

20 anni fa nasceva Fenzi South America

Ringraziando tutti i protagonisti del suo successo a partire dai due fondatori, Fenzi South America ha celebrato i 20 anni di attività con un evento esclusivo al Circolo italiano di Buenos Aires, ricordando gli elementi che hanno portato l'intero Gruppo a diventare leader mondiale dell'industria del vetro: altissima qualità, focalizzazione su

uno specifico settore industriale e dedizione. È una storia ricca di soddisfazioni umane e professionali quella di Fenzi in Sud America, nata dall'incontro tra Dino Fenzi e Jacobo Soifer. Una collaborazione avviata inizialmente per supportare la produzione di specchi sul mercato sudamericano con le vernici Fenzi, che ha poi saputo cogliere le grandi potenzialità del mercato del ve-



tro isolante in tutta l'America del Sud. La forte intuizione di Dino Fenzi e la profonda conoscenza del mercato locale di Jacobo Soifer hanno portato nel 1996 alla nascita di Fenzi Argentina, che grazie ad una rapida espansione commerciale anche nei Paesi contigui si è presto trasformata in Fenzi South America, oggi un punto di riferimento importante per tutta l'America del Sud. Pablo Soifer,

Sales Director di Fenzi South America, ha sottolineato la grande capacità imprenditoriale dei fondatori dell'azienda. «Vent'anni fa mio padre Jacobo Soifer e Dino Fenzi hanno raccolto una sfida. Oggi possiamo dire che l'obiettivo è stato raggiunto con una leadership riconosciuta». Fare parte di un Gruppo internazionale all'avanguardia per la qualità delle tecnologie sviluppate

Nuove protezioni dal fuoco per gli ambienti interni con Pilkington Pyrostop

La protezione dalle fiamme è una necessità per tutte le tipologie di edifici. Per questo, NSG Group ha realizzato una gamma di prodotti con eccellenti caratteristiche di resistenza al fuoco: Pilkington Pyrostop, classificata in classe EI di resistenza al fuoco, al fumo e al calore radiante. Una gamma la cui qualità è stata recentemente accertata anche da un test realizzato da una società esterna all'azienda, che ha verificato le caratteristiche dei vetri a distanza di oltre trent'anni dalla loro installazione. La novità di questa gamma è il lancio di due nuovi prodotti: Pilkington Pyrostop Line e Pilkington Pyrostop Line Triple.



Pilkington Pyrostop Line. È la versione monolitica di vetri incollati bordo a bordo per pareti verticali interne di protezione antincendio. I vetri sono installati in un telaio periferico fissato nel profilo e sono sigillati l'uno all'altro da un particolare silicone associato a un nastro di fibra ceramica. Il giunto verticale ha spessore 5 mm.

Pilkington Pyrostop Line Triple. È la soluzione bordo a bordo che risponde alla resistenza strutturale. In questo caso, il prodotto è stato progettato per partizioni interne resistenti al fuoco con prestazioni di isolamento termico, senza la necessità di ulteriori telai verticali. Pilkington Pyrostop Line Triple è composto da una lastra di Pilkington Pyrostop inserita in mezzo a due lastre di vetro temprato, combinati in un vetrocamera di spessore nominale superiore a 39 mm. I vetri sono installati bordo a bordo in un telaio periferico e sigillati da un silicone associato ad un nastro di fibra ceramica. I bordi verticali sono disponibili in un'ampia gamma di colori.

Dove trovano applicazione questi prodotti

Pilkington Pyrostop Line e Pilkington Pyrostop Line Triple sono utili in quelle soluzioni architettoniche open space per separare ambienti con rischi di fiamme e non impedire la visuale delle stesse aree. Questi prodotti offrono inoltre un livello di trasmissione luminosa molto alto, da un minimo del 74% e fino all'87%.



rende Fenzi South America competitiva e performante, con punte di eccellenza in un mercato in cui le soluzioni abitative più innovative possono contrastare le problematiche di crisi energetica e inquinamento acustico che affliggono il territorio, come ha illustrato nel corso della serata Pietro Ungarelli, R&D Manager dell'headquarter italiano.

Alessandro Fenzi, CEO del

Gruppo Fenzi, ha dichiarato: «Un grazie particolare va a Jacobo Soifer, al suo entusiasmo e al suo ottimismo, che ci hanno permesso di essere qui oggi a festeggiare questo importante anniversario. Il Gruppo Fenzi celebra in questa serata anche una storia di amicizia tra l'Italia e il Sud America e una storia di dedizione al lavoro nell'industria del vetro: ogni giorno produciamo il top della tec-

nologia oggi disponibile sul mercato nei nostri 11 stabilimenti nel mondo. Mi rende particolarmente felice vedere insieme per l'occasione tanti amici, collaboratori e clienti giunti da tutta l'Argentina ma anche da Brasile, Cile, Uruguay e non solo». Jacobo Soifer, Vice Presidente e Cofounder di Fenzi South America, ha voluto rendere un omaggio personale a Dino Fenzi: «Que-

A sinistra Alessandro Fenzi, CEO del Gruppo omonimo, anche sopra mentre festeggia i due decenni di attività nel continente sudamericano

sto è un giorno speciale per tutti coloro che fanno parte di questa azienda, il cui successo è dovuto a voi clienti, colleghi e amici. Una persona che purtroppo non è più con noi 20 anni fa si è fidata di me. Grazie, Dino, per la fiducia».

