

525 **FINESTRA**
NUOVA

**QUANTO E COME INVESTONO LE AZIENDE IN COMUNICAZIONE? NORMA
UNI 11979 PER CONTROTELAIE E CONTROTELAIE MONOBLOCCO VETRI
SELETTIVI PER EDIFICI AD ALTA EFFICIENZA ENERGETICA**

www.guidafinestra.it

KOVER
BY **KROMOSS**

ARCHITECTURAL
ALUMINUM
SYSTEM



nuovi Sistemi:

HPsystem 700.60th - HPsystem SLIM.60th - HPsystem 820.60th



Da 60 anni siamo presenti nel mercato dei Serramenti in alluminio. Vi presentiamo i nuovi

HPsystem 700.60th

HPsystem SLIM.60th

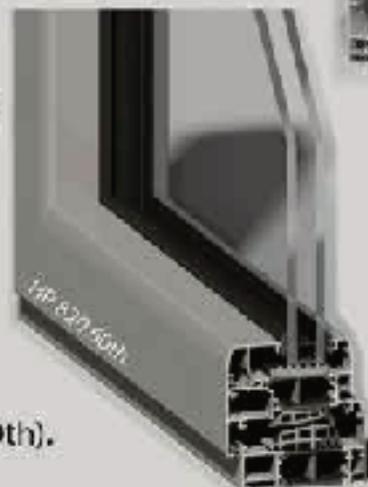
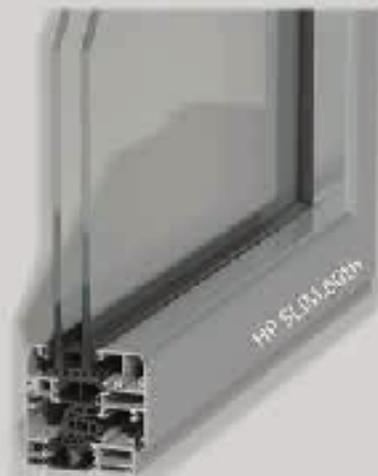
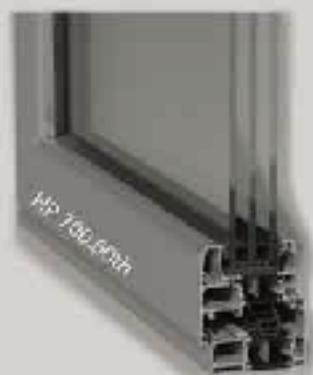
HPsystem 820.60th

Cosa rimane ?

- > stessi accessori,
- > stesse guarnizioni,
- > stesse macchinette per le lavorazioni,
- > totale compatibilità con i profili dei precedenti Sistemi giacenti nei Vs. magazzini.

Cosa cambia ?

- > la **Trasmittanza Termica** diminuisce da 2,2 Uf a **1,6 Uf** (HP 700.60th), **1,5 Uf** (HP SLIM.60th) e **1,2 Uf** (HP 820.60th).



Estrusione alluminio - Profili a Disegno - Ossidazione - Verniciature - Substrato - Rivestimento con pellicola di vero Legno o Resinati - Alluminio Legno - Lavorazioni Meccaniche

Sede Legale e Commerciale:

Via della Lora, 23
50031 - Barberino di Mugello
Firenze - Italia
Tel. 055 84.11.07 (6 linee R.A.)
Fax 055 84.16.910
info@geal.it

Estrusione:

Via della Lora, 27
50031 - Barberino di Mugello
Firenze - Italia
Tel. 055 84.79.127
Fax 055 84.71.056
commerciale.estrusione@geal.it

Filiale (Savona):

C.so Salingrò, 50, fraz. S. Giuseppe
17014 - Gallo Montanotto
Savona - Italia
Tel. 019 90.90.131
Fax 019 90.20.435
savo@geal.it

Filiale (Lecco):

Via C. Colombo, 3
23844 - Stron
Lecco - Italia
Tel. 031 85.22.41
Fax 031 35.74.968
commerciale.stron@geal.it

Filiale (Grosseto):

Via Senese, 193
53100 - Grosseto
Italia
Tel. 0584 07.11.35
Fax 0584 07.22.47
commerciale.grosseto@geal.it

LA RIVOLUZIONE DELL'AUTOMAZIONE PER TAPPARELLE:
I PRIMI E ORIGINALI **MOTORI A BATTERIA**
PER TUTTE LE TIPOLOGIE DI TAPPARELLE



NO

**OPERE
MURARIE**

NO

**IMPIANTI
ELETTRICI**



TEMPO DI POSA RIDOTTO AL MINIMO



**POTRAI USARE LE TUE TAPPARELLE
ANCHE IN CASO DI BLACK-OUT**

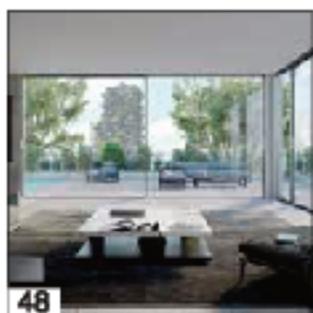
SOMMARIO



34



38



48



54

7 EDITORIALE Da guardare sotto sopra

RUBRICHE

10 News

APPROFONDIMENTI

18 Osservatorio Cresce l'investimento in comunicazione

38 Progetti Ricostruzione post sisma

44 Normativa Norma per controtelai e monoblocchi

VOLTI, VOCI, PRODOTTI, MOMENTI

24 Cover story Kromoss Alta qualità italiana

26 Prodotti Renolit/Rehau Estetica durevole

28 Prodotti Caterwin Serramentisti connessi

30 Aziende PB Finestre sul mondo

32 Aziende GRAF Synergy Profili personalizzabili

34 Professione serramentista Sicurezza e artigianalità

TECNOLOGIA

48 A scuola di L'evoluzione che scorre

54 Dal cantiere Vetri selettivi

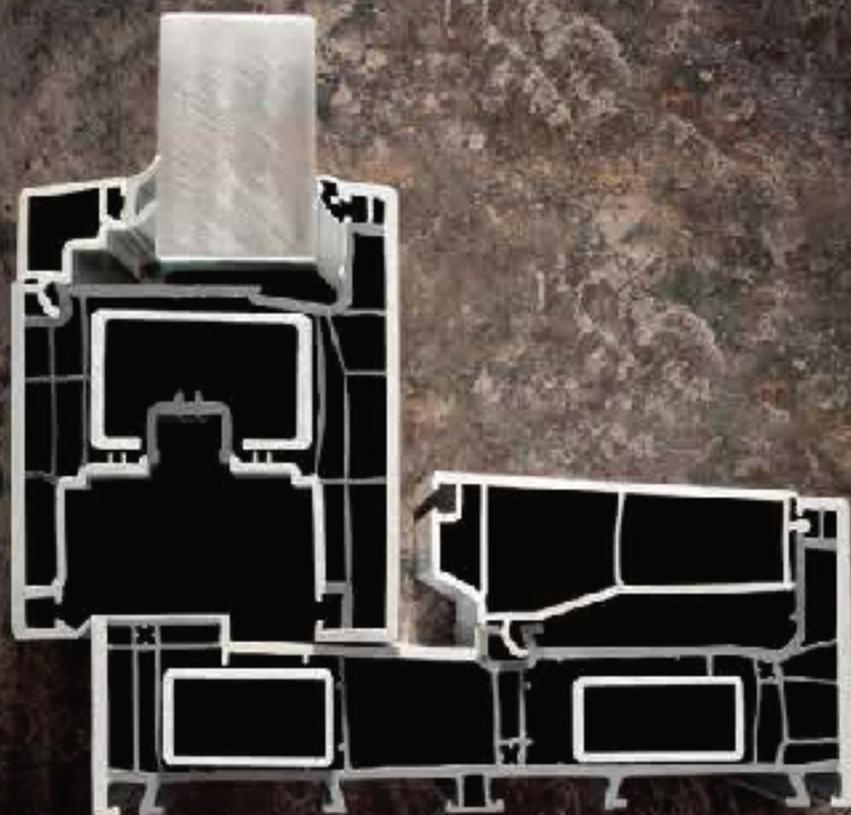


E ORA ...
GIRA LA RIVISTA E SCOPRI
LO SPECIALE AWARDS
DEL SERRAMENTO 2025



Smart Slide Neo

Più comfort, più luminosità, meno sprechi



C'É UN MONDO TUTTO UGUALE. E C'É PROFILIA.



Smart Slide Neo

Design scandinavo e isolamento massimo.
Una nuova generazione di porte e finestre scorrevoli dalle forme semplici e simmetriche che donano leggerezza, luce ed eleganza agli ambienti.
Smart Slide Neo è la soluzione di ultima generazione per grandi superfici vetrate.
Solide, sicure ed efficienti.

www.profiliaspa.it



Via Capuozzo - Mirabella Eclano (AV) Italy Tel. +39 0825 449773



Inquadra il QR Code per avere maggiori informazioni.



energeto[®] neo

NUOVO INFISSO IN PVC

Win Box Slim

Con nodo centrale asimmetrico di soli 100 mm

KORUS

FINESTRA DEL TUO MONDO





Olga Munini

Resta sempre
collegato con noi



DA GUARDARE SOTTO SOPRA

È un fascicolo diverso di Nuova Finestra, quello che avete oggi tra le mani. Un numero apparentemente come tutti gli altri, ricco di notizie, approfondimenti e novità di prodotto.

Ma giunti a metà lettura, dopo aver scoperto la terza parte dell'Osservatorio Serramenti 2024, aver approfondito la nuova norma per controlelai e monoblocchi e analizzato sistemi scorrevoli e vetri selettivi, sarà indispensabile un cambio di prospettiva o, meglio, un cambio di lato.

Sarà necessario capovolgere (letteralmente) la rivista per scoprire una parte inedita, tutta dedicata agli Awards del Serramento.

Un premio ormai consolidato, nato nel 2018, unico nel settore vetro/finestra, che premia l'innovazione di prodotto.

Quest'anno il nostro premio si è strutturato ancora di più con ben 14 categorie merceologiche differenti, per poter coinvolgere tutte le tipologie possibili di prodotto del comparto serramenti.

Accessori, macchine, componenti, schermature, porte, finestre, profili, vetri, ... sono circa un centinaio i prodotti candidati e votabili da tutti i lettori sul sito guidafinestra.it, dall'1 aprile fino al 7 settembre 2025.

Una visibilità davvero importante per questi manufatti che trova la sua massima espressione in questo speciale cartaceo e culminerà con la serata di gala a Palazzo Gnudi a Bologna durante la quale verranno decretati i vincitori.

I premiati saranno scelti dal pubblico e da un giuria di qualità che è già al lavoro da settimane per valutare al meglio tutti i candidati.

Gli Awards del Serramento sono nati per celebrare il nostro comparto, valorizzare l'impegno delle aziende, raccontare la qualità e promuovere l'innovazione di prodotto.

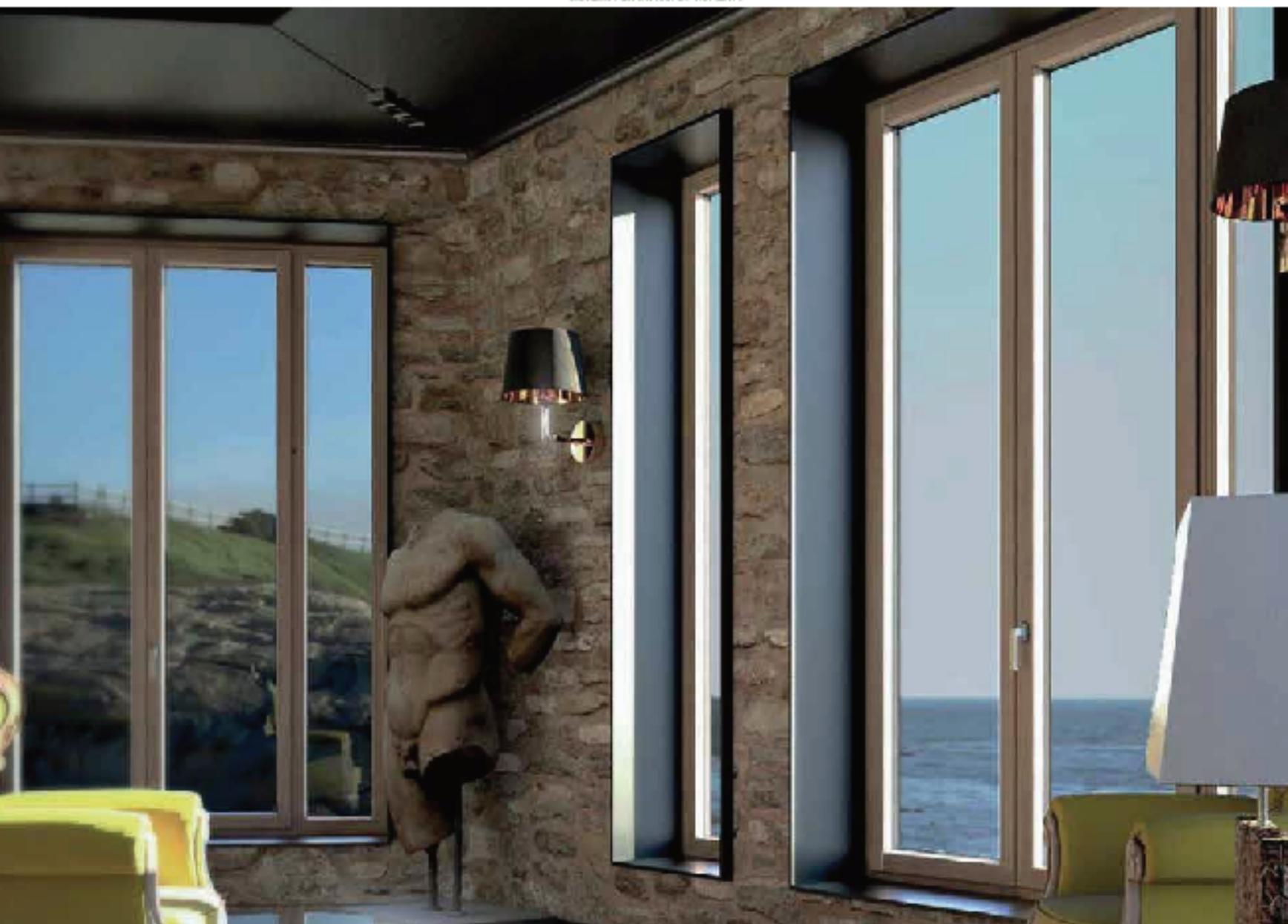
E oggi più che mai, crediamo che questi principi ispiratori siano oltremodo indispensabili per l'evoluzione e la valorizzazione del nostro comparto.

Buona lettura.



In copertina

Kover: la nuova frontiera dei sistemi in alluminio per pareti, pavimenti, soffitti e facciate



MAWOODART HP

MAWOODART HP di Colma rappresenta l'evoluzione dei sistemi legno/alluminio, grazie all'incremento della sezione delle cornici in legno per performance superiori. Il sistema offre configurazioni versatili, includendo finestre e portefinestre a più ante, wasistas, anta-ribalta, portoncini, moduli fissi, scorrevoli paralleli e soluzioni con soglia ribassata di soli 22 mm, adattandosi a profili standard e maggiorati. I profili in legno, realizzati con essenze stagionate, possono essere laccati o trattati per esaltarne venature e colore naturale. La scocca esterna in alluminio viene realizzata con chiusure degli angoli saldati, per garantire la massima longevità e qualità estetica del prodotto.

Accelera la tua **Smart Factory** con

SATELLITE XLE

Automazione robotica per prestazioni top



Nel dinamico mondo delle **Smart Factories**, **Satellite XLE** trasforma la produzione in un ecosistema efficiente unendo l'intelligenza delle macchine alla garanzia dei tempi di processo, grazie all'utilizzo di automazione integrata. È intelligenza a portata di mano.

+ RIPETIBILITÀ DELLE OPERAZIONI DI CARICO E SCARICO:

Errori minimizzati, controllo e precisione dei tempi di processo in modo assoluto.

+ FLUSSI DI LAVORO OTTIMIZZATI:

Meno tempi morti, più efficienza operativa.

+ INTERVENTO UMANO RIDOTTO:

Personale libero per attività a maggiore valore, migliori condizioni di lavoro.

+ LAVORAZIONI A SECCO = TRUCIOLI ASCIUTTI:

Risparmio energetico nel riciclo e maggiore valore e ricavo.

Industry 5.0
ready

voilàp connect ready



OIL-FREE
TOOLS



PER
MAGGIORI
INFO

www.emmegi.com

 **emmegi** ::

a voilàp company

PULIRE IN SICUREZZA

www.taka-adhesives.it

Taka ha realizzato una nuova serie di video tutorial per guidare gli operatori nella corretta pulizia degli impianti di rivestimento, promuovendo pratiche più sicure ed efficienti. L'uso di solventi aggressivi e strumenti meccanici, ancora molto diffuso, espone a rischi e compromette la funzionalità delle macchine. La pulizia non riguarda solo la colla: anche polveri e residui possono causare corrosione e guasti. I pulitori Taka, come Cleaner Green - con oltre il 50% di materiali da riutilizzo - offrono soluzioni efficaci e sostenibili per fusori e sistemi di distribuzione. I tutorial, disponibili sul canale YouTube di Taka-Wpr, illustrano passo dopo passo l'utilizzo corretto dei prodotti, semplificando le operazioni quotidiane. Luglio è il momento ideale per pulire in profondità gli impianti prima della pausa estiva, prevenendo intasamenti e facilitando una ripartenza senza problemi.



INVISIBILI, MA FONDAMENTALI

www.fratellimariani.it

Con Gfoam, la guarnizione diventa parte attiva del comfort e della protezione, in ogni ambiente. Le guarnizioni Gfoam sono composte da schiuma poliuretanica rivestita da un film estetico in polietilene. Utilizzate in serramenti (finestre e porte in legno, alluminio e pvc), pergole bioclimatiche, armadi e interior design, assicurano una chiusura efficace, elegante e silenziosa.

Disponibili in sagome ad "ala", ideali per compensare imbarcature e garantire una chiusura morbida, e a "corpo pieno", più robuste contro agenti atmosferici. Le schiume Gfoam migliorano l'isolamento termico e acustico, resistono a muffe, detersivi e raggi UV, non si deformano con il tempo e recuperano sempre la forma originaria. Progettate per lavorare in compressione, riducono gli sforzi in fase di chiusura.

Grazie alla lunga durata, facilità di pulizia e prestazioni tecniche superiori, rappresentano una scelta evoluta per chi cerca efficienza e design, senza compromessi.

INQUADRA e SCOPRI IL PERCHÉ



ALTA RESISTENZA TERMICA



MATERIALI ECOLOGICI



FUSIONE STRUTTURA PVC/ALLUMINIO
SISTEMA BREVETTATO



STABILITÀ 7 CAMERE - 3 GUARNIZIONI
SISTEMA BREVETTATO

LE UNICHE FINESTRE ITALIANE 100% GREEN



NUOVI VETRI GREEN

www.internorm.com

Internorm, con quasi un secolo di esperienza nel settore serramenti, introduce il vetro basso emissivo Low Carbon Iplus su tutti i suoi prodotti, combinando prestazioni eccellenti e sostenibilità ambientale. In un momento in cui ridurre le emissioni di CO₂ è fondamentale, questi vetri garantiscono un isolamento termoacustico di alta qualità, contribuendo a diminuire i consumi energetici negli edifici.

