I LOVE PARQUET

il magazine

www.iloveparquet.com

CON IL PATROCINIO DI

AIPPL

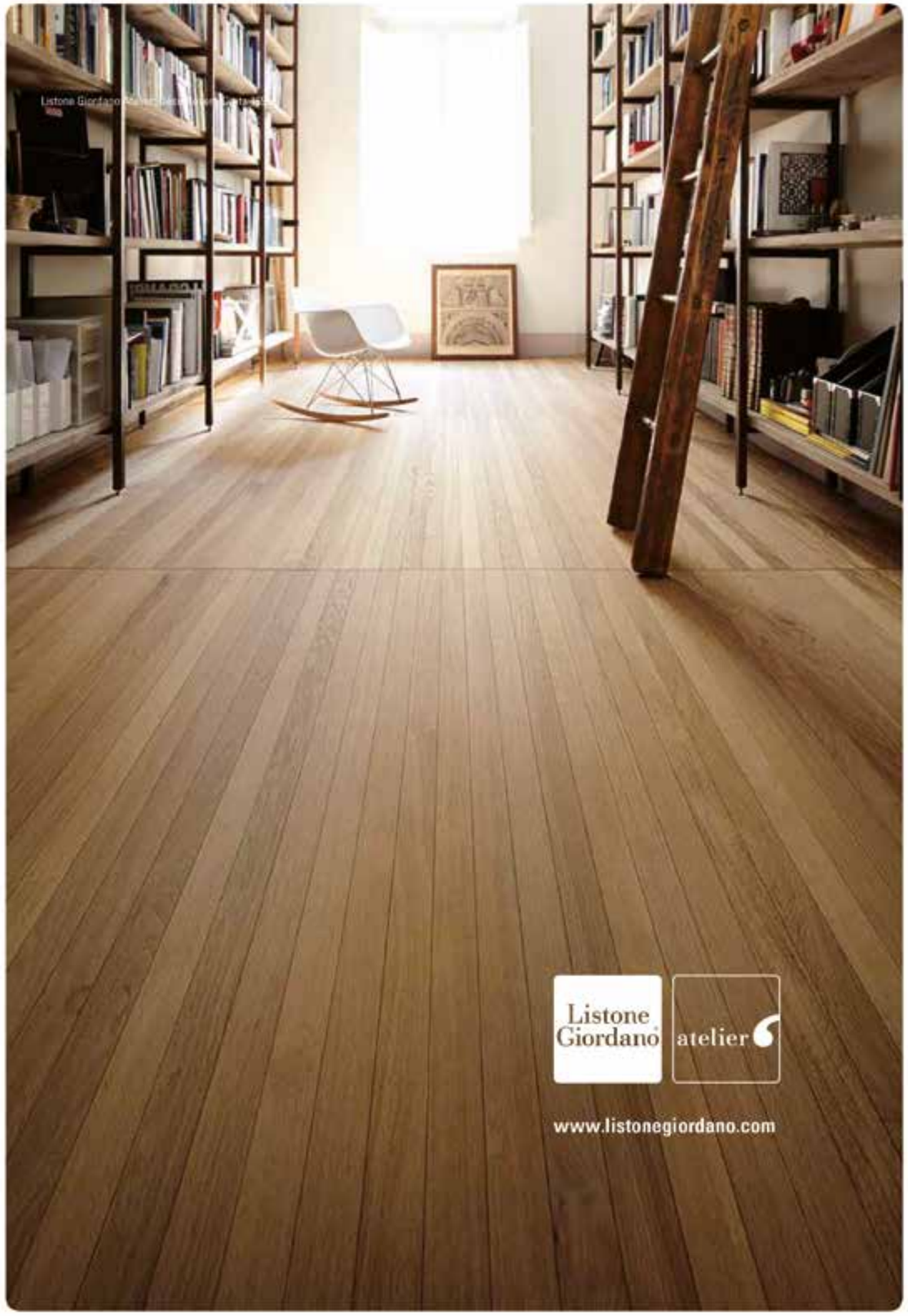
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

n. 20

aprile 2017

ATTACCHIAMO LA SPINA!

lo speciale a pag. 57



La **NOSTRA PASSIONE** sono i **PAVIMENTI** in **LEGNO**

Biffignandi Group sostiene il **FAI** e adotta i pavimenti in legno di **VILLA** e **COLLEZIONE PANZA** a Varese.

Scopri di più su **bona.biffignandi.it**

Foto di wensimagini.it - Anno 2013
© FAI - Fondo Ambiente Italiano

Corporate Golden Donor FAI

sia ABRASIVES biffignandi s.p.a.

Bona®

KT KÜNZLE & TASIN

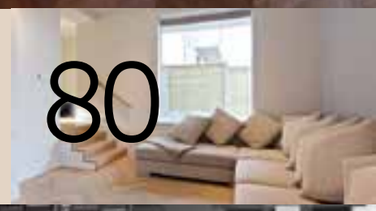
Rovere Selenite

Industrialtime Monolith

WOODCO
woodco.it
info@woodco.it

In questo numero

13 Editoriale - Federica Fiorellini
14 Agenda - Davide Vernich
21 La foto del mese
24 100% design - Federica Fiorellini
Colpi di fulmine (Pantone Edition)
30 Curiosità - Federica Fiorellini
Il pattern è servito!
32 Interior Design - Tito Franceschini
La bellezza assoluta del bianco
40 Progetti - Anna Baroni
CitylifeMilano, attico con vista
48 Oh my wood! - Federica Fiorellini
50 Belle case - Tito Franceschini
Il classico contemporaneo
57 Lo speciale - Davide Vernich
Attacchiamo la spina!
80 Trend - Francesca Ferrari
La finitura c'è, ma non si vede
84 L'imprenditore del mese - Federica Fiorellini
Un canadese in Italia
88 Dal mercato - Anna Baroni
Bellezza naturale
90 Eventi - Francesca Ferrari
Le vernici? Una tradizione di famiglia
92 L'approfondimento - Simone Mannocci
A proposito di posa flottante e semi-flottante
94 Anniversari - Davide Vernich
90 anni di Friulparchet
96 Dal mercato - a cura della redazione
RWS Simulator: l'isolamento acustico in un'App
100 Protagonisti - Federica Fiorellini
"Siamo una grande famiglia"



Corà_LAB

SINCE1919

coraparquet.it

Corà
DIVISIONE PARQUET

FUORISALONE Milano
BRERA DESIGN DISTRICT

PALAZZO CUSANI
PINACOTECA DI BRERA
FLAGSHIP STORE ALBED

04 / 09 Aprile 2017
WHITE IN THE CITY

White on White *concept by Arch. Carla Baratelli e Studio Asia*
MCM White Luxury *concept by Arch. Marco Piva e Marie Claire Maison*
Via S. Damiano, 5

I LOVE PARQUET

Copertina: Cp Parquet
www.cpparquet.it

Editore
4PUNTOZERO Srl
Via Ressi, 28 - Milano
Tel. +39 02 39265461 - Fax +39 02 45497579
info@4puntozero.it

Direttore responsabile e Direttore editoriale
Federica Fiorellini
fiorellini@4puntozero.it

In redazione
Stefano Abramo, Giuseppe Anzaldi, Anna Baroni, Pietro Belloni, Fabrizio Bernabei, Franco Bulian, Francesco Conventi, Tito Franceschini, Chiara Merlini, Michele Murgolo, Clara Peretti, Raffaele Prisco, Dalvano Salvador, Stiven Tamai, Samuele Tommasini

Progetto Grafico
Roberto Cremonesi.Co Srl
info@robertocremonesi.it

Impaginazione
Giuliana Garlaschelli
garlaschelli@robertocremonesi.it

Direzione commerciale e marketing
Stefano Carlin
carlin@4puntozero.it

Pubblicità e sviluppo
Luciano Dorini
dorini@4puntozero.t

Sviluppo progetti
Dorella Maiocchi
maiocchi@4puntozero.it

International Sales Manager
Giorgio Pierguidi
pierguidi@4puntozero.it

Redazione
Davide Vernich
vernich@4puntozero.it

Amministrazione
Lara Papetti
amministrazione@4puntozero.it

Segreteria
Elisabetta Andreini
info@4puntozero.it

Ufficio traffico
traffico@4puntozero.it

I LOVE PARQUET MAGAZINE
Autorizzazione del Tribunale di Milano n. 121 dell'8 aprile 2014

CON IL PATROCINIO DI

AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

Foro Buonaparte, 65 - 20121 Milano
Tel. 02 80.60.43.70 - Fax 02 80.60.43.97
aippl@federlegnoarredo.it - www.aippl.it

A.I.P.P.L.
è un'associazione
aderente a

FLA
FEDERLEGNOARREDO

4Puntozero Srl, titolare del trattamento dei dati relativi ai destinatari della presente pubblicazione, informa che le finalità del trattamento sono rivolte unicamente a consentire l'invio del presente magazine e di altre iniziative editoriali di propria edizione; la casa editrice informa altresì i destinatari dell'invio che in ogni momento essi potranno esercitare i diritti previsti dall'art. 7 del D.Lgl. 196/03, chiedendo l'aggiornamento o la cancellazione dei dati.

MARZO 2016 IN CIFRE

Visitatori
www.iloveparquet.com
36.183

Pagine viste
61.320
*dati Aruba

Abbiamo **spedito**
il pdf interattivo
del magazine
a un dbmail
di oltre
27.300
operatori del settore

I Social a gennaio 2017

Facebook
3.430
like

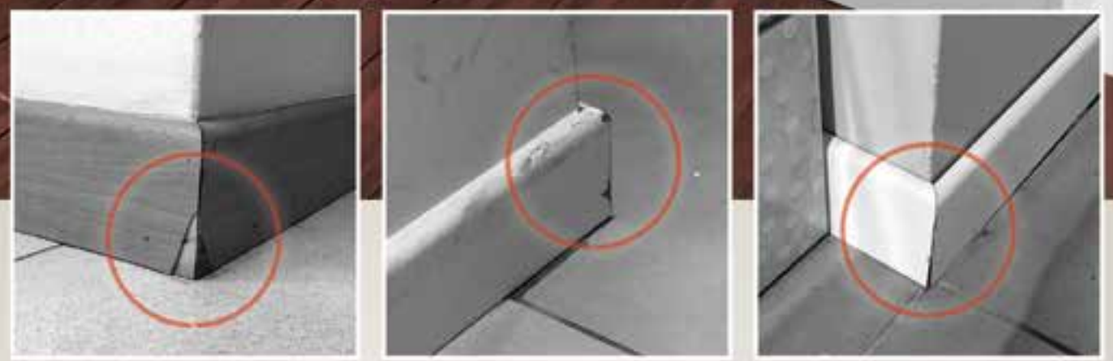
Instagram
1.484
seguaci

Twitter
742
follower

Youtube
12.380
visualizzazioni

DE CHECCHI® LUCIANO

Designed & Made in Italy



DL45™

Il Salva Angoli

Proteggi gli spigoli dei tuoi battiscopa elegantemente

Installazione semplice.
Esteticamente gradevole.
Sostituibile in pochi secondi.
Niente stuccature finali.
Corregge l'imperfezione dei muri storti.
Possibilità di installazione su battiscopa già posati.

De Checchi Luciano & C. s.r.l.
35020 Villatora di Saonara (Pd) - Tel. 049 64.47.09 - Fax 049 87.90.513
info@dechecchiluciano.com - **www.dechecchiluciano.com**

SISTEMA BREVETTATO

GEOMETRIC WORD

SURFACES DRESSED WITH STYLE

BASSANO PARQUET SRL
Via T. Speri, 10
36022 Cassola (VI) - Italy
Tel. +39 0424.220726
Fax +39 0424.220942
www.bassanoparquet.com
info@bassanoparquet.com

La nuova vernice Live Pure esalta la naturale bellezza del legno ed è garanzia di resistenza e facile manutenzione. La natura non è mai stata così vicina!
Rappresentanti per l'Italia: INTERWOOD S.r.l., interwood@interwoodsrl.it, Tel. +39 0321 393360
Per saperne di più sulla gamma di parquet Live Pure di BOEN:
boen.com/it

BOEN
YOUR STYLE. YOUR FLOOR.