L'ACQUA e il VETRO

La corretta acqua demineralizzata per il lavaggio del vetro

La lavorazione del vetro richiede tecnologie altamente raffinate che necessitano di acqua demineralizzata con caratteristiche particolari per ogni tipo diverso di vetro.

Idrotecnica da 40 anni presente nel settore vetro con i suoi sistemi trattamento acqua, rappresenta il partner ideale per soddisfare ogni tipo di esigenza, produzione e seconda lavorazione di:

Vetro Low-E - Vetro laminato - Vetro auto - Vetri speciali - Vetro satinato.

Semplicità di utilizzo, elevata affidabilità, hanno reso gli apparati Idrotecnica i più diffusi nel settore vetrario.



Via Sardorella, 125 - 16162 Genova (Italy) - tel +39 010 711651 - fax +39 010 711659
sales@idrotecnica.com - www.idrotecnica.com

IDROTECNICA
Water Purification Systems

Ottimismo diffuso

Dalla viva voce degli addetti ai lavori raccolte durante Glasstec le impressioni su mercato, tecnologia e servizi. Attenzione alle tecnologie legate a Industria 4.0

di Ernesto Imperio ed Ezio Zibetti



Glasstec 2016 ha nuovamente fornito la prova del suo ruolo di riferimento nel panorama delle fiere del settore vetro a livello mondiale. Con i 1.235 espositori provenienti da 52 Paesi riunitisi nel quartiere fieristico di Düsseldorf, Glasstec è stata in grado di accogliere più di 40.200 visitatori professionali provenienti da oltre 100 Paesi.

Non dobbiamo poi dimenticare l'elevata qualità dei visitatori che occupano posizioni decisionali all'interno del-

le aziende, dai direttori generali ai titolari per le piccole imprese. Anche sul fronte tecnologico Glasstec è stata la vetrina durante la quale i costruttori di macchine, accessori ed altro ancora hanno proposto le loro soluzioni innovative e le novità di prodotto, che hanno stimolato l'interesse dei visitatori.

Anche per *Rivista del Vetro* Glasstec si è dimostrata un'occasione importante per raccogliere le opinioni degli operatori del settore su argomenti quali il mercato, l'evoluzione tecnologica, il servizio ed altro ancora.

Mercato: segnali di ripresa

Girando nei padiglioni della fiera di Düsseldorf abbiamo potuto raccogliere le impressioni degli espositori partendo dalle valutazioni sull'andamento del mercato.

Il primo ad esprimere le sue valutazioni è stato **Giorgio Ceccolini**, della Metalglas Bonomi.

"L'andamento del mercato è veramente positivo e il lavoro c'è: bisogna essere attenti al mercato e coglierne le esigenze. La crisi a mio avviso è da considerarsi dietro le spalle. In questo contesto la Metalglas Bonomi ha lavorato molto sul prodotto, in particolare sulle balaustre, che ci stanno dando notevoli soddisfazioni. Abbiamo realizzato 12 nuovi scorrevoli, che oltre a un bellissimo design sono facili da montare per rispondere alle richieste del vetraio. Interessante anche la linea di box doccia, esattamente 22 modelli, che rispondono a tutte le richieste. Questi modelli hanno incorporato il sistema Soft Close. Da evidenziare anche i nostri nuovissimi sei modelli di balaustre. Non sono poi da dimenticare le serrature, che presentiamo sia con scrocco meccanico sia con magnete. Una novità anche su questo fronte: la ILOOK, che ha le dimensioni dell'iPhone 4 e la più piccola serratura attualmente sul mercato".

Positiva la valutazione sul mercato anche da parte di **Federico Marcenaro**, della Idrotecnica.

"Possiamo affermare con certezza che il mercato si è ripreso, nell'ultimo biennio. Molto bene il 2015 ed anche il 2016 che è terminato ha confermato l'andamento positivo. Con soddisfazione abbiamo notato anche un'interessante ripresa del mercato interno, che dopo cinque anni di crisi ha ripreso a crescere non solo grazie agli aiuti governativi, ma anche all'esigenza delle aziende di aggiornarsi a livello tecnologico".

Un certo ottimismo scaturisce anche dalle valutazioni di **Simona Piumatti**, della Saint-Gobain Italia.

"I risultati dell'ultimo periodo nell'ambito del settore edilizio ci fanno guardare al prossimo futuro con un moderato ottimismo. Oltre al comparto edilizio ci sta dando notevoli soddisfazioni l'automotive, settore ancora in grande sviluppo a livello di mercato e di innovazione tecnologica. Saint-Gobain sta investendo molto in questo comparto fornendo non solo il vetro, ma vetro per



LE OPINIONI DI...



