

dalle aziende

- Convegno e nuovo showroom alla Kappa Ci
- Zetabi, ovvero un trentennio di serramenti in PVC
- Coserplast tra i top 100 dell'eccellenza

CONVEGNO E NUOVO SHOWROOM ALLA KAPPA CI

Con la partecipazione della Orlandi Pasquale

Un dinamico rivenditore della provincia di Forlì-Cesena, la ditta **Kappa Ci srl**, in occasione dell'inaugurazione della nuova sede e del nuovo showroom, il 24 settembre scorso ha promosso e organizzato a Forlì, per iniziativa del suo titolare Enzo Donati, un convegno informativo sul tema "Le prestazioni dei serramenti nell'isolamento termico e nell'abbattimento acustico – certificazione obbligatoria – normative per il risparmio energetico."

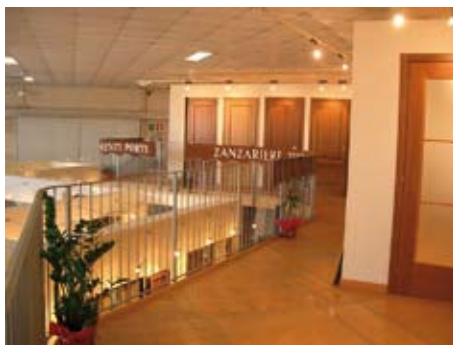
Nell'iniziativa Enzo Donati è riuscito a coinvolgere, grazie alla sua consolidata, quasi ventennale attività nel settore dei serramenti, il Collegio dei Geometri della sua provincia ed altri tecnici interessati all'aggiornamento sulle problematiche tecniche e le disposizioni normative, nazionali ed europee, in materia di infissi e serramenti.

La realizzazione dell'incontro è stata resa possibile anche dalla compartecipazione di alcuni fornitori quali la **Orlandi Pasquale sas**, produttore di serramenti in PVC e cliente storico di **Alphacan**.

I lavori si sono articolati in vari interventi che hanno affrontato gli argomenti di maggiore attualità. Dopo la presentazione, Giuliano Villi, esperto professionista membro del Consiglio Nazionale del Collegio dei Geometri, ha rimarcato l'importanza della formazione permanente dei geometri, appunto, mentre Angelo Marchetti, tecnico progettista, specializzato negli impianti di riscaldamento, ha trattato della legge 156/2008 ed in particolare del punto di vista della Regione Emilia Romagna circa la certificazione termica degli edifici e la normativa europea. Piero Mariotto, promoter di Alphacan, si è poi soffermato sull'importanza dell'isolamento termico e dell'abbattimento acustico dei serramenti, sulla normativa nazionale ed europea, sulla certificazione obbligatoria.

La partecipazione al convegno ha coinvolto un centinaio di persone superando largamente le aspettative e confermando la validità dell'iniziativa che ha suscitato un ampio interesse anche oltre i lavori, come dimostrato dalle numerose richieste di informazioni e dai servizi mandati in onda dalla televisione locale.

Tale interesse è anche conseguenza del fatto che in zona l'infisso in PVC è poco conosciuto e c'è molto lavoro da svolgere di fronte ad una crescente domanda di informazioni.



Kappa Ci srl
Via Edison, 17/A
47100 Forlì (FC)
Tel. 0543 83129
Fax 0543 579941
www.kappaci.it
info@kappaci.it



Orlandi Pasquale sas
di Orlandi Matteo,
Emanuela & C.
Via Cesena, 1280
47020 Montiano (FC)
Tel. 0547 314243
Fax 0547 378463
orlandi.pasquale@libero.it

ZETABI, OVVERO UN TRENTENNIO DI SERRAMENTI IN PVC

L'azienda vicentina è uno dei clienti "storici" di Alphacan



Beniamino e Luca Zarantonello



Showroom

La **Zetabi snc** di Brogliano (VI) è uno dei clienti "storici" di **Alphacan** ed oggi desideriamo parlarne un po' diffusamente.

L'azienda, come ci dice il titolare Beniamino Zarantonello, fu fondata nel 1977 con lo specifico obiettivo di produrre serramenti in PVC, materiale che lo stesso Zarantonello conosceva grazie ad altre sue precedenti esperienze.

