distribuzione sono il network di rivenditori specializzati che si è affiliato agli Atelier Gibus. L'outdoor si è felicemente insediato nei percorsi professionali degli architetti."

"Con Batimat siamo alla prima esperienza, ma siamo già presenti sul mercato francese, anche se le case madri dei clienti che forniamo sono tedesche - chiarisce Antonio Strigaro di Indivest. Siamo qui per verificare se sia possibile un'espansione o un diverso tipo di presenza, considerando il fatto che ci interessa anche il Nord Africa, dove non abbiamo ancora avuto esperienze." Lorenzo Lafronza di Master Italy si dimostra estremamente soddisfatto. "Questa è la terza edizione di Batimat a cui partecipiamo, con un ritorno molto positivo perché si tratta di un evento realmente internazionale che attrae molti visitatori dai paesi francofoni del Nord Africa e anche dal Canada. Il mercato francese non



Martina Marzolla di Voilap Digital



Ampio e facilmente riconoscibile lo spazio Fapim

è il nostro mercato di riferimento. Facciamo un buon fatturato, ma non siamo leader, ma siamo ben insediati nei paesi del Maghreb, mercati in crescita che esigono forte sviluppo dell'innovazione. Presidiamo questi mercati da decenni, ma sono un po' instabili perché fortemente condizionati dalla politica. La cosa positiva di Batimat è la qualità dei visitatori. I principali gammisti si trovano tra Francia, Germania e Belgio, e sono tutti presenti a Batimat, attirando visitatori di buon profilo, attratti dai big player.

“È la prima volta che presentiamo il nostro prodotto al mercato francese - dichiara Martina Marzolla di Voilap Digital -. Abbiamo deciso di partecipare a Batimat perché vorremmo entrare in questo territorio con le nostre tecnologie, quindi con il nostro configuratore e preventivatore integrabile e con i nostri totem. Il riscontro che stiamo avendo è molto positivo. Ci rivolgiamo agli showroom, ai gammisti, ai sistemisti e ai produttori perché abbiamo due tipologie di piattaforma, quella più semplice standardizzata in cui gli archivi sono già creati e sono generici, perfetta per lo show room e quella che dà la possibilità di creare vere e proprie gallerie di progetti per le aziende più grandi.”



Di grande respiro lo spazio Mecal



Protagonista assoluto dello stand di Secco Sistemi OGravity, il serramento a levitazione magnetica

E quando il business è oltrelpe

“Partecipiamo a Batimat da una ventina d'anni. La Francia è un mercato storico per Fapim dove siamo ben insediati; pur non avendo la filiale in Francia, ma in Benelux, abbiamo una rete di agenti dedicata al paese che gestiamo dall'Italia. Lavoriamo anche nel bacino nordafricano con la stessa dinamica di agenti dedicata. Batimat è una fiera internazionale con affluenza di soggetti provenienti da Cina, America Latina, Oriente, Corea. Lavoriamo molto all'estero e ci siamo resi conto che oggi i mercati sono più volatili, è importante investire in innovazione per consolidare o aprire a nicchie diverse.” È la dichiarazione di Ombretta Pacini. Così, invece, racconta Elisa Galli di Metrica. “Metrica è un'azienda presente da anni sul mercato francese nel quale è ben insediata e ha sviluppato una consistente rete di relazioni. La struttura commerciale si è sviluppata attraverso i canali della distribuzione e della rivendita e il mercato francese è in crescita. Nello specifico del comparto serramenti Metrica ha messo a punto dei misuratori ad hoc per le rilevazioni del foro finestra e commercializza i sistemi a immagine termica di Flir a completamento dell'offerta.”

