



I partners Alphacan crescono

Speciale: www.alphacan.it

Protagonisti: ISI

La nascita dei nuovi prodotti

Il problema dell'invecchiamento aziendale

ALPHACAN

PROFILI D'AUTORE



Notiziario

- 4** • Alphacan al SAIEDUE con cadenza biennale
- Finiture Alphacan sulle porte blindate FBS
 - I partners Alphacan crescono
 - Gonzato Serramenti sponsor nel calcio
 - Meeting COSERPLAST
 - Nuova documentazione sui serramenti
 - La fornitura con posa in opera nell'appalto di LL.PP.
 - Visto su internet

Protagonisti

- 10** • ISI, tecnologia competitiva e qualità del servizio

Ricerca e sviluppo

- 13** • Il "Notiziario Tecnico"
- Una struttura stabile per l'anta della persiana
 - La nascita dei nuovi prodotti
 - Le soluzioni antieffrazione Maico
 - Nuovo trattamento superficiale Rustico

Speciale

- 20** • Nuovo look per il sito Internet di Alphacan
- La mappa del sito

Qualità e Ambiente

- 24** • L'invecchiamento dei materiali
- Riciclo dei manufatti in PVC
 - Piani di miglioramento

Spazio Aperto

- 26** • L'Ufficio Tecnico Ricerca e Sviluppo

Organizzazione aziendale

- 28** • Il problema dell'invecchiamento aziendale
- Telefonare con Internet
 - Più rapidi del cliente
 - Superstar della vendita
 - Ascoltare ... per vendere meglio

IL NODO

Periodico di informazione Alphacan

Direttore responsabile:

Marco Santoni

Autorizzazione del Tribunale di Trento

n.1141 del 19.06.2002

n.2, Novembre 2002

Direzione redazione e amministrazione:

Alphacan Spa

V.le Industria, 1

38057 Pergine (TN)

Tel. 0461.505100

Fax 0461.532559

ilnodo@alphacan.it

redazione@alphacan.it

ALPHACAN 
PROFILI D'AUTORE

Quando me ne andai dallo studio di quel professionista quasi non ci credevo: il responsabile di un importante studio tecnico in una grande città italiana non conosceva i termini delle normative sul risparmio energetico (legge 10/91 e successivo decreto 4/98), quali le differenze di prestazioni fra finestre realizzate con i diversi materiali, e soprattutto non conosceva la sua responsabilità per tale carenza e continuava a prescrivere ed accettare prodotti non certificati, contravvenendo alle disposizioni di quanto previsto appunto dalle leggi sopracitate.

La legge 10/91 è una legge quadro che, recependo le direttive europee, si propone i seguenti obiettivi:

1. stimolare l'uso razionale dell'energia;
2. ridurre fortemente i consumi energetici in edilizia;
3. migliorare le condizioni di comfort degli utenti.

Gli strumenti per ottenere questi obiettivi sono:

- a. una progettazione più attenta ai fattori ambientali, ai fattori energetici, alle esigenze di comfort e di buon utilizzo degli edifici;
- b. una forte riduzione dei coefficienti di dispersione volumica;
- c. l'utilizzo di componenti certificati;
- d. la certificazione energetica degli edifici.

Prendere sottogamba queste disposizioni, tra l'altro, dovrebbe costare caro. Infatti, l'inosservanza delle prescrizioni di cui all'art. 32 della legge 10/91 è punita con una sanzione amministrativa non inferiore a 2.600 Euro e fino a 26.000 Euro, fatti salvi i casi di responsabilità penale.

Numerosissimi sono i casi di mancanza della conoscenza non solo dei prodotti, delle caratteristiche e delle prestazioni ma anche delle normative. "Mah! Ho sempre lavorato così!" sono le giustificazioni.

E vi assicuro che, seppur non generalizzata, è una situazione molto diffusa.

A fianco dell'ignoranza esistono inoltre anche la pigrizia e la cattiva volontà di ottemperare a queste disposizioni, poiché molti operatori sanno che in Italia non ci sono organismi che ne controllano l'applicazione.

Sarebbe così semplice... il progettista alla luce dei nuovi decreti attuativi del Dec. 4/98 deve:

- eseguire le verifiche sui parametri e sui requisiti prescritti dalla legge 10/91: i risultati di questa indagine dovranno essere inseriti in una relazione tecnica da allegare – con il progetto dell'edificio – alla richiesta di concessione edilizia da presentare al Comune;
- indicare in capitolato o in richiesta di fornitura il valore delle caratteristiche energetiche (trasmissione termica, permeabilità all'aria, trasmissione luminosa) che i serramenti forniti dovranno possedere;
- scegliere la trasmissione termica sulla base di quanto prescritto dai decreti;
- richiedere al fabbricante dei serramenti la dichiarazione di conformità (autocertificazione) prevista dal decreto 2 aprile '98.

Questa "disattenzione" e poca sensibilità (che tra l'altro è decennale in Italia!) sono certamente un fattore di freno alla diffusione del serramento in PVC in Italia rispetto ad altri paesi europei.

In Alphacan abbiamo preso a cuore tale situazione ed intendiamo agire su tutti i casi in cui risultano evidenti anomalie decisionali per l'utilizzo dell'infisso in PVC, includendovi anche le applicazioni nei centri storici.

Alphacan vuole confermare ai propri partner che sarà al loro fianco, intervenendo per migliorare e consolidare le conoscenze e diffondere una mentalità più responsabile presso tutti i diversi operatori. Con le normative la direzione è tracciata, quindi sarà solo questione di tempo.

Con questa presa di coscienza da parte degli operatori tecnici, progettisti e professionisti, soprattutto nei lavori pubblici, si potrà dare un'ulteriore spinta alla diffusione dell'infisso in PVC anche in Italia.

