

il **N**odo

N. 20 - NOVEMBRE 2008

PERIODICO DI INFORMAZIONE ALPHACAN

A colloquio con:
Lazzaro Simoncini,
socio di Nuova Infistil

Rinvio di un anno
per la marcatura CE

I nuovi sistemi
ALPHA 70 e ALPHA 80

Promozione:
come e perché

ALPHACAN



PROFILI D'AUTORE

Sommario

IL NODO

Periodico di Informazione Alphacan
N. 20 - Anno VII - Dicembre 2008

Autorizzazione del Tribunale di Trento
n.1141 del 19.06.2002

Direttore responsabile:
Carlo Volta

Redazione:
Sara Basso

Rubriche:
Qualità e Ambiente
A. Cazzolli, P. Mariotto, M. Mazzurana
Ricerca e Sviluppo
A. Cazzolli, M. Mazzurana

Hanno collaborato a questo numero:
Caterina Bonalanza,
Clara Bortolameotti,
Antonio Bozza,
Davide Cinquegrani,
Lucio D'Allesandra,
Anna Faes,
Federica Girardi,
Daniele Righi

Grafica e impaginazione:
OriKata - Trento

Stampa:
Tecnolito Grafica - Trento

Direzione redazione e amministrazione:
Alphacan spa
V.le Industria, 1
38057 Pergine Valsugana (TN) Italia

Tel. 0039 0464 587500
Fax 0039 0461 532559
ilnodo@alphacan.it
redazione@alphacan.it

Gli arretrati de *il Nodo* sono disponibili gratuitamente (fino ad esaurimento scorte) su richiesta alla redazione.

il Nodo è consultabile on line
all'indirizzo www.alphacan.it

EDITORIALE

NOTIZIARIO

7

- Dalle aziende
- Qui Alphacan
- Economia e mercato

PRIMO PIANO

16

- A colloquio con Lazzaro Simoncini, socio di Nuova Infistil

RICERCA E SVILUPPO

20

- Le prestazioni termiche dei nuovi telai *MD PLUS 70*
- I nuovi sistemi *Alpha 70* e *Alpha 80*: prestazioni in stile
- Lamella per persiana rinforzata in fibra di vetro
- Gli strumenti giusti per la posa in opera
- Da pQ nuova stazione *ROTO TRANSFER*

QUALITÀ E AMBIENTE

26

- Vigilare gente vigilate
- Rinvio di un anno per la marcatura CE dei serramenti esterni

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

28

- Promozione: come e perchè
- La responsabilità amministrativa delle persone giuridiche

OTTIMIZZARE I PROCESSI AZIENDALI

Un anno fa, con i miei auguri di fine anno, parlavo di ottimismo di fronte alla capacità del nostro prodotto di imporsi sempre di più su un mercato dove gli incentivi fiscali portano a riconoscere il valore delle prestazioni, della qualità, di una filiera certificata. Nello stesso tempo manifestavo qualche perplessità sulle conseguenze di una finanza nord-americana che attraverso strumenti complessi con denominazioni opache - "subprime", "derivati", "swap" - sembra avere perso il senso della ragione.

Sono passati dodici mesi e sono sfumati i dubbi.

Più di un terzo del miliardo e 800 milioni di Euro di incentivi fiscali è stato erogato solo per il comparto serramenti e, anche se mancano statistiche, è certo che il PVC si è ritagliato la parte del leone. Una bella performance che dovremmo ritrovare anche l'anno prossimo.

Cifre ben più consistenti saranno iniettate nell'economia per compensare gli squilibri del sistema finanziario mondiale e per tentare di ridurre l'impatto del rallentamento inevitabile dell'economia.

L'anno prossimo potrebbe essere per le nostre aziende un anno di assestamento dopo anni di crescita. Dobbiamo cogliere l'occasione per un riesame sistematico della nostra organizzazione e per ricercare ottimizzazione in tutti i processi aziendali.