Low Carbon Iplus permette di risparmiare fino a 10.000 tonnellate di CO₂ all'anno nella produzione e assicura trasparenza, isolamento e sicurezza superiori grazie al triplo vetro. Progettato per trattenere il calore durante l'inverno e respingerlo in estate, il vetro raggiunge valori di trasmittanza termica Uw fino a 0,62 (modello KF410) e 0,63 (modello KF510). Internorm produce internamente tutti i componenti, garantendo alta qualità e design, con caratteristiche come triplo vetro, tre guarnizioni e ferramenta I-tec Secure. La sostenibilità è un valore centrale per l'azienda: l'uso di pvc riciclabile e le ridotte emissioni confermano l'impegno di Internorm verso clienti e ambiente.



IN & OUT CHE DIALOGANO

www.alumil-italia.com

Alumil lancia Smartia S61, un sistema a battente a taglio termico di nuova generazione che unisce design moderno, elevate prestazioni e resistenza straordinaria. Ideale per ogni tipo di applicazione architettonica, valorizza gli ambienti creando un perfetto collegamento tra spazi interni ed esterni.

Il sistema è progettato per soddisfare le esigenze delle costruzioni contemporanee, offrendo eccellente isolamento termico, acustico e tenuta all'acqua. Grazie al triplo vetro isolante e alla struttura robusta, Smartia S61 garantisce comfort abitativo e notevole efficienza

energetica, contribuendo concretamente alla riduzione dei consumi.

Disponibile in tre varianti, il sistema si adatta a edifici sia residenziali che commerciali, offrendo massima flessibilità progettuale. Tra i suoi punti di forza: soglia ribassata di soli 14 mm per un'accessibilità agevolata, stabilità statica superiore e ferramenta a chiusura multipunto per una sicurezza avanzata. Smartia S61 è la soluzione ideale anche per interventi di ristrutturazione, grazie alla vasta gamma di tipologie disponibili.



TECNOLOGIA FINESTRE
TECNOLOGIA PORTE
SISTEMI DI INGRESSO AUTOMATICI
SISTEMI DI GESTIONE EDIFICI



NOVITÀ GRETSCH-UNITAS ITALIA!

La nuova soglia in Wood Plastic Composite (WPC)

Siamo entusiasti di presentarvi la nostra ultima innovazione! Compatibile con i nostri sistemi per finestre e scorrevoli, è la soluzione che aspettavate, capace di unire il meglio del PVC e del legno.

Ecologia al Primo Posto

Realizzata con materiali rigenerabili al 100% e a basso impatto ambientale, la nostra soglia WPC è la scelta sostenibile che fa bene al pianeta. Un futuro più green, a portata di mano.

Design che Stupisce

Con il suo design versatile e le finiture curate, la soglia WPC si adatta a ogni stile, dal moderno al classico. Aggiunge un tocco di eleganza ai vostri spazi, mantenendo la sua bellezza impeccabile nel tempo.

Isolamento Top

Addio spifferi e dispersioni! La soglia WPC offre un isolamento termico eccezionale, garantendovi ambienti più caldi d'inverno e freschi d'estate. Meno consumi, più comfort per voi.

Curiosi di scoprire questa novità che unisce ecologia, design e comfort? Seguiteci sul **nostro profilo LinkedIn Gretsch-Unitas Italia Srl** per saperne di più e ricevere aggiornamenti sulla nuova soglia!

Progettiamo sicurezza



IN ESTREMA SINTESI

www.nurith.it

Nasce Sintesi, la nuova collezione di infissi in alluminio firmata Finestre Nurith, pensata per chi cerca linee pulite, elevate performance e stile contemporaneo. Un progetto che fonde know-how tecnico, ricerca sui materiali e attenzione estetica, portando l'alluminio a nuovi livelli di espressività architettonica.

Grazie ai profili sottili, Sintesi favorisce la luminosità naturale, migliorando l'efficienza energetica e l'isolamento acustico.

Le finiture, completamente personalizzabili, si adattano a diversi contesti, da ambienti moderni a ristrutturazioni di pregio.

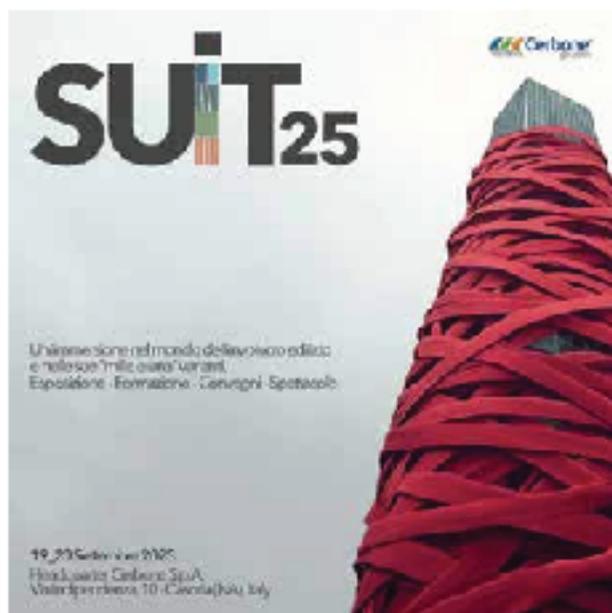
Tre le varianti principali:

- RAL Textured, colori pieni con superfici materiche;
- Anodic, finiture effetto metallo dal look sofisticato;
- Materic, che imitano con precisione materiali naturali come il legno.

I rivestimenti RAL Textured e Anodic, realizzati con vernici Classe 2, offrono massima resistenza agli agenti atmosferici e al tempo. Tra i modelli di punta, SCA Slim si distingue per il design a ingombro ridotto e la perfetta integrazione visiva tra interno ed esterno. Nella versione SCA Zero, la soglia a filo pavimento elimina le barriere, garantendo anche un efficace drenaggio grazie al sistema interrato.

Un dettaglio esclusivo è la maniglia centrale, che migliora l'ergonomia e valorizza la simmetria dell'infisso.

Facile da installare anche in interventi di riqualificazione, SCA Slim rappresenta la perfetta unione tra estetica e funzionalità.



L'INVOLUCRO EDILIZIO DEL FUTURO

www.gruppocebone.it

Cerbone presenta SUIT25, un evento unico nel suo genere che si terrà il 19 e 20 settembre 2025 nella nuova sede napoletana di 45.000 metri quadrati. Con il patrocinio di Regione Campania, Città Metropolitana di Napoli, Istituto Giordano e Ordini Architetti, Ingegneri e Geometri di Napoli, SUIT25 nasce da un'esigenza concreta: promuovere l'integrazione tra gli attori della filiera.

Un ecosistema dinamico, pensato per generare valore, tracciare nuove rotte e costruire il futuro in un mercato dove qualità, sostenibilità e competenza sono leve decisive, non più optional.

In programma oltre 60 ore di corsi con crediti formativi, convegni, dimostrazioni tecniche, momenti di networking e approfondimenti. Particolare attenzione sarà dedicata al settore serramenti

e oscuranti, con focus su Sicurezza in Cantiere, Ecosostenibilità e Legalità. Si parlerà di resistenza al fuoco, facciate continue e ventilate, soluzioni integrate, normative UNI, CAM e metodologia BIM. Grazie allo sportello ArtigianFuturo, l'evento punta a far emergere competenze, mappare soft e hard skill e creare percorsi formativi su misura. SUIT25 è un vero e proprio cantiere di idee: relazioni forti, progetti concreti e un mercato più competente.



Kömmerling®
TODAY FOR TOMORROW

L'ECCELLENZA ITALIANA INCONTRA
LA PRECISIONE INGEGNERISTICA IN OGNI PROFILO KÖMMERLING

Profili Made in Italy

I nostri profili non sono solo strutture tecniche, ma l'anima delle vostre finestre, resistenti, efficienti ed esteticamente impeccabili. Combiniamo la tradizione manifatturiera italiana con le più avanzate tecnologie del settore, per offrirvi soluzioni che durano nel tempo e valorizzano ogni ambiente.

kommerling.it/profili-made-in-italy



VELOCITÀ E INNOVAZIONE

www.polistamp.com

Grande partecipazione e contenuti di alto profilo per il convegno "Velocità e Innovazione", organizzato da Polistamp Infissi lo scorso giugno presso il prestigioso Convention Center del Museo Ferrari di Maranello. All'incontro hanno preso parte clienti storici, nuovi partner e importanti realtà dei settori edilizia, industria e trasformazione dei materiali, in un confronto aperto sui temi chiave per il futuro del comparto. Durante il convegno si è parlato di tecnologia, ricerca e sostenibilità, con un focus su soluzioni all'avanguardia che spaziano dalla finestra residenziale evoluta alle superfici metalliche di nuova generazione per applicazioni industriali. Il Direttore Commerciale Infissi Residenziali, Silvio Conte, ha sottolineato come il sostegno concreto da parte della direzione - espresso anche attraverso investimenti in tecnologie avanzate - consenta all'azienda di affrontare con efficacia un mercato in continuo cambiamento. Ha aggiunto che, grazie alla sinergia tra competenze, passione e innovazione, Polistamp Infissi è in grado di offrire soluzioni su misura di alta qualità. Con eventi come questo, l'azienda conferma il suo ruolo in continua crescita, sempre più orientata a un futuro sostenibile, efficiente e in linea con le esigenze del mercato.



VETRO CHE CRESCE

www.pressglass.com

Lo stabilimento Press Glass a Varaždin, in Croazia, appartenente a uno dei principali trasformatori europei di vetro, celebra il decimo anniversario della propria attività e dell'espansione sul mercato italiano.

Lo stabilimento trasforma vetro destinato ai produttori di serramenti dell'Europa meridionale e occidentale. L'avvio della produzione nel 2015 ha segnato l'inizio dell'espansione del gruppo Press Glass in Italia, Svizzera, Austria, Ungheria e Balcani. Press Glass dispone di 13 stabilimenti in Polonia, Croazia, Lituania,



Regno Unito e Stati Uniti, fornendo vetrocamera per finestre, porte e facciate. Qualità, ampia gamma prodotti e attenzione all'architettura sostenibile sono alla base della crescita. Il vetro gioca un ruolo chiave nell'architettura contemporanea: migliora l'efficienza energetica e valorizza l'integrazione tra interno ed esterno. Il gruppo continua a espandersi con un nuovo stabilimento a Port Talbot (UK) e l'ampliamento dell'impianto di Ridgeway (USA).

DALL'OFFICINA AL WEB

www.rgaproject.it

Il 7 luglio 2005 nasceva RGA Project®, un progetto visionario che per primo ha unito la complessità della certificazione di prodotto al mondo delle applicazioni web. Quando Internet era ancora lento e il Cloud un concetto lontano, l'ing. Antonio Abbiati intuì un futuro digitale per serramentisti, fabbri e installatori di chiusure tecniche motorizzate. Oggi, a 20 anni da quella straordinaria innovazione, RGA Project è un punto di riferimento del settore, grazie

alla piattaforma BuildApp® che semplifica marcatura CE, verifiche tecniche e formazione, riducendo tempi e costi. Con partners come Capo Web, Fom, Emmegi e Comunello, e servizi sempre più evoluti (come l'assistenza "on demand" e il supporto al nuovo Regolamento CPR 2024/3110), continua a trasformare il lavoro in officina. Perché in RGA Project il futuro è iniziato 20 anni fa.



SMART 



C'È UNA LETTERA PER TE





CRESCCE L'INVESTIMENTO IN COMUNICAZIONE

Marco Zanoni

Non si può certo dire che manchino impegno e propensione da parte dei serramentisti a investire in comunicazione. L'Osservatorio Serramenti rivela infatti che quasi un terzo degli intervistati, pari al 31,8% ha destinato alla comunicazione, nel corso del 2024, oltre 15.000 € e un

intervistato su dieci, pari al 10,8%, anche più di 50.000 €. **(Tabella 1).**

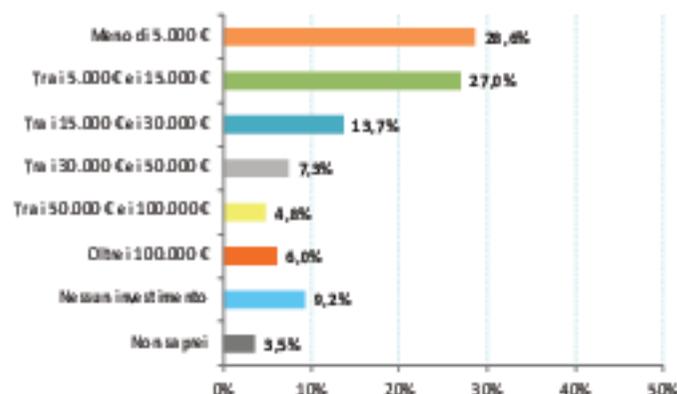
Investire in comunicazione sta diventando sempre più importante e impegnativo per le aziende del settore del serramento, anche se emerge qualche distinguo tra differenti tipologie di azienda.

I produttori senza showroom sono gli operatori che hanno indicato con la percentuale più elevata, pari al 36,4%, di aver investito, nel corso del 2024, cifre minori di 5.000 €, o nulla, con il 16,4%. Per contro fanno registrare anche la percentuale più alta, pari al 10,9% di chi ha investito oltre 100.000 €.

I produttori con showroom hanno risposto sostanzialmente in ugual percentuale pari rispettivamente al 27,9% e al 27,2% di aver investito nel 2024 meno di 5.000 € e tra i 5.000 € e i 15.000 €. Il 14% ha indicato di aver investito tra i 15.000 € e i 30.000 €. In percentuale minore hanno risposto di aver investito di più. Il 7,4% ha indicato di non aver investito nulla.

I rivenditori sono gli attori che, in proporzione, hanno investito di più in comunicazione nel corso del 2024; due terzi degli intervistati, pari al 68,2%, hanno indicato di aver investito tra i 5.000 € e i 50.000 €. I rivenditori sono anche coloro i quali hanno indicato in minor percentuale, 4,7%, di non aver investito nulla. **(Tabella 2).**

Tab. 1 Investimenti complessivi in comunicazione nel corso del 2024

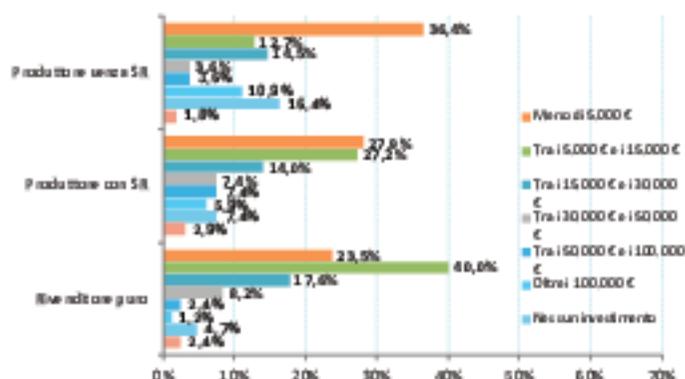


Le aziende del settore serramento stanno rivolgendo sempre più attenzione alla comunicazione e l'Osservatorio Serramenti ha inteso capire quanto si sta investendo, su quali strumenti nello specifico e con quale visione strategica

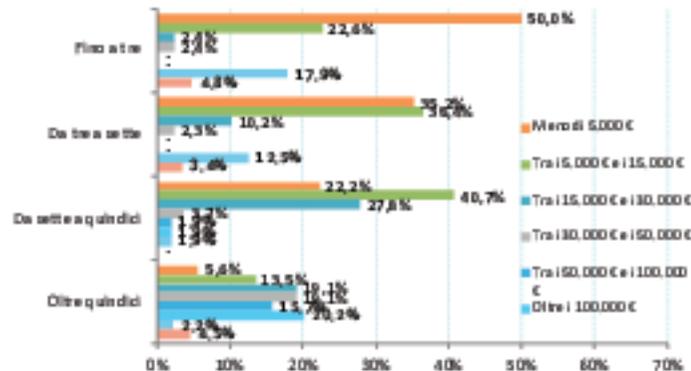
Osservatorio Serramenti 2024

Argomento: Comunicazione aziendale
Periodo: dall'11/10/2024 al 06/01/2025
Partecipanti: 432 serramentisti, rivenditori e distributori
Provenienza geografica campione: tutta Italia
Indagine commissionata da: DBInformation
Dati elaborati da: StudioCentro Marketing
Piattaforma utilizzata: Survey Monkey
TERZA PARTE

Tab. 2 Investimenti complessivi in comunicazione nel 2024 per tipologia attività



Tab. 3 Investimenti complessivi in comunicazione nel 2024 per dimensione attività

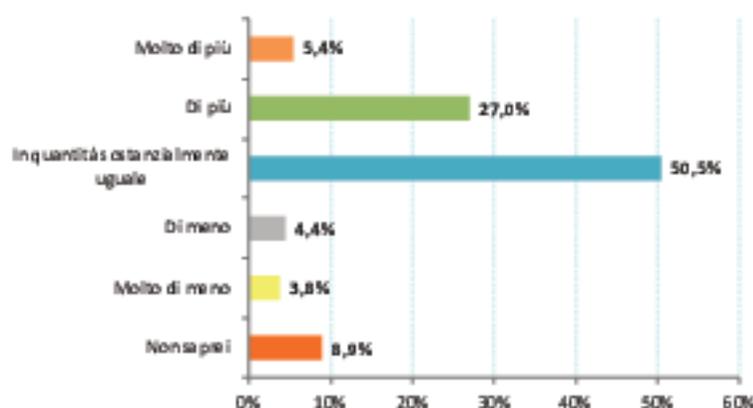


Questi dati sono sicuramente interessanti soprattutto se si pensa a quanto sia incrementata la propensione dei serramentisti a investire in comunicazione. Solo dieci anni fa poteva risultare impensabile che gli investimenti economici potessero essere di tale livello, segno che la com-

petizione si sta giocando sempre di più anche su questo fronte. Rimane particolarmente evidente il dato secondo cui sono sempre le aziende più strutturate quelle maggiormente impegnate a investire in attività di comunicazione.



Tab. 4 Previsione investimenti in comunicazione nel 2025 rispetto al 2024



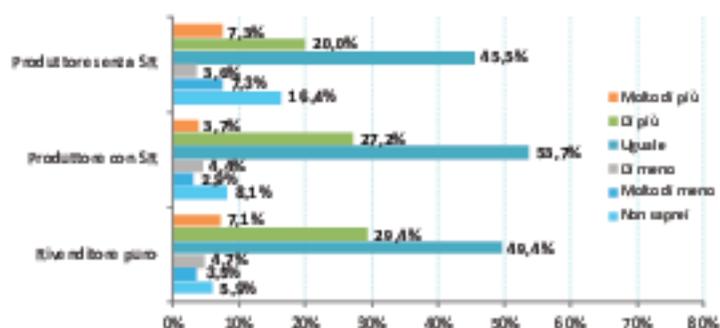
Le aziende fino a tre addetti hanno indicato nel 72,6% dei casi di aver investito nel 2024 meno di 15.000 €, il 50% meno di 5.000 €, con il 17,9% che ha risposto di non aver investito in comunicazione. Quadro completamente inverso quello disegnato dalle risposte delle aziende con più di 15 addetti che hanno risposto nella maggioranza dei casi e pari al 20,2%, di aver investito più di 100.000 € in comunicazione, con solo il 5,6% che ha indicato di aver investito meno di 5.000 € e il 2,2% di non aver investito nulla.