L'innovazione ...charmant per i francesi

“Il riscontro a seguito della partecipazione a Batimat 2019 è molto positivo, - racconta Marco Farina, area manager di Mecal - c'è grande soddisfazione soprattutto per il notevole consenso che i prodotti di alta fascia hanno ottenuto tra i nostri visitatori. Quello francese è per Mecal un mercato storico, nel quale siamo stabilmente presenti da oltre quarant'anni e sul quale puntiamo molto mettendo in atto



I rappresentanti dei vari mercati insieme all'ing. Alberto Agostini



Sergio Fantini ed Enrico Scarpa di Agostini Group

Innovation Awards

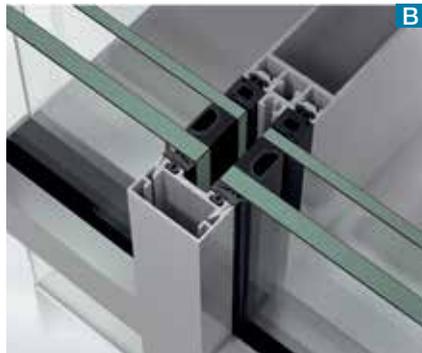
Centoquaranta soluzioni innovative per l'edilizia del futuro individuate in tutti i comparti: struttura, involucro, utensili, serramenti, ferramenta attrezzature per il cantiere, soluzioni digitali, smart home, interior design, architettura del paesaggio, riscaldamento, aria condizionata, bagno. Su 140 domande presentate, 60 innovazioni sono state nominate e nove vincitori designati per il comparto edilizia – Batimat. Le giurie degli Innovation Awards sono composte da rappresentanti di istituzioni, enti di certificazione, committenti, appaltatori, società, distributori e giornalisti specializzati.

Tra i nominati e i vincitori del settore serramenti segnaliamo Logli Massimo con il prodotto Defender 88, parapetto in vetro (nominato) (foto A)

Schueco con il prodotto FWS Panoramic Design (vincitore) (foto B)

Somfy + Liebot con il prodotto Baie coulissante automatisée et connectée (vincitore) (foto C)

Wicona con il prodotto Wicline 75 max (vincitore) (foto D)



continui investimenti sul territorio anche nel servizio post-vendita, per incrementare la nostra presenza e consolidare ulteriormente il nostro brand, nella convinzione che le tecnologie e le innovazioni Made in Italy facciano la differenza.

Grande e palpabile la soddisfazione allo stand Secco Sistemi. Gabriele Giusto, area manager nord Africa dà per primo la sua opinione "Ottimo l'andamento sia del mercato francese, sia di quello dei paesi francofoni del nord Africa, soprattutto il Marocco. In questi paesi, abbiamo trovato dei partner affidabili e stiamo collaborando a grandissimi progetti, ci aspettiamo ottimi risultati. Abbiamo ottenuto risultati soddisfacenti anche in Libano. In Marocco è particolarmente apprezzato l'alto di gamma, il nostro profilo OS2. Le prestazioni sia acustiche sia termiche stanno diventando una componente essenziale del progetto complessivo." E gli fa eco Pietro Carminati, area manager Francia. "Il mercato francese è un mercato importante per i serramenti in acciaio, sono numerosi i cantieri della ristrutturazione e del nuovo per le grandi ville unifamiliari. La concorrenza è notevole, ma Secco sistemi è ben insediata da più di dieci anni. La Francia richiede che siano rispettati le indicazioni normative francesi, oltre a quelle europee, elemento questo che rende più difficile affrontare questo mercato, ma rispetto al quale Secco non ha difficoltà. La produzione dei sistemi avviene in Italia, l'assemblaggio in loco viene fatto dai partner qualificati."

Chiude con entusiasmo Alberto Agostini – CEO Secco Sistemi "L'innovazione affascina i francesi. In questa edizione di Batimat abbiamo presentato ufficialmente Zero Gravity che sta incontrando un grandissimo successo, perché permette all'architetto una libertà progettuale che prima non era possibile."

Chi crede nelle fiere come strumento di marketing ...