Giorgio Ceccolini,
di Metalglas Bonomi



Gianni Maitan,
di Gemata - Rollmac



Carlo Propersi,
di C.M.S. Industry



Federico Marcenaro,
di Idrotecnica



Cristian Zanca,
di Optima



Burghard Schneider,
di Bystronic glass



Simona Piumatti,
di Saint-Gobain Italia



Massimo De Feo,
di Lisec Solutions Italy



Jorg Zimmermann,
di Hegla



Jasmin Hodzic, di
Guardian Glass



Alessandro Fenzi,
del Gruppo Fenzi



Mauro Bovone,
di Belfortglass



Giuseppina Reynaud,
(seconda da sinistra)
di RBM,
insieme al suo staff



Elman Rastner,
di Swisspacer



Tommaso Pascucci,
di Edgetech



Ciro Matino,
di MC-Slide



Adelio Lattuada,
della Lattuada



Giorgio Gioanola,
di Bohle



Cesare Triulzi,
dell'omonima
azienda



Sergio Dalmasso, di
Forvet



Fabio Zucal,
di CMB Besana

auto con componenti già premontati. Questo vale a livello mondiale, ma anche in Italia: Saint-Gobain infatti è fornitore del Gruppo FCA e anche dei brand di alto livello come Maserati e Ferrari. Pur essendo ancora una piccola percentuale, Saint-Gobain ha anche una parte di vetro realizzato per il settore della refrigerazione commerciale, che sta avendo un significativo sviluppo di mercato in Italia”.

Rimanendo in tema di vetro abbiamo sentito l'opinione di **Jasmin Hodzic**, di Guardian Glass in Europe, responsabile dell'area italiana.

“L'Italia è molto importante, per Guardian. Abbiamo realizzato in questi anni un numero elevato di progetti con i nostri clienti italiani. Lavoriamo bene sia con i trasformatori di vetro, che sono i nostri clienti diretti, ma anche con i serramentisti e gli architetti. Certamente le nostre unità di produzione sono lontane dall'Italia, ma attraverso un sistema logistico ben organizzato siamo in grado di soddisfare le richieste della clientela italiana. Quindi, in ultima analisi l'Italia è per noi una regione importante”.

Nei nostri giri tra gli stand di Glasstec siamo giunti alla RBM, dove abbiamo incontrato **Giuseppina Reynaud** e il suo staff.

“Dalla nostra visuale il mercato in generale è in ripresa, anche se è necessario fare un distinguo tra le varie aree. Abbiamo avuto segnali positivi dal mercato americano e una conferma dall'area asiatica, che per noi rappresenta il mercato principale. Passando all'Europa si stanno notando dei leggeri segnali di ripresa, mentre in Italia il mercato è ancora stabile. Le aree, invece, in difficoltà sono la Russia e il Brasile”.

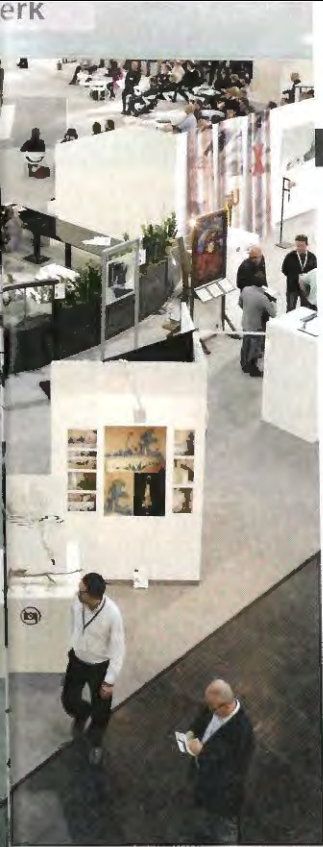
Positiva la valutazione del mercato anche da parte di **Ciro Matino**, giovane Presidente della MC-Slide, azienda specializzata nella produzione di sistemi scorrevoli per porte in vetro.

“Siamo arrivati in fiera (per la prima volta) con 6 gamme prodotti e 25 sistemi nuovi dentro i quali si ripercuotono 3 importanti brevetti internazionali. Abbiamo puntato su semplicità di montaggio, silenziosità e design, convinti dei nostri mezzi. Non avevamo molte pretese e, da esordienti, eravamo emozionati e scalpitanti di scrivere una pagina importante della nostra storia. Pronti a dire:



●●● ELEVATA LA QUALITÀ DEI VISITATORI DI GLASSTEC, CHE OCCUPANO POSIZIONI DECISIONALI ALL'INTERNO DELLE AZIENDE ●●●

ora è possibile ammortizzare in apertura e chiusura ante scorrevoli di porte e docce molto strette o molto pesanti con l'innovativo sistema ammortizzatore ad olio. È possibile per un vetraio allargare i propri orizzonti di business installando il nuovo sistema Frontal su ante in alluminio col vetro o specchio complanare alla guida. Volevamo fare capire il nostro modo di vedere le cose... e la nostra passione... L'estetica "visiva" e pulita del vetro coniugata all'estetica "funzionale" della meccanica nascosta e silenziosa genera un vero e proprio stile di vita al quale non si può e non si deve rinunciare. Esagerato? Pensate a pochi anni fa, quando aprivate il finestrino della vostra auto con la manovella... In pochi anni siamo riusciti a diventare fornitori di molte aziende leader di settore e da quest'anno abbiamo aperto delle filiali in Spagna e Repubblica Ceca per allargare i nostri orizzonti e fare conoscere il Made in Italy in Europa. Abbiamo partecipato al Glasstec con lo stesso proposito e dobbiamo dire che ci siamo divertiti un mondo



●●● L'ANDAMENTO DEL MERCATO È VERAMENTE POSITIVO; IL LAVORO C'È, BISOGNA STARE ATTENTI AL MERCATO E COGLIERNE LE ESIGENZE. LA CRISI È DA CONSIDERARSI DIETRO LE SPALLE ●●●

a ricevere richieste concrete derivanti da 58 Paesi diversi, grandissimi potenziali clienti che ci sono venuti ripetutamente a visitare e hanno apprezzato le nostre soluzioni”.

Soddisfazione rispetto all'andamento del mercato espressa anche da parte di **Cesare Triulzi**, dell'omonima azienda.

“Stiamo notando con soddisfazione nell'ultimo periodo, e Glasstec lo ha confermato, un miglioramento del mercato, miglioramento che ci fa ben sperare per il prossimo anno. In particolare le aree più sensibili all'investimento sono gli Stati Uniti, il Canada, i Paesi dell'Est Europa e in Sud America Colombia, Perù e Messico”.

Valutazioni positive giungono anche da **Gianni Maitan** di Gemata - Rollmac.

“La nostra azienda opera nel vetro oramai da alcuni anni, ma con un numero limitato di macchine rispetto a quelle vendute nel settore della lavorazione della pelle, però stiamo notando anno dopo anno una continua crescita del nostro fatturato nel settore del vetro e il 2016 è stato un anno particolarmente positivo. I mercati che vediamo più vivaci sono gli Stati Uniti, il Canada, la Turchia ed anche la Russia nonostante i problemi recenti di embargo. Sono fiducioso per il prossimo anno, che vedo ancora con andamento positivo per la nostra azienda nel settore del vetro”.

Siamo poi giunti allo stand della Optima, dove **Cristian Zanca** ha ribadito la positività del mercato.

“Anche nel 2016 rispetto all'anno precedente abbiamo notato una crescita significativa del mercato ed un sempre maggiore interesse verso i prodotti software in ogni parte del mondo. Ha ripreso bene la Cina, ottima la Turchia, molto bene gli Stati Uniti ed anche sul mercato nazionale abbiamo ottenuto ottimi risultati. Voglio sottolineare con soddisfazione l'incremento del rapporto con i costruttori di macchine ed anche la vendita diretta sulle vetrerie sta continuando ad ottenere ottimi risultati. Tutto ciò è stato confermato da Glasstec e questo ci fa ben sperare anche per il 2017.

Se si guarda il mercato a livello globale anche per Lisec la valutazione è positiva, come afferma **Massimo De Feo**.

“Lisec, avendo una dimensione mondiale, guarda al mercato a 360°. La valutazione in questo ambito vede un centro, nord ed est Europa in crescita rispetto all'Italia, anche se nel nostro Paese si stanno manifestando alcuni leggeri segnali di ripresa. È doveroso sottolineare che un mercato cresce in funzione della capacità dell'azienda di fornire soluzioni tecnologiche innovative e servizi puntuali e di estrema qualità. Quindi fattori come l'efficienza dell'impianto, il servizio, le nuove tecnologie Industry 4.0, la ricerca su prodotti innovativi sono gli argomenti che permettono a Lisec di vedere un mercato in crescita. Il mercato di oggi rispetto a solo cinque anni orsono è completamente diverso e quindi è indispensabile essere attenti a questi cambiamenti per rimanere competitivi”.

Anche per **Alessandro Fenzi**, CEO del Gruppo Fenzi, il mercato a livello globale è da considerarsi in piena fase positiva.

“Dal nostro punto di vista, una prospettiva che rispecchia una produzione altamente specializzata e nello stesso tempo trasversale, vediamo un mercato globale in crescita. Siamo usciti ormai dal periodo di recessione degli anni della crisi. Gli Stati Uniti hanno ripreso la corsa, la Cina, seppure con valori percentuali inferiori al passato, continua a crescere, in Sud America a fronte di un calo in Brasile abbiamo Argentina ed altri Paesi in crescita. Compatibilmente con l'evolversi della situazione