A parte questi due estremi si può notare dalla **tabella 3** (nella pagina precedente) che comunque, al crescere della dimensione aziendale, cresce anche l'investimento in comunicazione. È interessante notare il dato secondo cui è stata molto bassa, anzi praticamente nulla e pari all'1,9%, la percentuale di chi nel 2024 non ha investito nulla in comunicazione già tra le aziende dai sette ai quindici addetti che indica come anche realtà che si possono considerare di piccole dimensioni non possano o non intendano oggi più prescindere dalla decisione di dedicare investimenti a queste attività.

PREVISIONI DI INVESTIMENTO PER IL 2025

Se gli investimenti in comunicazione profusi nel 2024 si possono considerare importanti, non meno lo sono quelli previsti per il 2025. L'indagine, infatti, che ricordiamo

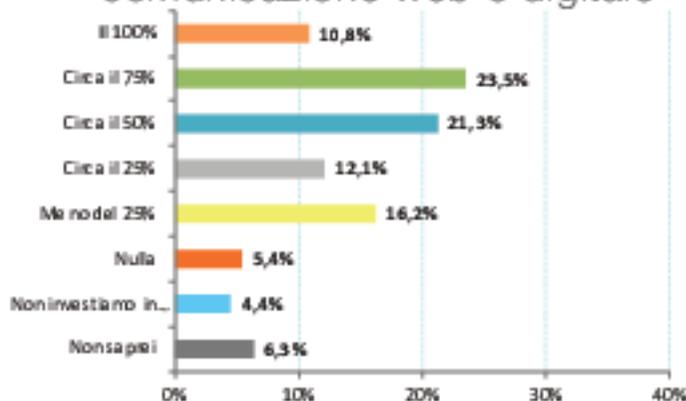
Tab. 5 Previsione investimenti in comunicazione nel 2025 rispetto al 2024 per tipologia attività



è stata condotta tra l'11 ottobre 2024 e il 6 gennaio 2025, chiedeva agli intervistati quale fosse la previsione di investimento in comunicazione per l'anno a venire. Le risposte hanno messo in evidenza ancora una volta quale sia la spinta all'investimento che le aziende intendono sostenere, visto che praticamente un terzo degli intervistati, pari al 32,4%, ha indicato di voler investire di più o molto di più rispetto al 2024, mentre solo l'8,2% ha indicato di voler investire meno o molto di meno. La maggior parte degli intervistati, pari al 50,5%, ha manifestato l'intenzione di confermare gli investimenti profusi nel 2024. **(Tabella 4)** Si tratta di una tendenza che accomuna l'atteggiamento di tutti i diversi operatori.

Come indica infatti la figura 5 non emergono particolari differenze tra diverse tipologie di attività nelle previsioni di investimento in comunicazione per il 2025. Le uniche eccezioni riguardano sia il fatto che i rivenditori hanno indicato con una percentuale di qualche punto più alta rispetto ai colleghi, pari al 36,5% (dato dalla somma del 7,1% che prevede di investire molto di più e del 29,4% che prevede di investire di più), la volontà di investire di più o molto di più nel 2025 rispetto al 2024, sia il fatto che i produttori puri sono quelli che, con una percentuale non indifferente e pari al 16,4%, non hanno saputo rispondere alla domanda. **(Tabella 5)**

Tab. 6 Quanto viene destinato alla comunicazione web e digitale

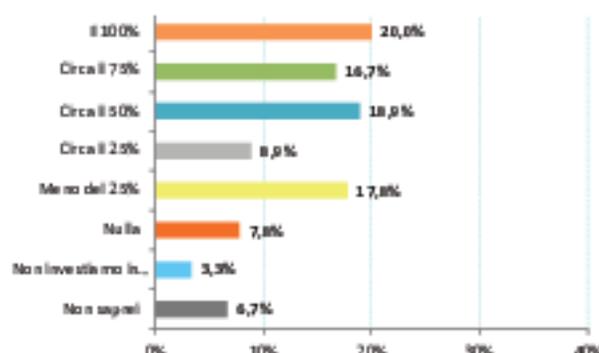


Le aziende sono attente a non disperdere le loro risorse economiche e quindi il dato emerso da queste ultime risposte alle domande dell'indagine, rivelano in modo piuttosto inequivocabile come la competizione, che negli scorsi anni coinvolgeva prevalentemente le altre tre leve del marketing, prodotto, prezzo e distribuzione, si stia allargando in modo sempre più ampio e sostanziale coinvolgendo anche la leva della comunicazione.

La consapevolezza che non si possono più affidare le sorti del proprio successo al semplice passaparola stanno inducendo le aziende di dimensioni sia piccole che grandi, con e senza showroom a una sistematica riflessione sulle attività di comunicazione su cui investire. Il fatto però

I RIVENDITORI PURI SONO GLI OPERATORI CHE PIÙ FREQUENTEMENTE PIANIFICANO LE AZIONI DI COMUNICAZIONE GIÀ A INIZIO ANNO

Tab. 7 Quanto viene destinato alla comunicazione web e digitale dalle aziende che nel 2024 hanno investito meno di 5.000 €



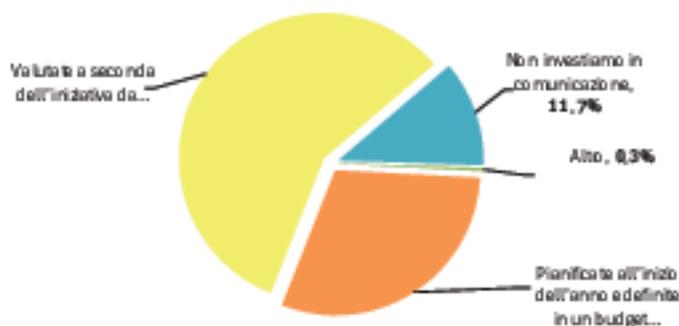
che si stia investendo più che in passato non significa che si stia investendo sempre bene. Ecco allora che diventa importante capire se gli strumenti su cui si sta puntando di più siano anche effettivamente redditivi e se le scelte di investimento siano supportate anche da una precisa strategia commerciale.

L'INVESTIMENTO SU WEB E DIGITALE

In questo senso l'Osservatorio ha inteso anche capire quanto dell'investimento destinato alla comunicazione sia dedicato in particolare al canale web e digitale. Oltre un terzo degli intervistati, pari al 34,3%, dedica più del 75% dell'investimento in comunicazione alla parte web e digitale; il 10,8% vi dedica l'intero investimento. **(Tabella 6)** In quest'ottica diventa interessante approfondire il tema concentrando l'attenzione sulla lettura delle risposte pervenute da quei serramentisti che nel corso del 2024 hanno investito meno di 5.000 € in comunicazione. Emerge infatti che la percentuale di tali operatori che destinano a web e digitale il 100% dei loro investimenti complessivi in comunicazione raddoppia arrivando al 20%. Tale dato mette in evidenza il fatto che le prime risorse economiche che le aziende, soprattutto quelle di minori dimensioni, decidono di investire in comunicazione vengono destinate al rafforzamento della loro presenza on line. **(Tabella 7)**



Tab. 8 Come vengono prese le decisioni di investimento in comunicazione



Sono dati questi che vanno a confermare quanto gli intervistati avevano già suggerito rispondendo alla domanda su quali siano gli strumenti di comunicazione su cui stanno attualmente puntando di più e che fanno capire quale sia l'importanza che strumenti come sito web, profili social e campagne digitali stanno sempre più acquisendo anche nel settore del serramento. Anche in questo caso va ricordato che gli investimenti su web e digitale vanno però calibrati in relazione agli obiettivi commerciali che l'azienda si pone.

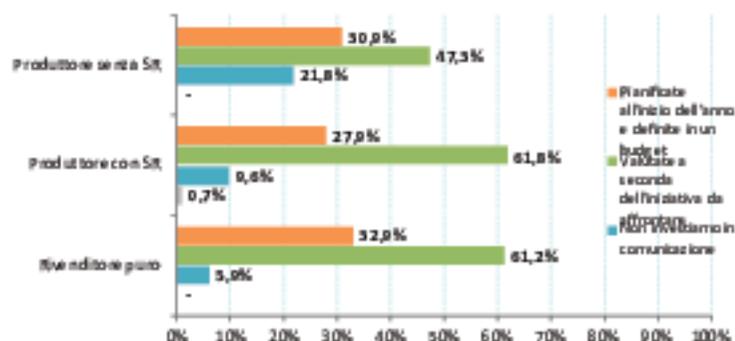
Dedicare la totalità dei propri investimenti in comunicazione solo su tali canali potrebbe non permettere di dare equilibrio all'azione di comunicazione.

L'investimento su web e digitale sicuramente permette all'azienda di migliorare la sua visibilità e la possibilità di essere contattata dai clienti, soprattutto privati, ma non aiuta a rendere più efficace la trattativa presso il punto vendita, raramente permette di fidelizzare il cliente dopo il primo acquisto e spesso non è in grado di consolidare le vendite presso il proprio bacino d'utenza come invece altre soluzioni di comunicazione sono in grado di fare e con le quali l'investimento in comunicazione andrebbe sempre equilibrato.

INVESTIMENTO E PIANIFICAZIONE

Le aziende intervistate nella maggior parte dei casi, pari al 57,8%, hanno indicato di prendere le loro decisioni eco-

Tab. 9 Come vengono prese le decisioni di investimento in comunicazione per tipologia attività



nomiche, relative all'investimento in comunicazione, di volta in volta in base alla specifica iniziativa da affrontare e alle specifiche esigenze del momento. Nel 30,2% dei casi invece hanno indicato di pianificare le azioni all'inizio dell'anno definendo anche un relativo budget. Va da sé che la prima soluzione è quella per certi versi più semplice e flessibile, ma è altrettanto chiaro che la capacità di saper definire con un ragionevole anticipo il proprio budget di investimento in relazione a obiettivi almeno di medio termine permette di cogliere i risultati migliori. In questo sta la differenza tra il concetto di tattica e strategia comunicativa.

Le decisioni di brevissimo periodo definite in base alle contingenze di mercato possono rivelarsi adeguate, ma solo se definite in un programma di più ampio respiro.

Va anche ricordato che, per quanto azzeccate siano le azioni di comunicazione gli effetti reali spesso non si possono registrare nell'immediato, a meno che non si tratti di una comunicazione che annuncia una svendita promozionale. **(Tabella 8)**

In tal senso emerge come siano i rivenditori puri gli operatori maggiormente propensi a pianificare all'inizio dell'anno le loro azioni di comunicazione, anche se la percentuale di chi tra gli showroom puri ha dato questo tipo di risposta, pari al 32,9%, non si scosta poi di molto rispetto a quella dei colleghi produttori senza showroom, 30,9% e produttori con showroom 27,9%. **(Tabella 9)**

**HOLDING
D'ANDREA**



DGV

www.dgvmetal.it



RINASCITA

www.larinascitadesign.com



**Acade
de
my**

↗ Cresci
↗ Vendi
↗ Vinci

**Costruire un
futuro più solido**
insieme ai
propri partner

ALTA QUALITÀ ITALIANA

A cura della redazione

Kover reinterpreta il rivestimento in alluminio come forma espressiva dell'architettura contemporanea. Soluzioni modulari, sostenibili e 100% Made in Italy per pareti, pavimenti, soffitti e facciate. Tecnologia e design si fondono in un sistema integrato, flessibile e durevole nel tempo

In un'epoca in cui il progetto architettonico non può più prescindere da qualità, sostenibilità e identità estetica, il rivestimento acquista un ruolo centrale nella definizione degli spazi. Non più semplice finitura, ma vero e proprio linguaggio espressivo al servizio della visione progettuale.

È in questo contesto che si inserisce Kover, la forma dell'innovazione che si unisce alla sostanza del Made in Italy.

Un marchio che nasce per dare voce alla materia, trasformando l'alluminio in racconto, e offrendo superfici capaci di rispondere ai bisogni funzionali ed emozionali dell'architettura contemporanea. Superfici che giocano con la luce, linee che rispondono alla visione del progettista, soluzioni che nascono per durare e ispirare. È così che Kover interpreta il rivestimento non come semplice finitura, ma come linguaggio espressivo al servizio dell'architettura contemporanea.

MATERIALI E FINITURE: QUALITÀ CHE DURA NEL TEMPO

Marchio di punta di Kromoss, Kover rappresenta una nuova frontiera nei sistemi in alluminio per pareti, pavimenti, soffitti e facciate. Un progetto che unisce estetica, tecnologia e sostenibilità, offrendo soluzioni modulari e versatili, pensate per ambienti pubblici e privati, indoor e outdoor. Ogni sistema è studiato per garantire massima libertà progettuale, semplicità di installazione e rispetto dell'ambiente, con l'impiego di materiali riciclabili e processi produttivi avanzati. Tutti i profili Kover sono leggeri, resistenti e riciclabili al 100%. Le verniciature, realizzate direttamente negli impianti Kro-



moss, comprendono finiture materiche, effetti legno sublimato e tonalità Ral, con tecnologie "polvere su polvere" per performance superiori in termini di resistenza e durata. Una cura estrema per il dettaglio che si traduce in superfici raffinate, contemporanee, capaci di dialogare con l'ambiente e valorizzare l'identità del progetto.

ELEGANZA A PARETE

Protagonista indiscusso è il sistema Kover One, ideale per rivestimenti a parete, boiserie e divisoni, grazie a barre posizionabili con interasse e inclinazioni variabili.



La posa è ad incastro, senza viti a vista, su superfici anche irregolari o isolate a cappotto.

Estetica impeccabile, flessibilità progettuale e facilità di installazione fanno di Kover One una soluzione amata da architetti e interior designer, capace di adattarsi a ogni contesto con eleganza e personalità.

CONTINUITÀ TRA INTERNO ED ESTERNO

Accanto a esso si distingue Kover Floor, il sistema a pavimento concepito per creare continuità tra spazi interni ed esterni. Con struttura modulare e guide integrate, si adatta a

contesti residenziali, commerciali e contract, mantenendo sempre una posa precisa e pulita. Le finiture resistono nel tempo agli agenti atmosferici, mentre il design restituisce armonia, sobrietà e prestigio agli ambienti outdoor.

SOLUZIONI PER OGNI ESIGENZA

Completano la collezione Kover Sky, pensato per controsoffitti tecnici e ambienti ricettivi, e Kover Slim, soluzione ideale per chi cerca un rivestimento minimale ma d'impatto. Tutti i sistemi sono integrabili con illuminazione LED, trasformando ogni superficie in uno spazio scenografico, capace di generare atmosfere suggestive e distintive.

GARANZIE E CERTIFICAZIONI: L'IMPEGNO CONCRETO

Qualità garantita anche dalle certificazioni UNI EN ISO 9001, 14001, 45001, Qualicoat, Qualideco e Seaside, con 15 anni di garanzia su ogni linea: un impegno concreto verso durata, affidabilità e sostenibilità. Un prodotto 100% Made in Italy che unisce la solidità industriale del gruppo Kromoss alla sensibilità estetica del miglior design italiano.

Dall'incontro tra tecnologia e poesia progettuale nasce un equilibrio perfetto tra rigore produttivo e libertà creativa. Ogni profilo, ogni finitura, ogni luce integrata racconta una storia fatta di funzione e bellezza, resistenza e leggerezza.

Un segno silenzioso ma potente, capace di emozionare senza ostentare. Un linguaggio essenziale che prende forma sulle superfici, pensato per durare nel tempo e oltrepassare le mode: un nuovo modo di abitare lo spazio. ■

ESTETICA DUREVOLE

A cura della redazione

La tecnologia Solar Shield di Renolit Exterior Solutions combinata ai profili in pvc di Rehau garantisce una protezione avanzata contro il calore e i raggi UV, preservando colore e brillantezza nel tempo. Il risultato è un'estetica sempre impeccabile, unita a prestazioni elevate e durabilità

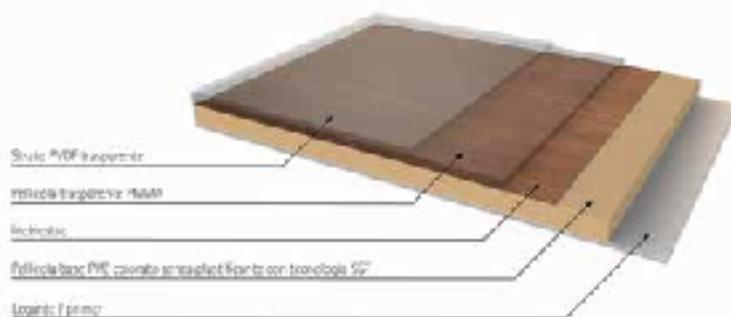
I profili in pvc continuano a distinguersi nel settore dei serramenti per le loro proprietà isolanti, la stabilità nel tempo e l'estrema versatilità in fase di progettazione. Tuttavia, l'esposizione agli agenti atmosferici impone una protezione specifica, soprattutto contro i raggi UV, per mantenere inalterate le caratteristiche estetiche e funzionali nel tempo. In questo scenario si inseriscono le moderne pellicole di rivestimento: soluzioni all'avanguardia che, grazie a strutture multistrato e pigmenti riflettenti, assicurano una straordinaria resistenza alla radiazione solare diretta, contribuendo alla durabilità complessiva del serramento. È proprio dall'incontro tra la qualità dei sistemi per finestre di Rehau Window Solutions e l'innovazione delle pellicole Exofol Pfx e Px di Renolit Exterior Solutions che nasce un connubio in grado di garantire estetica duratura e performance costanti nel tempo.

SCUDO PROTETTIVO CONTRO L'INVECCHIAMENTO

Tra le finiture disponibili per i profili Rehau, spicca la gamma Scandinavian Super-Matt, realizzata con pellicole di nuova generazione a base di copolimeri, prive di plastificanti. Una scelta tecnica che evita la migrazione di sostanze interne al materiale, fattore che può compromettere la stabilità del rivestimento esposto all'esterno. Le pellicole Exofol Px e Pfx, brevettate da Renolit, sono a oggi le uniche al mondo ad essere completamente prive di plastificanti. Una peculiarità che, unita alla tecnologia SST - Solar Shield Technology, garantisce una protezione efficace contro i raggi infrarossi, limitando l'accumulo di calore fino a 15 °C e riducendo i cicli di stress



Struttura schematica della pellicola RENOLIT EXO-FOL PFX



termico tra le superfici del profilo. La presenza di assorbitori UV all'interno dello strato superficiale in Pmma protegge in profondità ogni componente della pellicola - dal primer all'inchiostro, fino al pvc sottostante - preservando anche il profilo Rehau su cui è applicata.

BELLEZZA ASSICURATA NEL TEMPO

L'efficacia delle pellicole Renolit si rivela in modo particolare sui colori scuri e nelle decorazioni effetto legno, garantendo una straordinaria resistenza alla luce e al calore. Il risultato? Serramenti che non solo mantengono intatta la loro estetica, ma contribuiscono a migliorare la durata complessiva della finestra e l'efficienza energetica dell'edificio. Un'alleanza tecnologica che risponde alle esigenze dell'architettura contemporanea: finestre belle oggi, performanti domani. ■



Engineering progress
Enhancing lives

SYNEGO Reinventare le finestre. Per la vita di oggi.