Inizialmente il profilo utilizzato era il *Master* a due guarnizioni, una novità per quel periodo, ed i macchinari per la produzione erano stati acquistati di seconda mano, fatto questo che inquadra bene il carattere sperimentale di una tale produzione in quell'epoca.

Zarantonello iniziò con tre dipendenti ed un camion per i trasporti, riforandosi presso la allora *Fersina* di Pergine Valsugana, con profili bianchi, producendo finestre, portoncini di ingresso ed alzanti scorrevoli e utilizzando ferramenta della *Siegenia*, specifica per il nostro materiale.

La vendita veniva effettuata con un campionario di serramento alla mano e visita "porta a porta" ai potenziali clienti privati e sui cantieri.

I primi prototipi di profilo rivestito ad effetto legno (mogano e noce) furono presentati a partire dal 1982 mentre la concorrenza aveva dei colorati in massa che imitavano il legno, ma non mantenevano il colore nel tempo.

Le poche tipologie di profilo disponibili venivano adattate anche per la produzione di persiane ed in generale il PVC si poneva come un buon prodotto in concorrenza con il legno.

Col passare del tempo sono state inserite nella gamma nuove serie di profili, ad esempio il *Diplomat* a tre guarnizioni, ma Zarantonello è sempre stato un sostenitore dei sistemi a due guarnizioni; di conseguenza attualmente utilizza il *System Class*.

Per quanto concerne la rete di vendita, la commercializzazione avviene prevalentemente nel Vicentino e nelle province limitrofe di Padova e Verona, specialmente tramite il passaparola della clientela.

Al fine di meglio far conoscere l'offerta produttiva, qualche mese fa è stata allestita la nuova sala mostra, adiacente alla produzione, che consiste in due ambienti da 200 m² ciascuno, suddivisi in due piani: al primo piano una consistente esposizione di serramenti, persiane e balconi in PVC di propria produzione; al secondo porte interne per la rivendita; il tutto per fornire un servizio più completo possibile in termini di serramenti da esterni ed interni.

Oggi il personale in azienda è costituito da Palmira Massignani, moglie di Zarantonello, che segue l'amministrazione, da Michele Bicego per la realizzazione dei preventivi, e dal figlio Luca Zarantonello che si occupa dei contatti con rivenditori, studi tecnici e clientela privata, effettuando le misurazioni e fornendo i preventivi.

Vi sono inoltre quattro persone impiegate in produzione e quattro che seguono la posa. La gestione complessiva fa capo allo stesso Beniamino Zarantonello.

Nel febbraio dell'anno scorso, in particolare, con l'inserimento in azienda del figlio Luca, appena laureato allo IULM di Milano in relazioni pubbliche e pubblicità, la Zetabi ha compiuto un altro importante passo nell'aggiornamento dell'organizzazione e dell'impostazione strategica. Luca Zarantonello si dichiara infatti orientato al futuro pur senza dimenticare la quotidianità, e concorda col padre nel ricercare un ampliamento della rete commerciale per poi iniziare, un poco alla volta, la riorganizzazione della produzione ed il rinnovamento dei macchinari.

Tra i numerosi appuntamenti ai quali Zetabi partecipa, costituiti per lo più dalle fiere locali, nel febbraio 2009 sarà presente alla fiera *Spazio Casa* a Vicenza, rilevante manifestazione dedicata all'arredo interno ed esterno della casa.

ZB
ZETABI

Zetabi snc

Via Palladio, 47 int. 1
Brogliano (Vicenza)
Tel. 0445 947107
Fax 0445 445914
www.zetabiserramenti.com
zetabi@zetabiserramenti.com

COSERPLAST TRA I TOP 100 DELL'ECCELLENZA

Nella lista dei top 100 - aziende, enti e istituzioni - che danno lustro all'Italia, nel suo ultimo rapporto l'Eurispes, ente di ricerca politica, economica e sociale, ha inserito anche un'azienda del nostro settore che ci piace citare perché da tempo è cliente di **Alphacan**: la **Coserplast** di Miglionico (Matera). Il riconoscimento prestigioso ci ha, ovviamente, riempito di soddisfazione e mentre facciamo pubblicamente i più calorosi complimenti all'azienda lucana ed ai suoi titolari e dirigenti, riportiamo quanto, sul fatto, ha scritto "Guida Finestra" on line il 9 ottobre scorso.