#H2H (restiamo umani)

FEDERICA FIORELLINI

Al mio primo colloquio di lavoro, fresca di laurea umanistica e di master in marketing e desiderosa di entrare a far parte del mirabolante mondo dell'editoria, mi sono scontrata con l'esistenza due mondi reali e distinti. Il B2B, *business to business* (di cui avrei dovuto occuparmi io, scrivendo su riviste di settore), ovvero il mondo popolato dagli operatori professionali, che aveva bisogno di una comunicazione 'da azienda ad azienda'. Un mondo separato e profondamente diverso dal B2C, *business to consumer* (da azienda a consumatore finale).
Gli operatori della comunicazione e del marketing hanno imparato negli anni a creare dialoghi differenti a seconda che parlassero a un'azienda o a un generico consumatore.
«*Il fatto è che le aziende non hanno emozioni. I prodotti non hanno emozioni. Le persone le hanno. Le persone vogliono sentire qualcosa. E le persone commettono errori*», come sostiene Bryan Kramer, ideatore dello *human to human* marketing (H2H), la terza via.
Queste parole mi hanno fatto ripensare al mio piccolo mondo.
In fin dei conti cos'è un'azienda? Non parlo, ovviamente, dei capannoni, degli uffici, dei telefoni e dei computer, parlo di chi prende le decisioni, di chi fa la differenza fra un'attività di successo e un'impresa fallimentare, di chi, all'interno di quegli uffici, di quei capannoni, opera le scelte. Le scelte, giuste o sbagliate, coraggiose o reazionarie, sono il frutto della cultura e del talento delle persone. Le persone, sia nel ruolo di utenti finali sia in quello di operatori professionali o di intermediari, hanno bisogno di informazioni, ma forse ancor più di un supporto solido da cui prendere lo slancio per proiettarsi verso delle scelte più consapevoli possibile, uno slancio in cui elementi come l'entusiasmo, la passione e la consapevolezza sono fattori determinanti.
Siamo nell'epoca dello *storytelling*: le cose non basta che tu me le dica, me le devi saper raccontare così bene da farmi emozionare, da coinvolgermi, da farmi decidere di prendere lo slancio per venire proprio nella tua direzione.
Vale per tutti: per il produttore che sta vendendo il proprio pavimento o la propria vernice a un rivenditore specializzato, a un designer o a un professionista della posa, per il posatore o la rivendita che sta vendendo le sue competenze a un architetto o alla pluricitata 'signora Maria'. Vale per me, che sto cercando di raccontare, attraverso le pagine di questa rivista, la straordinaria bellezza di un pavimento di legno.

Ligna 2017
Deutsche Messe
Hannover
22 - 25 maggio 2017
www.ligna.de

Legno e Industria 4.0

Ligna, in calendario nel quartiere fieristico di Hannover, è un appuntamento irrinunciabile per l'industria della lavorazione e del trattamento del legno. Gli oltre 1.500 espositori internazionali e i visitatori specializzati, attesi da circa 90 Paesi, ne fanno una delle principali fiere per il comparto. Per cinque giorni verrà esibita una ricca e completa offerta espositiva, che getterà le basi per la transizione ai nuovi scenari dell'Industria 4.0.
Al centro dell'attenzione di Ligna ci saranno soluzioni intelligenti per la produzione integrata che vanno al di là delle singole fasi di processo. Verranno suggeriti i passi che compagnie di ogni dimensione - anche le piccole e medie imprese - possono fare, da una parte per sviluppare la propria produzione, dall'altra per realizzare con la massima rapidità il "Lotto 1", sempre più richiesto dal mercato. Grande interesse susciteranno anche i corsi di formazione per falegnami e carpentieri e il Wood Industry Summit.

Matrice
Palazzo della Civiltà
Italiana - Roma
Fino al 16 luglio 2017
www.fendi.com/it/fendi-life/Matrice-Giuseppe-Penone

Nel mondo di Penone

Promossa da Fendi, la mostra Matrice presenta le opere dell'illustre artista d'avanguardia Giuseppe Penone.
L'esposizione comprende quindici opere realizzate negli ultimi 50 anni dal creativo - molte delle quali però inedite ed esposte per la prima volta in Italia.
Le sculture di Penone combinano materiali quali legno, cera, pelle, marmo e bronzo e celebrano il fascino delle forze trasformative della natura. La connessione e la tensione tra l'ambiente e l'umanità pervadono i suoi lavori, evocando tematiche legate all'ecologia e alla conservazione del paesaggio. Giuseppe Penone ha esposto in alcuni dei musei più prestigiosi del mondo, tra cui la Tate Gallery di Londra, il Museo d'Arte Moderna di New York, il Museo d'Arte Moderna di Parigi, il Museo d'Arte Contemporanea di Los Angeles, il Centro Georges Pompidou di Parigi, la Galleria Nazionale d'Arte Moderna e il Maxxi di Roma. (Photo courtesy of Fendi).

Furniture China 2017
Shanghai New Int'l Expo Centre (SNIEC) - Shanghai
12 - 15 settembre 2017
www.furniture-china.cn

Furniture China 2017

Furniture China è la più grande fiera di arredamento e design della Cina. Fino al 2014 la sede era a Guangzhou, ma poi, con l'edizione autunnale, è stata spostata anche a Shanghai. Oggi la kermesse si sviluppa in tre appuntamenti: due a marzo, nella città di Guangzhou, e uno a settembre, in quel di Shanghai.
Impressionante lo spazio espositivo a disposizione: circa 750 mila metri quadri per le edizioni di Guangzhou e 400 mila per quella di Shanghai.

Cersaie 2017
BolognaFiere - Bologna
25 - 29 settembre 2017
www.cersaie.it

Cersaie si fa in due

Doppio manifesto per Cersaie. Un'eccezione nella storia della manifestazione, che mette in risalto al meglio la sua natura duale.
Cersaie 2017 si presenta quindi con due manifesti diversi, ciascuno riferito ai suoi settori espositivi di riferimento: i rivestimenti in ceramica e i prodotti per l'arredo bagno.
Quello della ceramica, come tradizione da otto anni, nasce dal concorso "Beautiful ideas", attraverso il quale gli studenti dello IED di Milano, dell'ISIA di Urbino, della NABA di Milano e della Seconda Università di Napoli - con il corso di studio in design e comunicazione - hanno presentato 105 progetti originali.
Per il manifesto dell'arredobagno, il concept è invece sviluppato lungo un altro percorso, che parte da due concetti fondamentali: la vita e il design.

Tales
Villa Panza - Varese
Fino al 15 ottobre 2017
www.fondoambiente.it/landing/robertwilsontales

Robert Wilson for Villa Panza

Tales di Robert Wilson è una mostra per Villa Panza (bene del FAI, Fondo Ambiante Italiano) di uno dei più grandi maestri della cultura visuale e performativa contemporanea.
Un itinerario inedito della villa dove l'artista ha ideato l'allestimento dei Video Portraits, riuscendo per ognuno a instaurare uno speciale dialogo con gli ambienti, gli arredi e la collezione d'arte.
Trentacinque opere messe in scena come suggestive presenze, capaci di coniugare la tecnologia ad alta definizione del video e la poesia dell'arte.
Per la prima volta in Italia il poderoso e ipnotico nucleo Lady Gaga Portraits.
Un'esposizione da vivere nel silenzio e nella contemplazione, per immergersi completamente nelle opere in sottile equilibrio tra tempo, spazio, suono, immagine e poesia.

Bruno Munari: aria | terra
Palazzo Pretorio - Cittadella (PD)
9 aprile - 5 novembre 2017
www.fondazionepretorio.it

Munari. Nuovi stimoli al fare

Palazzo Pretorio offre al pubblico un percorso originale sull'opera di Bruno Munari, che consente sia di apprezzarne i caratteri peculiari al cospetto dei capolavori, sia di fruire la mostra come occasione per 'apprendere attraverso il fare', secondo le intenzioni dichiarate dallo stesso artista. Munari si è sempre preoccupato che il suo lavoro fosse di stimolo al fare, in modo che il fruitore, opportunamente guidato, potesse penetrare le regole tecniche e creative, acquisendo nuove competenze di presupposto alla conquista della capacità di reinventare. Musei e mostre dovrebbero pertanto prevedere «dimostrazioni visive di tecniche d'arte» (Da cosa nasce cosa, 1981), ossia esemplificazioni di attività che consentano ai visitatori di testare nel concreto i procedimenti da cui sono scaturite le opere esposte.
È proprio quel che accade a Palazzo Pretorio, che alle stanze "contemplative" alterna stanze in cui ai visitatori è offerta l'opportunità di sperimentare varie attività.

Lo dicono migliaia di posatori nel mondo:

"DAVVERO UN'OTTIMA SCELTA!"

ADESIV
www.adesiv.it

Disponibile anche nelle versioni da
4.200, 1.800, 600 ml

la foto del mese

I tuoi spazi sono importanti
Rendili unici

Taylor Collection: Serpentine S01

Due doghe, diverse nel decoro e sapientemente accostate, danno vita a 4 linee di prodotto e a 8 diverse configurazioni.

www.ravaiolilegnami.com

RAVAIOLI

Alma

Giorio® pavimenti in legno

Alma
info@almafloor.it - Tel +39 0173 976520
www.almafloor.it
almabygiorio

Collezione **Design**
Modello **Versailles Piccolo**

Colpi di fulmine

Il colore soprattutto

Nel lungo e sorprendente viaggio intrapreso da antoniolupi nel mondo della personalizzazione del colore su solid surfaces rientrano anche i lavabi da appoggio in Flumood, materiale ecologico, compatto, non poroso e atossico, facilmente pulibile e ripristinabile. In foto il lavabo Verso color Mostarda.
www.antoniolupi.it

Il circo di Alessi

Marcel Wanders ha disegnato per Alessi una colorata collezione di accessori per la casa ispirata al mondo circense: un mondo magico popolato da clown, equilibristi, ballerine e giostre sfavillanti. Più cinque sculture da tavola in edizione limitata, come questo schiaccianoci "The Strongman" (l'uomo forzuto).
www.alessi.com

100% DESIGN

Flower Power

Un inno alla primavera dove il risveglio della natura incanta con i suoi colori accesi e le sue sfumature delicate. Un tripudio di tulipani rosati che illumina con assoluta originalità, in mezzo ai quali delle lampade in vetro di Murano con illuminazione a LED trovano la loro naturale collocazione.
www.vgnewtrend.it

Colpi di fulmine

Pinch

Pinch, firmato da Skrivo Design per laCividina, è realizzato con una sottile struttura in tubolare metallico, che tiene uniti i semplici elementi imbottiti dello schienale e dei braccioli. Giocando con altezze e larghezze diverse, è possibile dare vita a più soluzioni e composizioni. Il tavolino, accessorio applicabile alla struttura, trasforma la seduta in una postazione lavoro.
www.lacividina.com

DNA pop

Nata per soddisfare la richiesta di una cliente privata, da allora Bocca è stata pubblicata sulle copertine delle riviste più famose ed è custodita nelle case più originali del mondo. Il divano degli architetti dello Studio65 Si ispira al volto Di Mae West del 1935 di Dalì.
www.gufram.it

100% DESIGN

Rimini, Rimini

Paola Navone disegna questa raffinato lettino in tubolare di rame e cuoio Hydro, pensato per l'outdoor. Il cuscino è in fibra acrilica resinata accoppiata.
www.baxter.it

CLIP UP®
SYSTEM

Il rivoluzionario sistema di posa per pavimenti flottanti, esclusivo di Garbelotto, è ideale sia per abitazioni che spazi commerciali e pubblici. Le clip che si inseriscono nella fresatura sotto le tavole rendono il pavimento ispezionabile: ogni tavola è sostituibile singolarmente in meno di un minuto! La posa è inoltre veloce e semplice senza colle o calamite.

www.clipup.it

T +39 0438 580348 - info@garbelotto.it - www.garbelotto.it

GARBELOTTO
PAVIMENTI IN LEGNO

Colpi di fulmine

Là dove il mare luccica

Caruso è una madia dotata di un raffinato impianto audio con connessione bluetooth 4.0. Sta sul filo dell'ironia, un po' avveniristico, un po' nostalgico, riuscendo a unire l'hi-tech al living, per un arredo multisensoriale.
www.miniforms.com

Iconica

La lampada da tavolo creata da Achille Castiglioni e Pier Giacomo Castiglioni per Flos nel 1967 rimanda, per la forma e i colori, al cagnolino Snoopy, disegnato da Charles M. Schulz.
www.flos.com

