

## LA VETRINA DEI PARTNERS

### Primo meeting dell'INDUSTRIA SERRAMENTI DORGALI



Gli incontri divulgativi che Alphacan organizza per e con i suoi partners sono proseguiti il 10 e 11 giugno scorsi presso lo stabilimento di Arco, che ha ospitato il primo meeting tecnico-informativo riservato all'**Industria Serramenti Dorgali** ed ai suoi rivenditori. Il titolare della ditta Dorgali, in provincia di Nuoro, Michele Porcu, ha così inaugurato la serie di appuntamenti riservati ai suoi collaboratori e rivenditori dando il via ai lavori. Dopo una visita al reparto estrusione ed al laboratorio dello

stabilimento di Arco si è svolto il meeting vero e proprio, che ha visto gli interventi del direttore commerciale Alphacan, Marco Santoni, e del responsabile dell'Ufficio Tecnico Ricerca e Sviluppo Maurizio Mazzurana.

Mazzurana si è soffermato, in particolare, sulle certificazioni europee, che rappresenteranno un'opportunità fondamentale per i produttori di serramenti in PVC, e sulle normative riguardanti la posa in opera, che responsabilizzano tutti gli operatori del settore, dal produttore al posatore, anche dal punto di vista della sicurezza. Marco Santoni, da parte sua, ha fornito alcuni spunti di carattere commerciale, trattando gli aspetti principali della trattativa efficace e delle tecniche di vendita del serramento in PVC, sottolineandone i vantaggi. Il meeting è successivamente terminato con un dibattito, in cui i partecipanti hanno potuto approfondire tematiche emerse nel corso dell'incontro.

### VEGA S.n.c., un esempio da TV

In un tour virtuale tra i partners Alphacan in Italia facciamo tappa a Ferrara, dove ha sede la ditta **Vega S.n.c.**

L'azienda, nata nel 1999, è gestita da due soci: Valerio Ferretti, che si occupa prevalentemente degli aspetti tecnico-produttivi, e Germano Scaranari, il cui ruolo è più legato a temi commerciali ed amministrativi. Attualmente la Vega conta su un organico di 14 persone ed occupa uno spazio produttivo di 1000 m<sup>2</sup>, a cui si affianca un'ampia show room di 200 m<sup>2</sup>, gestita da Paolo Mazzanti.

La sala esposizioni ospita una vasta gamma di tipologie di porte interne in legno e di serramenti. La Vega è orientata alla produzione di infissi in PVC, anche se, per certi tipi di applicazioni ma con minore convinzione, non trascura altri materiali quali l'alluminio. La politica aziendale prevede infatti che al cliente venga offerta la più ampia gamma possibile di soluzioni.

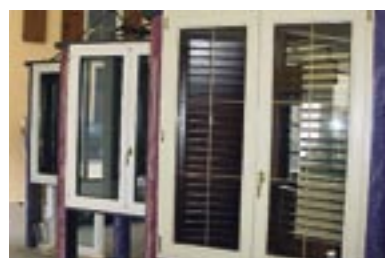
**Sede:**

Vega S.n.c.

Via Toscanini, 13 - 44100 Ferrara  
Tel. 0532 977581 - Fax 0532 905548  
info@vegaferrara.com  
www.vegaferrara.com