politica generale, sono fiducioso sul buon andamento del mercato mondiale nel prossimo triennio. Il Gruppo Fenzi ha compiuto interessanti passi in avanti per essere sempre più un fornitore completo per l'industria del vetro. Uno di questi, visto il grande sviluppo della tecnologia digitale nel mondo della decorazione del vetro, è l'acquisizione della Tecglass, una delle aziende di riferimento nella costruzione di macchine per la stampa digitale su vetro. La grande affluenza avuta al nostro stand, dove abbiamo organizzato dimostrazioni live della tecnologia messa a punto da Tecglass per questa tipologia di macchine, ci conferma le potenzialità di questa nuova partnership. Per completare la gamma di prodotti offerti, il Gruppo Fenzi ha deciso di entrare nel settore del vetro per auto che rappresenta un'applicazione contigua alla tecnologia Fenzi nel campo delle vernici decorative per il vetro. La scelta ha già avuto riscontri positivi, facendoci ottenere significative soddisfazioni. Con queste scelte il Gruppo vuole confermare la propria strategia di crescita nel settore del vetro, con un'offerta sempre più ampia di prodotti e soluzioni ad alto contenuto tecnologico e qualitativo".

Positivo l'andamento in tutte le nazioni anche per **Elmar Rastner**, di Swisspacer.

"Siamo molto soddisfatti dell'andamento dei risultati un po' in tutte le regioni nelle quali siamo presenti a livello mondiale. Soddisfazione anche sul mercato italiano nel quale abbiamo allargato la nostra quota con risultati molto positivi nel 2016: risultati che, dalle previsioni, aumenteranno ulteriormente nel 2017. Il mercato italiano è caratterizzato da tante piccole e medie vetriere e questa parcellizzazione viene affrontata con prodotti e servizi adatti a questa tipologia di clientela. Soprattutto è importante la vicinanza al cliente, tale da rispondere alle sue esigenze tecniche e commerciali".

●●● I RISULTATI DELL'ULTIMO PERIODO NEL SETTORE EDILIZIO FANNO GUARDARE AL PROSSIMO FUTURO CON MODERATO OTTIMISMO ●●●

La positività del mercato è stata evidenziata anche da **Adelio Lattuada**, della Lattuada.

"Il mercato sta attraversando un momento positivo e Glasstec lo ha ulteriormente dimostrato. Non siamo di fronte ad una ripresa consolidata, ma certamente c'è una maggiore serenità e tranquillità rispetto al recente passato. Dopo anni di difficoltà le vetriere stanno valutando concretamente di rinnovare i propri macchinari per rimanere competitive. I mercati che notiamo più effervescenti sono la Germania, la Gran Bretagna, il Canada, gli Stati Uniti e l'Australia".

Un aumento generalizzato della domanda di mercato viene evidenziato da **Sergio Dalmasso**, di Forvet.

"Per quanto riguarda la nostra azienda stiamo notando una crescita della richiesta degli utilizzatori un po' in tutto il mondo. In particolare, i mercati di maggiore vivacità per la Forvet sono gli Stati Uniti e l'Australia con la richiesta di grandi linee. L'andamento del mercato europeo, compresa l'Italia, è abbastanza positivo con richieste di soluzioni ad alto contenuto tecnologico".

Positiva in particolare nel mercato europeo la valutazione di **Carlo Propersi**, di C.M.S. Spa.

"Durante quest'anno abbiamo avuto notevoli soddisfazioni dal mercato europeo ed anche per il 2017 sembra che le previsioni confermino la positività del mercato nel Vecchio Continente. Gli Stati Uniti confermano il periodo positivo mentre in difficoltà, nel mercato sudamericano, il Brasile a cui invece fanno da contraltare positivo il Messico ed altri Paesi dell'America Latina, come la Columbia e il Cile. Stazionario il mercato asiatico. Nel mercato interno le trattative sono poche, ma molto interessanti. Si tratta di progetti molto importanti e significativi dal punto di vista tecnologico".

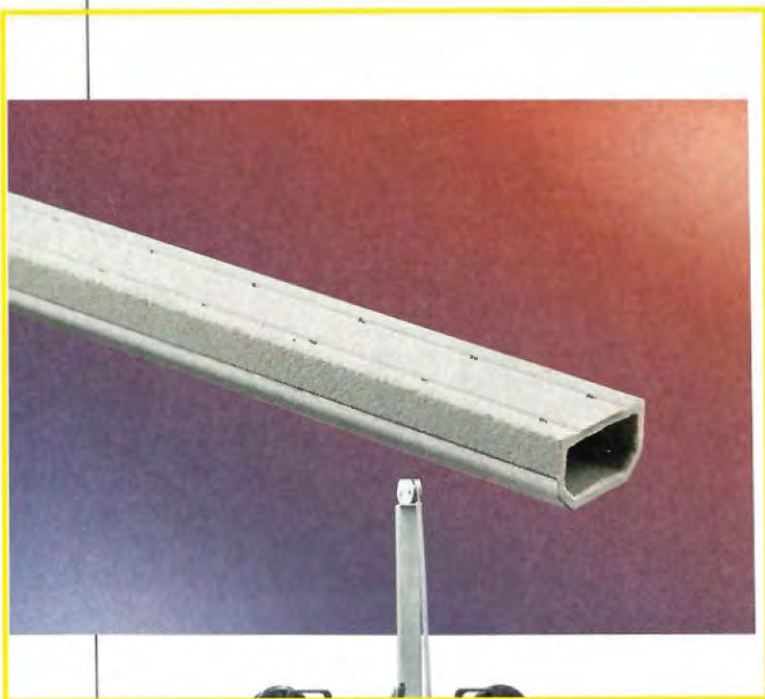
Interviene nelle valutazioni **Burghard Schneider**, della Bystronic glass.