SYNEGO è il sistema per finestre da 80 mm pensato per la vita di oggi: con ottimi valori di trasmittanza termica, è sostenibile e di design, come nel decorativo RENOLIT EXOFOL PFX Honey Oak Scandinavian Super-Matt.



SERRAMENTISTI CONNESSI

A cura della redazione

Caterwin ha sviluppato un'app su misura per i serramentisti: Caterwin-App®, pensata per semplificare il lavoro quotidiano e aumentare l'efficienza. Ideale per chi opera in cantiere, in ufficio o in mobilità, consente di gestire ordini, preventivi e richieste tecniche in modo rapido, preciso e senza errori, da qualsiasi dispositivo

Il mondo degli infissi si è trasformato profondamente negli ultimi dieci anni e con esso il modo di lavorare. "La tecnologia nel settore corre veloce, il mercato è cambiato e anche i clienti si aspettano di più", spiega Nicola Borrelli, responsabile di magazzino e dell'ufficio tecnico di Caterwin, e prosegue "Non basta più vendere un prodotto o fornire un servizio, ma creare una relazione, un dialogo costante e basato sulla fiducia". Da questa visione è nata l'idea di un'app su misura per il settore serramenti: Caterwin-App® è uno strumento semplice ma potente, pensato per accompagnarti ogni giorno in un lavoro che spesso corre veloce. Non si tratta del solito sito e-commerce, ormai strumenti del passato: è un nuovo modo di essere presenti, offrendo supporto concreto per accelerare i processi, ridurre gli errori e semplificare la comunicazione tecnica.

UN'ALLEATA DIGITALE

L'app è stata sviluppata grazie a un team di professionisti, tra programmatori, tecnici e marketing, per garantire un'esperienza completa e intuitiva. Si accede da qualsiasi dispositivo (computer, tablet, smartphone) tramite login, con un profilo personale che conserva lo storico di ordini, preventivi e richieste, sempre aggiornato e facile da consultare.

Tra le funzionalità più innovative c'è l'integrazione di un assistente virtuale basato su intelligenza artificiale. Questo chatbot intelligente riconosce il tipo di utente, apprende dalle sue abitudini e offre suggerimenti tecnici e commerciali in

tempo reale. Se viene inserito un dato errato, l'assistente lo segnala immediatamente; se ci sono dubbi sulla compatibilità di un componente, propone alternative; per ogni necessità tecnica, risponde prontamente. Disponibile 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, è uno strumento sempre accessibile, perfetto per lavorare in cantiere, in ufficio o da casa.

IDEATA PER I GIOVANI SERRAMENTISTI

Un aspetto particolarmente importante riguarda le nuove generazioni di serramentisti - sotto i 30 anni - che hanno familiarità con il digitale e preferiscono metodi moderni a quelli tradizionali basati su carta e penna, spesso lenti e soggetti a errori. L'app è stata pensata per loro, per supportarli nel percorso professionale e per contribuire all'evoluzione del settore.

PRESTO DISPONIBILE LA VERSIONE UFFICIALE

Attualmente la versione Alpha è in fase di test con un gruppo selezionato di clienti, che stanno fornendo feedback per ottimizzarla. Il lancio ufficiale è previsto per settembre 2025, accompagnato da una campagna comunicativa e una giornata dedicata di presentazione aziendale. L'app è protetta da copyright, a tutela di un'idea innovativa nel campo del serramento. "Per noi oggi l'obiettivo è accompagnare i clienti nel loro lavoro quotidiano, con un supporto reale e immediato", conclude Borrelli. Una rivoluzione digitale che punta a innovare non solo Caterwin, ma l'intero settore degli infissi. ■

ALUNEXT

Il sistema ibrido per l'ambiente

interno in PVC ricilato

esterno in alluminio

Il futuro del serramento è ora!

Location: Sorriso du Sol, Positano



Ceserte Sud
+39 0823 37 75 00
+39 380 74 30 770
in.it@calere.it
www.calere.it



FINESTRE SUL MONDO

A cura della redazione

PB fonde artigianato e industria per realizzare serramenti dal design evoluto e personalizzato. Lunga esperienza, materiali d'eccellenza e tecnologia Made in Italy al servizio dell'architettura con soluzioni versatili e progetti su misura

In un mondo dove il serramento non è più solo una barriera tra dentro e fuori, ma un elemento architettonico capace di dare forma alla luce, allo spazio e alla percezione del tempo, PB | Finestre sul mondo si afferma come interprete autentico di una nuova sensibilità progettuale. Con oltre sessant'anni di esperienza, l'azienda rappresenta l'incontro tra artigianato e industria, tra tecnica e poesia, tra stile italiano e innovazione tecnologica. È questa la sostanza del Made in Italy: un saper fare che affonda le radici nella tradizione, ma che guarda costantemente al futuro.

VALORIZZARE LA LUCE

PB | Finestre sul mondo dà forma a una poesia delle linee e delle superfici, con un approccio fondato sulla cultura del progetto e sulla creatività che contraddistingue lo stile italiano. Nel tempo, la passione per il dettaglio e la ricerca stilistica si

sono intrecciate con le tecnologie più avanzate, dando vita a prodotti che non sono semplici serramenti, ma elementi capaci di trasformare gli spazi e valorizzare la luce. L'azienda ha saputo trasformare un sapere artigianale tramandato nel tempo in una solida realtà industriale, capace di coniugare tradizione e innovazione su



5th avenue hotel - Perkins Eastman Architecture - New York

larga scala. Le sue collezioni nascono da una profonda dedizione al design, espressione di una sensibilità estetica che fonde maestria e passione, esaltando le caratteristiche intrinseche di materie prime selezionate: legno, legno-alluminio, legno-bronzo, legno-vetro e pvc. L'intero ciclo produttivo si svolge internamente, garantendo massima personalizzazione dei progetti e offrendo piena libertà creativa.

QUALITÀ ESPORTATA

A fare la differenza è la versatilità delle soluzioni proposte, capaci di tradurre il confronto con architetti e committenti in realizzazioni uniche. Come l'hotel sulla Fifth Avenue a New York, dove la sfida era tecnica più che estetica, riproponendo il tradizionale stile double hung americano, ma con prestazioni termo-acustiche di eccellenza. Oppure gli spazi retail nel cuore di Mosca, le ville di Doha, le residenze tradizionali europee. Un know-how che si adatta a ogni contesto, con costante attenzione a qualità e dettaglio.

UNO SGUARDO AL FUTURO

Oggi PB | Finestre sul mondo rinnova la propria identità, portando con sé il valore di ogni passo compiuto e la spinta verso ciò che verrà. Un cambiamento che non rappresenta un punto di arrivo, ma il segnale di un'evoluzione continua, guidata dalla visione e dalla passione di chi progetta e costruisce pensando al domani. ■





P
.
B

Finestre sul mondo

Quando la cura artigianale per il dettaglio incontra l'innovazione della tecnologia produttiva nasce un design senza tempo. Una poesia delle forme che illumina il quotidiano, fondata sulla cultura del progetto e sulla creatività che contraddistingue lo stile italiano.

PB rinnova la propria identità, portando con sé il valore di ogni passo fatto finora e la spinta verso ciò che verrà. Un cambiamento che non è un punto di arrivo, ma il segnale di un'evoluzione che continua, senza sosta.
www.pbfinestre.it

PROFILI PERSONALIZZABILI

A cura della redazione

Nuovi linguaggi estetici entrano nel design d'interni grazie a PriXel, la nuova tecnologia 3D brevettata da GRAF Synergy e sviluppata con il contributo consulenziale dell'interior designer Marianna Lotito per esplorarne le applicazioni estetiche e progettuali

Nel cuore dell'arredo contemporaneo, GRAF Synergy, specializzata nella progettazione e produzione di macchinari per la lavorazione dei serramenti in pvc, sta sviluppando una tecnologia capace di ridefinire l'equilibrio tra estetica e funzione.

Una soluzione digitale evoluta che consente di decorare profili con texture tridimensionali e finiture di alta qualità, rendendoli parte integrante del progetto d'interni.

Questa stampa offre ampie possibilità di personalizzazione. Serramenti, arredi e complementi possono così dialogare visivamente attraverso motivi esclusivi, materiali e colori coordinati su misura. In questa visione evoluta dello spazio e della materia si inserisce la collaborazione con la designer Marianna Lotito, che interpreta il potenziale tecnologico di GRAF Synergy con un linguaggio creativo e sensoriale.

Insieme, danno vita a soluzioni d'arredo che fondono innovazione e bellezza, valorizzando ogni ambiente con dettagli materici e narrativi.

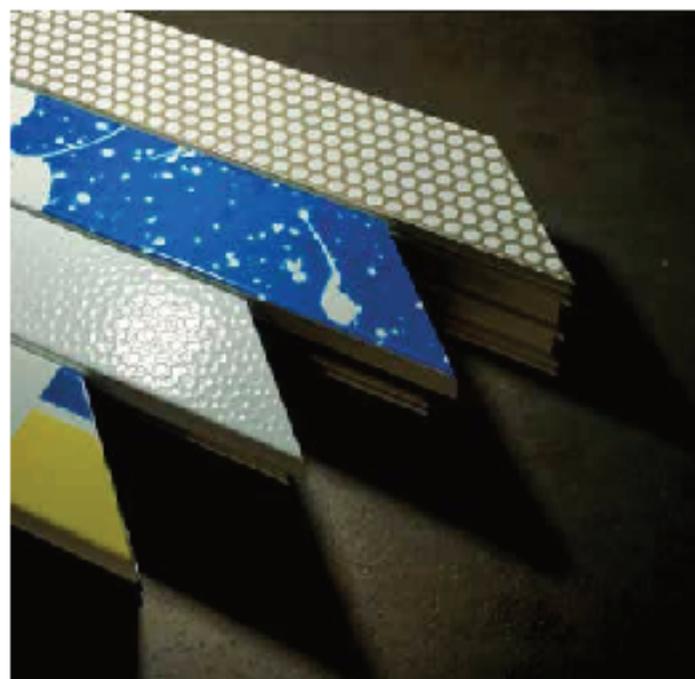
COLLABORAZIONI SFIDANTI

La consulenza di Marianna Lotito si è concentrata sulla modalità di utilizzo di questa nuova tecnologia, mettendo così in luce le potenzialità artistiche e di design, per soluzioni e applicazioni in terne ed esterne.

A lei abbiamo chiesto cosa ha significato lavorare con una realtà industriale come GRAF Synergy e come è nata questa collaborazione.

"Questa esperienza è stata per me una vera e propria im-

mersione in un mondo completamente nuovo. Vengo dal design d'interni, un ambito in cui l'attenzione è rivolta principalmente agli spazi, ai materiali e all'atmosfera, mentre qui mi sono trovata a confrontarmi con una realtà industriale e tecnologica, che porta innovazione anche negli elementi più tecnici come serramenti e profili in pvc. Lavorare





con una simile realtà ha significato, per me, unire l'arte del progetto alla tecnologia digitale più avanzata, per loro, pensare di progettare e portare sul mercato un impianto, una macchina completamente diversa da quelle esistenti - capace di fare qualcosa di radicalmente nuovo - è stata davvero un'idea brillante. Una bella intuizione, anche audace, perché no. Le innovazioni, all'inizio, entrano sempre un po' in punta di piedi: non sai come risponderà il mercato, come verrà accolto il prodotto, se quello che hai immaginato funzionerà nella realtà oppure prenderà una direzione diversa. Quando sono stata contattata da GRAF Synergy, il progetto era ancora in una fase del tutto embrionale. Siamo andati negli uffici di Ricerca e Sviluppo, dove c'erano già alcune barre decorate in 3D, con texture molto diverse tra loro. Alcune erano monocromatiche, altre già lavorate con effetti colore: tutte molto interessanti, sia dal punto di vista estetico sia tattile. Abbiamo iniziato a ragionare su come utilizzare questi profili all'interno dell'interior design. Io li ho immaginati come delle vere e proprie cornici: una sorta di quadro che incornicia una grande finestra o una vetrata affacciata sull'esterno, eliminando la necessità delle tende*.

UNA SOLA MACCHINA, INFINITE APPLICAZIONI

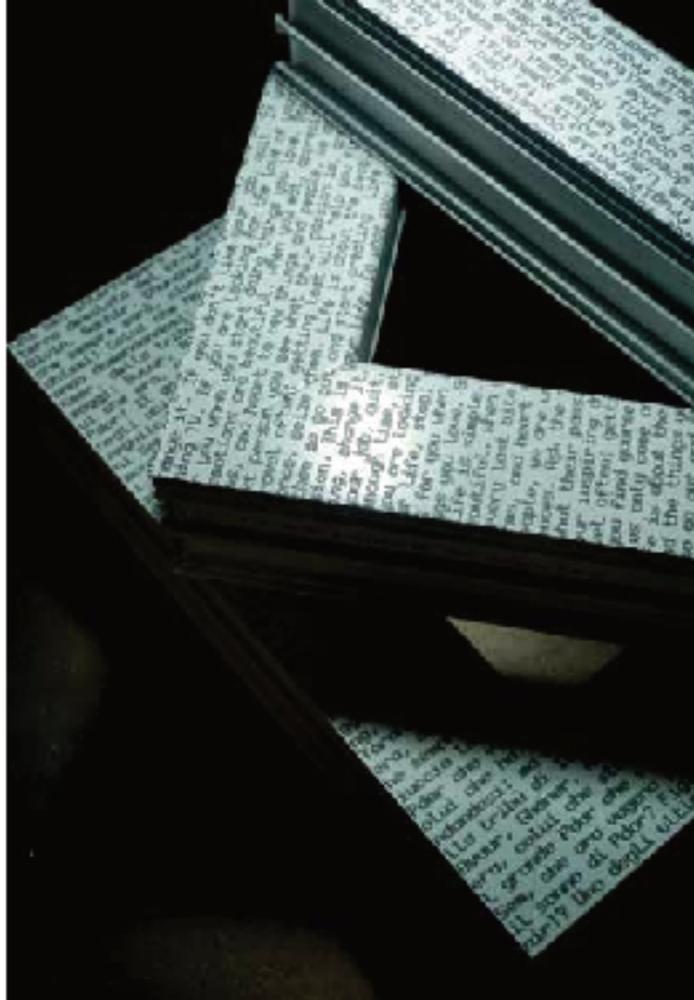
Dal punto di vista pratico, sia per il produttore sia per il serramentista, questa è una vera opportunità per differenziare la propria offerta.

Questa è una tecnologia integrata in un impianto progettato e sviluppato da GRAF Synergy, in grado di lavorare direttamente sul materiale, che sia un profilo, uno sgabello, o qualsiasi altro elemento in pvc. Il cuore del sistema è proprio la testina, che consente di stampare decorazioni tridimensionali non solo sulle cornici, ma anche su altre composizioni. Ad esempio, il serramentista che dispone del macchinario può decidere di personalizzare anche un solo elemento all'interno di una stessa fornitura di infissi. La decorazione può essere applicata sia sulla barra prima della lavorazione, sia sul singolo pezzo. L'importante è che venga fatta prima di alcune lavorazioni tecniche, come la saldatura, perché altrimenti si rischiano complicazioni.

È possibile decorare sia il lato interno sia quello esterno del profilo, in base alle esigenze del progetto. Anche questa versatilità è uno degli aspetti più interessanti della tecnologia, che permette non solo libertà di progettazione, ma anche una grande flessibilità nei tempi e nelle modalità di produzione.

L'ARREDO MODERNO? UN PROGETTO COORDINATO

Non solo una finestra, oggi più che mai si sente il bisogno di progettare ambienti armonici, dove ogni elemento dialoghi con l'altro.



I serramenti non sono più semplici aperture, ma diventano parte integrante dell'arredo, in perfetta sintonia con lo stile degli interni.

Un principio su cui si basa la nuova invenzione, come spiega Marianna Lotito: "Questi profili non devono essere visti solo come elementi tecnici per serramenti. Possono essere applicati anche ad altri oggetti d'arredo in pvc: uno sgabello, un pouf, un complemento che dialoga con la finestra e ne richiama forme, texture e colori; un coordinato tra finestra e arredo, in cui tutto si legge come parte di un insieme armonico. La personalizzazione è parte integrante della tecnologia PriXel, che mette a disposizione strumenti evoluti ma semplici da utilizzare, grazie ai quali chiunque - dal progettista all'utente finale - può intervenire direttamente, scegliendo texture, grafiche e fantasie che rispecchiano gusti e stili personali. La vera sorpresa è il tatto: il profilo ha una finitura soft, quasi vellutata. Non senti la plastica, ma una texture setosa, con rilievi percepibili sotto le dita. Non è una pellicola superficiale, ma una decorazione tridimensionale, con motivi tridimensionali come venature effetto legno, geometrie, piccoli fiori o decori astratti, bianchi o colorati, dalla forte qualità sensoriale. Questa tecnologia è rivoluzionaria proprio per la possibilità di offrire la massima libertà di proposta e personalizzazione al cliente che oggi cerca quel dettaglio in più, quella finitura nuova, quella tonalità inedita che appaghi non solo il gusto estetico ma anche la sensazione di comfort al tatto. Oltre all'aspetto estetico, la lavorazione garantisce ottima durata nel tempo, resistenza all'usura e agli agenti atmosferici, rendendola adatta sia per interni che per esterni". ■

SICUREZZA E ARTIGIANALITÀ

Beatrice Cavalcante

Dal 1944 ad oggi, la famiglia Tesse ha trasformato la passione per il ferro in un punto di riferimento nel settore della sicurezza. Con oltre 60 anni di esperienza, innovazione costante e attenzione ai dettagli, l'azienda romana continua a offrire soluzioni su misura, resistenti e certificate, per la protezione della casa

Era il 1944 quando un giovanissimo Vincenzo Tesse, appena sei anni, iniziava a muovere i primi passi nell'officina di "Er Bufera", un fabbro romano noto per la sua maestria. È lì che ha imparato i gesti, i rumori, la fatica e la dedizione tipiche del mestiere, trasformando il ferro in arte e poi in impresa. Dall'umile inizio a colpi di martello e carbone, nasce nel 1962 l'azienda Vincenzo Tesse, con un piccolo laboratorio di 30 metri quadrati che ben presto raddoppia lo spazio. Negli anni '70 Vincenzo anticipa i tempi aprendo uno dei primi negozi a Roma dedicati esclusivamente alla sicurezza: inferriate, infis-

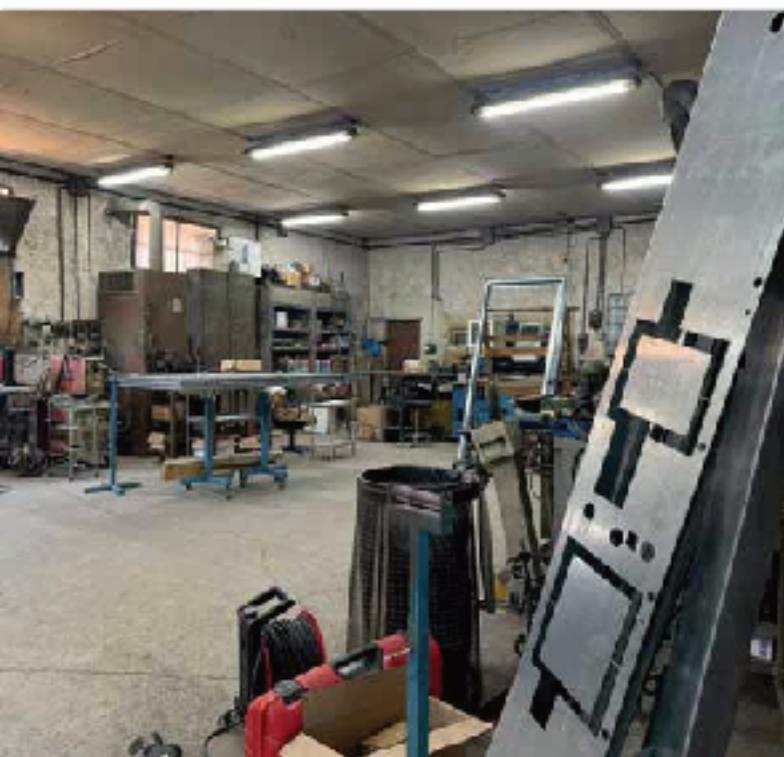
si, persiane, serrature e blindate. Un'intuizione gestita dalla moglie Gabriella e destinata a diventare punto di riferimento in città. L'evoluzione non si è mai fermata, portando l'azienda fino all'attuale sede produttiva di oltre 1700 metri quadrati in zona Ostiense, cuore pulsante dell'innovazione Tesse. Oggi l'azienda è guidata dai figli Mauro e Andrea, affiancati da Roberta Cacciatore, moglie di Mauro, e da Daniele Cacciatore, attivo tra produzione, vendite e assistenza tecnica. Un team compatto, affiatato e altamente specializzato che continua a portare avanti la tradizione di famiglia con la stessa passione degli inizi. "Chi sceglie Tesse, sceglie un prodotto che nasce da oltre 60 anni di esperienza, passione e impegno. In un mercato dove la tentazione del prezzo basso è forte, l'azienda ricorda ai clienti: la sicurezza non ha mezze misure. E chi vuole proteggere davvero la propria casa e la propria famiglia, trova in Tesse una garanzia concreta" racconta Daniele Cacciatore, responsabile vendite e tecnico.