Anche un'azienda che produce serramenti nelle prime 100 Eccellenze che danno lustro al nostro Paese e che rappresentano l'Italia che funziona, secondo Eurispes. Ne dà conto il 3° Rapporto "Nostra Eccellenza" dell'ente che opera da 26 anni nel campo della ricerca politica, economica e sociale e che segnala cento esperienze istituzionali e imprenditoriali di successo, spesso poco conosciute al grande pubblico. L'obiettivo del Rapporto Eurispes è quello di costruire una mappa sempre più aggiornata e approfondita delle esperienze di eccellenza che possono contribuire a rendere più competitivo il nostro Paese. Così tra le 56 aziende (più 44 enti e istituzioni) è rientrata quest'anno anche la Coserplast di Miglionico, in provincia di Matera, azienda produttrice di serramenti in pvc e di persiane in alluminio con quaranta dipendenti e due unità produttive e che per la distribuzione dei propri prodotti si avvale di 220 rivendite specializzate. Direttore generale è Innocenzo Guidotti.

La Cooperativa Serramenti Coserplast, questo il nome completo della società, è una costola della locale Cooperativa Edile Alternativa ed è nata quasi vent'anni fa per offrire lavoro ai figli dei propri soci. Oggi i soci occupano tutti i ruoli di responsabilità dell'azienda, detengono un'importante quota del capitale sociale e ricevono incentivi in funzione dei risultati ottenuti. Tra i piani dell'azienda un nuovo e più grande stabilimento per soddisfare la domanda crescente.

Il riconoscimento è stato attribuito da Eurispes dopo una lunga e attenta analisi della struttura organizzativa e produttiva della società.

Coserplast
Serramenti e Finestre

Cooperativa Serramenti Coserplast
Zona PIP - 75010 Miglionico (MT)
Tel. 0835 559955 - Fax 0853 559952
www.coserplast.it - info@coserplast.it

Il Sole 24 Ore Sud
Mercoledì 12 Novembre 2008 - 11.44

Cooperative. Coserplast tra le 100 eccellenze dell'Eurispes

L'«Italia che funziona» premia il Pvc lucano

MIGLIONICO (MATERA)
Un esempio del "made in Basilicata" che funziona. Un riconoscimento alla professionalità di un'azienda lucana che si attesta su elevati livelli tecnologici e produttivi. La Cooperativa Serramenti Coserplast, azienda con sede nella zona artigianale di Miglionico (Matera) - dove opera con due unità produttive - è stata inserita nelle cento eccellenze istituzionali e imprenditoriali segnalate dall'Istituto di studi politici, economici e sociali Eurispes. Nel volume sono dedicate otto pagine alla cooperativa, che produce infissi in pvc.

La menzione alla Coserplast è il risultato di un attento studio e monitoraggio della struttura organizzativa e produttiva, frutto di un lavoro di scouting dell'Eurispes che viene definito "un viaggio nell'Italia che funziona, che eroga servizi di ottima qualità e che produce".

Soddisfatti, naturalmente, i vertici aziendali che commentano con orgoglio l'inserimento nell'elenco delle migliori 56 imprese italiane: «Vediamo formalmente riconosciuti - dice il presidente, Innocenzo Guidotti - gli ingenti sforzi operati dai soci lavoratori per creare una realtà solida e funzionante, con ulteriori prospettive di crescita. Ritrovarsi in una rappresentazione efficace della ricchezza, dell'ingegno, della capacità che la società italiana è in grado di esprimere, nonostante la crisi, i problemi infrastrutturali e quant'altro, non può che essere motivo di orgoglio e ulteriore stimolo a continuare sulla stessa strada con maggior convinzione».

La Coserplast è nata nel 1991 su iniziativa di una cooperativa locale di costruzioni (Alternativa Coop) con l'obiettivo di creare condizioni di diversificazione produttiva, utilizzando soprattutto esperienze del mondo cooperativo nazionale (Ccp di Reggio Emilia, tramite il proprio marchio Cooprez/Open), già da tempo presenti nel mercato degli infissi in pvc. L'attività produttiva del pvc si svolge all'interno di uno stabilimento di circa 4mila metri quadri dei quali 1.800 al coperto, dedicati al ciclo produttivo vero e proprio, e circa 500 destinati agli uffici e servizi (sala formazione, esposizione). La restante area funge da zona di stoccaggio e movimentazione. La Coserplast può contare anche su alcune certificazioni che attestano la qualità della produzione: sistema Iso 9001-2000, denominazione di prodotto Si Pvc e di prodotto Uni - Tip, la documentazione di garanzia Marcatura Ce.