**Show room:**

Via Putinati, 2/B - 44100 Ferrara  
Tel./Fax 0532 761483



### COSERPLAST e NIKITA alla Fiera del Levante

Dall'11 al 19 settembre scorsi ha avuto luogo, nell'ambito della 68<sup>a</sup> Fiera del Levante di Bari, l'edizione 2004 di "Edil Levante Abitare", la sezione espositiva che presenta le ultime proposte dell'industria dei materiali e degli impianti per l'edilizia abitativa e che più interessa Alphacan ed i suoi partners per la sua efficacia in un'area di crescente interesse come quella, appunto, del Levante. Ospitata su una superficie di 30.000 m<sup>2</sup>, questa rassegna nel settembre scorso ha visto la presenza di oltre 400 espositori e si è confermata importante appuntamento per il mondo della produzione, del commercio e dei consumatori che ha per mercato di riferimento l'edilizia abitativa nelle regioni centro-meridionali italiane ed i paesi dell'area mediterranea e dell'Europa balcanica. Tra i visitatori, più del 70% si è dichiarato soddisfatto dall'ampiezza, la varietà e la qualità dell'offerta espositiva, ed il 55,4% si è dimostrato "fedele al prodotto", avendola frequentata da oltre cinque anni. Allo stesso modo, anche gli espositori presenti in fiera hanno apprezzato le modalità di apertura, i rapporti con l'Amministrazione, la vastità della manifestazione e lo sforzo comunicazionale intrapreso dall'Ente Fiera, dimostrandosi fedeli alla rassegna (l'86,5% ha partecipato a più di un'edizione). Tra gli espositori abituali, hanno preso parte alla manifestazione anche **Coserplast Coop.r.l.** e **Nikita S.r.l.**, storici partners Alphacan. Ne riportiamo i commenti.



**Innocenzo Guidotti**, presidente di Coserplast, nella foto in compagnia di Lucio Dallaserra di Alphacan, descrive la Fiera del Levante come "una fiera non settoriale né specifica per gli addetti del settore serramentistico, ma senza dubbio molto interessante per l'importante affluenza di utenti finali, in particolare provenienti da Calabria, Campania, Puglia e Basilicata."

"Coserplast - continua Guidotti - partecipa alla Fiera essenzialmente per promuovere la rete dei suoi rivenditori nelle regioni del Sud e per aumentare la notorietà del marchio presso i consumatori finali. Specialmente nei due fine settimana in cui la manifestazione era aperta, il numero di persone affluite allo stand è stato davvero notevole, tanto da richiedere la presenza continua di almeno cinque funzionari per rispondere alle esigenze di tutti. Mi ritengo quindi più che soddisfatto, e sono convinto che la partecipazione alle edizioni future sia decisamente interessante."



Anche **Nicola Di Medio**, titolare di Nikita (a destra nella foto), è ottimista circa i prevedibili effetti della sua partecipazione alla Fiera 2004. "Ho registrato - dice - un'altissima affluenza di pubblico sul nostro stand; prevalentemente utilizzatori finali. Evidentemente il PVC è di anno in anno più conosciuto anche tra i non addetti ai lavori. Abbiamo predisposto lo stand in modo da poter evidenziare nella maniera più completa tutte le tipologie di serramenti e di sistemi oscuranti realizzabili con i sistemi Alphacan. In particolare abbiamo dato risalto a finestre rivestite in essenza legno, persiane esterne, scuri interni e porte d'ingresso blindate con pannelli in PVC, tipologie verso le quali abbiamo riscontrato un grande interesse."

"Per Nikita - conclude Di Medio - la Fiera del Levante rappresenta un momento d'incontro importante con i rivenditori dell'area meridionale ed una presenza strategica per la diffusione del marchio Nikita in quest'area; obiettivi che raggiungiamo anche grazie al prezioso contributo dell'Agenzia Effepi e del suo titolare, Angelo Frongillo, in particolare."



Fabbrica artigiana  
del F.lli Dell'Atti  
**LA MODERNA INFISSI S.r.l.**  
SERRAMENTI IN ALLUMINIO, P.V.C. E LEGNO-ALLUMINIO  
CARPENTERIA METALLICA



**La Moderna Infissi**  
Via Circonvallazione TA/LE  
74024 Manduria (TA)  
Tel. 099 9738868  
Fax 099 9793021

### LA MODERNA INFISSI: serramenti ad arco in agritur

Tra gli eventi degni di nota relativi ai partners Alphacan, riteniamo interessante segnalare un recente intervento della ditta **La Moderna Infissi** di Manduria (Taranto).

Si tratta dell'installazione dei serramenti in un agriturismo costruito ex novo nel comune di Barbagiano, in provincia di Potenza, che si erge su una collinetta dominante una splendida vallata circondata di montagne.

Di particolare interesse è la zona adibita a ristorante, sulla quale si aprono ventotto serramenti ad arco di differenti tipologie realizzati con il *System MD* Alphacan nella finitura noce classico.