Mauro Tesse e Daniele Cacciatore, rispettivamente titolare e responsabile vendite e tecnico

Sicurezza: concetto fondamentale della vostra azienda. Cosa significa per voi e cosa offrite ai vostri clienti?

"L'impegno per la sicurezza è assoluto: ogni manufatto Tesse viene sottoposto a prove di resistenza all'effrazione prima di essere immesso sul mercato. Se non supera il test, non si produce, è il mantra aziendale. Inferriate, persiane, porte blindate e sistemi combinati vengono realizzati internamente con tecnologie avanzate, ma restando fedeli al controllo artigianale. E i risultati parlano chiaro: a oggi, nessun prodotto Tesse è stato aperto dopo un tentativo di scasso."



IDENTIKIT

TESSE

Via Ostiense, 258 - Roma

Materie prime, produzione, installazione e smaltimento: come avvengono questi processi nella vostra azienda?

"Le materie prime vengono selezionate in base alle nostre esigenze specifiche. Per quanto riguarda il ferro, ci affidiamo a un unico fornitore di fiducia, mentre per i materiali da applicare ai prodotti finiti e per i consumabili utilizziamo più fornitori, in modo da garantire qualità, disponibilità e continuità operativa. All'interno del nostro stabilimento disponiamo di un parco macchine completo che ci consente di gestire in autonomia ogni fase della lavorazione. Abbiamo a disposizione una pressa per le pieghe della lamiera, una taglierina per il taglio, una punzonatrice per la foratura utile all'inserimento delle serrature, una scantonatrice per gli angoli, oltre a saldatrici e vari accessori. Questo ci permette di essere flessibili e reattivi, mantenendo alti standard qualitativi. I nostri processi produttivi sono in continuo aggiornamento, così come è per noi importante essere costantemente formati per la posa in opera dei nostri prodotti. Lavoriamo quotidianamente per migliorare sia i prodotti, che vengono evoluti per essere sempre più performanti, sia il nostro parco macchine, che aggiorniamo con tecnologie moderne per ottimizzare tempi e risultati. Infine, poniamo grande attenzione anche alla sostenibilità: tutto il materiale smontato presso i clienti viene riportato in sede, accuratamente suddiviso per categoria e stoccato in contenitori idonei allo smaltimento. Una società specializzata si occupa poi del ritiro, rilasciando regolare formulario al momento della presa in carico. Questo processo ci consente di garantire un corretto smaltimento nel pieno rispetto delle normative ambientali."

Abbiamo parlato di continuo aggiornamento: come procedete per la formazione del personale?

"La formazione del nostro personale è una priorità assoluta. Ci affidiamo esclusivamente ad aziende certificate e specializzate nel settore, perché riteniamo che un team preparato e costantemente aggiornato sia fondamentale per garantire standard elevati in ogni fase del lavoro. Tutti i nostri collaboratori devono essere in grado di operare nel pieno rispetto delle normative di sicurezza: è proprio per questo che investiamo costantemente nella loro formazione tecnica e professionale."

Anno di costituzione: 1962

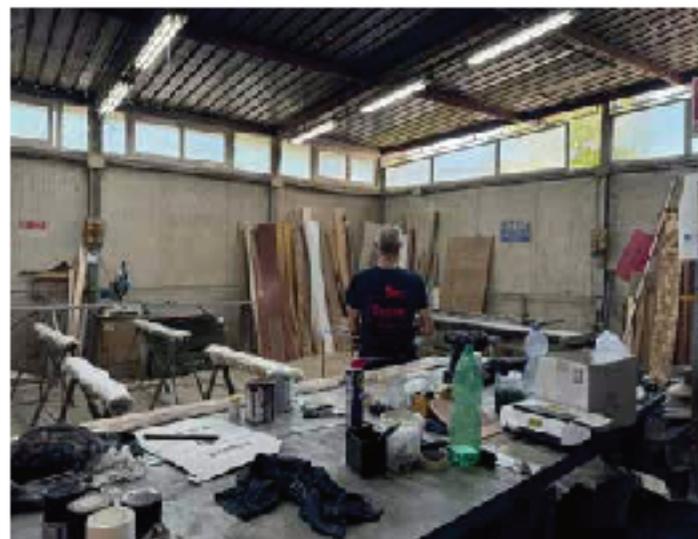
Superficie azienda: 1700 m²

Area di mercato: Lazio e dintorni

Materiali impiegati: ferro

Prodotti proposti: porte blindate, inferriate, persiane, combinate, infissi, avvolgibili e zanzariere

lizzate nel settore, perché riteniamo che un team preparato e costantemente aggiornato sia fondamentale per garantire standard elevati in ogni fase del lavoro. Tutti i nostri collaboratori devono essere in grado di operare nel pieno rispetto delle normative di sicurezza: è proprio per questo che investiamo costantemente nella loro formazione tecnica e professionale."





La vostra azienda, oltre alla parte produttiva è anche rivendita. Avete uno showroom espositivo molto grande: ci parli di questo spazio.

“Sì, lo showroom ha recentemente subito dei lavori di ristrutturazione, conclusi nel mese di febbraio. Attualmente è completamente aggiornato e funzionante. All'interno dello



spazio espositivo sono presenti molti dei nostri modelli e alcuni prodotti dell'azienda I Nobili, con cui collaboriamo dal 1998. All'epoca il marchio era ancora poco conosciuto, ma abbiamo deciso di intraprendere questa cooperazione per affiancare ai nostri prodotti, che in quel periodo si basavano sulla linea Schüco, un'alternativa valida. Da quel momento non abbiamo più interrotto il rapporto, apprezzandone costantemente la qualità dei prodotti e l'affidabilità dell'assistenza. All'interno dello showroom è presente anche un punto espositivo con tre infissi, utile per mostrare concretamente ai clienti la differenza tra un vecchio serramento e le soluzioni più moderne, sia in termini di isolamento termico che acustico.”

Vi ponete come unico partner per i vostri clienti?

“Assolutamente sì, ci poniamo come unico partner per i nostri clienti, offrendo un servizio completo e personalizzato. Quando possibile, li invitiamo presso il nostro showroom: riteniamo che vedere da vicino i prodotti, toccarli con mano e confrontarsi direttamente con noi sia il modo migliore per fare una scelta consapevole. Se però non è possibile, siamo noi a recarci direttamente dal cliente, utilizzando il supporto di immagini e materiali digitali, come foto e presentazioni su tablet, per illustrare al meglio le nostre soluzioni.”

Quali sono le aspettative per il prossimo futuro?

“Guardando al futuro, stiamo lavorando con il massimo impegno per far conoscere sempre di più il nostro nome. L'obiettivo è soprattutto riuscire a soddisfare un numero crescente di clienti, mantenendo sempre alta la qualità del servizio e la cura del rapporto umano che da sempre ci contraddistingue.” ■

SUIT

Cerbone
gruppo

19_20 Settembre 2025

Headquarter Cerbone S.p.A.
Via Indipendenza, 10 - Casoria (NA), Italy

Un'immersione nel mondo dell'involucro edilizio
e nelle sue "mille e una" varianti.
Esposizione - Formazione - Convegni - Spettacolo

ALBOND

TMS
TECNOVETALUMETALUM
1913-21018-10-40291810-3317

CDR S.r.l. **TRELINEA**
Tecnologie per porte e finestre

MASTER
HARDWARE FOR WINDOWS AND DOORS

Viv Decorat' Roma srl

ISEO
ULTIMATE ACCESS
TECHNOLOGIES

DEWALT

ALUK

Quanex **GIESSE**

BATFLEX
Zanussi con master

COLOMBO

IMEC
Management System

WM
DESIGN

NF
NOVA-FERR srl

ROYAL

Tecfi
TECHNICAL SYSTEMS

MONTICELLI

JASIC

DFV

PosaClima
SISTEMI INTEGRATI PER IL CLIMA

COMUNELLO
LIFE MADE EASY

SOMFY **ABET LAMINATI** **forster** **TECHNOFORM** **ASSA ABLOY**

TRAFLEX **Torggler** **ifimet** **Kaprol** **AV SAVO** **Roxtek**

con il patrocinio di



Inquadra il QR CODE
e vivi SUIT25
da protagonista



www.suit25.it - www.gruppocerbone.it



RICOSTRUZIONE POST SISMA

Margherita Toffolan, foto Aldo Amoretti



Nella lunga fase di ricostruzione dopo il terremoto, un nuovo edificio residenziale dialoga con il centro storico de L'Aquila tramite geometrie essenziali. Un bianco volume contemporaneo che prende colore dalle tende e dai parapetti su due fronti

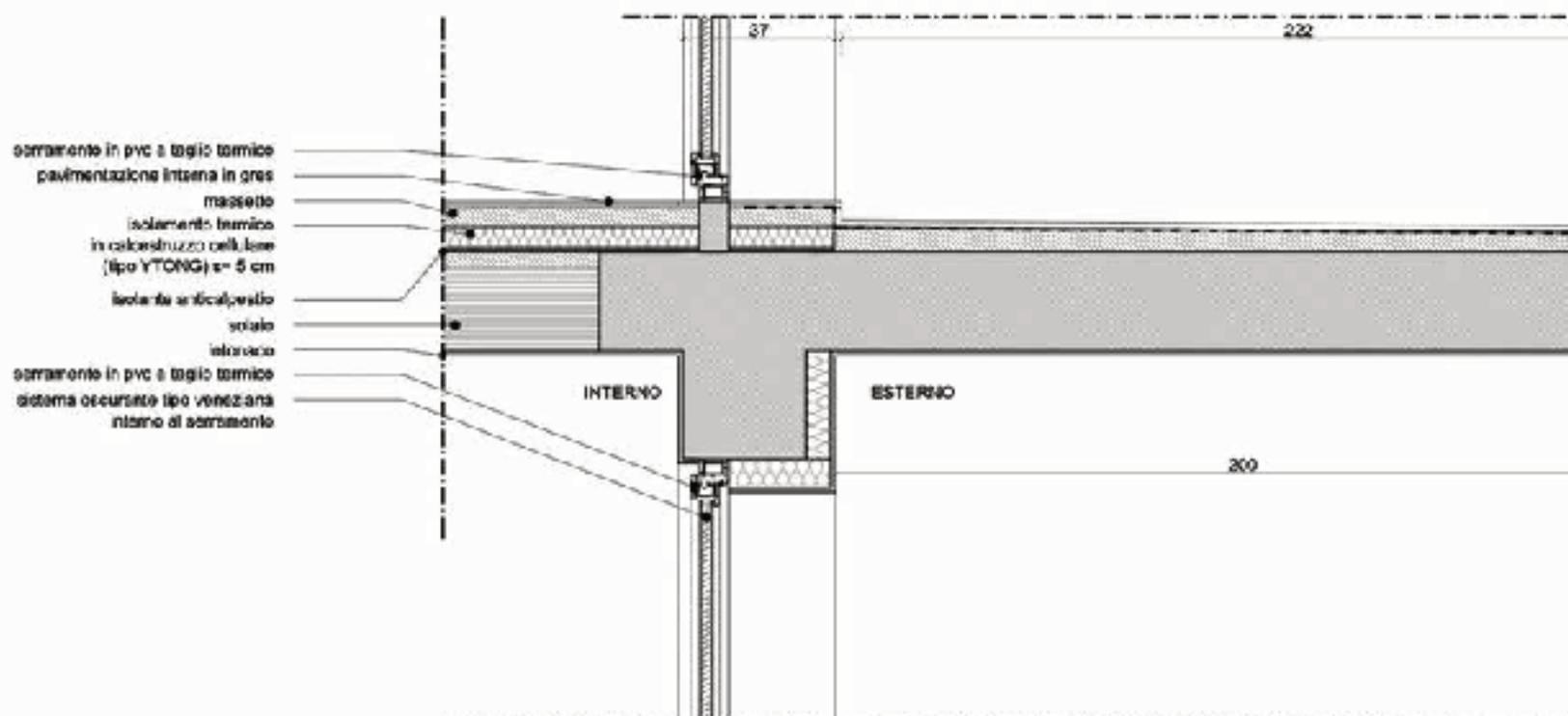
È uno dei recenti interventi di ricostruzione post sisma che sono stati terminati a L'Aquila. Si tratta di un edificio residenziale con funzione pubblica danneggiato dal terremoto del 2009, che è stato ricostruito nel rispetto delle dimensioni originarie, mantenendo la volumetria e l'ingombro del fabbricato precedente che si mette in dialogo con il contesto urbano e la memoria del luogo. La denominazione di Pentagonagramma spiega l'intento progettuale dello studio Dunamis che prende come riferimento la composizione musicale capace di tenere insieme e ricostituisce elementi differenti in una composizione armonica e coerente. La ricucitura fra passato e futuro avviene qui tramite un'architettura che raccoglie la storia del luogo per proiettarla in avanti.

LA STRUTTURA COME UN PENTAGRAMMA

L'edificio in classe energetica A1 si sviluppa su quattro livelli fuori terra. Il piano terra ospita spazi comuni, box auto e cantine, mentre i tre piani superiori accolgono due ampi appartamenti per piano, organizzati simmetricamente intorno alla scala centrale, ma è l'involucro esterno a esplicitare il concetto progettuale di base. L'architettura diventa così una partitura fatta di sequenze differenti, come i movimenti di un brano musicale, distinti tra loro, ma uniti in una sola melodia, con il compito di scrivere sul pentagramma della città ferita.



Particolare dell'infisso in pvc e del sistema di controllo dell'apporto solare



Identikit

Realizzazione: Edificio residenziale
Progetto, DL e Coordinamento alla sicurezza: Dunamis Architettura
Località: L'Aquila
Committente: ATER L'Aquila
Strutturisti: Jacopo Siracusa, Danilo Di Donato
Impianti: Area Engineering
Realizzazione serramenti: Ellevi Group
Serramenti: Decourinck
Ferramenta: Roto
Sistemi di oscuramento interno: Screenline Pellini
Tende esterne: Solaris Architettura Tessile
Produttore vetri: Cristalsud

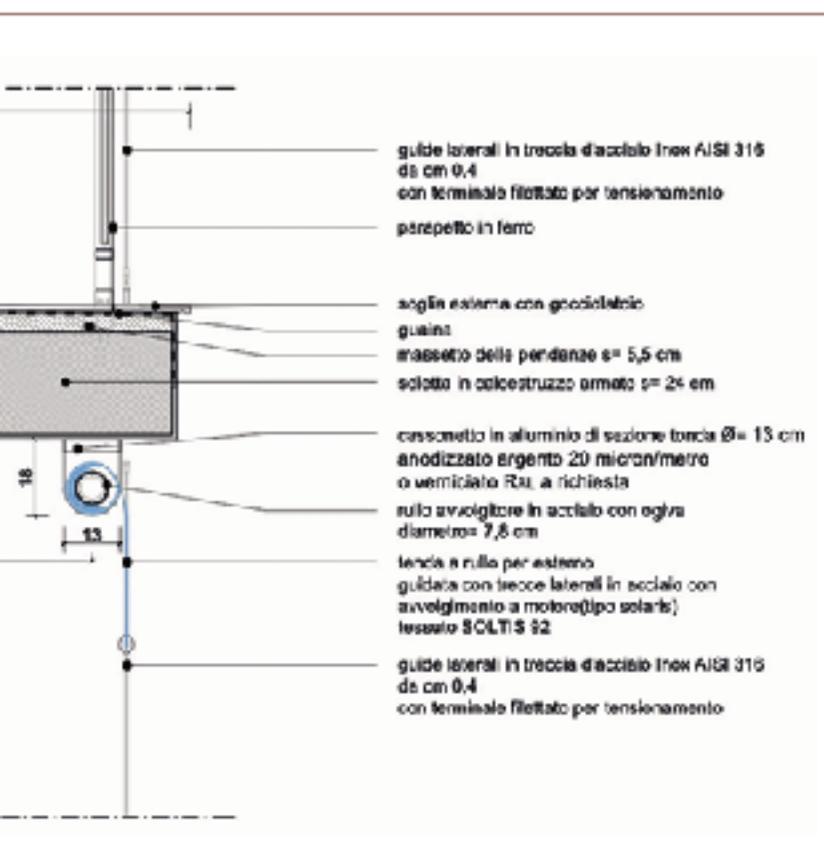
Le facciate bianche e le tende colorate creano un ritmo con effetto dinamico. La facciata principale a sud è caratterizzata dalla sovrapposizione di tre lunghe balconate che diventano, per ciascun appartamento, il prolungamento esterno della zona giorno. I terrazzi sono protetti da un sistema di tende mobili colorate, che movimentano la facciata garantendo al contempo privacy e schermatura dalla luce.

Sul lato nord le logge di servizio disegnano due assi, regolari e simmetrici, con parapetti in lamiera traforata dai colori accesi, che riprendono le tonalità delle tende del prospetto



Il progettista

Dunamis Architettura con sedi a L'Aquila e Roma opera nel campo dell'architettura attraverso un team multidisciplinare, riunito attorno ai due soci fondatori Stefano Balassone e Lorenzo Cantalini e successivamente anche a Giovanna Marchesi. Le attività dello studio, portate avanti con un metodo di lavoro collaborativo e basato sulla continua ricerca, affrontano varie scale del costruito storico, affiancando temi di restauro a interventi di recupero di edifici esistenti, fino alla progettazione del nuovo in ambiti urbani consolidati o in ambienti a forte vocazione paesistica. L'evoluzione degli spazi antropizzati è indagata attraverso l'interconnessione fra aspetti sociali, materiali ed ambientali, con particolare attenzione al rapporto uomo-edificio-luogo. Dal 2022 Dunamis è associato al Green Building Council Italia.





principale, creando un effetto cromatico di grande impatto. La copertura a sei falde reinterpreta la tradizionale forma a padiglione, conferendo con le sue superfici inclinate un segno distintivo all'edificio e ponendosi in continuità visiva con le facciate.