L'azienda - che nel 2007 ha aperto un nuovo ufficio di 500 metri quadri dedicato esclusivamente alla produzione di persiane in alluminio - conta 28 soci lavoratori e 13 dipendenti. Nella sua orbita lavorano 25 agenti, che seguono le 190 rivendite distribuite sul territorio nazionale: «Numeri - sottolinea Guidotti - destinati ad aumentare, dal momento che il nostro fatturato (attestato attorno ai sei milioni del euro) è in costante ascesa grazie al raddoppio dello stabilimento e all'attivazione di un'altra fabbrica gemella nel territorio della vicina Pomarico».

La Coserplast vende un po' in tutto il territorio nazionale con punte di eccellenza in Lombardia, Piemonte, Lazio e Puglia. Ma c'è un cruccio che il presidente Guidotti vorrebbe scrollarsi di dosso: «Purtroppo in Basilicata riusciamo a piazzare solo il 6% delle nostre produzioni».

Presidente. Innocenzo Guidotti, della Coserplast di Miglionico

VENDE OVUNQUE

L'attività e il personale

- La cooperativa Coserplast di Miglionico (Matera) produce infissi in pvc
- Ha 28 soci lavoratori e 13 dipendenti

La rete commerciale

- La Coserplast vende i propri prodotti praticamente su tutto il territorio nazionale
- Per le vendite si appoggia su una rete costituita da 25 agenti, che seguono 190 rivendite
- La maggior presenza della Coserplast si registra in Lombardia, Piemonte, Lazio e Puglia. In Basilicata, invece, si riesce a vendere solo per il 6% della produzione

Gli impianti

- Uno stabilimento da 4mila metri quadri a Miglionico e uno nuovo da 500 a Pomarico

qui alphacan

- Insieme con grande fiducia nel futuro
- Primo premio "Fili d'Oro 2008" ad Arkema
- La sicurezza del serramento fra tecnica e normativa
- Sud-Est asiatico, il PVC, Fascina Ltd
- Alphacan-Alphaprofil: collaborazione proficua
- Al-Ok, un'impresa familiare in crescita

Il punto 5

INSIEME CON GRANDE FIDUCIA NEL FUTURO

Alla convention annuale, improntata all'informazione e alla formazione, Alphacan incontra un centinaio di serramentisti italiani



Gérard Costes



Maurizio Mazzurana

Dal 19 al 21 settembre 2008, nella splendida cornice del *Relais Monaco* a Ponzano Veneto nei pressi di Treviso, si è svolta la quinta edizione de *Il Punto*, la convention che **Alphacan**, leader del mercato italiano dei profilati in PVC

per serramenti, organizza annualmente assieme ai propri partner serramentisti. L'incontro, a carattere conviviale, ha l'obiettivo di promuovere lo scambio di opinioni e di approfondimenti su temi tecnici, gestionali o manageriali con i clienti nell'ottica di "crescere insieme".

In suggestive ed eleganti location riccamente offerte dal panorama italiano, alternando la collocazione geografica tra località del Centro, del Nord e del Sud, dal 2003 con questa iniziativa Alphacan si propone di fare *Il Punto* della situazione, delle prospettive e delle relative strategie operative sul mercato dei serramenti in PVC.

Una parte importante di questi incontri è sempre riservata agli interventi del management di Alphacan, mentre un'altra parte è dedicata a sessioni di formazione innovativa che possa essere un supporto concreto allo sviluppo di tutte le aziende partner.

Il messaggio forte del direttore generale Gérard Costes quest'anno ha sottolineato la continuità e la coerenza della strategia di sviluppo degli ultimi anni, segnata da una serie di cambiamenti che hanno modificato la struttura dell'azienda, rendendola sempre più forte nell'orientamento all'innovazione a 360°, grazie all'appartenenza ad un gruppo - **Arkema** - di dimensioni mondiali.