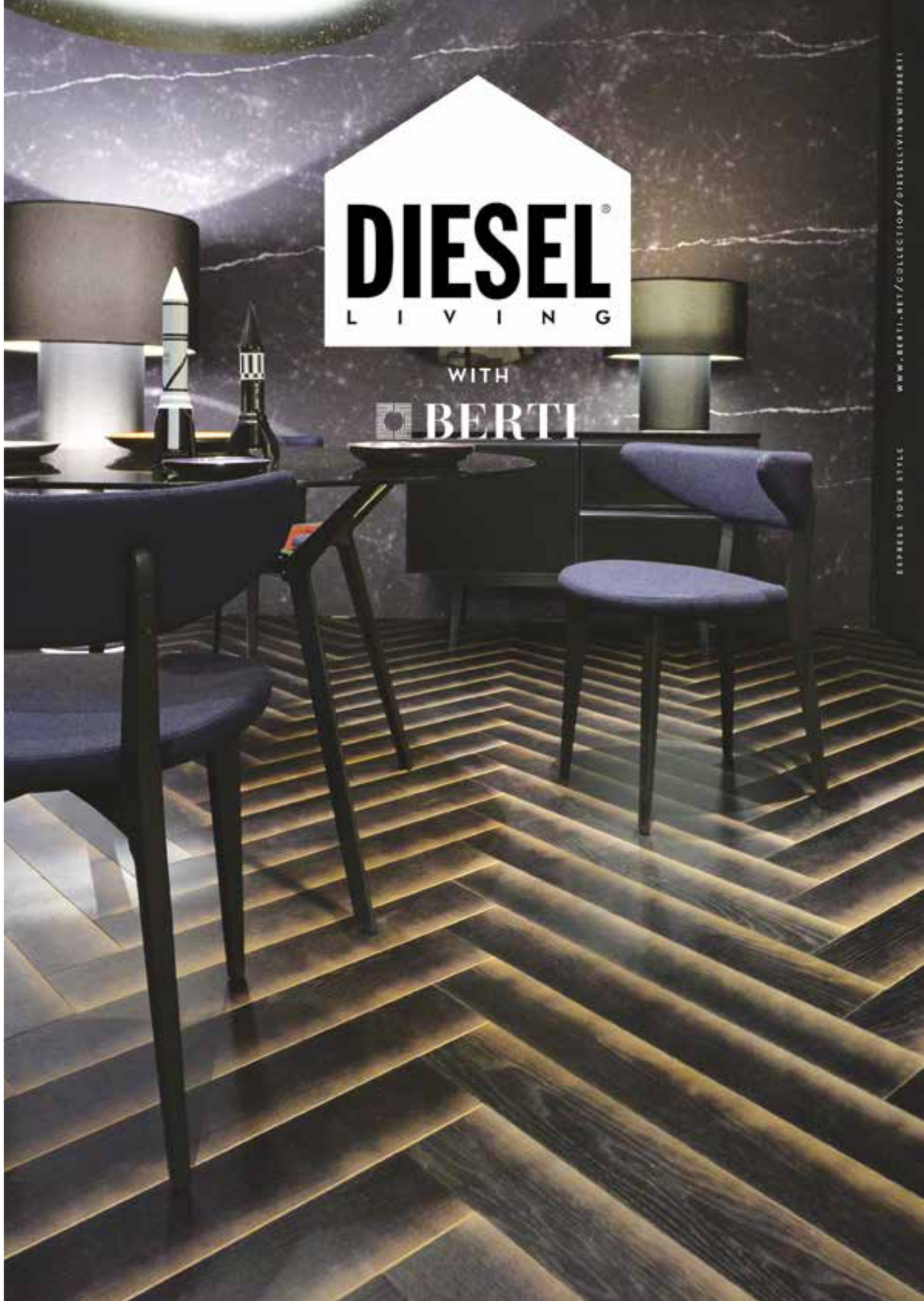
100% DESIGN

Estruso

Un radiatore di un'eleganza essenziale, formato da due diversi moduli estrusi che si possono combinare tra loro per formare composizioni che si mettono in stretta relazione con lo spazio architettonico.
www.tubesradiatori.com

Mass Table

Questo pezzo di Alain Gilles segna una rottura con il tradizionale archetipo di tavolo composto da una base solida e imponente. Qui la base diventa una componente leggera, mentre è il piano in legno a occupare maggiormente lo spazio visivo.
www.bonaldo.it



IL PATTERN È SERVITO!

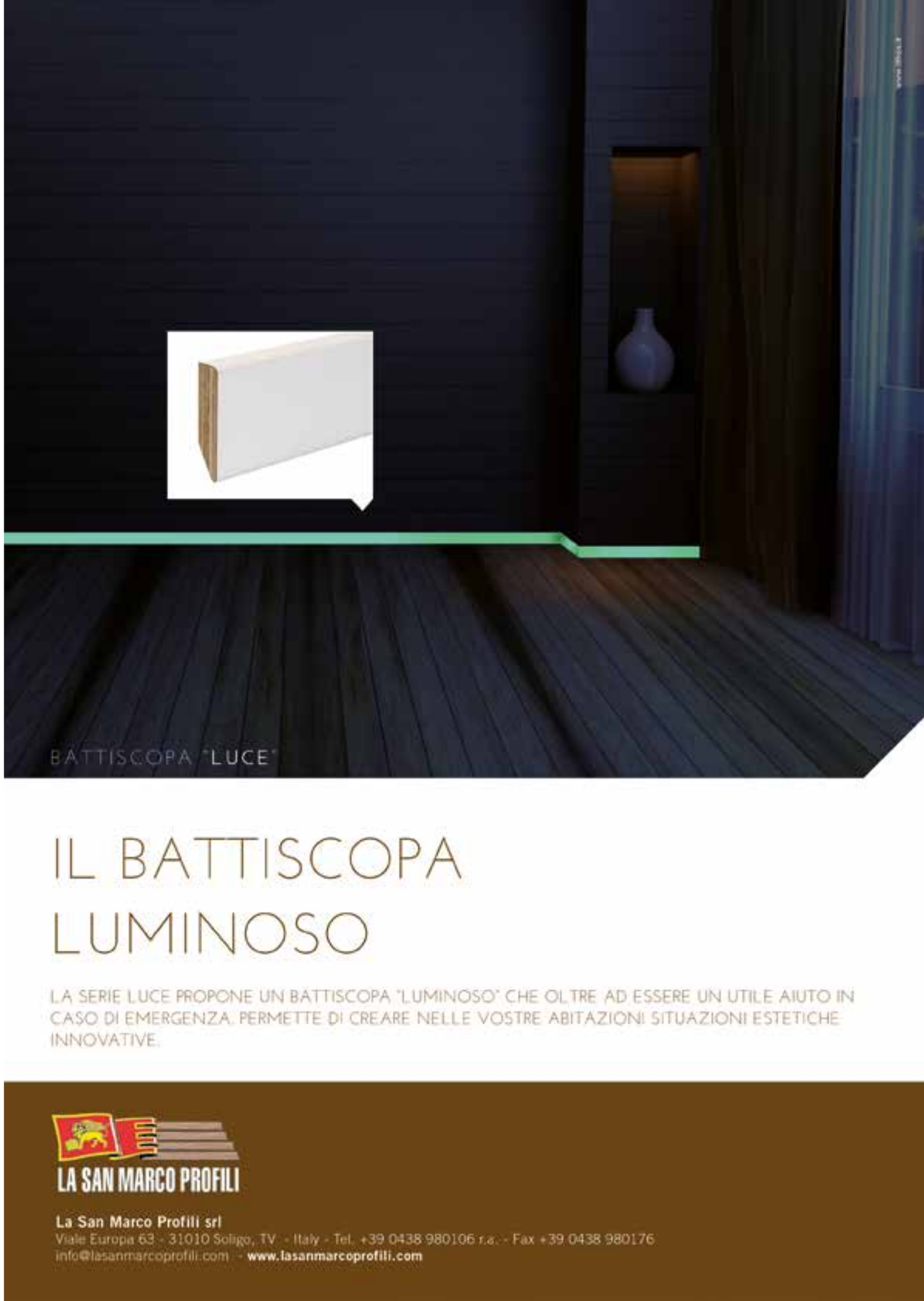
TESTO
FEDERICA FIORELLINI

Un raffinato volume che raccoglie parte della collezione della Design Library, il più grande archivio mondiale di disegni e decorazioni. La bibbia per chiunque sia alla ricerca di un'idea... 'visual'

Fondata nel 1972 da un'idea della designer Susan Meller, la Design Library è il più grande archivio mondiale di pattern, che oggi conserva - nelle sedi di New York e Londra - oltre 7 milioni di esemplari tra carte da parati settecentesche, tessuti, stoffe ricamate e decorazioni dalle forme più disparate. Il sogno di stilisti, arredatori, designers, creativi di tutto il mondo e il punto di riferimento di chiunque sia alla ricerca di un'idea. Se non avete il tempo di fare un viaggio a Londra o oltreoceano, oggi potete trovare parte dell'archivio di Susan Meller in un interessante - e colorato - volume edito lo scorso novembre dall'editore Phaidon e curato da Peter Koepke, che ha acquisito la società di Susan Meller nel 2002. "*Patterns: Inside the Design Library*" racconta la storia della Design Library e ne mostra un piccola, rappresentativa, selezione in un volume di oltre 300 pagine, con più di 500 illustrazioni.

Il volume

Titolo: *Patterns: Inside the Design Library*
Autore: Peter Koepke
Editore: Phaidon
Data di Pubblicazione: novembre 2016
Cover: Copertina rigida
Formato: 305 x 222 mm
Pagine: 332
Illustrazioni: 500



LA BELLEZZA ASSOLUTA DEL BIANCO

TESTO
TITO
FRANCESCHINI

Una casa che è un'opera d'arte e uno straordinario esempio di architettura. Si fa presto a dire bianco, ogni sfumatura ha un suo carattere proprio: qui c'è l'alabastro e il color neve del pavimenti di legno, c'è il calce della roccia, ci sono le sfumature lattee degli arredi e della scala. L'atmosfera è magica

Quella ritratta nelle foto di questo servizio è una casa diversa da quanto mai visto prima. Non solo uno straordinario esemplare di architettura, ma anche una meraviglia tecnica. Ricavata nel costato di una 'montagna di marmo', la struttura sembra parte integrante naturale dello scenario aspro, che sporge dal fianco del monte.

La villa a due piani è stata progettata in modo che tutte le stanze offrano una vista spettacolare sulla valle sottostante.
Anche all'interno la natura è 'preponderante': in entrambi i piani - in cucina al piano terra e nel bagno al secondo piano - compare una parete in marmo grezzo, quasi una continuazione delle rocce che circondano la struttura.

La natura è di moda

"La natura e i materiali naturali vanno sempre più di moda. Sempre più numerosi sono coloro che sperimentano su come portare in casa la natura, dai mobili e gli arredi in materiale naturale, al superamento dei confini tra interno ed esterno. Per noi di Kährs la natura è sempre di moda. Abbiamo cominciato a lavorare il legno 160 anni fa in Svezia, ove abbiamo ancora la nostra base e il principale sito di produzione. Oggi siamo presenti in oltre 60 mercati, proponendo una gamma di pavimenti davvero ampia".
www.kahrs.com

Il bianco domina tutto l'interno. Pareti, superfici e arredi sono bianchi, così come i pavimenti in legno.
Una partcolarità tecnica: al secondo piano, l'architetto e proprietario ha progettato e inserito un marchingegno che solleva di due-tre metri il tetto, per consentire alla brezza estiva di invadere la casa, dando l'effetto di un sistema di aria condizionata piacevolmente naturale.
L'interno fa da mostra e galleria di sculture moderne create dalla proprietaria. Lo spettacolare scalone a spirale in bianco e rosso è esso stesso un'opera d'arte.

Il pavimento di legno

Due le collezioni Kährs utilizzate per questa villa.
Nouveau snow (Classic Nouveau Collection) è una plancia in rovere spazzolata, bisellata, decapata bianca e verniciata opaca. Un colore incredibilmente fresco e contemporaneo e rifiniture di lusso, questo il punto di forza della collezione usata per la zona giorno.
Alabaster (Harmony Collection), usato perla zona notte, è un frassino micro-bisellato sui 4 lati, verniciato opaco bianco, che presenta comunque la piacevole struttura del legno e talvolta alcuni piccoli nodi.

OUTDOOR *line*

PRODOTTI DI BELLEZZA PER IL TUO LIVING ESTERNO

Togli i segni dell'inverno!