SERRAMENTI E TENDE PRO CONTEMPORANEITÀ

L'edificio si contraddistingue per lo studio delle forometrie delle parti vetrate che disegnano i prospetti. Il foro finestra, regolare nella geometria costruttiva e variabile per dimensione, diventa lo strumento che definisce il rapporto tra lo spazio interno e il contesto. I serramenti, del modello Zendow di Deceuninck con profilo a 5 camere, telai rinforzati e guarnizioni in TPE che sono inserite durante il processo di produzione, garantiscono un elevato isolamento termico e acustico che per l'installazione di vetrocamera alte prestazioni composto da 33.1/16 W.E.G. gas Argon/ 33.1 TOP ONE ($U_g = 1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$, $U_f = 1,3 \text{ W/m}^2\text{K}$, $U_w = 1,36 \text{ W/m}^2\text{K}$, $R_w = 37\text{dB}$). Non solo le finestre, ma anche le tende apportano un notevole contributo alla definizione dei prospetti e dell'edificio rispetto al conte-

Il partner

Ellevi Group rappresenta l'evoluzione nel settore dell'edilizia e produzione di serramenti di Ellevi Impianti che dal 2000 si occupa di impianti tecnologici civili ed industriali a livello nazionale. Lo stabilimento di Pomarico è specializzato nella produzione di serramenti in pvc e alluminio, cassonetti, tapparelle e persiane con un design esclusivo. I serramenti sono installati da un gruppo di operatori qualificati Federposa, mentre il team tecnico offre consulenza sulle migliori soluzioni tecnologiche ed innovative.

sto. La schermatura solare interna è garantita dal sistema di veneziane ScreenLine (Sistema C) integrate alla vetrata isolante con movimentazione manuale o mediante sistemi motorizzati delle lamelle. Le tende verticali esterne Solaris di tre colori, giallo e due tonalità di grigio/blu, proteggono i terrazzi dal sole diretto creando ombra e privacy oltre a movimentare i prospetti quando sono azionate in salita o discesa. ■

lega**6005**
OLTRE L'**ALLUMINIO**



archiproducts
AWARDS
WINNER

perfektion 
minimal6005



WWW.EXLU.IT

NORMA PER CONTROTELAI E MONOBLOCCHI

Lorenzo Falco

La UNI 11979:2025 stabilisce criteri comuni per valutare le prestazioni dei controtelai e controtelai monoblocco, distinguendo tra prodotti di libera installazione e proprietari. La norma definisce metodi di prova, requisiti e linee guida per garantire confronti chiari e affidabili sul mercato

I controtelai, storicamente noti come elemento di raccordo tra struttura edile e serramento, si sono evoluti negli ultimi anni in componenti spesso complessi, capaci di contribuire, con natura, composizione e geometria, alle prestazioni del prodotto installato. Tuttavia, il loro contributo non era fino ad oggi misurabile in modo condiviso, e la rapida evoluzione rischiava di produrre dichiarazioni di prestazioni basate su metodi differenti e non comparabili. Per questo motivo, il Gruppo UNI GL12 (TC 33) ha sviluppato uno standard comune di caratterizzazione. È nata così, il 29 maggio 2025, la norma UNI 11979 "Controtelai e controtelai monoblocco per serramenti - Caratteristiche prestazionali e requisiti", con l'obiettivo di definire per tutti, produttori, laboratori, acquirenti, decisori, caratteristiche, metodi di prova e, se necessario, criteri di classificazione condivisi.

I CONTENUTI DELLA UNI 11979:2025

Il testo della norma segue lo schema che si è imparato a conoscere. Dopo il "Sommario" che riassume in estrema sintesi di cosa tratta la norma, si arriva al primo punto importante: lo scopo e campo di applicazione. In esso, dopo la parte destinata a dichiarare lo scopo della norma ("La presente norma definisce le metodologie ed i criteri per la caratterizzazione di controtelai e controtelai monobloc-

co...") si ritrovano i prodotti che sono considerati dal testo che includono:

- **finestre e porte esterne pedonali** considerate in UNI EN 14351-1 comprensive di eventuali materiali e prodotti complementari e componenti aggiuntivi (o accessori) qualora essi influenzino le caratteristiche prestazionali dei controtelai monoblocco o dei controtelai, inclusi prodotti con caratteristiche di resistenza all'effrazione conformi alle norme UNI EN 1627, UNI EN 1628, UNI EN 1629, UNI EN 1630 e UNI 11781;
- **porte interne pedonali** considerate in UNI EN 14351-2 comprensive di eventuali materiali e prodotti complementari e componenti aggiuntivi (o accessori) qualora influenzino le caratteristiche prestazionali dei controtelai monoblocco o dei controtelai, inclusi prodotti con caratteristiche di resistenza all'effrazione conformi alle norme UNI EN 1627, UNI EN 1628, UNI EN 1629, UNI EN 1630 e UNI 11781;
- **chiusure oscuranti** e altri prodotti considerati in UNI EN 13659 comprensivi di eventuali componenti aggiuntivi (o accessori) e materiali e prodotti complementari inclusi prodotti con caratteristiche di resistenza all'effrazione conformi alle norme UNI EN 1627, UNI EN 1628, UNI EN 1629, UNI EN 1630 e UNI 11781.
- **schermature solari** considerate in UNI EN 13561 com-

prensive di eventuali componenti aggiuntivi (o accessori) e materiali e prodotti complementari.

La UNI 11979:2025 si applica altresì a quei controtelai monoblocco e controtelai destinati a ospitare "il posizionamento di oscuranti, schermature solari, zanzariere, sistemi di ventilazione meccanica, elementi di sicurezza, considerando le predisposizioni relative alla eventuale presenza degli specifici accessori per l'installazione ed il funzionamento."

Un campo veramente vasto che esclude dalla sua trattazione i prodotti deputati all'installazione di:

- prodotti con caratteristiche di resistenza al fuoco e di controllo fumo di cui alle UNI 11473-1 e UNI EN 16034;
- porte pedonali motorizzate diverse da quelle a battente soggette alla UNI EN 16361;
- porte e cancelli industriali, commerciali e da garage soggetti alla UNI EN 13241;
- serramenti inseriti in facciate continue di cui alla UNI EN 13830;
- finestre, cupole e lucernari installati su tetto piano;
- parapetti e grate con funzione antieffrazione.

SCOPO E CAMPO DI APPLICAZIONE

Questa sezione definisce due cose importanti:

- la prima è relativa alle condizioni al contorno che vanno considerate, dichiarandone la natura, ove possano influenzare le prestazioni per alcune caratteristiche;
- la seconda, punto peraltro chiave della norma, è la distinzione per trattazione e metodi di prova tra "Controtelai e controtelai monoblocco di libera installazione" e "Controtelai e controtelai monoblocco proprietari".

Le caratteristiche indicate nei punti del testo normativo sono da considerarsi per i controtelai e controtelai monoblocco di libera installazione, mentre quelle di controtelai e controtelai monoblocco proprietari sono "... considerate unitamente allo specifico prodotto per cui sono concepiti, facendo riferimento alle norme applicabili al prodotto stesso..".

TERMINI E DEFINIZIONI

Per comprendere cosa si intenda per i prodotti "da libera installazione" o "proprietary" occorre passare al punto successivo, "Termini e definizioni" che descrive le due "famiglie" come segue:

- **controtelai e controtelai monoblocco di libera installazione** prodotti destinati a ricevere indistintamente serramenti così come definiti in "Scopo e campo di applicazione" della presente norma, progettati e realizzati da parte di chi fabbrica dei controtelai e controtelai monoblocco;
- **controtelai e controtelai monoblocco proprietari** prodotti concepiti per l'installazione di serramenti così come definiti in "Scopo e campo di applicazione" della pre-

L'autore

Lorenzo Falco, professionista attivo nel settore dei serramenti dal 1991.

Inizia la sua esperienza professionale come progettista di strutture metalliche non portanti nel 1988. Ha operato fino al 1996 in un'azienda di progettazione

e produzione di serramenti in alluminio e facciate continue, rivestendo vari ruoli dalla progettazione all'attività tecnico-commerciale in territorio nazionale ed estero.

Dal 1996 al 1998 lavora come temporary manager in un gruppo di realtà legate al settore delle costruzioni e della promozione immobiliare che ha attività nel Principato di Monaco. Nel 1998 inizia la sua più che ventennale collaborazione con una primaria realtà industriale del settore delle chiusure tecniche, in cui opera fino al 2021 in diversi settori, seguendo attività di costruzione e certificazione del SGQ, progettazione, sviluppo e caratterizzazione dei prodotti, riferimento tecnico normativo. Esperto competente negli standard di sistema e prodotto italiani ed europei e buon conoscitore delle Building Regulation in vigore nei paesi esteri, ha partecipato attivamente ai lavori di stesura di diversi testi normativi cui fa riferimento il settore dei serramenti.

sente norma, progettati e realizzati da parte di chi fabbrica dei serramenti e/o da chi fabbrica dei controtelaio/controtelaio monoblocco a seguito di specifico incarico di chi fabbrica dei serramenti".

In parole povere, il primo gruppo include quei prodotti immessi sul mercato con lo scopo di ospitare serramenti di diversa origine (per esempio finestre o porte finestre di origine differente che abbiano determinate dimensioni di telaio), mentre il secondo gruppo considera tutte quelle tipologie di controtelaio (d'ora in poi, per brevità di lettura, qui si utilizzerà quest'ultimo termine per indicare anche i controtelai monoblocco) concepite con il serramento e parte integrante e funzionale dello stesso - ad esempio, i controtelai che equipaggiano le porte resistenti all'effrazione.

Altri due aspetti nel punto "termini e definizioni" che si ritiene di dover sottolineare sono la sua apertura, che richiama i "termini e le definizioni di cui alle norme UNI



10818, UNI 11673-1, UNI 11673-2, UNI 11673-3, UNI 11673-4, UNI EN 12216, UNI EN 12433-1, UNI EN 12519, UNI EN ISO 13788, UNI EN 14351-1" come integrati nel testo e il punto 3.7 "Dimensioni del provino di prova" dove si chiarisce come le dimensioni dei campioni siano da considerarsi ove influenzino le prestazioni, e siano da riportarsi sul rapporto di prova e come "... le dimensioni del provino di prova tengono in considerazione la dimensione del giunto primario e la dimensione stessa del controtelaio/controtelaio monoblocco, ma non devono comprendere le dimensioni del giunto secondario, le dimensioni del tamponamento e le dimensioni della struttura perimetrale (laddove presente) atta a simulare il vano..." Il che è fondamentale per avere riferimenti comuni anche nella determinazione delle prestazioni.

ASPETTI GENERALI

Proseguendo nella lettura del testo, si trova il punto 4, "Aspetti generali" dove si indica come lo scopo primario del contributo prestazionale dei controtelai sia il mantenimento delle performances dei prodotti posti in opera considerando le istruzioni di installazione del fabbricante (dei serramenti o dei manufatti oggetto di installazione) e il contesto (climatico e d'utilizzo) cui il controtelaio sarà destinato.

CARATTERISTICHE E REQUISITI

Segue il punto 5, vero e proprio sesto di questa norma in cui si determinano le caratteristiche considerate, ad esempio:

- **Permeabilità all'aria**
- **Tenuta all'acqua**
- **Isolamento acustico**
- **Isolamento termico e requisiti meccanici e di sicurezza quali, ad esempio:**
- **Resistenza al carico del vento**
- **Resistenza all'effrazione**
- **Durabilità**

Ai quali si aggiungono quelli relativi all'emissione di Composti Organici Volatili e alla sostenibilità dei prodotti anche in riferimento ai più recenti disposti legislativi (cfr. Decreto 23 giugno 2022 "Criteri Ambientali Minimi...")

Interessante il prospetto 1 che reca le dimensioni consigliate o obbligatorie del provino (inclusivo di giunti primari), declinate per ogni prestazione da misurarsi, e l'esplicita definizione del fatto che le modalità di realizzazione del giunto secondario non siano elementi di caratterizzazione e che, per contro, debbano essere parte integrante delle istruzioni al mercato fornite dal fabbricante. Il punto 5 per molte prestazioni non indica specificatamente le mo-

dalità di prova rimandandone la trattazione approfondita all'Appendice A (normativa). Da questa prassi si distinguono i punti relativi alla Durabilità (pt. 5.7) e ai "Composti organici volatili e sostenibilità" (pt. 5.8) che offrono già al loro interno le indicazioni di riferimento.

Proseguendo nella lettura, si trova il punto 6 dove vengono enunciati i "Requisiti di Base" per un controtelaio che considerano le tolleranze dimensionali da mantenere sul prodotto, la durabilità dei materiali che lo compongono e le caratteristiche di reazione al fuoco degli stessi ove queste ultime siano prescritte in funzione della destinazione d'uso dei manufatti o richiamate da richieste progettuali.

APPENDICI

La UNI 11979:2025 conta una folta schiera di Appendici, sia normative (il cui testo ha il medesimo vigore di quello della norma), sia informative (deputate quindi a fornire esempi o chiarimenti non vincolanti):

- **Appendice A:** fissa le modalità di prova in laboratorio (permeabilità aria/acqua, isolamento acustico/termico, resistenza all'effrazione), basate su metodi già normati, con tamponamenti standardizzati per testare controtelai di libera installazione.
- **Appendici B e C:** esempi illustrativi di controtelai per serramenti su pareti verticali (B) e finestre da tetto in coperture inclinate (C).
- **Appendice D:** regole di trasferibilità delle prestazioni (estendibilità dei risultati di prova), con riferimento a norme come UNI EN 14351-1.
- **Appendice E:** stratigrafie normalizzate per la determinazione del ponte termico lineare nel giunto primario, standardizzando tipologie murarie per confrontabilità delle prestazioni.

Questa è una parte assolutamente da considerare: data l'enorme variabilità delle tipologie costruttive presenti nel nostro Paese e data l'influenza su questa prestazione delle condizioni al contorno (che diventano parte integrante del giunto primario), il gruppo di lavoro ha deciso di standardizzare una serie di tipologie "murarie" di base in cui installare figurativamente il prodotto oggetto di verifica in modo, ancora una volta, da avere come ritorno livelli prestazionali confrontabili.

- **Appendice F:** informazioni e istruzioni da fornire e raccogliere dal mercato, definendo la qualità del flusso informativo obbligatorio per l'immissione sul mercato. I contenuti di questa appendice definiscono quindi la qualità del flusso informativo che deve (e in una norma "deve" significa deve) essere generato in relazione all'immissione sul mercato di un controtelaio. ■

SIEGENIA
brings spaces to life

**La sicurezza
sempre
perfetta.**

La prima chiusura multipunto automatica autoregolante BS 3700.

Una sicurezza costante, comfort di utilizzo e una manutenzione ridotta al minimo: la chiusura BS 3700 unisce automaticamente tutte queste caratteristiche. Si tratta della prima chiusura multipunto automatica con autoregolazione integrata, che ogni volta garantisce un'apertura perfetta e una chiusura affidabile della porta. La sua struttura intelligente e i riscontri studiati su misura rendono superflua la successiva regolazione sul posto, anche dopo diversi anni di utilizzo intensivo della porta. Un uso tutto compreso, un'assistenza senza fatica. www.siegenia.com

Comfort ambientale a 360°



L'EVOLUZIONE CHE SCORRE

A cura della redazione
e di METRA Building

Dopo aver analizzato i serramenti a battente, entriamo ora nel mondo degli scorrevoli. Dalle soglie ribassate ai sistemi minimali, passando per soluzioni monovia a incasso. Un viaggio tra prestazioni, estetica e vincoli progettuali nei serramenti in alluminio



Come anticipato nel precedente appuntamento, dopo aver esplorato la struttura portante e le aperture del serramento a battente, ci concentriamo ora sui sistemi scorrevoli, sempre più diffusi nelle soluzioni architettoniche contemporanee.

Anche nel caso degli scorrevoli, abbiamo due grandi famiglie: da un lato gli scorrevoli alzanti, dall'altro gli scorrevoli propriamente detti. Al loro interno poi abbiamo un'ulteriore diversificazione tra quello che è uno scorrevole tradizionale con le masse tipiche a cui siamo abituati e un cosiddetto "minimale" nel vero senso del termine o tutt'al più con ingombri ridotti rispetto ai precedenti. Cambiano quindi, concettualmente, le geometrie dei profilati, ma la funzione del profilato stesso non cambia: ciò che è telaio per uno scorrevole alzante rimane telaio anche per uno scorrevole tradizionale o per uno scorrevole minimale; quello che è l'anta rimane l'anta.

TELAIO SCORREVOLE E SUE VARIANTI

Nel disegno in figura 1 vediamo una sezione tipica di un serramento alzante scorrevole. A differenza dei telai battenti, qui non si parla più di semplice guscio interno ed esterno, ma di una struttura più complessa che può comprendere più di due gusci, in base alla configurazione (due ante, tre ante, monovia, ecc.).

Questi gusci non sono simmetrici né intercambiabili: le caratteristiche funzionali cambiano tra lato interno ed esterno, soprattutto per accogliere i binari di scorrimento, i carrelli e gli accessori di chiusura. (Fig.1)

TAGLIO TERMICO E PROFONDITÀ DEL TELAI

Per facilitare la gestione degli accessori che lo compongono e per ottimizzare il numero di matrici da realizzare, è possibile ottenere diverse profondità di telaio, modificando la lunghezza del taglio termico, senza dover cambiare i gusci in alluminio.

Questo porta ad avere una migliore gestione del magazzino

no sia per il serramentista sia per il gammista e non solo per i profilati telaio.

MONTAGGIO E TIPOLOGIE DI TELAI

Per la posizione di installazione del telaio riferita alla quota pavimento, ci sono tre soluzioni principali: una tradizionale, in cui il serramento viene montato sopra il pavimento stesso, la seconda in cui tutto il telaio è "annegato" nel serramento e la terza che rappresenta una via di mezzo in cui si sostituisce il telaio con un telaio cosiddetto ribassato, che elimina il problema dell'ostacolo nella soglia.

Vi è, poi, in realtà, una quarta possibilità da usare, però, in contesti dove il serramento non risulta direttamente esposto alle intemperie: al posto del telaio inferiore si usano delle semplici soglie, disgiunte una dall'altra, che fungono anche da guida per i carrelli. La scelta tra le soluzioni sopra citate deve essere ben valutata sotto vari punti di vista e deve rappresentare la soluzione ottimale per l'utente dal punto di vista prestazionale del serramento, della sua accessibilità e del gusto estetico del progettista o del privato.

SOGLIA TRADIZIONALE O RIBASSATA: ESTETICA E ACCESSIBILITÀ

Proprio riguardo all'accessibilità del serramento, ossia alla possibilità che qualunque tipologia di utente possa entrare e uscire senza problemi, si hanno tre soluzioni principali per la posa per la scelta del telaio, come già anticipato.