Il direttore commerciale Carlo Volta ha rafforzato la fiducia nel futuro, parlando del continuo aumento della quota di mercato del PVC, nonostante la sostanziale stagnazione del settore edilizio, grazie alle peculiarità del serramento in questo materiale. Il PVC risulta vincente soprattutto nella ristrutturazione edilizia, grazie alle performance in termini di risparmio energetico e alle norme collegate: agevolazioni fiscali del 55%, certificazione energetica e marcatura CE.

PRIMO PREMIO "FILI D'ORO 2008" AD ARKEMA



Il 14 ottobre, alla Borsa di Parigi, **Arkema** ha ricevuto il primo premio "Fili d'Oro" per il miglior servizio azionariato individuale nella categoria CAC Mid 100.

Questo premio ratifica la qualità del servizio di comunicazione verso l'azionariato individuale di società francesi che operano nella zona Euro sulla base dei criteri di rapidità, affidabilità e convivialità, ed è la prima volta che viene conferito ad una società chimica.

Il Punto 5

Il responsabile vendite Italia Lucio Dallaserra ha presentato l'evoluzione e l'innovazione dei prodotti, le nuove finiture, l'ampliamento del *System MD PLUS*, i nuovi *System ALPHA 70* e *80*, il nuovo sistema scorrevole *HST VISION*, i pannelli per porte d'ingresso *Zaffiro Plus*, la lamella in PVC rinforzata con fibra di vetro. Il responsabile ricerca e sviluppo Maurizio Mazzurana, a sua volta, ha insistito sull'importanza della marcatura CE dei serramenti, illustrando l'impegno profuso da Alphacan a sostegno dei propri clienti per l'ottenimento dei requisiti richiesti dalle normative in tempi più brevi di quelli richiesti dalla legge.

L'intervento di Piero Mariotto, promoter Italia, ha posto l'accento, infine, sull'attività massiccia e impegnativa, da lui svolta per Alphacan, di vigilanza sulla normativa di settore, di informazione presso enti e decisori, di formazione presso università e centri di ricerca, ingegneri, tecnici ed architetti e di supporto ai clienti. Ha inoltre presentato il progetto *Casa Kyoto*, interessante esempio di riqualificazione edilizia, che vede Alphacan tra i protagonisti.

La parte formativa ha previsto la presenza di un gruppo di trainers della *Scuola di Palo Alto*, che ha elaborato temi di grande attualità ed ha gestito delle attività di gruppo strettamente correlate. Si è parlato di "Gestire la complessità per essere competitivi", di "Tecniche teatrali per la comunicazione efficace" e di "Gestione del networking": tutti temi cari ad Alphacan ed approcci indispensabili per stare al passo con il mondo in continuo e sempre più rapido mutamento.

Il Punto 5 ha rappresentato quindi non solo una piacevole occasione di incontro con i clienti, per rinsaldare i rapporti e fare formazione in un clima rilassato e informale, ma soprattutto un punto di arrivo di un percorso di evoluzione e di crescita di Alphacan e dei suoi partner e un punto di partenza solido per guardare con fiducia al futuro.

E ci ha fatto piacere leggere l'articolo in cui Ennio Braicovich - su *Guida Finestra* on line del 22 settembre - ha descritto il meeting di Alphacan, con commenti lusinghieri che hanno confermato i motivi di soddisfazione degli organizzatori per il buon esito dell'evento.



Incontri formativi Alphacan - Maico

LA SICUREZZA DEL SERRAMENTO FRA TECNICA E NORMATIVA

Durante lo scorso mese di ottobre **Alphacan**, in collaborazione con **Maico**, ha organizzato quattro incontri destinati ai propri partner proseguendo nel percorso formativo e informativo intrapreso ormai da diversi anni.

Tema centrale degli incontri di quest'anno è stata la sicurezza, declinata in due aspetti di grande interesse e attualità per il settore dei serramenti di oggi: come fissare le persiane – in modo stabile ed energeticamente efficiente – sul sistema di isolamento termico a cappotto degli edifici e come costruire finestre certificate antieffrazione.

Negli incontri si è parlato, così, delle soluzioni e dei prodotti specifici che risolvono le difficoltà nell'ancoraggio sicuro dei sistemi oscuranti al cappotto isolante; per esempio *Proposa* di Maico, una linea di prodotti specifica per la posa in opera, che comprende controtelaio e accessori per montaggio su cappotto.