L'incarico era stato assegnato all'azienda in occasione dell'ultima Fiera "Pessima" di Manduria, tenutasi nel marzo scorso. La fase costruttiva vera e propria era iniziata nel corso dell'estate, per poi terminare all'inizio di ottobre.



### INFISTIL: trecento serramenti per una RSA

La ditta **Infistil S.r.l.** di San Giovanni in Marignano (Rimini) ha recentemente ultimato un'importante realizzazione nell'ambito comunale, installando circa trecento serramenti in una residenza sanitaria assistenziale.

Si tratta, di fatto, di una struttura adibita a casa di riposo per anziani, dotata di moderne attrezzature per garantire ogni comfort e che offre un servizio di assistenza anche giornaliera oltre a quello a lunga permanenza. Le stanze per l'accoglienza permanente sono trentacinque, ma la residenza garantisce possibilità di assistenza per centocinquanta ospiti.

La gara d'appalto si è svolta a fine 2003 ed i lavori, dietro progettazione dell'architetto Daniele Fabbri e la direzione lavori del geometra Simone Calducci, si sono

conclusi da poco tempo. L'inaugurazione si terrà entro la fine del 2004.

Si tratta, come accennato, di circa trecento serramenti, realizzati con il *System MD* Alphacan, in colore sabbia e suddivisi fra vetrate complesse, ingressi con dispositivi antipanico e finestre a due ante con cassonetto monoblocco studiato appositamente in accordo con la progettazione e la direzione lavori. Il blocco cassonetti è in vista dall'esterno e rispetta la linearità architettonica e cromatica della struttura. Il centro residenziale è composto da quattro ali, all'interno delle quali si apre lo spazio verde di un ampio cortile, perfetto per gli incontri e le brevi passeggiate. La struttura è ben visibile dalla strada statale che porta da Pesaro a Riccione.

**INFISTIL**  
INFISSI



**Infistil S.r.l.**  
Via Galvani, 1/B  
47842  
San Giovanni in Marignano (RN)  
Tel. 0541 951161 - Fax 0541 951458  
infistil@infistil.com

### PIAVE INFISSI: successo della porta rototraslante

Con giustificata soddisfazione la **Piave Infissi S.n.c.** di Serafin Giovanni & C. registra l'ottima riuscita della sua porta rototraslante che, per le peculiari caratteristiche tecniche, si conferma come prodotto che sta riscontrando un grande successo.

I vantaggi di questa porta con apertura rototraslante a vento interna ed esterna sono indubbi: primi tra tutti l'ingombro minimo in fase di apertura e la possibilità di utilizzo in qualsiasi ambiente con necessità di spazi grandi. Ad essi si aggiungono gli spigoli arrotondati e gli spazzolini di battuta, che ne assicurano la totale sicurezza, lo scrocco che blocca la porta in posizione di chiusura, e la realizzazione in PVC, che la rende praticamente indestruttibile. Questo tipo di porta è quindi indicato per ospedali, edifici comunitari, strutture sportive o contesti in cui si realizzino aperture per persone diversamen-

te abili. Materiale illustrativo e maggiori informazioni possono essere richiesti direttamente alla ditta produttrice.

**PIAVE**  
**INFISSI**  
0 2 5 9 1

**Piave Infissi S.n.c.**  
di Serafin Giovanni & C.  
Via dell'Industria, 108  
31052 Maserada sul Piave (TV)  
Tel. 0422 877134  
Fax 0422 877000  
piaveinfissi@tin.it



DA CURNO A RIVA DEL GARDA



di Loris Zanoni

L'11 settembre scorso si è svolta a Riva del Garda la partita di ritorno tra le formazioni Alphacan di Mister "Carletto" Catania e la Ro.Pe.

Ca. Plast. Dopo la vittoria ottenuta in trasferta a Curno un paio di mesi prima, Alphacan ha replicato il successo imponendosi per 3 a 2 al termine di una gara tiratissima, sempre in bilico e senza esclusione di colpi.