DECKING

LIOS SUNDECK WOOD OIL
Olio impregnante pigmentato

WPC

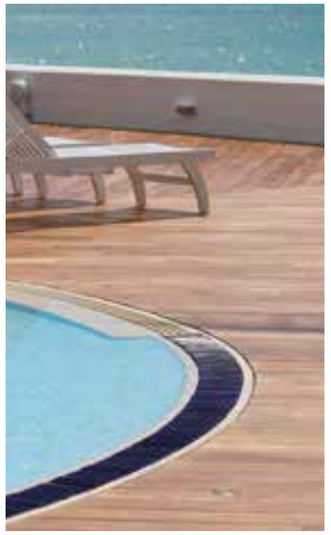
WPC SPRAY CLEAN
Pulitore efficace contro tutti i tipi di macchie

FACADES

LIOS SUNDECK CLIMA+
Olio impregnante per facciate in legno

ERBA SINTETICA

CLEAN GARDEN PRONTO
Detergente sanificante pronto all'uso



Scarica il catalogo Outdoor

Chimiver®
"Your floors partner"

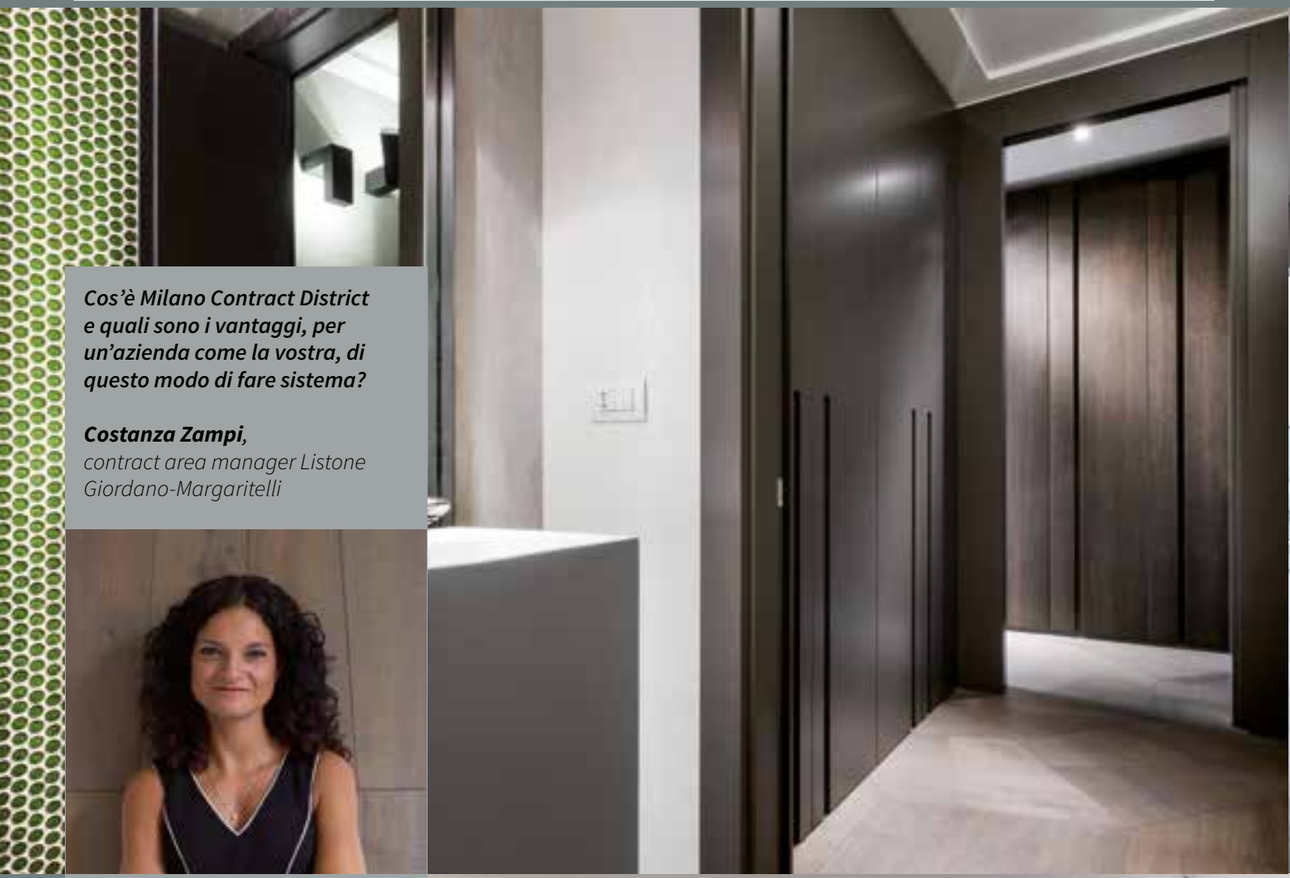
Chimiver Chimiver ChimiverChannel Chimiver APPs

CHIMIVER PANSERI S.p.A. - Via Bergamo, 1401 - 24030 PONTIDA (BG) - ITALY - Tel. +39 035 795031 - Fax +39 035 795556 - **chimiver.com - info@chimiver.com**

CITYLIFE MILANO, ATTICO CON VISTA

TESTO
ANNA BARONI

Penthouse One-11 è un lussuoso appartamenti bi-livello (di quasi 300 mq) con un favoloso affaccio sulla città e sul parco, interamente progettato e realizzato da Milano Contract District, con la partecipazione di tutti i partner. Il parquet scardina le regole, con elementi irriverenti di geometria e matematica



Cos'è Milano Contract District e quali sono i vantaggi, per un'azienda come la vostra, di questo modo di fare sistema?

***Costanza Zampi**,*
contract area manager Listone Giordano-Margaritelli

«Il ruolo delle aziende produttrici di materiali e componenti è sempre più quello di essere partner dello sviluppatore e del suo cliente finale; uso il termine 'partner' piuttosto che 'fornitore', perché attraverso Milano Contract District lo sviluppatore può contare su un gruppo di imprese produttrici che per qualità, know-how e forte riconoscibilità del brand riescono a innalzare fortemente il percepito del cliente finale in merito alla qualità dell'operazione immobiliare. Milano Contract District è un progetto che permette a ogni partner di mettere a disposizione le proprie competenze e il proprio know-how, contribuendo così alla realizzazione di un progetto completo, chiavi in mano e di alta gamma, in grado di soddisfare le richieste del mercato immobiliare e rispondere efficacemente alla crisi del settore».

Sorge all'interno delle Residenze disegnate da Zaha Hadid a CityLife la residenza Penthouse One-11, un appartamento prestigioso non solo come posizionamento (ultimo piano e attico), ma anche come dimensioni (circa 280 mq divisi su due livelli, con oltre 130 mq di terrazze).
2 soli mesi - ottobre e novembre 2016 - per realizzare impianti, finiture, attrezzature interne, illuminazione, allestimento, decorazione ecc. Una sfida che il team della *project division* di Milano Contract District, in coordinamento con le maestranze e le forniture di tutti i brand partner, ha saputo vincere, grazie anche a una committenza esigente ma collaborativa e altamente professionale rappresentata dall'architetto Mariagrazia Pozzi.
La partnership tra Citylife e Milano Contract District si basa infatti su un *commitment* totale incentrato sull'eccellenza del prodotto e del servizio. Tutte le energie convogliano per rispettare i tempi di consegna e il trattamento e gestione sartoriale di *prospect* e acquirenti molto esigenti.

SENZA SOLUZIONE DI CONTINUITÀ

Lo spazio all'interno della Penthouse One è stato concepito come totale, senza differenza e senza soluzione di continuità tra la ripartizione muraria e l'arredo, tra le pavimentazioni e i rivestimenti, tra le suddivisioni trasparenti, tra i sistemi di separazione mobile e statica, tra le finiture degli arredi e le superfici dei piani di appoggio. Si accede all'appartamento attraverso un ingresso strombato, una sorta di "varco", che ci introietta nell'alveo sociale

Cos'è per Listone Giordano, oggi, il design? Quali i valori alla base delle vostre collezioni di pavimenti di legno?

Andrea Margaritelli
Direttore Marketing Listone Giordano-Margaritelli

«Per noi il design è la trasposizione contemporanea di un'attitudine creativa e di una propensione al bello che nel nostro Paese ha radici profondissime. Il progetto Natural Genius, nato nel 2007 e presentato anche al Guggenheim di New York, rappresenta sempre di più un laboratorio di idee dove la tradizione e la cultura centenaria del legno incontrano la ricerca sulle espressioni contemporanee dell'abitare. Ancora oggi il progetto conferma la propria vocazione nel ripensare e ridefinire nuovi volti per le superfici lignee e le loro possibili applicazioni, introducendo commistioni inedite di diversi materiali, finiture, geometrie ed effetti di luce.
Negli anni abbiamo attivato importanti collaborazioni - come quelle con Patricia Urquiola, Michele De Lucchi, Daniele Lago - e la collezione Natural Genius arricchisce di nuovi stimoli e spunti creativi la produzione Listone Giordano, perché non si tratta solo di prodotto, ma di una vera e propria espressione progettuale trasformata in materia viva».

Il parquet: Slide Natural Genius

Slide Tortora Natural Genius è la pavimentazione Listone Giordano scelta per la Penthouse One-11 di CityLife: una collezione che scardina le tradizionali proporzioni classiche delle plance per introdurre elementi irriverenti di geometria e matematica.
Con Slide un rettangolo si trasforma in rombo seguendo la magia dei numeri trascendenti, poi ruota, scivola e si compone in un'infinità di forme sempre diverse, dando vita a inediti pattern. La finitura *naturalplus2*, speciale verniciatura senza solventi, conferisce alla superficie un aspetto naturalmente opaco, esalta le venature del legno, pur offrendo massima protezione della superficie.
www.listonegiordano.com

dell'abitazione: il living.
I differenti materiali che delimitano questo ambito iniziale, unitamente alla geometria dello spazio, evidenziano questa sensazione di trascinamento verso l'interno.
Sin dall'inizio si stabilisce una connessione visiva con gli spazi di socializzazione della casa: da una parte, il taglio feritoia che seziona e conferisce spessore al muro sul soggiorno, dall'altra la lunga parete con finitura grigio cemento, interrotta da sole due aperture e dilavata, lungo tutta la sua estensione, da un taglio continuo di luce, che accompagna lo sguardo sino all'ingresso della cucina.
Grazie all'utilizzo dei pannelli scorrevoli e basculanti che delimitano o correlano i vari ambiti della casa, il progetto definisce uno spazio permeabile, continuo, sequenziale.
Il lungo percorso che connette l'ingresso alla cucina, costituisce il fulcro compositivo di tutto lo spazio, mettendo in relazione la zona giorno con la zona notte e la zona ingresso con la zona di servizio.

LISTONE GIORDANO E CITY LIFE
La collezione Slide Natural Genius di Listone Giordano si inserisce perfettamente all'interno del progetto ed è stata scelta non solo per le pavimentazioni, ma anche per alcune delle superfici verticali. Il progetto si inserisce all'interno di una collaborazione più ampia instaurata tra Listone Giordano e City Life: dal 2011 a oggi sono stati utilizzati circa 15.000 mq di prodotto dell'azienda, sia per le residenze di Zaha Hadid sia per quelle di Daniel Libeskind, con spessori e colori sviluppati ad hoc.

LOBADUR

Loba. On Top!

Protezione superficiale invisibile

*Max, lo specialista del parquet afferma: "**2K InvisibleProtect**[R,T] conferisce al pavimento un aspetto assolutamente naturale, ma questa protezione superficiale invisibile è all'altezza delle sollecitazioni più intense. La scelta giusta per chi vuole vedere e sentire l'autentica naturalezza."*

LOBA – Lo specialista delle superfici in parquet e dei pavimenti in legno **www.loba.de/it**

Il miglior punteggio di tenuta!

WAKOL MS 260 Colla per parquet, elasticamente rigida

Sicura – nessuno distacco di aree isolate
Affidabile – nessuna fuga nera
Universale – per le tipologie di parquet più comuni
Veloce – levigabile dopo 24 ore
Connected System – garanzia di Sistema in abbinamento alle lacche Loba

Prodotto:

WAKOL®
Anspruch verbindet

Bauhaus style

Legno, acciaio, tessuto (o pelle) sono i materiali di cui si compone questo pezzo d'arredo multifunzione, capace di trasformarsi in sgabello, poltrona, tavolino, divano d'angolo, divano a due posti, dormeuse.
www.petitefriture.com

OH MY WOOD!

il legno in tutte le sue forme: la sua energia, il carattere, lo charme

Comfort outdoor

Il divano a baldacchino Saga di Roche Bobois ha struttura in acacia massiccio finita a olio. Cornice di seduta in faggio, multistrato di betulla e multistrato marino. Il design è di Christophe Delcourt.
www.roche-bobois.com

Vive la France!