Inoltre è stato presentato un progetto che consente ai serramentisti di applicare sulle proprie porte e finestre in PVC la certificazione antieffrazione nella classe di resistenza CR2, ottenuta da Alphacan e Maico presso i laboratori dell'istituto IFT di Rosenheim in Germania. Non soluzioni aleatorie, ma soluzioni sviluppate con assoluto rigore scientifico in quanto rispondenti alle prescrizioni antieffrazione secondo EN V 1627-30.

La formula organizzativa, da tempo collaudata più che positivamente per partecipazione ed interesse, ha avuto il suo punto di forza, anche questa volta, nell'attuazione dei vari incontri in sedi vicine ai partner stessi, in modo da facilitarne – come è regolarmente avvenuto – la partecipazione più ampia.

I meeting si sono tenuti, rispettivamente, ad Asti, a Vicenza, a Perugia ed a Bari per coprire interamente tutte le grandi aree del Paese. Agli incontri hanno partecipato i titolari d'azienda ed i collaboratori commerciali e tecnici di riferimento dell'organizzazione.

Ogni parte trattata è stata arricchita dal coinvolgimento attivo dei partecipanti e dai loro interventi che hanno favorito l'approfondimento delle tematiche.



Per consentire ai clienti di approfondire l'argomento e per favorire la proposta di nuove soluzioni al mercato, Alphacan e Maico hanno consegnato a tutti i partecipanti una documentazione specifica.

A conclusione di questi incontri ci sembra di poter dire che i partecipanti hanno acquisito nuove nozioni e informazioni tali da rafforzare le loro capacità di rispondere alla continua evoluzione della richiesta dei prodotti attraverso la realizzazione e la proposta di soluzioni innovative.



Momenti degli incontri

Export Romania

ALPHACAN-ALPHAPROFIL, COLLABORAZIONE PROFICUA

Sul mercato rumeno l'anno si chiude favorevolmente per **Alphacan** grazie all'alleanza strategica con **Alphaprofil srl**, suo nuovo partner in quel paese.

La Romania è un mercato estremamente interessante per i serramenti in PVC: non solo è il materiale di gran lunga più diffuso grazie alle sue prestazioni tecniche, ma, con una crescita annua di oltre il 5%, rappresenta anche un mercato in forte espansione per questo prodotto.

Alphaprofil è attiva in primo luogo come distributore e quindi come riferimento per i prodotti Alphacan in tutta la Romania, ruolo questo di sicuro successo grazie anche alla posizione strategica scelta per l'ubicazione della nuova azienda, che sorge a Ploiesti, capoluogo del distretto di Prahova, poco a Nord di Bucarest. In secondo luogo, sarà anche produttore di serramenti (d'autore!) per il proprio mercato regionale.

Nonostante la sua recente apertura, Alphaprofil può già vantare una competenza consolidata nel campo dei serramenti. Questa giovane azienda infatti è frutto di una collaborazione tra Dan Portik, l'attuale direttore generale, e la Maestrare Srl, socio di maggioranza e importantissima azienda sarda, partner storico di Alphacan.

L'alleanza con una realtà italiana di così grande prestigio e storia darà un sicuro

ALPHAPROFIL



Dan Portik

vantaggio ad Alphaprofil sul mercato rumeno. Innanzitutto, come detto, i serramenti potranno godere fin dall'inizio della forte esperienza e del know-how tutto italiano nella costruzione degli infissi.

Dalla collaborazione con Alphaprofil, dunque, Alphacan è sicura di ottenere importanti risultati e notevoli soddisfazioni sul mercato rumeno. L'azienda, che è composta da un team motivato e competente, ha infatti un ambizioso piano di espansione, preparato oltre che dai soci Maestrare e da Dan Portik anche da Osvaldo Casella, già collaboratore di Maestrare, anche lui con una grande esperienza alle spalle.