Dopo un rigore parato magistralmente dal portiere di Alphacan, la gara ha preso quota ed Alphacan è passata in vantaggio con un gol che approfittava di una corta respinta del portiere ospite. Il pareggio però non si è fatto attendere grazie alla rete di Marino Pellegrinelli (punta di diamante Ro.Pe.Ca.).

A questo punto la squadra di casa ha mostrato gli artigli con un funambolico gol alla Del Piero (di qualche anno fa), scatenando la reazione Ro.Pe.Ca. e capitolan-

do su una punizione dal limite di Stefano Pellegrinelli. Il pareggio ormai sembrava cosa fatta, ma a cinque minuti dal termine Luca Prata di Alphacan si cimentava in un colpo da maestro, fissando il risultato definitivo sul 3 a 2. Alla fine della partita si sono svolte le dovose premiazioni, che hanno giustamente incoronato Marino Pellegrinelli come miglior giocatore. La sfida continua.



MERCATI ESTERI

Con FASCINA a Singapore e in Malesia

di Mirko Anesi



Già dai primi Anni Ottanta, firmando un accordo con la società **Fersina Windows** di Singapore, Alphacan iniziò l'avvicinamento ai mercati del Sud-Est Asiatico, in eccezionale fase espansiva, ed avviò con il rappresentante locale un proficuo rapporto di collaborazione che ancora oggi viene portato avanti con grande successo.

Lo sviluppo e le strategie di marketing portarono, nel 1996, al cambio della ragione sociale del partner Alphacan da **Fersina Windows** in **Fascina**, poiché così veniva letteralmente pronunciato l'originale Fersina.

La società **Fascina Pte Ltd** è oggi parte del gruppo Tat Hong, società quotata alla borsa di Singapore ed il cui core business è la produzione di gru per il settore edile e dei trasporti e logistica.

Fascina, e con lei Alphacan, è stata una



acquistati da Fascina presso gli stabilimenti italiani di Alphacan sono andati via via aumentando. Solo le aperture di piccole dimensioni vengono realizzate con il *System Slim*, mentre per la maggior parte dei serramenti vengono tuttora usati i profili del *System Master Open – Out* ed i sistemi scorrevoli *PFS* e *PFS mini*. Secondo quanto riferisce Roger Ng, managing director della società, "da un paio d'anni è stata presa la decisione strategica di attaccare con forza il mercato delle nuove costruzioni, pur mantenendo le tradizionali vendite nel settore della ristrutturazione."



Alcune realizzazioni di Fascina

Viste le grandi dimensioni dei cantieri locali, questa decisione strategica di Fascina ha portato ad un rapido e considerevole incremento dei volumi. Basti pensare che il progetto su cui si stanno attualmente installando serramenti è un nuovo complesso residenziale nei pressi dell'aeroporto di Singapore che consta di ben 18 grandi palazzine di 10 piani, con una superficie vetrata che raggiunge l'80% della parte muraria esterna. Sempre secondo Roger Ng, Fascina è intenzionata a sviluppare l'attività nel resto del Sud-Est Asiatico, Malesia e Indonesia in primis, con l'obiettivo, soprattutto in Malesia, "di superare gli attuali volumi realizzati a Singapore".

La filiale Fasci – Core in Malesia, che dispone di un proprio team autonomo seguito dalla direzione di Singapore, proprio nel corso dell'estate 2004 è arrivata alla firma di un suo primo grosso contratto per un complesso abitativo nel Sud-Ovest della Malesia, ed i lavori inizieranno a partire dal 2005.



società pioniera nell'introduzione dei serramenti in PVC nel Sud-Est Asiatico ed è oggi leader di mercato nella regione. Lo sviluppo portò alla fine degli Anni Novanta all'inaugurazione di un nuovo stabilimento, oggi sede principale della società, nel distretto industriale di Changi, adiacente all'aeroporto di Singapore, e all'apertura della filiale *Fasci-Core*, con sede in Malesia.