"La nostra azienda opera sia nel settore automotive, sia in quello edilizio. Per il primo l'andamento è positivo e simile un po' in tutto il mondo. Negli Stati Uniti si sta notando nel settore edilizio una leggera ripresa, con un ottimo andamento delle lastre monolitiche a discapito del vetrocamera. L'Asia, a fronte di nuove regolamentazioni, penso possa offrire grandi opportunità per il

Sistema evoluto

In questa rassegna alcuni esempi di ciò che il mercato, nel senso generale del termine, offre per rispondere alle esigenze degli utilizzatori, con uno sguardo agli incentivi fiscali per l'efficienza energetica

di Simona Piccolo





I mercato, gli architetti, i progettisti puntano sulle grandi superfici vetrate per i loro progetti. Come dire che il mondo, la luce, la natura entrano nelle nostre case, ma per fare ciò le vetrazioni devono essere evolute; il vetro, il serramento e l'intero sistema devono essere in grado di controllare l'energia luminosa che entra, oltre a tutta una serie di altri parametri da tenere assolutamente in considerazione in fase di scelta di un vetrocamera. La richiesta è sempre indirizzata verso una tecnologia di prodotto e di processo: non solo vetri speciali ma anche macchine che lavorino grandi spessori, vetri basso emissivi, misure sempre più grandi e forte automazione. Di fatto settore in crisi dovuto allo stallo del comparto edile, in concreto oggetto di

studi costanti volti a rendere il vetrocamera sempre più performante e in linea con l'attenzione, globalizzata, al tema del risparmio energetico. Grandi lastre, grandi formati, grandi pesi, questo è quanto richiede oggi il mercato e il fattore movimentazione diventa estremamente importante all'interno di una vetreria. Di conseguenza, gli strumenti che sono demandati alla movimentazione delle lastre devono essere adeguatamente dimensionati. In ambito logistica è fondamentale la gestione del magazzino e delle commesse di lavoro. In tale ambito entra in scena il software, che rappresenta l'anello di congiunzione tra gli uffici e il reparto di produzione. ■

INCENTIVI FISCALI PER L'EFFICIENZA ENERGETICA

La legge di bilancio 2017, legge 232/2016, ha prorogato le detrazioni per gli interventi di riqualificazione energetica, ristrutturazione e adeguamento antisismico degli edifici, con nuove opportunità per i condomini. Il "classico" Ecobonus del 65% è prorogato fino al 31/12/2017, con massimali di spesa detraibile diversi a seconda degli interventi: riqualificazione globale di interi edifici (€ 100.000), interventi su pareti, coperture, solai (€ 60.000) sostituzione o modifica di serramenti e infissi (€ 60.000) eccetera.

Le novità più importanti riguardano i lavori in condominio fino ad oggi limitati da numerosi ostacoli, primo fra tutti una domanda ancora molto fragile e largamente inconsapevole da parte dei condomini stessi. Il nuovo Ecobonus per le riqualificazioni energetiche dei condomini stimola un cambiamento di approccio nel modo di affrontare gli interventi di manutenzione dei condomini stessi, che oggi sono quasi sempre realizzati con scarsa attenzione al miglioramento della loro qualità energetica. L'obiettivo è indurre i condomini a migliorare le prestazioni energetiche dei propri involucri in occasione delle attività di manutenzione ordinaria (per esempio, tinteggiatura della facciata). Al cambiamento di approccio contribuisce la combinazione delle caratteristiche del nuovo incentivo:

- bonus prorogati fino al 31/12/2021. La prospettiva di lungo termine - cinque anni - permette al condominio di programmare i lavori, preparare i progetti, raccogliere i preventivi e avviare il cantiere;
- bonus potenziati fino al 70% e al 75% per gli interventi sull'involucro. Per la riqualificazione di parti comuni di edifici condominiali gli incentivi si alzano a due scaglioni:
 - se l'intervento sull'involucro incide per oltre il 25% della superficie disperdente lorda dell'edificio è detraibile il 70% della spesa;
 - se le opere sono finalizzate a migliorare la prestazione energetica invernale ed estiva e conseguono almeno la qualifica media ex DM 26/6/2015 (linee guida nazionali per la certificazione energetica) la spesa detraibile sale al 75%;
- facoltà di cessione delle detrazioni. I condomini incapienti, beneficiari delle detrazioni del 70% e 75%, possono cedere il proprio credito d'imposta al fornitore che esegue i lavori o anche ad altri soggetti privati (sono esclusi istituti di credito e intermediari finanziari). La possibilità di "vendere" la detrazione rende in via di principio accessibile a tutti l'Ecobonus.