- Telaio tradizionale, montato sopra il pavimento
- Telaio tradizionale, annegato nel pavimento
- Telaio ribassato, che riduce l'ingombro a terra

L'ultima soluzione in elenco rappresenta la più adatta in termini di accessibilità, ma offre prestazioni inferiori alla prima soluzione e viceversa.

COPRIFILI E FISSAGGI A FILO MURO

Quando si monta un serramento a filo, non cambia il telaio, ma vengono utilizzati coprifili, specialmente sui laterali e

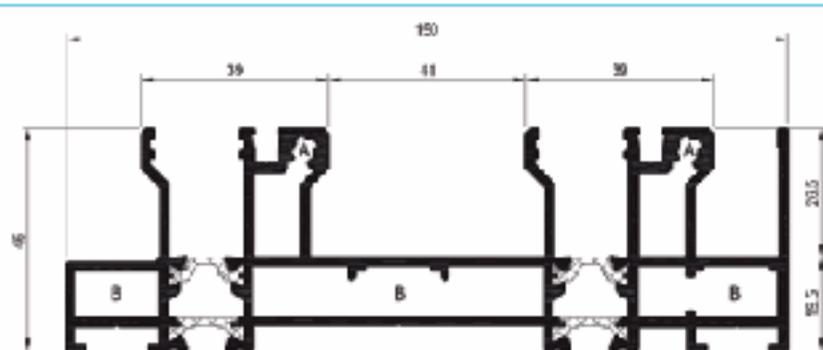


Fig.1 - Telaio per scorrevole alzante a due vie

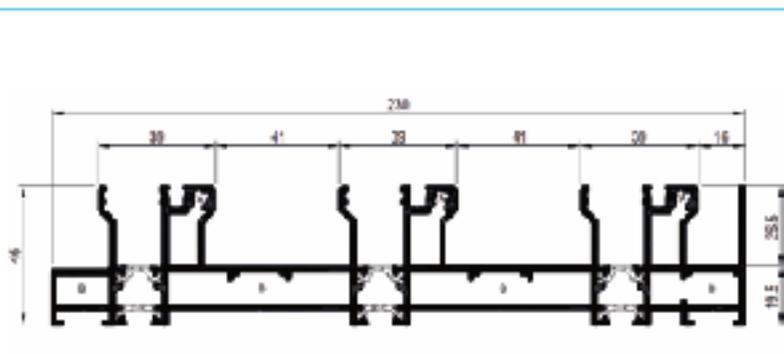


Fig.2 - Telaio per scorrevole alzante a tre vie

sull'orizzontale superiore, se non si dispone già di un telaio con la battuta integrata. A differenza dei serramenti a battente, questi coprifili, che vanno a mascherare i giunti, non sono così comuni nei serramenti scorrevoli per i quali, quando possibile, si preferiscono soluzioni più pulite dove il telaio è montato in mezzera.

SERRAMENTI SCORREVOLI: ANTE FISSE O MOBILI

Dal punto di vista delle aperture, ossia del numero di ante, le configurazioni sono molteplici.

- Due mobili (entrambe scorrono)
- Una fissa e una mobile (con vetro bloccato da fermavetro)
- Tre o più ante mobili

Le prestazioni termiche sono simili, ma la soluzione con vetro fisso è più economica e spesso sufficiente nei casi in cui un'apertura sia accessoria.

PROFONDITÀ E MODULAZIONE DEL TELAIO

Un serramento scorrevole a più ante comporta una maggiore profondità del telaio a meno che non vengano richieste più ante sullo stesso binario. La modularità del sistema consente di aggiungere più ante, ma c'è un limite alla profondità del profilato, dettato dalla disponibilità stessa

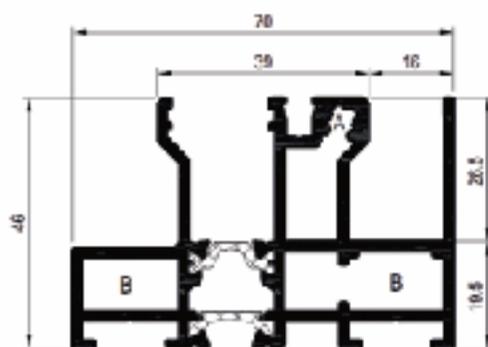


Fig 3_ Profilato per scorrevole monovia

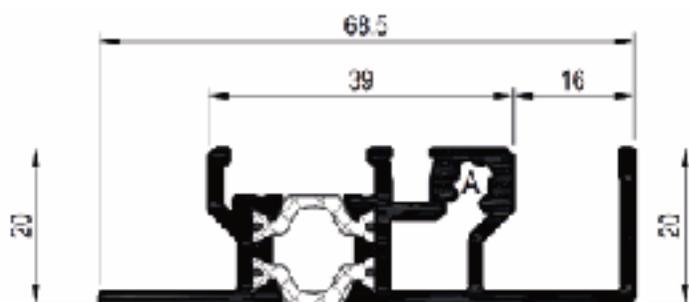


Fig 4_ Profilato per scorrevole monovia versione ribassata

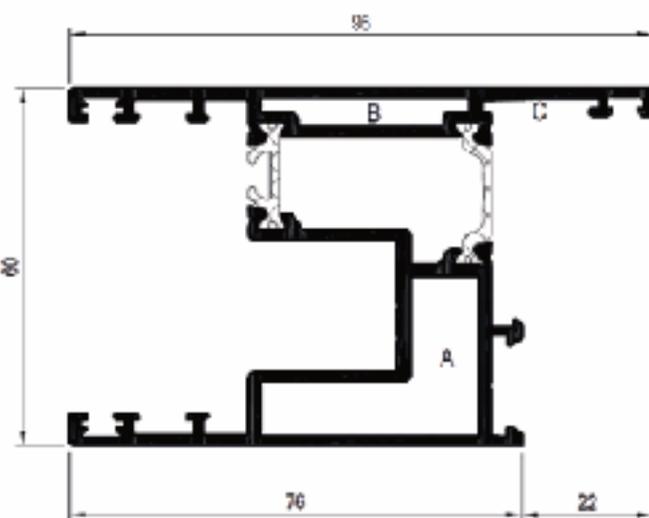


Fig 5_ Profilato anta per scorrevole alzante

del profilato telaio, dalla profondità del vano murario e, anche, dalla difficoltà di assicurare il corretto drenaggio dell'acqua. A un certo punto, infatti, bisogna fare i conti con la disponibilità di utensili in officina e quindi con il limite fisico della lavorazione che può essere eseguita sul profilato (Fig. 2 pagina precedente).

SISTEMI MONOVIA

Una variante interessante è la soluzione "monovia" a scomparsa nel muro, dove l'anta si apre e scorre all'interno della parete. In questo caso si utilizza un telaio di profondità ridotta che comprende solo il guscio esterno e quello interno, senza ulteriori profili intermedi.

Anche per questa tipologia di telaio esiste la versione ribassata (Fig. 3 e Fig. 4) con le stesse prerogative e criteri di impiego già descritti in precedenza per i telai normali a più vie.

TELAIO PER SERRAMENTI ALZANTI SCORREVOLI

Il telaio per un serramento alzante scorrevole si differenzia da quello di un serramento battente. In un serramento alzante, abbiamo un inserimento del vetro nella spalla del telaio e il fermavetro viene utilizzato per bloccare il vetro nella sede.

Questo tipo di serramento richiede un ingombro di circa 98 mm, ma esistono anche soluzioni più minimaliste con ingombri molto ridotti, anche fino a 3 cm.

NODO CENTRALE

Un elemento fondamentale nel serramento scorrevole è il nodo centrale. A seconda della configurazione scelta, il nodo centrale può collegare due ante poste su due vie

It all hinges on excellence.

SIMONSWERK

BAKA

Il sistema di
cerniere per porte
d'ingresso in legno

Con il corpo cerniera interamente in acciaio, una spina passante da 1 cm di diametro, i cuscinetti di scorrimento a scomparsa esenti da manutenzione e l'innovativo sistema di regolazione in 3D indipendente, BAKA Protect Serie 4000 è la soluzione ideale per movimentare in modo sicuro porte pesanti fino a 160 kg adattandosi ad ogni tipo di geometria di profilo: sormonto 15, 18 o 20 mm con e senza guarnizione in battuta (da 4 a 20 mm), in aria 4 o 12 mm. Dite basta alle noiose anubi a quattro o più gambi. Per ogni porta abbiamo una soluzione.

www.simonswerk.it





adiacenti (soluzione tipica ad esempio per tipologia a due ante su due vie) oppure rappresenta il collegamento tra due ante poste sulla stessa via (soluzione tipica ad esempio per tipologia a quattro ante su due vie, in mezzeria al serramento).

Nel primo caso le variabili in gioco sono molteplici in funzione della geometria del nodo stesso. In uno scorrevole alzante tradizionale solitamente il nodo centrale ha una mostra piuttosto importante, che tende a ridursi leggermente nel caso di alzante scorrevole con il cosiddetto nodo centrale ridotto.

Quest'ultima soluzione porta ad avere un nodo centrale più simile a quello degli scorrevoli cosiddetti minimali descritti in seguito. Indipendentemente dalla geometria, il nodo centrale rappresenta una delle parti fondamentali dello scorrevole: deve garantire le tenute, può fungere da elemento di trascinamento e deve essere esteticamente gradevole in funzione della percezione delle sue masse all'interno del locale dove è installato. A volte è necessario trovare un compromesso tra estetica e resistenza al vento, soprattutto nel caso di serramenti di grandi dimensioni, cercando di minimizzare i rinforzi da applicare alle ante ottimizzandone le geometrie perché possano essere il più contenute possibili. (Fig. 5 pagina precedente)

SERRAMENTI MINIMALI: ESTETICA E COMPLESSITÀ PROGETTUALE

La riduzione dell'ingombro del nodo centrale a cui abbiamo accennato poc'anzi rappresenta di fatto il comune denominatore in tutti i progetti più attuali. Alla stessa stregua dei battenti, infatti, l'architettura moderna sta spostando l'attenzione dal classico serramento alzante scorrevole, sia pur con nodo centrale ridotto, verso le cosiddette soluzioni minimali, disponibili nella versione scorrevole con carrello sull'anta o ruote sul telaio, entrambe con diverse profondità di telaio. Oggi si propongono quindi nodi centrali per serramenti centrali di soli 30 mm di larghezza.

Dando per assicurata la prestazione dello scorrevole, la versione minimal porta con sé anche delle peculiarità di natura estetica a livello di accessori che equipaggiano il serramento. In alcune versioni, infatti, la maniglia viene addirittura nascosta nella costa del profilo dell'anta, quasi a scomparire alla vista dell'utente. Il passaggio dai serramenti tradizionali a quelli minimali implica un cambiamento significativo, ma comunque fattibile, nella progettazione, nei materiali e nella geometria dei profilati. La scelta dipende dal tipo di utilizzo, dalle esigenze estetiche e dalla funzionalità del serramento, che può essere personalizzato in base a preferenze individuali e tecniche di installazione. ■

Macchine e sistemi di lavorazione
per profilati in Alluminio

SCOPRI IL NUOVO MC 312 Taurus

Centro di lavorazione 5 assi
per lavorazione da barra di profili estrusi in lega leggera



- Centro di lavoro cabinato a 5 assi CNC ad alte prestazioni, **ideale per il taglio di profili di grandi dimensioni**.
- L'area di lavoro offre **massima flessibilità**: gestibile come un unico campo di lavoro o come due zone separate per una lavorazione pendolare.
- Perfetto per **molteplici settori**: automotive, aerospaziale, nautica e architettura industriale.



www.mecal.com

MECAL
a company of **scm** group

MECAL MACHINERY s.r.l. - Via Torre Beretti, s.n. - 27030 FRASCAROLO (PV) ITALIA - mecal@mecal.com

VETRI SELETTIVI

William Bisacchi

I vetri selettivi giocano un ruolo chiave nell'efficienza energetica degli edifici, ma restano poco compresi da molti operatori del settore. Nonostante il loro ampio impiego, permangono dubbi su composizione, prestazioni e criteri di scelta.

Un'analisi tecnica chiarisce caratteristiche, varianti disponibili sul mercato e casi d'uso

I vetri selettivi, o a controllo solare, hanno la funzione specifica di modulare la radiazione solare che colpisce le superfici vetrate. Permettono il passaggio della luce visibile, limitando invece l'ingresso della componente infrarossa, principale responsabile del surriscaldamento interno. Questo tipo di trattamento superficiale del vetro offre evidenti vantaggi durante la stagione estiva, limitando il carico termico degli edifici e riducendo così significativamente il consumo energetico necessario al raffreddamento degli ambienti. Va però considerato anche il rovescio della medaglia: durante i mesi invernali, questi vetri ostacolano l'apporto gratuito di calore solare, influenzando negativamente sul bilancio termico complessivo. Un aspetto spesso trascurato, che merita un'attenta valutazione già in fase di progettazione per garantire comfort e prestazioni durante tutto l'anno.

CONFRONTO TRA VECCHI E NUOVI VETRI

I vetri selettivi di ultima generazione sono dotati di un rivestimento magnetronico, detto anche soft coating, ottenuto mediante l'applicazione, su una delle superfici del vetro, di uno o più strati sottilissimi di metalli nobili (tra cui l'argento) attraverso un processo sottovuoto. La configurazione più performante attualmente disponibile è quella a triplo strato

d'argento, capace di offrire un eccellente equilibrio tra trasmissione luminosa e controllo solare.

(Per un approfondimento tecnico sulle differenze tra soft coating, hard coating, doppio e triplo strato d'argento, vedi fascicolo 523 di Nuova Finestra)

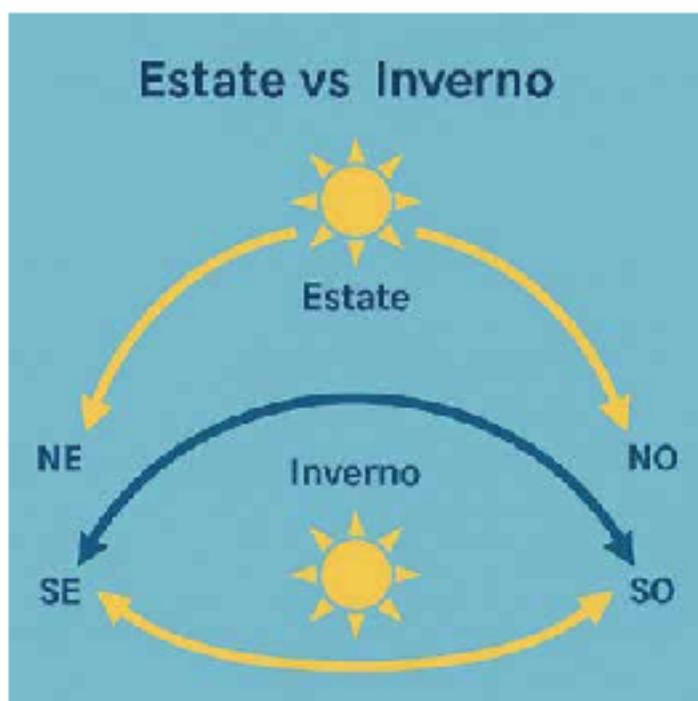
È interessante notare come i primi vetri a controllo solare, sviluppati alla fine del Novecento per le grandi superfici vetrate dei grattacieli, fossero molto diversi dagli attuali.

Si trattava di vetri con rivestimento pirolitico (hard coating), che agivano essenzialmente come "specchi", riflettendo una porzione significativa della radiazione solare, sia visibile che invisibile. Non operavano una vera selezione spettrale, bensì un blocco quasi totale della radiazione, con il risultato di ottenere ambienti interni scarsamente illuminati. Nomi commerciali come Stopsol o Antelio esprimevano chiaramente l'intento di "fermare il sole".

Con i vetri selettivi moderni a triplo strato d'argento, la trasmittanza termica (U_g) rimane sostanzialmente invariata rispetto a un vetro basso emissivo di pari configurazione, attestandosi intorno a $1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$. È dunque un errore comune ritenere che il vetro selettivo peggiori l'isolamento termico invernale in termini di trasmittanza: ciò che cambia è il fattore solare (g), ossia la capacità del vetro di far passare

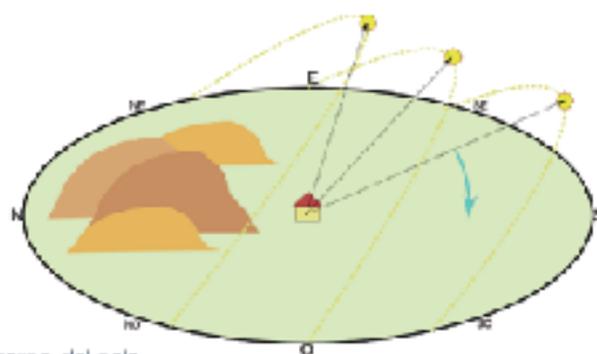
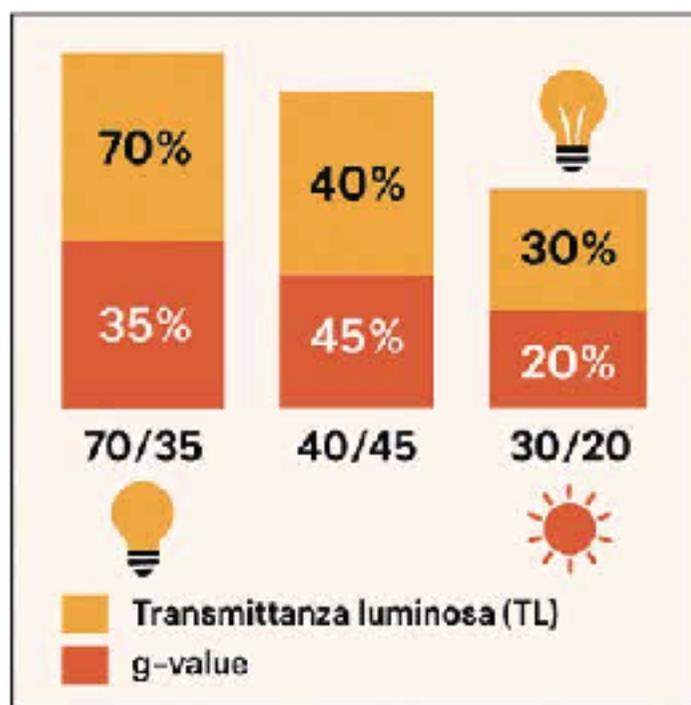
energia solare all'interno dell'edificio. La spiegazione tecnica è semplice: la trasmittanza termica agisce sull'infrarosso a lunga onda (proveniente dalle fonti interne di calore, come impianti o irraggiamento ambientale), mentre il fattore solare limita l'infrarosso a onda corta, cioè quello emesso direttamente dal sole.

Un dato utile da ricordare è che l'irraggiamento solare può raggiungere i 1000 W/m² su superfici orizzontali esposte a picco (es. lucernari), e mediamente 700 W/m² su superfici verticali (finestre). Si tratta di valori elevati, che rendono evidente l'impatto energetico del sole. A confronto, la dispersione di calore invernale attraverso un vetro basso emissivo (1,0 W/m²K) comporta una perdita di 20 W/m² con una differenza di temperatura di 20°C tra interno ed esterno. In estate, il guadagno può quindi essere anche 30-35 volte superiore rispetto alla perdita invernale, il che rende evidente la criticità del controllo solare nei bilanci energetici.