Le particolari esigenze costruttive locali e la necessità, in taluni casi, di disporre di un sistema molto leggero (*System Slim*) per aperture di piccole dimensioni, hanno portato allo studio di un sistema ad hoc per il cliente e alla firma di un contratto di cessione del know-how per l'estrusione di questo sistema direttamente presso lo stabilimento di Singapore. Questo ambizioso progetto fu concluso con successo nell'autunno del 2001 con l'installazione e messa in funzione di un estrusore e con la consegna delle tre attrezzature appartenenti al *System Slim*.

Ma anche se l'estrusione di questi tre profili viene effettuata a Singapore, i volumi



Leonard Ng, uno dei dirigenti della società

Interni dello stabilimento produttivo

**In Bulgaria, alla Fiera di Plovdiv**



Nella foto da sinistra: Dimitar Shindarski, Mirko Anesi e Miroslav Petrov

Con la partecipazione alla fiera di Plovdiv, in Bulgaria, svoltasi dal 27 settembre al 2 ottobre scorsi, il gruppo Alphacan ha per la prima volta preso parte ad un avvenimento fieristico sul mercato bulgaro. L'evento è stato organizzato in collaborazione con il distributore locale, la società **Alphabul**, composta da un management molto giovane e motivato che dopo un periodo di formazione ha iniziato a proporre attivamente i sistemi Alphacan alle aziende di serramenti bulgare. Si tratta di un mercato in via di sviluppo, in cui il PVC utilizzato per produrre infissi è in costante e forte crescita sia nelle città dell'entroterra che sulle coste del Mar Nero, dove si stanno costruendo molte infrastrutture legate al turismo.

I visitatori dello stand hanno particolarmente apprezzato i prodotti esposti in fiera ed hanno riconosciuto l'alto valore estetico dei serramenti realizzati con i profili Alphacan. Le linee arrotondate dei battenti e del telaio a cinque camere del *System Class*, la proposta di guarnizioni marroni sui profili rivestiti e la base caramello, particolarmente adatta al rivestimento con la pellicola ciliegio, sono stati riconosciuti come alcuni dei punti di forza nell'estetica dei profili Alphacan. La prospettiva che si è delineata a conclusione della manifestazione – per i prodotti d'avanguardia proposti e per le forti motivazioni del distributore Alphacan locale – lascia intravedere la replica, anche in Bulgaria, degli ottimi risultati già ottenuti in altri paesi dell'Europa sud-orientale.

**ALPHACAN PRIVILEGIA IL COINVOLGIMENTO**  
**Nel 2005 nuove strategie di comunicazione per la crescita dei suoi partners**

Alphacan ha impostato negli ultimi anni la propria strategia commerciale su concetti nuovi, su principi di *innovazione globale*; innovazione anche nell'approccio alla comunicazione e promozione del proprio business, più congruente con le condizioni attuali, che inevitabilmente cambiano giorno dopo giorno in questo momento storico di frenetica trasformazione.

E' ormai chiaro che il suo principale obiettivo di consolidare e sviluppare il business dei partners potrà essere concretizzato solo attuando azioni innovative che diano un concreto contributo per la loro crescita.

Più che attendere a manifestazioni per l'immagine della società, per il suo marchio, si impone quindi sempre più l'esigenza di agire lì dove c'è maggiore necessità di coinvolgimento (formazione, assistenza e consulenza, informazioni e promozioni congiunte dei prodotti, ecc.) e dove i risultati per lo sviluppo sono più tangibili.

Così anche i programmi e le attività di comunicazione e marketing per il 2005 saranno in linea con questi concetti. Alphacan come azienda leader sul mercato italiano si sente in dovere di fare delle azioni importanti ed innovative: in alternativa alla partecipazione al SAIEDUE, saranno pertanto privilegiati – oltre ad un meeting istituzionale con tutta la clientela - incontri formativi, consulenze nelle diverse aree del business, progetti tecnici innovativi, azioni per la promozione dei prodotti presso nuovi settori di mercato (cantieristica, lavori pubblici), collaborazioni strette, infine, con i nostri partners, secondo gli specifici bisogni, nelle diverse aree del business.

Questo programma, avviato negli anni appena trascorsi, sta già dando i suoi frutti e quindi ad Alphacan non resta che svilupparlo negli anni a venire per essere sempre più vicina ai suoi partners, consapevole che questa collaborazione e questo supporto alla loro crescita è la sua carta vincente nel nuovo mercato globale.