L'architetto fiorentino Michele Bönan ha rivestito la sua poltrona 'Saddle Chair' con tessuti e nastri della collezione Outdoor di Dedar.
www.dedar.com

Due in uno

Moderna interpretazione del cuscino tradizionale marocchino, questo oggetto di design (danese) può essere utilizzato come pouf o come tavolino, con il vassoio in legno.
www.softline.dk

Total relax

Fresca, allegra, minimal, questa chaise longue ha vinto l'Interior Innovation Award 2014.
www.linafurniture.com

Puzzle Wood

Un divano letto dal design molto caratteristico, qui nella versione rosa corallo. I piedini sono in legno di rovere, lo schienale è regolabile in 3 posizioni: con semplici gesti, Puzzle Wood può diventare divano, relax o letto.
www.innovationliving.com

Bozzoli

Kenny, firmata da Raw Edges per Moroso, è una poltroncina con struttura in rovere, realizzata con un unico anello di tessuto. Al centro del progetto, la trasformazione di un materiale 'flat' in una forma volumetrica tridimensionale.
moroso.it

IL CLASSICO CONTEMPORANEO

TESTO
TITO FRANCESCHINI

Brescia, una villa di 400 metri quadrati recentemente ristrutturata.
Spazi ampi e giochi di luce.
E un pavimento di legno che ha un fascino intramontabile, quello della spina francese

Siamo a Brescia, la seconda città della Lombardia, ai piedi dei colli antistanti le Prealpi. Qui una bella villa di quasi 400 metri quadrati è stata recentemente ristrutturata, partendo proprio dai pavimenti. Il desiderio della proprietà era quello di poter avere un pavimento prezioso, classico, adatto ad ambienti importanti: un ambiente luminoso, reso otticamente ancor più ampio dalle finestre a tutta altezza e dall'uso del bianco (per le porte e per molti degli arredi). La scelta è ricaduta su un pavimento in legno di rovere spazzolato e decapato, posato con la tecnica della spina francese, un pavimento particolarmente adatto ai grandi ambienti, dove i giochi di luce mettono in risalto le sfumature di colore del legno.
Il risultato è uno spazio raffinato, classico e moderno al tempo stesso. L'elegante geometria della spina francese, insieme all'uso 'dosato' del colore (il bianco, appunto, insieme al tortora delle pareti), contribuisce alla costruzione di un luogo unico, elegante e accogliente, lo sfondo ideale per i pochi, studiati, pezzi di arredo e gli oggetti di design raccolti dal padrone di casa.

Lignum Venetia: noblesse oblige

"La salute, la ricerca del benessere e del calore domestico sono oggi aspetti fondamentali per la tutela del nostro ambiente familiare. Su questo si misura anche la nuova architettura, nella continua ricerca di avvicinare la natura alla tecnologia, l'arte alla scienza, l'uomo all'ambiente. È con questo spirito e con questi obiettivi che da anni lavoriamo il legno, riscoprendo nella ricerca le antiche lavorazioni in uso nell'autentica tradizione veneta, evolvendo verso il moderno, lungo un percorso sempre continuo. In questo contesto ci proponiamo come partner ideali per dare soluzioni alle vostre idee".

Parola di Lignum Venetia.
www.lignumvenetia.com

Decking System

Risveglia i pavimenti da esterno

La Primavera è alle porte ed è il momento di godersi la meravigliosa e rilassante vita all'aperto. I pavimenti da esterno sono pronti ad accogliere momenti di festa e di famiglia? Il decking è stato esposto tutto l'inverno alle intemperie ed ora ha bisogno di attenzione.

Con **Bona Power Scrubber** elimini il grigio e lo sporco, usata in combinazione con **Bona Deep Clean Solution** rimuove in profondità le impurità più ostinate.
Per il nutrimento del legno ed una protezione efficace dagli agenti atmosferici, utilizzare una miscela concentrata di oli vegetali, **Bona Decking Oil**. A basso contenuto di VOC, crea una barriera protettiva all'acqua e allo sporco.

biffignandi s.p.a.

Bona®

ATTACCHIAMO LA SPINA!

Italiana, ungherese, francese. Con formati, angoli, colori e finiture personalizzabili e sempre diversi. Un classico sempre attuale, la spina di pesce torna alla ribalta nel mondo dei pavimenti di legno. E tu, di che spina sei?

AZIENDA

Unikolegno
Responsabile commerciale:
Gianni Dettori
Contatti: info@unikolegno.it
Sito internet:
www.unikolegno.it

IL CONSIGLIO DI POSA

Al fine di eseguire una corretta posa delle spine, sia classica che ungherese, abbiate cura dei seguenti aspetti: perfetta planarità del piano di posa; accurata lavorazione del prodotto, con particolare riguardo alla scorrevolezza degli incastri, verifica delle indicazioni di posa della committenza. Effettuare delle prove a secco prima di iniziare l'incollaggio permette di distribuire in modo più uniforme la lunghezza delle tagliate lungo i muri e la corrispondenza delle soglie, nel caso in cui si prevedano giunti su di esse.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Per ottenere un risultato estetico ottimale, centrando la geometria delle spine nei vari locali e facilitare l'esecuzione del lavoro, un vecchio ma sempre validissimo disegno di posa è quello che prevede il campo centrale riquadrato da fascia e bindello.
Lo schema in questione riproduce infatti la lavorazione eseguita nei palazzi storici cittadini con posa inchiodata su armature prima e magatelli in un più tardo periodo. Si unisce quindi la praticità al sapore di tradizione che rende calda e gradevole l'atmosfera nei locali pavimentati a spina di pesce.

Collezione Loft: rovere thermo commerciale, spazzolato verniciato. Le raffinate geometrie di posa a spina mettono in luce le meravigliose venature naturali del legno, creando uno scenografico effetto di movimento nei pavimenti.

AZIENDA

Woodco
Responsabile commerciale:
Paolo Degasperi
Contatti: info@woodco.it
Sito internet:
www.woodco.it

IL CONSIGLIO DI POSA

Le spine rappresentano una tipologia di pavimento molto particolare: affinché il risultato estetico sia impeccabile, richiedono un'accuratezza, una precisione e una professionalità superiore rispetto a quella normalmente dedicata a un parquet tradizionale.
In questo caso l'azienda produttrice non può che affidarsi completamente alla maestria del posatore, perché solamente la sua abilità e la sua esperienza possono consentire al pavimento di esprimersi in tutta la sua potenzialità.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Il lato più interessante delle spine è racchiuso nelle loro dimensioni ridotte e versatili, che consentono di liberare la creatività del progettista. Oltre agli schemi di posa più tradizionali, infatti, è possibile creare geometrie inusuali, magari accostando tra loro soluzioni dai formati diversi. In questo modo gli interni hanno la possibilità di acquisire un carattere più distintivo, senza necessariamente evocare l'atmosfera regale e pregiata che solitamente la spina ungherese porta con sé.

Dedicata a chi ama vivere il legno in ogni sua forma, la collezione di spine ungheresi Dreamlife di Woodco affascina con la sua intramontabile eleganza. Il particolare formato (590 x 90 x 12 mm), disponibile in nove diverse colorazioni, permette di dare vita a originali disegni e geometrie, conferendo prestigio a ogni progetto d'interni.

Corà Parquet_Wave, Salone del Mobile edizione 2016. Progetto: Brummel Cucine - Pavimento: Prefinito 2 strati / Linea Design / Wave nero posato lucido/opaco alternato, posa diagonale a 45°. Photocredit: Cristiano Gigliolo

AZIENDA

Corà Domenico & Figli SpA
Responsabile commerciale:
Sandro Frassetto
Contatti:
divisione.parquet@coralegnami.it
Sito internet:
www.coraparquet.it

IL CONSIGLIO DI POSA

La spina pesce può essere posata dritta o in diagonale. Nel caso della posa dritta i listelli sono posati in diagonale rispetto alle pareti della stanza per cui il risultato finale sarà una riga parallela alle pareti. Nel caso della posa in diagonale i listelli sono posati parallelamente alle pareti della stanza, il risultato finale sarà una riga diagonale rispetto alle pareti.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

La spina italiana 90° è il disegno di posa adatto a un ambiente classico: per valorizzare il locale con questo tipo di posa bisogna direzionare il senso del disegno dall'entrata verso la parete di fondo.

AZIENDA	IL CONSIGLIO DI POSA	L'IDEA PER IL PROGETTISTA
Ideal Legno Marketing manager, research and development: Sandro Marigo Contatti: info@ideal-legno.com Sito internet: **www.ideal-legno.com**	Prodotto dallo schema di posa classico, la cui lavorazione può regalare un interessante gioco di luci grazie al diverso angolo di impatto della luce con la pavimentazione. Particolarmente adatto ad ambienti ampi. La lavorazione piano sega aumenta la resistenza al calpestio e aiuta a confondere i segni del tempo, per questo è particolarmente consigliata per le zone ad alto traffico come ristoranti, bar, hotel.	La posa a spina pesce regala un tocco raffinato e dinamico agli ambienti e si intona bene sia con uno stile di arredamento classico che con uno stile più contemporaneo. È la soluzione ideale da proporre per chi vuole ottenere un risultato unico e personale.

Un rovere dal tono bruno con un forte effetto segato a tutta superficie. Un prodotto creato su misura. La finitura Bistrot è stata concepita esclusivamente per essere posata a spina di pesce 90° e caratterizzare in modo deciso l'ambiente.

AZIENDA

Boen
Rappresentante per l'Italia:
Luigi Gallo - Interwood Srl
Contatti:
interwood@interwoodsrl.it
Sito internet:
www.boen.com/it

IL CONSIGLIO DI POSA

Il listoncino a 2 strati Prestige richiede una posa incollata al sottofondo.
Per un risultato a regola d'arte, raccomandiamo la massima precisione nel centrare il disegno a spina nell'ambiente. In particolare nelle pose a disegno, è importante tener conto dello sfrido in fase di calcolo della metratura.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Il listoncino di Rovere Prestige posato a spina di pesce conferisce una nota esclusiva ad ogni ambiente, sia classico che moderno. La posa a spina è senza tempo e non risulterà mai fuori moda. Consigliamo di optare per la versione Traffic con ben 5,5 mm di legno nobile per ambienti molto trafficati.

Boen Rovere Rustic Prestige. Listoncino a due strati di 10 x 70 x 590 mm, verniciato UV Live Matt. Per un effetto opaco molto naturale.

AZIENDA

Parchettificio Garbelotto
Responsabile commerciale:
Benedetta Martini
Contatti: info@garbelotto.it
Sito internet:
www.garbelotto.it

IL CONSIGLIO DI POSA

La posa della linea Noblesse è resa facile e veloce dalle tavole tagliate ai lati con un angolo che può variare dai 30 ai 60 gradi e con l'incastro su tutti i lati. Questa lavorazione permette di realizzare il disegno "a spina ungherese" senza dover tagliare le tavole una a una, con la facilità con cui si posa un comunissimo prefinito. L'avanzata tecnologia degli stabilimenti del Parchettificio Garbelotto garantisce inoltre una precisione assoluta della profilatura dei bordi, permettendo incastri perfetti.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

La posa a spina è veramente versatile! La geometrie di posa che si possono realizzare sono molte e diverse tra loro: la più classica spina italiana (destra e sinistra), la spina Francese con l'angolo fra le doghe a 30° oppure ungherese a 45°. Si può realizzare anche con tavole di due diverse lunghezze per creare un effetto veramente particolare, con doghe molto strette o con diverse nuances di colore. Il tutto può essere realizzato sia a pavimento che come rivestimento di pareti: non c'è limite ai disegni e composizioni che si possono creare.

Il pavimento modello Noblesse (spina ungherese) realizzato in noce nazionale spazzolato e verniciato effetto cera è stato posato in tutta la casa , anche nei bagni e nella cucina. Il disegno di posa è stato arricchito da fascia e bidello per dividere gli ambienti principali di questa villa signorile, creando un disegno classico e allo stesso tempo originale che si unisce perfettamente con l'arredo moderno e minimale, esaltandone il design.

AZIENDA

Parchettificio Toscano
Responsabili commerciali:
Giuliano e Gabriele Mannucci
Contatti:
info@parchettificiotoscano.it
Sito internet:
www.parchettificiotoscano.it

IL CONSIGLIO DI POSA

Non ci sentiamo di dare consigli particolari, se non quelli generici per la posa a regola d'arte di un pavimento di legno.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Formati, colorazioni e trattamenti della Collezione Pontevecchio sono completamente personalizzabili, seguendo indicazioni e gusto della committenza, con un approccio sartoriale.