TIPOLOGIE E AMBITI DI UTILIZZO

Tutti i vetri, anche un semplice float trasparente da 4 mm, posseggono una certa selettività naturale, essendo più trasparenti alla radiazione visibile e più opachi all'infrarosso. Questo si traduce in una trasmissione luminosa (TL) sempre



TIPOLOGIA	TL (%)	G (%)	TL/G	CARATTERISTICHE	APPLICAZIONI CONSIGLIATE
Selettivo bilanciato	70	35	2,0	Buon compromesso tra luce naturale e controllo solare	Residenziale standard, uffici, edifici misti
"Quattro stagioni"	70	45	1,55	Elevata trasparenza, selettività moderata	Zone temperate, ambienti poco esposti
Alta selettività	60 / 30	30 / 20	2,0 / 1,5	Schermatura marcata, ridotta luminosità	Facciate vetrate, uffici esposti, terziario



Faccata con vetro selettivo 60-30



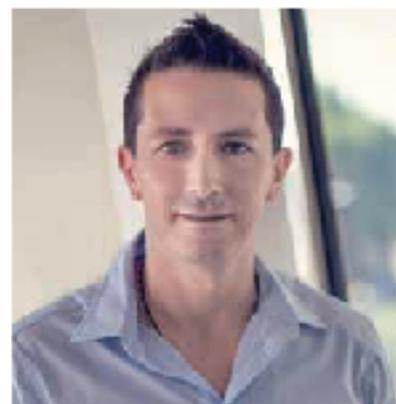
Installazione selettivi 60-30

superiore al fattore solare (g), anche nei vetri non trattati. Tecnicamente, un "vetro selettivo" è definito da un rapporto TL/g pari o superiore a 2.

- Vetri selettivi bilanciati (es. 70/35): bilanciano luce naturale e controllo del calore, ideali per residenziale e commerciale.
- Vetri selettivi più blandi, i cosiddetti "quattro stagioni": con TL intorno al 70% e g tra 40-45%, hanno un rapporto TL/g inferiore a 2. Questi vetri non schermano abbastanza in presenza di forte irraggiamento e possono ridurre

L'autore

William Bisacchi, serramentista da oltre trent'anni, titolare dell'azienda Bisacchi Bruno & C è diventato una figura di riferimento nel panorama della serramentistica nazionale. È Esperto CasaClima Junior posatore caposquadra di massimo livello (EQF-4) secondo la norma UNI 11673-2 e fa parte del consiglio direttivo dell'associazione Unicmi. Autore del corso per serramentisti "Edilizia D'Elite" e docente dell'accademia di formazione Ambrosi & Partners Gestisoc uno dei blog di settore più seguiti, ha scritto una guida e un libro e da quasi 10 anni scrive su riviste tecniche. Dopo la lunga esperienza su ShowRoom Porte&Finestre prosegue la sua collaborazione con Nuova Finestra.



l'apporto solare in inverno, risultando adatti solo a situazioni specifiche.

- Vetri selettivi ad alte prestazioni (es. 60/30 o 30/20): riducono drasticamente l'apporto solare e sono pensati per grandi superfici vetrate in ambito terziario senza ombreggiature, dove la bassa trasmissione luminosa non compromette l'illuminazione naturale. In residenziale, invece, possono ridurre troppo la luminosità interna.

La scelta del vetro selettivo deve quindi considerare contesto architettonico, orientamento, schermature e bilancio energetico stagionale. In residenziale, finestre standard trovano nel 70/35 la scelta più equilibrata; in terziario, con facciate ampie, si preferiscono fattori solari più bassi, soprattutto a sud senza ombreggiature.

È importante ricordare che il sole cambia traiettoria stagionalmente: in estate compie un arco di circa 240° (da nord-est a nord-ovest), mentre in inverno si limita a circa 60° (da sud-est a sud-ovest). Vetrate a nord-est o nord-ovest ricevono irraggiamento solo estivo; perciò, un vetro selettivo blando ("quattro stagioni") può essere un buon compromesso per limitare il surriscaldamento estivo senza penalizzare l'apporto solare invernale, quasi assente in ogni caso.

In definitiva, la scelta deve essere valutata caso per caso per garantire prestazioni energetiche efficaci e comfort

Dove e quando usare i vetri selettivi

Valutazioni principali:

- Esposizione solare diretta: fondamentale.
- Assenza di schermature fisiche (frangisole, tende, sporti).
- Superficie vetrata esposta > vetro come unico filtro solare.
- Analisi energetica personalizzata: a cura di un tecnico termotecnico.

GRAF Synergy: tecnologia italiana per la nuova generazione del PVC



SL4 FF EVO



SL2 FF DIA



SL2V-E



FAB CUT F1

Dall'esperienza italiana **GRAF Synergy** nasce una **gamma completa di soluzioni per la saldatura e la lavorazione dei profili in PVC**: dalle macchine tradizionali più accessibili fino ai modelli di ultima generazione, pensati per chi cerca performance elevate e qualità senza compromessi.

Le saldatrici dotate della tecnologia brevettata **V-Perfect®** garantiscono una finitura impeccabile, eliminando ogni segno visibile di saldatura.

A complemento della linea, **GRAF Synergy** propone centri di taglio e lavoro ad alta efficienza, progettati per ottimizzare tempi e risorse, come il centro **FAB CUT F1**.

Scopri i nostri modelli:

SL2V-E

Soluzione versatile per chi vuole iniziare.

SL2 FF DIA

Saldatrice 2 teste con tecnologia V-Perfect®.

SL4 FF EVO

Saldatrice 4 teste con tecnologia V-Perfect®.

FAB CUT F1

Centro di taglio compatto e performante.



Scopri di più su www.grafsynergy.com

Tecnologia italiana.
Precisione assoluta.
Efficienza garantita.



Vetro fattore solare 20

abitativo, integrando correttamente vetro, orientamento e schermature.

QUANDO È OPPORTUNO UTILIZZARE I VETRI SELETTIVI

L'impiego dei vetri selettivi è giustificato solo in presenza di irraggiamento solare diretto. Installarli su superfici vetrate esposte a nord, dove l'apporto solare è pressoché nullo, non solo è inutile, ma può risultare controproducente, riducendo la già limitata luminosità e peggiorando il bilancio energetico invernale.

Tuttavia, l'esposizione al sole non è l'unico parametro da considerare. È fondamentale valutare anche la presenza o meno di schermature solari: se una finestra è protetta da sporti, frangisole, tende, alberi o edifici adiacenti che ne limitano l'irraggiamento, l'utilizzo di un vetro selettivo potrebbe non essere necessario. Al contrario, quando il vetro è completamente esposto e non vi è possibilità di schermatura fisica, il vetro selettivo diventa una soluzione obbligata, essendo l'unico strumento passivo per ridurre il guadagno termico estivo.

Il grado di selettività (rapporto tra trasmissione luminosa e fattore solare) deve essere determinato da un tecnico abilitato, solitamente un progettista termotecnico, attraverso un'analisi energetica del fabbricato. Il serramentista, pur essendo figura tecnica, non ha le competenze necessarie per sostituirsi a tale ruolo in fase progettuale.

QUANDO EVITARE L'UTILIZZO DEI VETRI SELETTIVI

L'impiego dei vetri selettivi non è raccomandato dove manca l'irraggiamento diretto, in particolare sulle superfici rivolte a nord: in questi casi, il sole non incide mai in modo significativo, nemmeno in estate, e l'uso del vetro selettivo riduce inutilmente luce naturale e apporto solare invernale, senza vantaggi concreti sul controllo del calore.

Anche in presenza di schermature solari efficaci, come:

- elementi fissi (sporti, frangisole, pergole)
- dispositivi mobili (tapparelle, tende, oscuranti)

il vetro selettivo può risultare superfluo. Tuttavia, la valutazione va fatta caso per caso, in base all'uso dell'ambiente e al comportamento dell'utente.

Ad esempio:

- Cucina con portafinestra a est: se il committente non intende mai abbassare la schermatura per godere della vista, il vetro selettivo può offrire un buon compromesso

Sintesi pratica finale

Quale scegliere? Dipende dall'orientamento della finestra e da dove si vive

- In una zona calda con finestre molto esposte al sole, il vetro selettivo è un alleato per tenere fresca la casa.
- In una zona più fredda o con poco sole diretto, meglio puntare su un vetro basso emissivo, che aiuta a trattenere il calore interno.

per limitare il surriscaldamento.

- Camera da letto nella stessa condizione: se la schermatura resta chiusa per buio e privacy, il vetro selettivo è di norma inutile. Ma se la stanza è usata anche come studio, con schermature aperte di giorno, allora può tornare utile.

Infine, la presenza di ombreggiamenti esterni costanti (alberi, edifici, tettoie) elimina l'utilità del vetro selettivo: la superficie vetrata non riceve abbastanza sole da giustificare l'uso, e si rischia solo di ridurre l'efficienza energetica invernale.

In conclusione, la scelta di non usare vetri selettivi va sempre calibrata su:

- comportamento dell'utente
- destinazione d'uso del locale
- orientamento dell'apertura
- presenza di schermature o ombreggiamenti permanenti

Solo un'analisi attenta del contesto garantisce reale efficienza energetica e comfort ambientale.

USO CONSAPEVOLE DEL VETRO SELETTIVO

Il vetro selettivo è una soluzione efficace per migliorare il comfort abitativo e contenere il surriscaldamento estivo, ma va utilizzato con criterio.

Un'applicazione indiscriminata, senza valutare orientamento, esposizione solare e funzione degli ambienti, può ridurre l'efficienza energetica, soprattutto in inverno. Inoltre, se l'assorbimento energetico del vetro supera il 25% e la superficie della lastra è pari o superiore a 2,5 m², è necessario prevedere precauzioni contro lo shock termico, come l'uso di vetri temprati o la ventilazione dei telai. Solo una progettazione mirata garantisce prestazioni ottimali e reali vantaggi per l'edificio. ■

VITRUM

at the heart of
glass

2025

Come to discover the new concept

EXHIBITION



150+ exhibitors from the
glass industry
Flat Glass Hub
Hollow Glass Hub

EXPORT



incoming international
buyers
Insights dedicated to
international markets

INNOVATION



Start UP Campus
AI LAB
Robotic Cluster
Sustainability Area

TALKS



Technical insights
Meetings on digital
transition
Sustainability



www.vitrumlife.it

Fiera Milano Rho, Pav. 9-11, 16th-19th Sept. 2025

AL SISTEM SRL	Speciale Awards del Serramento -	45	KOMPANY SRL	6
ALPILEGNO SRL	Speciale Awards del Serramento -	23	KROMOSS SRL	I COP
ALUMIL SA	Speciale Awards del Serramento -	I COP	MECAL MACHINERY SRL	53
ALLVETRO SRL	Speciale Awards del Serramento -	13	ORGADATA SOFTWARE	
CATERWIN SRL		29	DIENSTLEISTUNGEN AG	Speciale Awards del Serramento -
CERBONE SPA		37	PROFILATI SPA	43
COLMA SRL		8	PROFILIA SPA	5
CONSORZIO TWIN SYSTEMS		17	PROFINE ITALIA SRL	15
DGV METAL SRL		23	RENOLIT ITALIA SRL	27
FARACONE SRL	Speciale Awards del Serramento -	15	RENOLIT ITALIA SRL	Speciale Awards del Serramento -
FINESTRA 4 SRL	Speciale Awards del Serramento -	41	SIEGENIA AUBI SRL	47
GEAL SPA		II COP	SIMONSWERK GMBH	51
GRAF SYNERGY SRL		57	TECH INTERNATIONAL SRL	3
GRETSCH-UNITAS ITALIA SRL		13	VETRARIA PESCHINI SRL	Speciale Awards del Serramento -
HORMANN ITALIA SRL	Speciale Awards del Serramento -	27	VITRUM SRL	59
INNOVA SRL		11	VOILAP ITALIA SRL	9
IWDT SRL		31	W.PR. SRL UNIPERSONALE	Speciale Awards del Serramento -

Direttore Area Building Daniele Bonalumi - daniele.bonalumi@dbinformation.it

Responsabile editoriale Olga Munini - olga.munini@dbinformation.it

Redazione Chiara Cesaroni - chiara.cesaroni@dbinformation.it

Redazione digital Beatrice Cavalcante - beatrice.cavalcante@dbinformation.it

Segreteria di redazione Marianna Saut - marianna.saut@dbinformation.it

Collaboratori William Bisacchi, Adriana Del Longo, Lorenzo Folco, Andrea Malozoni, Margherita Tofflon, Marco Zanon

Comitato scientifico Roberto Baldo, Rita D'Alessandro, Lorenzo Folco, Laura Bisbetto Malighetti, Enrico Sergio Mazzucchelli, Tiziana Poli e Paolo Rigone

DBInformation
digital, business & publishing

DBInformation SpA

Centro Direzionale Milan Office - Strada 4, Palazzo A, scala 2 - 20157 A.ssegò - (MI)

telefono 02 818301 - telefono redazione 02 81830237

fax redazione 02 81830418 - fax pubblicità 02 81 830405

www.dbinformation.it - finestra@dbinformation.it

Pubblicità

Responsabile Commerciale Luca Di Munno - luca.di.munno@dbinformation.it

Segreteria commerciale tel. 02 8183032 andini@dbinformation.it

Ufficio traffico Cristina Paggioli - tel. 02 81830619 - cristina.paggioli@dbinformation.it

Vendite Internazionali Elisabetta Piacquadio - tel. 0281830278 - elisabetta.piacquadio@dbinformation.it

Servizio abbonamenti abbonamenti@dbinformation.it tel. 02 81830661

Tariffe abbonamento 2025

Italia: sped. ordinaria € 85,00

Estero: sped. ordinaria € 126,00

Fascicolo arretrato € 4,00

L'uso di abbonamenti, e anche nella vendita di fascicoli separati, è svolto da l'editore ai sensi dell'art. 24 piano come la legge del DPR 20/10/03 N. 023 e successive modificazioni e integrati. Per altre info può essere fascicolo per te.

Diffusione del presente fascicolo carta + digitale: 21.000 copie

DBInformation SpA è assosciata a:

ANES
ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORE

Registrazione Tribunale di Milano N. 96 in data 1/3/1980.

Iscrizione al ROC n. 1136

Costo copia singola € 2,00 (per posta, fidejuss., fidej. e mail fattorini)

Direttore Responsabile: Francesco Briglia

Stampa: Graphicalcolva - 24020 Vilminore di Scalo (BG)

© Copyright DBInformation SpA Milano - Italia

Le rubriche e le notizie sono a cura della redazione. È vietata la riproduzione anche se parziale, di articoli, fotografie e disegni senza preventiva autorizzazione scritta.

Informativa ex art. 13 GDPR/2016. Ai sensi dell'art. 13 del Reg. UE 2016/679, DB INFORMATION SPA, Centro Direzionale Milan Office - Strada 4, Palazzo A, scala 2 - 20157 A.ssegò - (MI) e nel ed in contatto del responsabile dell'elaborazione dei dati (dbinformation.it), in qualità di Titolare del Trattamento informa che il trattamento dei dati personali, comprensivo di dati anagrafici, dati di contatto, informazioni personali, immagini, sarà effettuato esclusivamente per le seguenti finalità: a) gestione amministrativa e contabile del rapporto; b) distribuzione e spedizione delle riviste; c) customer care; d) elaborazione dati, collazione notizie e relativa pubblicazione. Ai sensi dell'art. 6 del Reg. UE 679/2016, per il trattamento dei suoi dati per le finalità indicate l'utente a) b) c) d) non è necessario il consenso in quanto effettuato per permettere la stipula di un contratto o di un servizio da lui richiesto. Per le finalità di cui alla lettera d) base giuridica è l'art. 6.1 e GDPR, 9.1.g. GDPR, art. 85 DPR, art. 135 ss Dgs 199/03 ovvero attività giornalistica e di pubblica informazione.

I dati potranno essere comunicati a soggetti in relazione ai quali la legge normativa prevede l'obbligo di comunicazione, in dipendenza a quanto prescritto dalla normativa in materia fiscale e contabile, ai loro professionisti e consulenti per il merito di gestione degli adempimenti fiscali/contabili, e ad altri professionisti per fini di studio e risoluzione di eventuali problemi giuridici relativi al rapporto, a collaboratori ed addetti alla stampa nonché agli addetti al call center customer care per la gestione degli abbonamenti e distribuzione, nel rispetto e in ottemperanza delle finalità di cui alla presente informativa. Il trattamento sarà effettuato con strumenti cartacei ed elettronici, anche per la creazione di archivi cartacei e digitali, nel rispetto degli adeguati requisiti di sicurezza imposti dalla normativa di settore e del Codice deontologico relativo al trattamento dei dati personali giornalistici.

Il periodo massimo di conservazione dei dati richiesti nel presente modulo è di 10 anni decorrenti dalla cessazione del rapporto contrattuale, salvo legittime cause di ritenzione ulteriore (es. gestione di contenzioso) il periodo di conservazione per il merito giornalistico è tendenzialmente illimitato, fatto salvo l'esercizio dei diritti in prosieguo indicati, in particolare il diritto all'oblio e alla delimitazione del contenuto web/social nonché parlare del loro interesse attuale in pregiudizio di altri diritti costituzionalmente tutelati dall'interessato.

È comunque es. facoltà esercitare i diritti previsti dagli artt. 15-22 del Reg. UE 679/2016 (accesso o rettifica, cancellazione, limitazione, rettifica, portabilità), opposizione, anche all'uso di processi decisionali automatizzati, nonché proporre reclamo all'autorità di controllo. Resta inteso che l'attività giornalistica prevede alcune limitazioni ai diritti elencati, in primo luogo limitazione del diritto all'accesso ove pregiudichi la segretezza delle fonti di informazione (art. 138 D.Lgs. 196/03).

Per tutte le questioni relative al trattamento dei dati e all'esercizio dei diritti, Lei potrà contattare il responsabile della protezione dei dati (dpo@dbinformation.it).

GUIDA
FINESTRA **show**
ROOM
PARTICIPANTI

FORUM
& VETRO
SERRAMENTI



Forum Serramenti & Vetro 2025

L'ABC DELL'EVOLUZIONE COME PROIETTARSI
NEL FUTURO TRA AI, BIM, CAM e molto altro

2 OTTOBRE 2025 • SAVOIA HOTEL REGENCY - BOLOGNA


A CHE PUNTO
DI SVILUPPO
AZIENDALE
TI TROVI?


COME TI
IMMAGINI
NEL MERCATO
DI DOMANI?


QUALI
STRATEGIE
HAI GIÀ MESSO
IN ATTO?


QUALI SONO
LE TUE
PREVISIONI
PER IL FUTURO?


QUALI
STRUMENTI DI
CRESCITA
TI MANCANO?

I NOSTRI SPONSOR

coverpanel

deceuninck

Ensinger

GEALAN
INNOVATION MIT SYSTEM

GRAS SYNERGY

ISO
CHEMIE
The Italian Knowledge

MAPPI
BEYOND GLASS PERFECTION

MASTER

RENOGLIT
Ridotti consumi

SALAMANDER
myWindow

SUNBELL

yed

FINESTRA

show
ROOM
PARTNER

ENIPIA DEL VETRO
RdV

GUIDA
FINESTRA

letsglass