Alphacan da parte sua ha aderito in questa fine 2008 ad un progetto iniziato dalla casa madre **Arkema** e destinato ad avere un impatto forte nei nostri reparti di produzione. Non basta qualche riga per illustrarne i contenuti e mi accontenterò di qualche commento:

- il progetto è denominato TOP, che significa Totale Ottimizzazione della Produzione;
- l'approccio e la metodologia sono ispirati dall'esperienza accumulata in un mezzo secolo negli stabilimenti Toyota ovunque nel mondo, che ha portato questa società all'apice dei costruttori mondiali di automobili;
- la filosofia di base è: le squadre operative nel reparto sanno meglio di chiunque come ottimizzare le operazioni;
- tutto il personale deve essere informato sugli obiettivi e formato sulle metodologie;
- l'appropriazione dell'ambiente di lavoro da parte di ciascuno porta anche ad un miglioramento della qualità della vita sul posto di lavoro.

Abbiamo appena avviato le prime fasi della necessaria formazione e dobbiamo aspettare l'anno 2009 per utilizzare in campo le metodologie e verificare i cambiamenti raggiungibili. Appuntamento dunque all'anno prossimo.

Nel frattempo, auguro a tutti i lettori della nostra rivista felici feste di fine anno.



In copertina:
"Architetture naturali"

Una bellezza da vivere
sulla punta di un'emozione.

Una finestra in PVC
Alphacan è quel tocco di
perfezione ed armonia che
trasforma ogni contesto
abitativo in un luogo unico
e inconfondibile.

ALPHACAN
PROFILI D'AUTORE



Viale dell'Industria, 1 - 38057 Pergine (Trento)
Tel. +39 0461 505100 - Fax +39 0461 532559
e-mail: info@alphacan.it - www.alphacan.it

Non è una novità che il mercato edilizio sia in calo dopo anni di crescita lenta ma costante. La domanda è sempre più debole e le transazioni si riducono ancora.

Nel 2007 le compravendite di abitazioni in Italia sono diminuite del 4,6% (raggiungendo quota 806 mila) e anche il primo semestre del 2008 è stato all'insegna di un mercato residenziale con segnali di affaticamento ed ulteriori flessioni sui volumi dei contratti. Complice il clima economico di contesto e le restrizioni operate dagli istituti di credito in merito alle erogazioni di nuovi mutui, si preferisce attendere tempi più favorevoli per effettuare investimenti nel mattone.

Il mercato delle finestre, che ha visto negli ultimi anni un trend di crescita costante, di conseguenza purtroppo, almeno per i prossimi due anni, subirà una sensibile frenata.

Il serramento in PVC però è in forte crescita, nonostante la domanda debole: grazie al fatto che negli interventi di ristrutturazione edilizia l'utilizzo del PVC è predominante, c'è d'attendersi comunque un'espansione delle quote di mercato per questo materiale.

Le cause vanno ricercate in almeno tre fattori chiave.

Il primo è che il 75 % dei serramenti in PVC viene utilizzato nella riqualificazione degli edifici. Le ormai consolidate e riconosciute prestazioni di isolamento termico ed acustico e le innegabili qualità estetiche adatte a qualsiasi contesto architettonico fanno del serramento in PVC la scelta ideale per qualsiasi intervento di ristrutturazione.

Il secondo fattore riguarda le agevolazioni fiscali del 55 % legate al risparmio energetico, che favoriscono i serramenti in PVC rispetto agli altri materiali.

Le disposizioni di legge a salvaguardia dell'energia hanno portato un nuovo impulso all'incremento del mercato: si comincia a vedere da parte degli operatori di settore un forte interesse per il PVC. In particolar modo, chi prediligeva l'alluminio si sta indirizzando verso un serramento in PVC, che riesce ad abbinare elementi estetici di finitura e design a caratteristiche di qualità e performance superiori agli altri materiali.

Il progetto *CasaKyoto* sostenuto da **Alphacan** è esemplare di uno sforzo importante a sostegno di questi due fattori di crescita, rappresentando un modello di intervento per la riqualificazione di edifici esistenti orientato all'ottimizzazione delle prestazioni di risparmio energetico.

Il terzo fattore fondamentale è legato al fatto che ormai molti consumatori hanno in parte superato la diffidenza (dovuta alla scarsa informazione) sulla qualità del prodotto in PVC.