Fonte: Saint Gobain

Forel presenta le novità nel campo movimentazione e vetrocamera

ART. SS SORTING SYSTEMA

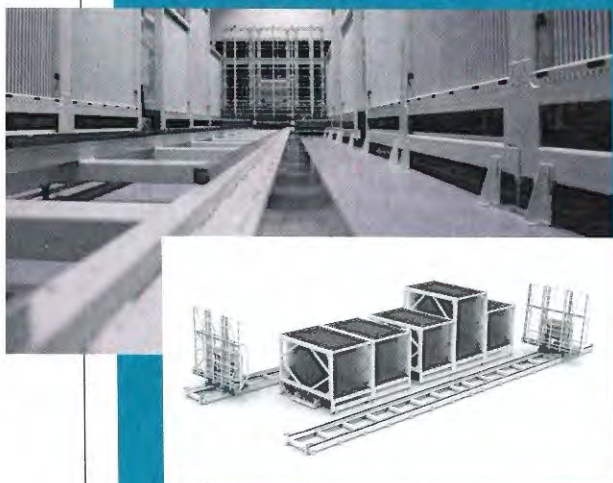
Il Sorting System Forel è una soluzione completa per l'ottimizzazione della produzione tramite un processo automatico di movimentazione e stoccaggio all'interno delle ve-

trerie. Questo sistema si inserisce fra le linee di taglio e gli altri processi produttivi aziendali. Si tratta di un macchinario costituito da moduli di movimentazione e stoccaggio altamente configurabili per soddisfare al meglio le esigenze produttive della vetreria e garantire un'elevata capacità di magazzinaggio. Il sistema è interfacciabile con una linea di sfilettatura, lavaggio e controllo qualità a monte che garantisce, oltre alla precisa tracciabilità di ogni singolo pezzo, la certezza di stoccare a magazzino materiale esente da difetti. Una innovativa interfaccia grafica dedicata permette di avere una visione in tempo reale sullo stato delle commesse. Il Sorting System è altamente modulabile e la configurazione può essere adattata a processi di produzione esistenti sia a marchio Forel sia di altri

produttori. Grazie alla movimentazione tutta in automatico il lavoro manuale dell'operatore è ridotto al minimo, il che tradotto significa una drastica riduzione dei rischi ed una maggiore sicurezza nell'ambiente di lavoro.

ART. SRHP SIGILLATRICE VERTICALE AUTOMATICA AD ALTA PRODUTTIVITÀ

La sigillatrice automatica ad alta produttività Art. SRHP esegue la sigillatura finale dei pannelli di vetrocamera e si contraddistingue per la sua portata, fino a 450 kg/ml, per vetri strutturali sfalsati fino a 100 mm e spessori fino a 100 mm. Sigilla vetrate doppie, triple e quaduple con la possibilità di eseguire lavorazioni di tipo bivalente. La solidità della struttura è caratterizzata



Novità dal network **Glass Alliance**

MULTITECH, IL DISTANZIATORE RIGIDO DI ALU PRO E ROLLTECH DAL 2017 È PRODOTTO ANCHE IN ITALIA.

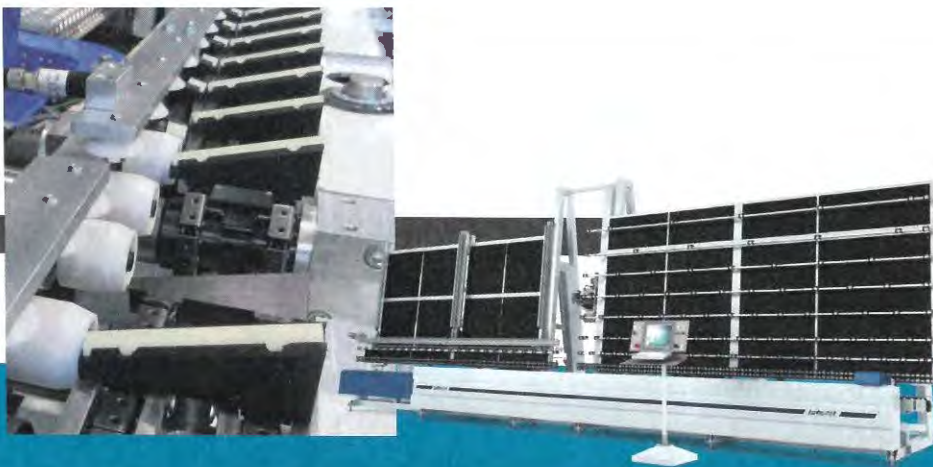
Multitech è l'innovativo profilo distanziatore rigido sviluppato dai laboratori