**Il nuovo contesto societario di Alphacan**

**ORA C'E' ARKEMA**

**Nasce dalla riorganizzazione della branca chimica di TOTAL un nuovo protagonista nella chimica mondiale**

In un ambiente complesso caratterizzato da un alto livello di competizione e debolezza della domanda, alti costi di energie e materie prime, TOTAL propone, come altre grandi società del settore, la riorganizzazione della propria branca chimica.

L'obiettivo consiste nel creare organizzazioni più snelle e funzionali, che sappiano meglio adattarsi alle tendenze del mercato con maggiore flessibilità.

In attuazione di questo nuovo indirizzo, dunque, il 4 ottobre 2004 TOTAL ha creato una Direzione Generale Chimica che sovrintende alle attività di Arkema, Total Petrochemicals, Grande Paroisse, Hutchinson e Mapa Spontex.

Per quanto riguarda, più in particolare, **Arkema**, di cui Alphacan fa parte, si è costituita legalmente il 4 ottobre 2004, appunto, nell'ambito dell'accennato piano di riorganizzazione della Branca Chimica di Total e comprende tre segmenti di mercato coerenti ed in equilibrio fra loro: Prodotti Vinilici, Chimica Industriale e Prodotti Performanti.

La presidenza e la direzione generale sono state assunte da M. Thierry Le Hénaff. La nuova struttura può vantare un giro d'affari pari a 5 miliardi di euro, una forza lavoro pari a 19.300 dipendenti ed una presenza mondiale grazie ai suoi 90 siti industriali ed ai 6 centri di ricerca distribuiti in Europa, Nord America e Asia. Inoltre Arkema può andare fiera di una solida base industriale anche grazie ai numerosi processi sviluppati al suo interno, spinti da un innovativo Dipartimento di Ricerca e Sviluppo centrato sul servizio al cliente e sullo sviluppo delle applicazioni. Comprendendo 14 linee prodotto (Business Unit), una buona e appropriata struttura di corporate, e una serie di associate ben disposte geograficamente, Arkema può ben esibire un portafoglio di attività e marchi famosi in tutto il mondo, molti dei quali leader nel proprio settore.

Fortemente autonoma e sorretta da una solida struttura finanziaria, Arkema può guardare al futuro a lungo termine come una società indipendente, distinguendosi come un attore innovativo ed esemplare nella promozione della sicurezza e dello sviluppo durevole.

Arkema possiede il giusto assetto per dare impulso alla sua competitività attraverso una crescita mirata in Europa e negli Stati Uniti, una più forte presenza in Asia, e la sua ferma convinzione di giocare un ruolo importante e di guida nel processo di consolidamento dell'Industria Chimica.

Arkema possiede il giusto assetto per dare impulso alla sua competitività attraverso una crescita mirata in Europa e negli Stati Uniti, una più forte presenza in Asia, e la sua ferma convinzione di giocare un ruolo importante e di guida nel processo di consolidamento dell'Industria Chimica.

**NUOVO LOGO**



Arkema:

**ARK** rievoca un arco, una struttura architettonica che unisce e sostiene;  
**KEM** fa riferimento esplicitamente alla vocazione della società, al suo mestiere come produttrice chimica;  
 e soprattutto, la **simmetria** contenuta nel nome significa equilibrio, movimento, solidità.



Roberto Del Bianco, D.G. di Atofina Italia, con Gérard Costes, D.G. di Alphacan



## CERTIFICAZIONE ENERGETICA E SISTEMA QUALITA' NEGLI EDIFICI

Primi risultati e certificazioni presentati al convegno organizzato nell'ambito del SAIE 2004

Data l'importanza dell'argomento, abbiamo scelto di dedicare molto spazio alla tematica della certificazione energetica degli edifici. Oltre ad essere un argomento di grande attualità, rappresenta infatti un'evoluzione fondamentale nel panorama edile italiano.

Riteniamo, pertanto, indispensabile fornire ai lettori continui spunti di approfondimento e di studio: in quest'ottica, segnaliamo lo svolgimento di un convegno sul tema.