Collezione Pontevecchio: Quercia old, lavorazione consumato a mano, finitura olio, posa spina ungherese.

AZIENDA

Skema
Contatti: info@skema.eu
Sito internet:
www.skema.eu

IL CONSIGLIO DI POSA

La posa prevista è quella tipica del parquet tradizionale quindi ad incollaggio totale.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Far rivivere l'antico fascino di un edificio dell'800 attraverso il prestigio dell'essenza rovere nella sua forma più elegante, la Spina Classica della collezione Essentia, coordinandolo a finiture e arredi raffinati.

Un parquet spina di pesce dai toni caldi della collezione Oximoro Essentia by Skema nella finitura Terra.

AZIENDA

Bruno Parquet
Responsabile Commerciale:
Guido bessone
Contatti: info@brunoparquet.it
Sito internet:
www.brunoparquet.it

IL CONSIGLIO DI POSA

Dopo essersi assicurato che i massetti siano perfettamente asciutti e planari, il posatore dovrà iniziare la posa a spina di pesce da centro camera, utilizzando come base per l'allineamento una staggia in alluminio o simili, tenendo conto dell'ortogonalità delle camere. Il formato più adatto per una spina contemporanea e grintosa è il listone 90/120 x 500/700 mm, per il quale si consiglia la posa incollata.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

La posa a spina di pesce, tradizionalmente utilizzata in palazzi d'epoca e ristrutturazioni prestigiose, si spinge oggi alle ambientazioni più moderne, loft industrial-chic e studio di tendenza. L'essenzialità del design moderno risalta e sottolinea le peculiarità del legno nelle sue diverse sfumature.

Rovere Velvet Large, mm 14x120x590, lamella nobile 4 mm, finitura effetto olio, spazzolato, posa a spina di pesce.

Spina ungherese noce europeo. Un capolavoro della natura, unico e irripetibile, grazie all'alternanza delle tonalità chiare e scure del legno.

AZIENDA

CP Parquet
Responsabile commerciale:
Gianni Miatello
Contatti: info@cpparquet.it
Sito internet:
www.cpparquet.it

IL CONSIGLIO DI POSA

Il pavimento a spina ungherese prevede il taglio delle estremità delle tavole a 45 gradi e il successivo accoppiamento con una inclinazione di 90 gradi. CP Parquet offre un prodotto prefinito di qualità superiore, che facilita le operazioni di posa, perché è fornito della lavorazione maschio e femmina su tutti e quattro i lati, compresi i lati corti tagliati a 45 gradi. I dettagli della lavorazione, precisa al centesimo di millimetro, garantiscono la completa planarità degli elementi accostati in fase di messa in opera.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Classica, briosa, intramontabile, la spina ungherese è la regina delle geometrie di posa dei pavimenti in legno e oggi ritorna di gran moda grazie alle nuove soluzioni offerte dai parquet prefiniti. CP Parquet propone con i pavimenti della linea Antico Asolo un nuovo concetto di eleganza contemporanea, realizzando meravigliose texture che uniscono il fascino delle superfici naturali con la praticità di posa e la capacità conservare una bellezza inalterabile nel tempo.

AZIENDA

Berti pavimenti legno
Responsabile commerciale diesel living with berti:
Giovanni magri
Contatti: g.magri@berti.net
Sito internet:
www.berti.net

IL CONSIGLIO DI POSA

Non poniamo nessun vincolo al parchettista.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Il progettista ha a disposizione 22 finiture con diversi look: vintage, luxury, urban, home living.
Come un tessuto, il legno diventa una superficie da trasformare. Ed è grazie a speciali tinture e trattameti, suggestive stampe e textures uniche che il pavimento in legno si trasforma, creando un ambiente personalizzato e a misura del vissuto di chi lo abita.

Specials - Black Shadow è una pavimentazione dal look contemporaneo, ma interpretata in una composizione geometrica di matrice classica.
Un effetto chiaroscurale di immediata percezione plastica, grazie al gioco di luci e ombre che creano una sfumatura tridimensionale.
Diversi tipi di posa corrispondono, poi, a differenti composizioni grafiche in ogni singola installazione.

Spina Ungherese 30° mm 15 x 160 x 700 in Rovere, scelta rustica, verniciata naturalizzata opaca.

AZIENDA

Domoveneta
Responsabile commerciale:
Giovanni Salvador
Contatti:
domoveneta@gmail.com
Sito internet:
www.domovenetasrl.it

IL CONSIGLIO DI POSA

Consigliamo di incollare le doghe con colla bi-componente.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Questa maxi spina si adatta perfettamente alla diverse tipologie di ambiente (casa-uffici-negozi).

Da diversi anni Fase propone il parquet prefinito a due strati Haro con la lavorazione delle tavolette destre e sinistre nello stesso pacco per permettere la posa a spina. Al classico formato del listello Allegro da 10 x 7.0 x 490, quest'anno si aggiunge il listone Prestige, con dimensioni 10x120x1000 mm.

AZIENDA

Haro
Rappresentante per l'Italia:
Fabio Paracchini - Fase
Contatti: info@faseitalia.it
Sito internet:
www.faseitalia.it

IL CONSIGLIO DI POSA

Il posatore avrà a disposizione i pacchi di parquet con selezionate e già divise le doghe con maschiatura destra e sinistra. In questo modo il lavoro di posa sarà agevolato, con meno perdita di tempo.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Per ottenere un effetto "cangiante" e particolari giochi di luce la posa a spina di pesce è ideale. Il listello Allegro (10 x70 x 490 mm) dona grande vivacità al locale. Per un effetto più omogeneo e pacato, consigliamo la posa a spina di pesce del listone Prestige (10 x 120 x 1000 mm). Allegro e Prestige, i due formati Haro a due strati, grazie ai diversi tipi di finitura Permadur (vernice all'acqua) e Naturalin (olio) , si adattano a qualsiasi ambiente, compresi cucine e bagni.

Spina a 45° (Ungherese), con finitura personalizzata chiesta dal cliente, che enfatizza la classicità del disegno.

AZIENDA	IL CONSIGLIO DI POSA	L'IDEA PER IL PROGETTISTA
Triveneta Parchetti Responsabile commerciale: Marisa Serafin Contatti: m.serafin@trivenetaparchetti.it Sito internet: **www.trivenetaparchetti.it**	Spina Italiana o spina Ungherese, dritta o in diagonale, larga o stretta, tante sono scelte e molteplici le finiture che si possono realizzare sulla superficie per accontentare il cliente. Parlate con il vostro committente e cercate di cucire un vestito su misura per lui.	Scegliere una geometria di posa particolare come la spina per una pavimentazione in legno contribuisce in maniera determinante a connotare lo stile di una casa. In voga nel lontano passato e in quello più recente, la spina di pesce sta ritornando ora di moda. La novità? Le doghe in nuovi, particolari formati.

AZIENDA

Kährs
Responsabile commerciale Italia: Mirko De Blasio
Contatti:
mirko.deblasio@kahrs.com
Sito internet:
www.kahrs.com

IL CONSIGLIO DI POSA

La Chevron Collection abbina il classico disegno della spina di pesce ungherese alla comodità di posa delle plance prefinite. Infatti, si tratta di un pavimento 3-strati maschio/femmina da posare incollato, con tavole destre e sinistre bisellate già preassemblate composte da 19 listoncini. Questo ingegnoso metodo consente una posa rapida e semplice.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Chevron Collection, abbinata alle plance della stessa tonalità del pavimento (white, light brown, dark brown, grey), consente di creare pavimenti a disegno abbinando appunto il motivo della spina a quello delle plance. Si potranno pertanto realizzare pavimenti classici e pavimenti dai disegni più svariati, andando ad utilizzare le plance non solo come fasce, ma anche come disegno all'interno del pavimento stesso.

Collezione Chevron in Rovere grey. La rivisitazione in chiave moderna di un classico: la spina di pesce ungherese.

AZIENDA

Ciambella Legnami
Responsabile commerciale: Giuseppe Ciambella
Contatti: info@listonegiant.it
Sito internet:
www.listonegiant.it

IL CONSIGLIO DI POSA

La posa a spina di pesce, che sia essa italiana, ungherese o francese, non presenta particolari difficoltà per un posatore esperto. Come sempre il fattore più importante, da controllare prima dell'inizio del montaggio, è l'allineamento con le pareti, per evitare traiettorie sbagliate del parquet. Una posa corretta impone di iniziare il montaggio dal centro della stanza e a squadro con le pareti per le spine francese e ungherese, mentre per quella italiana si può iniziare senza problemi da una delle pareti.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Perché non valutare l'acquisto di una specie lignea più originale invece del solo Rovere per la posa a spina? Le spine GIÀNT® sono realizzate in puro legno massiccio di 20 mm di spessore e sono disponibili in numerose specie pregiate come Teak Burma, Padouk Rosso Africa, Noce Nero USA e Wengé.

GIÀNT® Spina Italiana in legno massiccio Padouk Rosso Africa verniciato Oil-UV.
I pavimenti in legno GIÀNT® per posa a spina italiana, francese o ungherese, vengono forniti anche già prefiniti, per garantire la massima velocità e semplicità di posa.

Rovere spazzolato taglio sega, tinto e verniciato.

AZIENDA

Bassano Parquet
Responsabile commerciale: Otello Ceron
Contatti: info@bassanoparquet.com
Sito internet:
www.bassanoparquet.com

IL CONSIGLIO DI POSA

Il particolare tipo di elemento, in considerazione delle dimensioni generalmente contenute e del taglio dell'angolatura, suggerisce in qualsiasi circostanza, la posa incollata e una previsione di maggior sfrido di circa il 3-4% rispetto al classico tavolato.
Da tenere infine in considerazione, la necessità di controllare gli allineamenti delle doghe, sia all'inizio sia ripetutamente dopo la posa di ogni 2 o 3 file, onde garantire l'esecuzione di un lavoro a regola d'arte e un impeccabile risultato estetico.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Erroneamente considerata idonea alle sole ambientazioni classiche, architetti, designers e progettisti hanno saputo riproporre la spina e rivalutarla, offrendo così una nuova vista prospettica e un nuovo stile a ogni pavimentazione in legno. Ciò, certamente grazie all'unica gradevole combinazione di ripetitività e geometria.

Il parquet mostrato in foto è una spina ungherese 45°, realizzata nel colore Neve, sabbiata e in selezione mista A/B. Si tratta di uno dei 119 colori Mardegan Legno, in una delle 12 lavorazioni di superficie, che l'azienda può realizzare in forme diverse (spine, tavole, forme particolari e quadrotte).

AZIENDA

Mardegan Legno
Responsabile commerciale: Giorgio Toniato
Contatti: italia@mardeganlegno.com
Sito internet:
mardeganlegno.com

IL CONSIGLIO DI POSA

È consigliata la posa su superfici di grandi dimensioni, perché il disegno geometrico che la spina crea riduce visivamente le dimensioni dell'ambiente.
Una caratteristica del prodotto è quella di ricevere la luce in modo diverso, creando come effetto una particolare disomogeneità cromatica. La posa dovrebbe iniziare sempre dalla soglia d'ingresso, procedendo verso il lato opposto della stanza.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Utilizzare la spina ungherese (o la spina italiana) solo in alcune stanze della casa, quali ad esempio la cucina e il salotto, associandola all'uso di tavole o di altre forme negli ambienti della zona notte. In questo modo è possibile sfruttare l'elevata possibilità di personalizzazione del progetto che Mardegan Legno offre, lavorando anche su spessori diversi.

AZIENDA

Margaritelli
Head Relazioni esterne e comuniazione: Debora Vella
Contatti:
info@listonegiordano.com
Sito internet:
www.listonegiordano.com

IL CONSIGLIO DI POSA

Nel caso di spina di pesce diritta (elementi in diagonale rispetto alle pareti, così che i giunti di testa formino una "riga" parallela alle pareti), per una centratura della posa è opportuno partire dal centro della stanza allineando la prima spina lungo una traccia, un filo o una staggia. Nel caso di spina di pesce in diagonale (elementi paralleli alle pareti, così che i giunti di testa formino una riga diagonale rispetto alle pareti), la partenza della posa dovrebbe iniziare dalla soglia di ingresso e in direzione del lato opposto più lontano del locale.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

Gli ambienti che possono essere meglio valorizzati da questa versatile geometria di posa sono principalmente quelli di grande dimensioni, dal momento che questo tipo di geometria tende a ridurre visivamente le dimensioni della stanza. Realizzando questa posa inoltre si ha la piacevole sensazione di avere utilizzato legni di differente tonalità e questo grazie al diverso angolo di impatto della luce con la pavimentazione. La spina di pesce, inoltre, include variazioni sul tema degli angoli, e di volta in volta si può giocare con la progettazione spina Italiana, Francese o Asburgo.