Alphaprofil srl
Strada Găgeni 117, Bl.118,
Sc.B, Et.2, Ap.64
100097 Ploiesti (PH)
ROMANIA

Sede Operativa
Strada Pietra Craiului, 7
107086 Negoiesti (PH)
Zona industriale Dibo
Tel./Fax 0040 244 434335
www.alphaprofil.ro
dan.portik@alphaprofil.ro
office@alphaprofil.ro

Export Singapore

SUD-EST ASIATICO, II PVC, FASCINA LTD



Fascina PTE Ltd
9, Changi South Street 1
486789 Singapore
SINGAPORE
Tel. 0065 65464666
Fax 0065 65467411
www.fascina.com.sg
sales@fascina.com.sg

La Repubblica di Singapore è una città-stato situata nel Sud-Est della Malaysia che rappresenta, com'è noto, un mercato molto interessante per le sue caratteristiche istituzionali, territoriali e socio-economiche. La stabilità politica, la forte espansione economica ed il conseguente elevato livello di benessere che l'hanno contraddistinta in questi ultimi anni, assieme ad un ambizioso piano di sviluppo urbano, ne hanno fatto una zona molto vivace dal punto di vista commerciale anche nella prospettiva di lungo periodo.

In questo contesto di crescita generalizzata, l'impiego del PVC sta prendendo sempre più piede non solo sul mercato di Singapore ma pure su quello della Malaysia e dell'intero Sud-Est Asiatico. E questo pur in presenza di una persistente preponderanza dell'uso dell'alluminio. In tale situazione di mercato, caratterizzata da forte competizione ma pure da ampie, favorevoli possibilità di sviluppo,

per l'ampliamento delle quote di mercato del PVC svolge un'azione di notevole rilievo la società **Fascina Ltd**, che ha la sede, appunto, a Singapore ed una filiale commerciale in Malaysia. Fascina, com'è noto, rappresenta un partner storico per **Alphacan**. Le due aziende possono infatti vantare una collaborazione che dura ormai da oltre vent'anni; e si tratta di un'alleanza che si consolida anno dopo anno. Le realizzazioni di Fascina appartengono sia alla categoria dei grandi cantieri, con enormi condomini di decine di piani, sia a quella del lusso, con ville più limitate come dimensioni ma estremamente pregiate come finiture. Singapore infatti, proprio per la sua stabilità politica, è una meta privilegiata e ambita per le famiglie benestanti di tutta l'area.

La tipologia degli infissi risente ancora dell'influenza della colonizzazione inglese. Sul mercato infatti prevalgono finestre scorrevoli e ad apertura esterna.

Export Slovenia

AL-OK, UN'IMPRESA FAMILIARE IN CRESCITA



Alan e Milivoj Širca

Nel 1991 a Nova Gorica, in Slovenia, veniva avviata un'attività che, col nome **Alimpex**, si occupava della costruzione di serramenti in alluminio.

Solo dopo pochi anni, nel 1995, quando andava prendendo consistenza l'impiego del PVC, l'azienda inizia a produrre infissi in questo materiale, ancora poco diffusi nell'area dell'ex Jugoslavia, e cambia ragione sociale in **Aluplast Širca**.

Il titolare, Milivoj Širca, individua subito le potenzialità offerte da questo materiale: le proprietà di isolamento acustico e termico, l'assenza di manutenzione, l'impermeabilità all'aria e all'acqua e la versatilità estetica rappresentano degli indubbi vantaggi. Nella costruzione dei suoi prodotti Milivoj Širca decide di puntare subito sulla qualità e così, per costruire "serramenti d'autore", sceglie **Alphacan** come partner.

Con il passare del tempo la collaborazione si

fa sempre più intensa, tanto che Širca diviene un punto di riferimento Alphacan per tutta la Slovenia.

Nel 2007 l'azienda assume forma societaria per consentire l'ingresso di Alan Širca, figlio di Milivoj, come socio. Cambia nuovamente, di conseguenza, la ragione sociale che diventa **Al-Ok doo**. Alan si occupa soprattutto della produzione e degli acquisti mentre il padre segue principalmente l'aspetto commerciale. Al-Ok è attiva in gran parte della Slovenia e va ottenendo risultati sempre più brillanti. La sua struttura si è ingrandita velocemente e ora conta su sei dipendenti, oltre ai soci. Ci sono tutte le premesse, inoltre, che delineano ampie possibilità di ulteriore crescita.