Roberto Carosati di Logli Massimo descrive così la presenza in fiera. "Per Logli Massimo, la Francia rappresenta il secondo mercato. È naturale, dunque che l'azienda scelga di essere presente a Batimat che rappresenta una buona vetrina per individuare prodotti e novità nel mondo delle costruzioni. Quest'anno Batimat sembra essere un po' sofferente rispetto alle edizioni precedenti, pur confermandosi un'ottima occasione e una piattaforma per mettersi in evidenza sul mercato. La fiera, in tempi di digitalizzazione spinta, in cui i contatti sono rarefatti e filtrati dalla comunicazione via web, resta l'avamposto fisico che consente una relazione diretta e tangibile con il prodotto. Noi lavoriamo per valorizzare l'occasione fieristica, organizzando corsi di formazione in fiera e mettendo a punto stand sempre più interattivi."

"Il nostro mercato si divide per il 50 per cento in Italia e per il



Ampio spazio per lo stand Emmegi, soddisfatto Marco Bellucci di Emmegi France

50 per cento all'estero. Non lavoriamo con una rete agenti, ma attraverso un contatto diretto con i rivenditori. Il mercato dell'arredo esterno è in crescita e noi stiamo pianificando una rete di showroom dedicati. Stiamo facendo questa fiera per la seconda volta e abbiamo ottenuto ottimi risultati e anche ora a due giorni dall'apertura dell'evento percepiamo un buon polso e una buona risposta. Riteniamo che qualsiasi mercato vada presidiato e gli eventi fieristici sono un'occasione eccellente." È l'opinione di Eros Casadei di Sunroom.

E chi esplora i nuovi mercati in collettiva

Sergio Fantini di Agostini Group spiega: "Quello francese è un mercato molto competitivo, in cui lavoriamo da oltre 30 anni con ottimi risultati; abbiamo quindi scelto di essere presenti a Batimat con la collettiva Caseitaly. I francesi amano l'innovazione, i nostri sistemi sono apprezzati sia nelle opere pubbliche, sia nei progetti residenziali. Lavoriamo con l'alluminio, non portiamo in Francia il pvc perché la presenza di grossi player non ci mette nella condizione di essere competitivi. Tutti i prodotti che diffondiamo in Italia li portiamo anche in Francia."

"Siamo in Francia, a Batimat, con Caseitaly: questa collettiva è una formula nuova, un modo per rafforzare la nostra presenza in paesi che già conosciamo - racconta Enzo Angelini di Edilcass -. Operiamo in Francia da circa 15 anni e questa è un'occasione per incontrare i clienti e trovarne di nuovi. È un mercato interessante sia per il nuovo, sia per la ristrutturazione. Il nostro prodotto che interessa le chiusure esterne sta assumendo sempre più una valenza prestazionale (anche termica e acustica) che comprende tutto il serramento. Oltre alla Francia è particolarmente interessante tutto il mercato francofono che sta vivendo un momento di grande fermento: tutti i paesi che si affacciano sul Mediterraneo, Marocco, Tunisia, Algeria, e Batimat si configura come un'ottima opportunità per cominciare a interloquire con i paesi dove non siamo presenti. I prodotti sono gli stessi che usiamo in Italia, ma con minori alternative di varianti."



Enzo Angelini di Edilcass

Caseitaly

Caseitaly, il progetto di internazionalizzazione ideato da Finco assieme alle sue associazioni Acmi, Anfit, Assites, Pile con il sostegno del Ministero dello Sviluppo Economico attraverso ICE era presente a Batimat con 25 aziende italiane. Caseitaly ha parlato di segnali incoraggianti per il settore delle costruzioni, Italia al terzo posto come principale fornitore.