Per gli amanti del classico riletto in chiave contemporanea, Listone Giordano propone Heritage Spina: una posa classica, elegante e raffinata. Un pavimento in legno in cui gli antichi valori della tradizione artigianale italiana incontrano quelli tecnologicamente all'avanguardia della casa Umbra.

Spina Ungherese a 30° in Rovere Europeo a due strati, nella colorazione Naturalizzato, tonalità dall'aspetto estremamente naturale.

AZIENDA

Friulparchet
Responsabile commerciale:
Elia Bolzan
Contatti: contatti@friulparchet.it
Sito internet:
www.friulparchet.it

IL CONSIGLIO DI POSA

La posa a spina di pesce prevede che tutti gli elementi siano delle stesse dimensioni posati perpendicolari tra di loro formando un angolo a 90°. La posa a spina Francese o ha l'angolazione delle teste tagliate a 45°, mentre l'Ungherese a 30°. Questo tipo di posa rispetto alla spina di pesce risulta più dispendiosa, in quanto lo scarto che ne deriva è decisamente importante. Anche la posa in opera risulta più impegnativa, in quanto i listelli ottenuti dopo il taglio delle teste devono essere posati accostando testa contro testa ad angolo retto.

L'IDEA PER IL PROGETTISTA

L'unicità di una pavimentazione di legno è che utilizzando diversi accostamenti dei singoli elementi è possibile creare svariate geometrie di posa. Le pavimentazioni in legno con posa a spina - sia essa a spina pesce più tradizionale, che quella a spina Ungherese o Francese - senza dubbio rendono gli ambienti e unici e molto particolari.

TW TecniK Wood
il pavimento ITALIANO
100% made in Italy
Tecnik Wood s.r.l Via XIX Luglio 8 - 31013 Cimetta di Codognè (TV) - Tel. +39 0438 470111 - Cel. +39 393 9147712 - info@tecnikwood.it - www.tecnikwood.it

LA FINITURA? C'È MA NON SI VEDE

Parquet dall'aspetto matt, che lasciano intravvedere le venature del legno, la sua amima più viva, calda e 'sincera': i gusti dei consumatori si orientano sempre più verso la naturalezza e l'aspetto 'green'. Ecco allora che il mondo produttivo mette in capo una serie di prodotti in grado di esaltare il fascino innato del legno, con un occhio di riguardo alla protezione, alla durevolezza... E alle certificazioni ambientali

La finitura naturale per eccellenza

I posatori l'hanno definita "la finitura invisibile". Solid Zero è, infatti, la vernice all'acqua che fa dell'opacità assoluta il proprio tratto distintivo. Ai profani il parquet trattato con Solid Zero sembra non verniciato. Sia alla vista che al tatto l'effetto è quello del legno grezzo. Ai posatori l'applicazione risulta semplice. Con una resa omogenea, senza aloni e variazioni di tono. Solid Zero esprime il top di categoria per durezza e durevolezza. Dentro ha tutta la tecnologia dei laboratori Renner Italia.
www.solidrenner.com

Green!

ECØ V è una vernice monocomponente all'acqua per pavimenti in legno a elevata resistenza al calpestio e all'abrasione a ridotto contenuto di composti organici volatili. Dotata di cCertificato EC1 PLUS e Conformità Ü-Mark, ECØ V può contribuire al raggiungimento del QI CREDITO 4.1 secondo i parametri GEV del 03 marzo 2009, perché conforme ai requisiti del protocollo di certificazione LEED. Prodotto certificato ECOLABEL (www.ecolabel.eu): il marchio europeo di qualità ecologica che testimonia l'impegno di un'azienda nei confronti della natura.
www.chimiver.com

Come tu mi vuoi

Lobasol HS 2K ImpactOil Color a base di oli vegetali è un olio duro bicomponente, senza solvente con il 100% di contenuto solido. Mette in risalto l'estetica naturale e gradevolmente calda del legno, la sua struttura e la sua bellezza. Con l'impiego di un indurente è possibile ottenere una superficie resistente al calpestio e alle macchie d'acqua. Il sistema è utilizzabile su uno spettro estremamente ampio: abitazioni private, aree wellness, edifici pubblici, commerciali ecc.
Sono disponibili 18 colori diversi, per pavimenti in legno e parquet dal look opaco e naturale.
www.loba-wakol.it

Come i pavimenti anni Trenta

Kerakoll propone - all'interno del progetto Kerakoll Design House - la superficie LegnoNat Large. Il pavimento Legno Large, caratterizzato dal formato sviluppato a tutta lunghezza e da una texture personalizzata, abbinato alla finitura LegnoNat, un ciclo all'acqua a effetto legno al naturale appena lamato e non ancora alterato dalle lavorazioni successive che rimanda allo stile puro dei pavimenti anni Trenta.
LegnoNat è un ciclo di finitura eco-compatibile che garantisce elevati livelli di protezione dall'usura e dall'abrasione ai pavimenti in legno, con finitura satinata, effetto silk-touch, morbido e setoso al tatto.
www.kerakoll.com

5 finiture firmate, dedicate agli amanti del legno al naturale

Per gli amanti del vero legno, Tover ha creato una selezione di prodotti per la finitura a base acqua con effetto assolutamente naturale sia alla vista che al tatto. Tra i più apprezzati: Essenza e Lympha, che donano al parquet un effetto grezzo, quasi ruvido, simile al legno naturale, ma con una resistenza all'abrasione e una durata del risultato davvero unica. Sempre a effetto invisibile anche Idrolak, Home extra matt e Uniqua Natur. Natur è estremamente trasparente e naturale, particolarmente adatta sui legni chiari. La sua forza sta nell'essere una vernice mono-componente facile da utilizzare, priva di isocianato, ma con prestazioni eccellenti degne di una bi-componente.
www.tover.com

Affidabile, a lungo

Bona Traffic Natural assicura e protegge i pavimenti in legno, ne conserva l'aspetto e l'effetto del vero legno naturale. A differenza delle vernici tradizionali la superficie, al tatto, si sente come se fosse legno grezzo, finemente levigato. Bona Traffic Natural si basa sulla formulazione unica di Traffic, con bassi livelli di VOC, una garanzia per durata a lungo termine e risultati affidabili.
bona.biffignandi.it

Nordik

Olio di protezione in fase acquosa per parquet e legno in genere, senza odore, facile da applicare a rullo in 3 mani tirate. Nordik non necessita di applicazione con monospazzola, inoltre essiccazione e indurimento molto veloci su tutti i tipi di legno. Disponibile in 5 versioni, che differiscono per gloss, la versione Effetto Naturale è specificatamente indicata per i legni chiari e risalta l'aspetto naturale del legno. Il prodotto è certificato Ecolobael.
www.carver.it

Protezione naturale per l'esterno

L'azienda tedesca OSMO Holz und Color, leader nel campo delle finiture naturali per il legno da interno ed esterno, ha ideato un nuovo trattamento a olio specifico per decking in Teak, che pur contenendo pigmenti non altera la colorazione del legno.
Inoltre, cosa molto importante, protegge la superficie dal sole e ritarda l'ingrigimento.
Osmo è rappresentata in Italia da Interwood.
interwood@interwoodsrl.it

Eco Refresher

Kiehl Eco Refresher, olio protettivo a base d'acqua, è la soluzione ottimale per la manutenzione delle pavimentazioni in legno. Accentua la tonalità, inodore, privo di pigmenti, può essere lucidato. Forma una pellicola protettiva e penetra nella struttura. Conforme alle norme DIN EN 71-3, è privo di metalli pesanti e solventi. Kiehl Eco Refresher è un prodotto certificato Ecolabel con componenti vegetali, di semplice applicazione e alta resa.
www.kiehl-group.com

Pure wood

Adesiv pure wood 2k è una vernice trasparente all'acqua, ultra opaca, bicomponente, dotata di ottime caratteristiche di resistenza all'abrasione, durezza, resistenza chimica. Bicomponente poliuretanica base acqua, il prodotto utilizza nanotecnologie, è esente da solventi. I suoi plus? Alta copertura, elevata durezza, ottima resistenza al calpestio, nessun sormonto.
www.adesiv.it

UN CANADESE IN ITALIA

In realtà in Canada ci ha vissuto solo dodici anni Dennis Bordin, AD Progress Profiles, ma quell'esperienza gli ha insegnato molto. Il rigore, il rispetto, la coerenza. Valori che oggi sono alla base della sua azienda, una solida realtà imprenditoriale: flessibile, dinamica, innovativa

TESTO
FEDERICA FIORELLINI

45 anni, ad aprile 46. Un'infanzia passata in Canada, fino ai 12 anni di età, quando è rientrato in Italia con la famiglia, "*esattamente tre giorni dopo la vittoria del mondiale in Spagna*", come ci ha raccontato.
Dennis Bordin, amministratore delegato di Progress Profiles - azienda di successo nel settore dei profili tecnici e decorativi di finitura e sistemi innovativi per la posa - è un uomo determinato e forte, ambizioso e molto esigente con sé stesso e con gli altri. Un imprenditore all'avanguardia, con obiettivi chiari e un piano d'azione lungimirante.
Lo abbiamo incontrato a Made Expo, dove ci ha raccontato un po' di sé, delle sue passioni, dei suoi sogni, delle difficoltà di dirigere un'azienda 'globalizzata' in questo momento storico.

Cosa si portò dietro della sua infanzia in Canada?
Dennis Bordin: Il rispetto per la diversità, insegnatomi soprattutto a scuola, dove ho avuto modo di conoscere persone molto diverse tra loro, di etnie diverse e questo mi ha arricchito molto. La passione per lo sport, che in Canada si pratica sin da piccolissimi. E poi il valore della coerenza. Lì non è come in Italia: bisogna mantenere fede alla propria parola, è un valore che ti inculcano sin da piccolo.

Ci racconta qualcosa dei suoi genitori: quanto l'hanno aiutata, che rapporto c'è adesso…
Dennis Bordin: Cosa dire, sono sempre stati un supporto insostituibile. Gli devo molto, prima di tutto perché hanno sempre avuto una mentalità molto aperta e moderna, che mi ha permesso di girare da solo il mondo già a 14 anni. Sin da quando ero bambino mi hanno trasmesso un forte senso del dovere, un insegnamento, questo, che cerco a mia volta di trasmettere ai miei figli, perché lo ritengo fondamentale.
Ancora oggi mi danno una mano in azienda. Fanno quello che più si sentono, mia madre ci aiuta dal punto di vista amministrativo, mentre mio padre incontra i clienti e i fornitori. Gli lascio carta bianca: sono stati i fondatori nel 1985 di Progress Plast sas, piccola azienda che per dieci anni produceva per conto terzi, diventata poi nel 2010 Progress Profiles.
A volte ripenso al sottoscala da cui sono partiti: il classico garage da 40 metri quadri. È incredibile quello che siamo riusciti a costruire, partendo da una realtà piccolissima, solo con l'esperienza maturata in Canada, con tanta curiosità e voglia di imparare. Devo ringraziare molto anche mio cognato, attuale vice presidente, Fanio Pontin, e mia moglie, perché agli inizi il percorso è stato molto duro e ha comportato enormi sacrifici e rischi imprenditoriali con poche risorse.

Pensa che i suoi figli seguiranno le sue orme?
Dennis Bordin: I mei figli faranno ciò che si sentiranno di fare, sicuramente mi farebbe piacere entrassero in azienda, ma non devo spingerli io, vorrei che venisse naturale, come è stato per me, perché serve una grande passione e una grande determinazione per riuscire.
Un giorno - avevo 16 anni ma lo ricordo come fosse ieri - mio padre, prima di andare a letto, si avvicinò e mi chiese se avevo voglia di seguirlo nel suo progetto di espansione dell'azienda. In quel momento avevo altri interessi per la testa, la scuola, il tennis, il calcio, le ragazze, ma gli risposi comunque di sì. Di getto, perché non era stato insistente, anche se non avevo compreso appieno la sua visione. Ci sono arrivato più tardi, grazie al suo esempio. Mi piacerebbe essere anch'io quel tipo di padre.