La Slovenia, con circa due milioni di abitanti, è infatti un mercato molto interessante dove si sta sviluppando un crescente benessere. Il PIL pro capite è superiore a quello di tutte le altre nazioni centro-europee e la sua economia continua a crescere a ritmi elevati, sostenuta dall'ingresso nell'Unione Europea prima, nel 2004, e dall'introduzione dell'Euro poi (nel 2007).

economia e mercato

SVOLTA RIFLESSIVA PER L'EDILIZIA ITALIANA

Per la prima volta, dopo nove anni consecutivi di crescita, per il settore delle costruzioni si è aperta una fase di difficoltà. Fase iniziata nel secondo semestre del 2008 e che tenderà a peggiorare nel corso del 2009. È questo lo scenario che ha delineato il presidente dell'Ance - l'associazione nazionale costruttori edili - Paolo Buzzetti presentando l'Osservatorio congiunturale di ottobre.

Nel corso dei nove anni compresi tra il 1998 ed il 2007 - rileva lo studio dell'Ance - gli investimenti in costruzioni sono cresciuti del 29,4%: un tasso di crescita più che doppio rispetto a quello del prodotto interno lordo (+13,5%).

Ma nel 2008 quel lungo trend di crescita si interrompe, soprattutto per la flessione produttiva accusata dall'edilizia residenziale nuova e dal permanere della situazione di difficoltà del comparto pubblico. In leggero aumento, ancora, si mantengono invece gli interventi di manutenzione abitativa e l'edilizia destinata alle attività economiche.

Più in dettaglio, gli investimenti in **abitazioni** diminuiscono dell'1,0% in termini reali rispetto al 2007, anno nel quale si registrò un aumento dell'1,6%.

Tale flessione, nell'**edilizia residenziale**, è il risultato dell'opposto andamento delle nuove costruzioni, in diminuzione del 2,8%, e dell'andamento delle attività di riqualificazione del **patrimonio abitativo esistente**, in modesto progresso (+0,7%).

Va rilevato come, in prospettiva, le valutazioni imprenditoriali riflettano le preoccupazioni circa la tenuta della domanda di nuove abitazioni che, dopo anni di riscontri positivi, potrebbe aver perso la sua spinta propulsiva, pur in presenza di una quota ancora rilevante di fabbisogno da soddisfare.

Investimenti in costruzioni (*)

	2008 milioni Euro	Variazioni % in quantità			
		2006	2007	2008 (*)	2009 (**)
COSTRUZIONI	155.281	1,1	1,0	- 1,1	- 1,5
abitazioni	84.493	3,1	1,6	- 1,0	- 1,2
- nuove	39.941	3,0	0,8	- 2,8	- 3,0
- straord.	44.552	3,1	2,4	0,7	0,5
non residenziali	70.788	- 1,1	0,3	- 1,3	- 2,0
- private	41.636	0,5	2,8	0,5	- 0,1
- pubbliche	29.152	- 3,0	- 2,9	- 3,7	- 4,7

L'Osservatorio dell'Ance rileva i primi segnali negativi nel settore delle costruzioni, con la sola eccezione delle ristrutturazioni abitative

Anche le **costruzioni non residenziali private** si attestano su livelli produttivi di poco superiori a quelli dell'anno precedente, con un incremento dello 0,5%.

Per gli investimenti in **costruzioni non residenziali pubbliche** (29.152 milioni di euro nel 2008), si conferma invece il trend negativo in atto dal 2005, con una contrazione del 3,7% in quantità sul 2007, che già aveva fatto registrare una flessione del 2,9% sul 2006.

Quanto alle **previsioni**, nel 2009 - secondo lo studio dell'Ance - gli investimenti in costruzioni subiranno un'ulteriore e più consistente riduzione (-1,5% per il settore nel suo complesso) che investirà tutti i comparti ad eccezione di quello della manutenzione abitativa, sostenuto dalle agevolazioni fiscali in vigore (36% e 55%).

Per gli investimenti in abitazioni, in particolare, si prevede una flessione dell'1,2%, imputabile ad un'ulteriore contrazione dell'edilizia abitativa nuova (-3%), non compensata dal modesto aumento (+0,5%) previsto per gli interventi di riqualificazione.

Quanto all'andamento degli investimenti in costruzioni non residenziali private, le previsioni per il 2009 sono orientate a una riduzione contenuta, pari allo 0,1%.

Permarrà infine, nel 2009, la debolezza del comparto delle costruzioni non residenziali pubbliche che si prevede subirà un'ulteriore, marcata riduzione dei livelli produttivi, pari al 4,7%.

(*) Investimenti in costruzioni al netto dei costi per trasferimento di proprietà
(*) Stime Ance
(**) Previsioni Ance

Elaborazione Ance su dati Istat