L'evento, promosso da ICMQ - Istituto Certificazione e Marchio Qualità per Prodotti e Servizi per le Costruzioni - si è svolto lo scorso 15 ottobre nell'ambito del SAIE 2004, il Salone Internazionale dell'Industrializzazione Edilizia che ha luogo ogni due anni a Bologna.

In sintesi, il convegno ha fatto il punto sulla nuova situazione normativa in via di applicazione mettendo in rilievo come, in attesa del recepimento della direttiva europea 2002/91/CE e con l'inizio dell'attuazione della direttiva 89/106/CEE, si stiano aggiungendo nuovi tasselli alla costruzione del sistema di qualità nazionale, in armonia con quello europeo. La direttiva 2002/91/CE sulle prestazioni energetiche degli edifici richiede che dal gennaio 2006 venga prevista la certificazione energetica da utilizzare per tutti gli atti di compravendita, sia per gli edifici esistenti che per quelli di nuova costruzione.

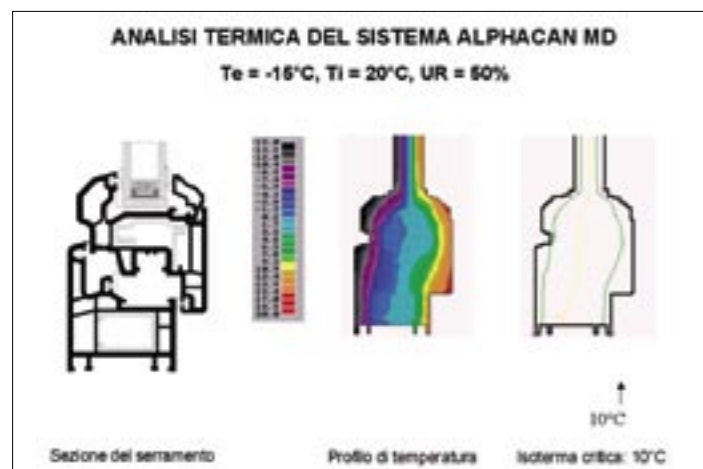
La certificazione è intesa come uno strumento necessario per contribuire alla riduzione dei consumi e dell'inquinamento atmosferico. Essa dovrà evidenziare reali valori prestazionali e non configurarsi come un "bollino" qualsiasi. Per raggiungere questi obiettivi si impone un salto culturale, un'alta qualità nei comportamenti ed azioni coordinate da parte di tutti gli operatori del processo costruttivo, particolarmente nelle fasi di progettazione e costruzione. Anche la cultura e l'attenzione dell'utente del bene casa devono crescere.

Nell'insieme, dal convegno è risultato evidente il ruolo determinante, ai fini dei risultati, che rivestono le prestazioni dei serramenti, così come è risultato evidente che un serramento in PVC può assolvere al compito di elevato isolamento termico molto più di manufatti metallici.

Un ruolo indispensabile è affidato poi alle Amministrazioni, che possono stimolare utenza e addetti ai lavori tramite opportuni strumenti.

Al fine di promuovere e certificare lo sviluppo della qualità dell'intero sistema delle costruzioni, ICMQ ha inoltre definito lo schema organico "Sistema edificio", illustrato nel corso del convegno, per certificare le principali prestazioni e la durabilità degli edifici.

Al termine del convegno sono stati presentati i risultati delle prime applicazioni della certificazione energetica ed è stato aperto un dibattito sulla situazione generale in materia e sulle proposte presentate.



L'equilibrio perfetto  
di una bellezza in movimento.

Nei profili in PVC Alphacan c'è tutto l'amore per la bellezza, l'innovazione e il più piccolo dettaglio. Uno stile autentico e personale che oltrepassa il tempo e rinnova ogni tipo di abitazione. Scegliere Alphacan significa stringere un forte legame di collaborazione e di stima con un'azienda in continuo movimento i cui valori di qualità ed affidabilità mirano alla piena soddisfazione dei clienti.

**ALPHACAN**  
PROFILI D'AUTORE