"Il settore delle costruzioni francese, dopo un decennio di crisi, appare oggi in ripresa e mostra segnali incoraggianti per il futuro. Le vendite di nuovi alloggi sono aumentate del 4,7% e i permessi di costruzioni sono anch'essi in crescita del +1,3%. Complessivamente, la FFB (Fédération Française du Bâtiment) prevede per il 2019 un'attività edilizia in aumento dell'1,3%. Nel 2018 la Francia ha importato 916,8 milioni di euro di porte, finestre e tendaggi, valore in aumento del 5% rispetto al 2017. L'Italia risulta essere il terzo paese fornitore del settore con il 10,9% delle quote di mercato e flussi in netto aumento nel 2018. La principale categoria di prodotti importati dalla Francia sono porte e finestre e le loro intelaiature che da sole rappresentano il 25% del totale e che risultano in aumento (+5,8%). Nel 2018 la Francia ha importato porte, finestre e tendaggi per 100 milioni di euro dall'Italia, valore in crescita del 23% rispetto al 2017. L'Italia si pone quindi al terzo posto come principale fornitore con il 10,6% delle quote di mercato dopo Germania e Cina." "Caseitaly rappresenta un'interessante opportunità per le aziende medio piccole che con investimenti contenuti hanno la possibilità di presenziare a eventi internazionali ai quali avrebbero fatto fatica a partecipare singolarmente" - ha dichiarato la presidente Michellini.

"Qualsiasi azienda del settore costruzioni può entrare a farne parte non per forza associata alle associazioni coinvolte nel progetto - specifica Nicola Fornarelli, presidente ACMI -. L'idea nasce proprio dall'esigenza di molte realtà italiane di aprirsi a un ambito internazionale e Caseitaly le ha accompagnate in diverse fiere in giro per il mondo".

"Questo appuntamento francese - conclude Laura Michellini - è andato bene, interesse c'è stato, tante le visite e numerosi i visitatori, il Batimat e il Sib in Marocco sono state le due vetrine che hanno dato maggiori soddisfazioni. Le aziende però dovranno dare seguito ai contatti raccolti e solo nelle prossime settimane avremo un reale riscontro di queste giornate di fiera".

La logica delle strategie multiple

"Siamo presenti sul mercato francese da oltre trent'anni tramite un rivenditore -racconta Marco Bellucci di Emmegi France -, ma è solo dal 2016 che abbiamo deciso di creare Emmegi France, che è partita da zero come struttura, pur beneficiando della notorietà e della diffusione del marchio. A partire dal 2017 abbiamo visto un'impennata dei risultati anche grazie alla collaborazione di un professionista molto serio e conosciuto nel settore. Qui a Batimat abbiamo portato le novità di punta, compatibilmente con le dimensioni dello stand, tra cui la macchina a quattro assi e una a cinque assi cabinata, in versione sia lunga sia corta. Il mercato francese per noi è molto positivo. In termini generali, il mercato francese dell'edilizia ha segnato valori positivi grazie anche ai finanziamenti che agevolavano il comparto, quest'anno sono diminuiti e di conseguenza c'è forse stato un minimo rallentamento." Frédéric Belletato di Scigno ci tiene a precisare: "Scigno, dopo essere stata acquisita dal Fondo Clessidra, ha messo in atto una politica di espansione che si attua attraverso l'acquisizione di aziende a produzione complementare e l'insediamento in diversi



Strutturato in isole tematiche che si sviluppano intorno al fil rouge del riciclo, lo stand di Wicona



L'innovazione messa in scena da K-Line



Federico Monga, direttore generale Liebot Italia

mercati esteri. In Francia, ad esempio, i canali attraverso i quali distribuiamo sono i rivenditori edili e le rivendite di porte e finestre. Qui contiamo 21 agenti e abbiamo molti depositi.”