Ed a questo proposito mi si conceda di passare dal generale al particolare, dalle tendenze del mercato alla loro interpretazione da parte di uno specifico operatore. Credo che al superamento di quella diffidenza verso il PVC un contributo non irrilevante sia venuto da Alphacan che ha lavorato negli anni per il miglioramento continuo della qualità dei suoi prodotti, senza perdere d'occhio lo sviluppo sostenibile, e soprattutto si è impegnata, negli ultimi anni in particolare, a promuovere un'azione forte di informazione e formazione presso tutti i professionisti del settore.

Alphacan negli ultimi quattro anni ha visto le proprie vendite, in termini di fatturato, progredire e crescere del 10 % circa all'anno: questo conferma la tendenza che vede le quote di utilizzo del PVC in crescita rispetto agli altri materiali. Possiamo così pensare che nel 2009 la quota di mercato del PVC potrebbe essere intorno al 20/21 %.

Lo sguardo di Alphacan al futuro non può che essere positivo e ottimista, quindi, confermando l'impegno a proseguire nella strada intrapresa di innovazione continua a mantenimento della sua posizione di leader nel mercato italiano.



Ricordiamo Sergio Mammi, presidente di Anit

Lo scorso 18 agosto è venuto a mancare Sergio Mammi, fondatore e presidente di ANIT. l'Associazione Nazionale per l'Isolamento Termico ed Acustico.

Tra i più convinti, e, crediamo, attivi soci di Anit, **Alphacan** oggi si unisce all'intera Associazione nel compiangere la scomparsa di questa persona ammirabile che è riuscita a creare una vera e propria "filosofia" dell'isolamento termico ed acustico e dei suoi effetti sulla qualità della vita di tutti, catalizzando l'interesse e la partecipazione di quanti hanno saputo dividerne l'orizzonte ideale ma anche tecnologico. Per meglio esprimere la propria stima ed il proprio rimpianto nei confronti di Sergio Mammi, Alphacan lascia a Piero Mariotto, che nella sua veste di promoter ha avuto le maggiori occasioni di contatto, il compito di un ultimo, accorato saluto.

Buon viaggio, Sergio

Sergio Mammi, stimatissimo presidente di Anit, ci ha lasciato.

Personalmente non posso vantare un rapporto di vera amicizia con lui: l'avevo conosciuto solamente quattro anni fa, agli esordi della mia collaborazione con Alphacan, ma credo di poter dire che fra noi si era subito creato un clima di reciproca stima e fiducia. Ammiravo incondizionatamente l'invidiabile preparazione che l'ingegner Mammi aveva nel settore della progettazione edilizia; a lui devo la proposta all'ITC CNR ed al FAST di Milano della mia candidatura in qualità di docente per alcuni corsi di specializzazione nei componenti vetrati.

Sergio era una figura rassicurante; proprio così, rassicurante, ed oggi, a qualche mese di distanza dalla sua scomparsa, nella battaglia quotidiana che combattiamo a difesa e per l'affermazione del nostro settore ci accorgiamo ogni giorno di più che qualcosa non torna, come se ci fosse un vuoto. Ci accorgiamo che ci manca il presidente Sergio Mammi.

Quando lo conobbi, come dicevo, mi accorsi che stavamo combattendo per lo stesso obiettivo; ed erano tanti, in associazione, a cercare di fare altrettanto: la divulgazione sull'intero territorio nazionale delle poche leggi e normative che in quel periodo tutelavano il nostro settore.

Da quel giorno la filosofia di Anit ed il modo appassionato di proporsi di Sergio Mammi nell'affrontare ogni platea che lo ha seguito, numerosissima, in tutti questi anni, sono stati di grande aiuto a me e, credo, a molti altri nello svolgimento della nostra attività.

Di lui ora ci resta un ricordo di stima e ammirazione assieme all'insegnamento imparato dalla sua esperienza.

Sono sicuro che il team costruito negli anni da Sergio Mammi sarà in grado di affrontare i molteplici impegni che si stanno già concretizzando all'orizzonte, ma è indubbio che la sua presenza e la sua vigilanza e soprattutto il suo modo di proporsi pacato ma competente e deciso ci mancherà per sempre.

Buon viaggio, Sergio.

Piero Mariotto