Alu Pro e Rolltech e realizzato in plastica rinforzata con una speciale barriera multistrato. Multitech si posiziona tra i prodotti del settore con le migliori prestazioni di trasmittanza termica lineare (PSl). Grazie alle particolari performance della barriera multistrato, estremamente sottile ma eccezionalmente resistente, il nuovo profilo risponde ai più restrittivi standard internazionali vigenti, assicurando ottimi risultati in termini di resistenza al pas-

saggio di umidità e gas con tutte le tipologie di sigillanti oggi sul mercato. Le elevate performance termiche ne hanno fatto fin da subito, a poca distanza dal lancio sul mercato, un prodotto di spicco tanto da richiederne la prossima produzione anche nello stabilimento Alu-Pro di Noale (VE). Elevata temperatura superficiale del vetro, massima riduzione dell'eventuale formazione di condensa sul vetro all'interno dell'abitazione, diminuzione dei costi

di riscaldamento e calo delle emissioni di CO₂ sono solo alcuni dei numerosi vantaggi che questo nuovo profilo riesce ad abbinare ad una grande facilità di lavorazione e a costi estremamente competitivi. Multitech può essere prodotto anche nella versione speciale con alette, per essere utilizzato nella fabbricazione di vetrate isolanti dotate di schermature solari integrate nel vetrocamera. È disponibile in tutti i principali spessori (dagli 8 ai 24 mm) e in svariate





da un'innovativa costruzione a monoblocco, che rispecchia la filosofia Forel in termini di qualità. Tale caratteristica garantisce, infatti, un'estrema precisione durante il processo di lavorazione e la gestione di elevate portate in termini di peso per metro lineare. Rileva in automatico lo spessore del pannello di vetrocamera al fine di gestire il corretto posizionamento dei traini. La macchina è equipaggiata di un sistema di traino brevettato suddiviso in quattro parti e di un carro ventosa, che accompagna il pannello vetrocamera durante tutta la lavorazione. La presenza dei quattro traini consente una continuità di lavorazione pur mantenendo un pannello vetrocamera in zona di scarico. Le spalliere di uscita sono dotate di speciali barre mobili che si adattano automaticamente alle di-

mensioni del pannello per agevolare lo scarico. La testa operatrice è dotata di un dispositivo che permette di rilevare costantemente lungo tutto il perimetro del pannello la profondità del telaio, la distanza tra il telaio distanziatore ed il bordo del vetro, consentendo di gestire in maniera dinamica l'estrusione del materiale e il dispositivo meccanico, "spatola", che permette una perfetta finitura degli angoli. Il dosatore è installato direttamente nella testa operatrice. Qualora la macchina venga equipaggiata del sistema di bivalenza, verrà dotata di sistema semi-automatico di cambio dosatori semplice ed estremamente funzionale. La corretta estrusione del materiale viene garantita da due dosatori volumetrici (base e catalizzatore) e dai circuiti termoisolati per mantenere costante

la viscosità dei sigillanti. La macchina è in grado di sigillare automaticamente pannelli a più camere con più passaggi o in un unico passaggio con l'utilizzo di speciali beccucci di estrusione. I gruppi di alimentazione dei sigillanti sono stati integrati nella struttura posteriore della macchina, riducendo al minimo gli ingombri e semplificando le operazioni di carico e scarico dei nuovi fusti. È in grado di eseguire lavorazioni su vetri rettangolari, acquisendone automaticamente le dimensioni o su vetri sagomati, impostandone forma e dimensioni direttamente da bordo macchina o tramite importazione di file CAD. La macchina è dotata di un sistema di diagnostica con codice, descrizione e immagine dell'anomalia e di un programma di connessione remota per l'assistenza.

colorazioni: nero (Ral 9004), grigio chiaro (Ral 7035), grigio titanio (Ral 9023) e bianco (Ral 9016).

**BUTYLVER TPS,
ELEVATA PRODUTTIVITÀ
E PERFORMANCE
TERMICHE**

Butylver TPS è un distanziatore termoplastico di ultimissima generazione, studiato espressamente per lavorare in sinergia con gli applicatori Bystronic Glass, in modo da ottenere una ve-

trata isolante con prestazioni warm edge di altissima qualità, prodotta con il grado più elevato di automazione industriale. Monocomponente, a base di poliisobutilene con disidratanti incorporati, Butylver TPS garantisce adesione perfetta, minima permeabilità, ottima rigidità e stabilità: tutti fattori che si traducono poi in completo isolamento termico e durata nel tempo. Il sempre maggiore successo commerciale di Butylver TPS ha spinto Fenzi a deliberare

nuovi investimenti per migliorare ulteriormente le prestazioni. Grazie a un processo di applicazione totalmente automatico Butylver TPS permette di raggiungere un'elevata produttività, ottimizzando i costi di produzione. Le sue caratteristiche qualitative, tra cui un eccellente valore Psi (Ψ), determinano inoltre ottimi risultati in termini di efficienza della vetrata isolante. Prodotto nello stabilimento di Tribiano (MI), headquarter del Gruppo, in un impianto studia-



to ad hoc, è distribuito in tutto il mondo attraverso Glass Alliance, il network internazionale formato da Fenzi, Alu Pro e Rolltech specializzato nella commercializzazione di tecnologie di ultima generazione per la produzione di vetri isolanti di alta qualità.