I GRANDI PLAYER INTERNAZIONALI

“Stiamo presentando in questa occasione solo i prodotti nuovi, perché la Francia è un paese fortemente attratto dall'innovazione - enuncia Federigo Monga di K-Line -. Dunque, lo scorrevole di dimensioni maggiorate che può arrivare a 2,70 di altezza con associata una maniglia nuova; la finestra con cerniere invisibili, le porte complanari sulla superficie esterna. Porte con maniglie integrate a tutt'altezza con luce a led azzurra o bianca e rilevatori di prossimità. Ancora dispositivi per la smart home per tutte le configurazioni di serramento, scorrevole, a battente e anche frangisole. Offriamo poi un servizio post-vendita attraverso un QR code (per ora disponibile solo in Francia) e infine una app che attraverso la realtà aumentata consente un dialogo diretto tra l'utente finale e il software che configura il progetto del serramento, tenendo conto delle interferenze degli arredi e di altri elementi microambientali. Infine, un serramento a vasistas e uno scorrevole che possono essere azionati da remoto, ma anche localmente e possono essere programmabili (vedi per esempio l'attivazione della ventilazione solo in notturna). Con questo progetto abbiamo vinto l'Innovation Award. Batimat è per Keyline un'occasione di sviluppo importante, in generale pensiamo che tutte le fiere siano momenti essenziali. Da ultimo, siamo particolarmente sensibili al tema ambientale, riuso e riciclo sono elementi sostanziali del nostro progetto di produzione dei serramenti.”

Luca Federle, Product Manager Schüco Italia commenta così: “A Batimat è stata confermata l'importanza dei sistemi in alluminio per la realizzazione di vetrate panoramiche dalle grandi dimensioni, in modo da poter offrire a progettisti e serramentisti non solo la più alta



Luca Federle, Product Manager Schüco Italia

trasparenza, ma anche la più elevata modularità.

La continua ricerca di soluzioni di design dallo stile pulito e minimalista ha denotato il successo di Schüco Seamless, la soluzione che permette di integrare il sistema per facciate Schüco FWS 35 PD e gli elementi scorrevoli Schüco ASE 67 PD senza alcuna interruzione di continuità. Nel terziario è stata invece particolarmente apprezzata la nuova facciata a cellule Schüco UDC 80 ad elementi standardizzati, che da un lato garantisce performance elevate e ripetibili in ogni edificio e dall'altro assicura la massima flessibilità e creatività in fase di progettazione, permettendo così di ottenere involucri sempre diversi uno dall'altro. Con questa nuova facciata a cellule, specchiature trasparenti, partizioni opache, geometrie tridimensionali e schermature solari integrate consentono di creare una pelle dell'edificio adattativa, offrendo a progettisti e serramentisti un valore aggiunto in termini tecnici ed estetici.”

“Il mercato sta diventando sempre più verde anche perché il mondo della progettazione - architetti e ingegneri - esprime un forte orientamento a riguardo - sostiene Kaisse Kamall di Wicona. In fiera presentiamo serramenti prodotti con alluminio riciclato da diversi elementi, separiamo tutti gli elementi da finestre dismesse, riciclando il 75 per cento del materiale con il quale costruiamo nuove finestre. Grazie ai nostri sistemi i rottami metallici vengono reinseriti nel ciclo di produzione. Chiamiamo questo riutilizzo a 360° “Urban Mining”. È un modo di tutelare i giacimenti di alluminio e ridurre i rifiuti nelle nostre città. I sistemi Infinite Aluminium di Wicona hanno la più alta quota di alluminio riciclato a fine vita sul mercato: 75 per cento e oltre. La produzione è certificata e completamente tracciabile. Con queste soluzioni i progetti di oggi soddisfano già gli standard ambientali di domani. L'impatto ambientale in termini di CO2 di Alluminio Infinite Wicona è il più basso al mondo: circa 2,0 kg (1,5-2,3 kg) per chilogrammo di alluminio, ovvero 6 volte inferiore alla media mondiale per l'alluminio primario. Per noi Batimat è un evento importante, un'occasione di incontro con architetti e ingegneri, ma anche di confronto con i competitor, perché a Batimat sono presenti i maggiori player del settore. Qui a batimat presentiamo le nostre soluzioni d'avanguardia, in particolare relativamente alle curtain wall, la possibilità di customizzare i pannelli e di proporre agli architetti un'ampia libertà progettuale per il disegno delle facciate.” ■