C'è stato un momento in cui hai pensato di non potercela fare?
Dennis Bordin: Sì, era il 1999. Quell'anno l'azienda stava gettando le basi per creare la propria identità, dal punto di vista dell'immagine e dell'offerta, e ho deciso contro la volontà di tutti (non senza sofferenza) di intraprendere un investimento importante, da milioni di euro. Io avevo 28 anni e non ero ancora abituato a sopportare il rischio imprenditoriale.
Per molti mesi ho avuto paura di aver fatto il passo più lungo della gamba, la notte non riuscivo a dormire. Ma per fortuna ho avuto vicino mia moglie Beatrice, che mi ha rassicurato e mi ha dato la forza di andare avanti. Alla fine la scelta è stata azzeccata: lo provano oltre 30 anni di successi nel mercato mondiale, un fatturato in crescita costante e una solida realtà d'impresa che oggi dà lavoro ad oltre 120 persone e oltre 100 collaboratori, una rete di 120 agenti di primo livello dentro e fuori i confini nazionali e tre sedi all'estero.

Un suo pregio e un difetto?
Dennis Bordin: Parto dai difetti. Sono troppo esigente nei confronti degli altri. In fondo potrebbe essere anche una qualità, ma spesso passa come un difetto. Come pregio dico invece che sono ambizioso. Cerco sempre di migliorarmi e di essere autocritico.

In azienda come la vedono?
Dennis Bordin: Conosco i nomi della maggior parte dei miei dipendenti e cerco di avere con loro un rapporto il meno possibile gerarchico. Sono sempre disponibile al dialogo, perché credo fortemente che un confronto costruttivo possa accrescere le potenzialità del team. Mi piace anche girare tra i vari reparti dell'azienda… Il tempo è sempre troppo poco, ma cerco di rendermi disponibile il più possibile.

Un imprenditore a cui si ispira?
Dennis Bordin: Ce ne sono due: Steve Jobs, per il metodo e il carisma, ed Elon Musk. Sono amante della Tesla e di tutti quei concetti futuristici che rappresenta. Ne ho una da qualche mese e il mondo dietro a questo prodotto mi affascina. Certo, il sistema imprenditoriale di Musk è molto sfaccettato, però ammiro il suo modo di guardare al domani e di salvaguardare il pianeta.

Se non ci fosse stata Progress Profiles cosa avrebbe fatto nella vita?
Dennis Bordin: Penso il maestro di tennis. Sarebbe stata una delle possibilità. Dall'altra parte, però, non riesco a stare lontano dalle dinamiche commerciali internazionali. Quindi comunque alla fine sarei stato un manager o un agente, magari in un ambito diverso.

Passioni al di fuori del lavoro?
Dennis Bordin: La natura prima di tutto. Ho in testa diversi progetti indirettamente legati a Progress Profiles, che sto sviluppando attualmente. Naturalmente la cosa più importante è passare più tempo possibile con la mia famiglia, mi piace viaggiare e provare nuove esperienze. Infine dico ancora il tennis: mi occupa 3 ore alla settimana e mi tiene in forma.
Mentre d'inverno mi piace sciare nell'incanto delle Dolomiti, un modo sano per "staccare la spina" per qualche giorno.

Che caratteristiche deve avere un'azienda oggi, secondo lei, per essere competitiva?
Dennis Bordin: Flessibile, dinamica, innovativa, coraggiosa, visionaria. Insomma, deve avere una discreta quantità di plus. Il mondo cambia velocemente ed è difficile prevedere quello che succederà, l'importante è saper cogliere le piccole sfaccettature, intercettare i segnali che arrivano dai vari mercati e guidare l'azienda in quella direzione. Non sempre si centra l'obiettivo, l'importante è cercare di fare il meglio.

Quali sono i trend del suo settore?
Dennis Bordin:
Producendo una gamma di oltre 12 mila prodotti tecnici-decorativi per le finiture, in abbinamento ai nostri sistemi, che ormai sono diventati 8, è difficile individuare una singola tendenza.
L'Italia rappresenta il core business del gruppo, nonostante ciò proviamo ogni giorno a internazionalizzarci il più possibile.
Ogni nazione è un mondo a sé: per esempio, il sistema di riscaldamento elettrico va molto nei paesi anglosassoni. In generale comunque registro una maggiore domanda di qualità, a cui rispondiamo facendo crescere i nostri partner, anche con corsi di formazione ad hoc realizzati in azienda e in qualsiasi angolo del mondo.
Vogliamo offrire ai nostri clienti un supporto trasversale, a 360 gradi. Tutto questo grazie a uno staff competente e professionale in grado di rispondere e soddisfare le esigenze dei clienti.

Per chiudere, lo scoglio più duro in questo momento?
Dennis Bordin:
L'inefficienza dello stato Italiano e il mal governo rispetto ai paesi emergenti. La mia sfida sarà gestire con metodo e organizzazione la crescita dell'azienda.
Le persone vanno responsabilizzate, bisogna fare squadra e programmare gli investimenti nei tempi giusti e in modo mirato.
Non è semplice, lo Stato indubbiamente non ci aiuta, dovrebbe sostenere di più le aziende.
Se le cose continuano così, il rischio è quello di soffrire molto, nonostante l'enorme potenziale.
Ma io non mollo.
Sono ostinato, determinato, ambizioso, amo il paese in cui vivo e promuovo costantemente il made in Italy al 100% come un valore aggiunto internazionale di cui essere orgogliosi.

TRIVENETA
PARCHETTI

TRIVENETA PARCHETTI S.n.c. di Serafin Narciso & C.
Via Trieste, 27 - 31016 CORDIGNANO (TV)
Tel. 0438/995145 - Fax 0438/999092
www.trivenetaparchetti.it - info@trivenetaparchetti.it

BELLEZZA NATURALE

TESTO
ANNA BARONI

Boen celebra il grande interesse per i materiali naturali lanciando la linea Live Pure, una rivoluzionaria finitura all'acqua, che esalta il fascino del legno non trattato

Leggere, pure e completamente naturali, le attuali tendenze per gli spazi interni si indirizzano sempre più verso materiali 'vivi', che raccontano una storia.
Come Live Pure di Boen, un trattamento ultra-opaco che esalta la naturale bellezza del legno non trattato sia in termini di colore e venatura sia al tatto e, al tempo stesso, riduce la "tonalizzazione" del legno che avviene con il passare del tempo.
Non è tutto, grazie alle sue caratteristiche, Live Pure protegge il pavimento da polvere, sporco e caduta di liquidi. Inoltre ha una stabilità UV superiore a molte altre finiture ed è resistente ai graffi.

LA GAMMA
La finitura con vernice all'acqua Live Pure Boen è disponibile sulle plance di Frassino, Noce e Rovere, nelle larghezze 138 mm e 209 mm. Le plance di Frassino e di Rovere sono spazzolate e hanno tutte bisello longitudinale, oltre all'incastro Boen X-press Clic, per un'installazione facile e veloce. Boen propone anche pavimenti in Rovere nel formato 3-strip, con scelte pulite, senza nodi o rustiche.
Maggiori informazioni su: www.boen.com/it

1

2

3

1 Boen rovere Warm Cotton Live Pure
2 Boen rovere Smoked Live Pure
3 Boen rovere 'Andante' white_Plank Castle Live Pure

LE VERNICI? UNA TRADIZIONE DI FAMIGLIA

Abbiamo intervistato Franco ed Eleonora Padoan, padre e figlia, presidente e managing director di Tecnokrom, azienda specializzata nelle finiture per mobili di design e pavimenti in legno di alta gamma

TESTO
FRANCESCA FERRARI

Franco ed Eleonora Padoan, 69 e 40 anni, padre e figlia, sono imprenditori di seconda e terza generazione della società fondata da Luigi Padoan.
Tecnokrom è un'azienda produttrice di vernici e finiture per mobili di design e pavimenti in legno di alta gamma che dall'Italia sta ampliando gradualmente i propri orizzonti, trasformandosi in realtà internazionale.
La sintonia tra padre e figlia è perfetta. Franco Padoan è un imprenditore dalla profonda conoscenza e passione per il suo prodotto e il suo territorio. Il presidente Tecnokrom è una figura di riferimento in azienda, sia all'esterno (per i clienti che lo stimano e lo rispettano), sia all'interno, per la cura maniacale del prodotto e per la dedizione nella formazione dei giovani tecnici.
Innovatrice, curiosa, attenta osservatrice del mercato, instancabile (si divide tra azienda, viaggi di lavoro e i suoi bimbi): questa è Eleonora Padoan, managing director di Tecnokrom.
Li abbiamo intervistati insieme, per conoscere più da vicino la loro realtà.

Cosa significa per lei essere a capo dell'azienda fondata da suo nonno e gestita per molti anni da suo padre?
Eleonora Padoan: Una grande responsabilità, ma al tempo stesso un onore. Su base giornaliera questo significa confrontarmi con le richieste del mercato, con gli stimoli e le sfide che ci provengono dai nostri clienti, mantenendo sempre uno sguardo attento ai nostri obiettivi e alle nostre capacità.

In che cosa la gestione attuale è maggiormente diversa dalla gestione delle precedenti generazioni?
Franco Padoan: Direi in primo luogo per l'ingresso determinante della tecnologia e delle sue potenzialità nella gestione ed esecuzione delle attività aziendali, in secondo luogo ho osservato grandi cambiamenti nelle relazioni con i clienti e uno spiccato aumento dell'attenzione verso la sostenibilità e la tutela dell'ambiente, oltre che verso la tutela delle persone che lavorano nel nostro ambito industriale.

Quali sono i vostri punti di forza?
Eleonora Padoan: Innanzitutto l'anticipazione delle esigenze del mercato e la capacità di cogliere e 'customizzare' le esigenze del cliente, la velocità e la formazione sull'uso dei nostri prodotti.

Quali sono le qualità che maggiormente apprezzate nei vostri collaboratori?
Franco Padoan: L'intraprendenza, la voglia di mettersi in gioco e accettare le molte sfide. Inoltre la flessibilità e l'acquisizione di nuove competenze per poter rispondere puntualmente e velocemente alle richieste del nostro mercato che è in costante evoluzione.

Come immaginate la vostra azienda e il vostro prodotto tra 5 anni?
Eleonora Padoan: Ci vediamo in crescita, con maggiori conoscenze e competenze, così da diventare dei partner sempre più determinanti nel successo dei nostri clienti.

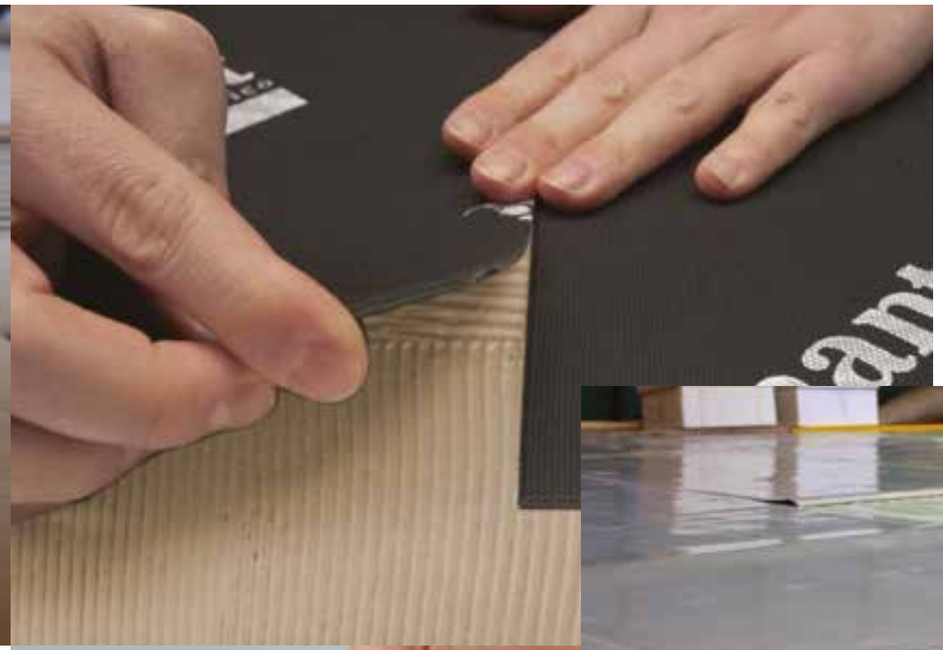
Franco Padoan: Condividere con i nostri clienti il successo del nostro knowhow del made in Italy nel mondo.

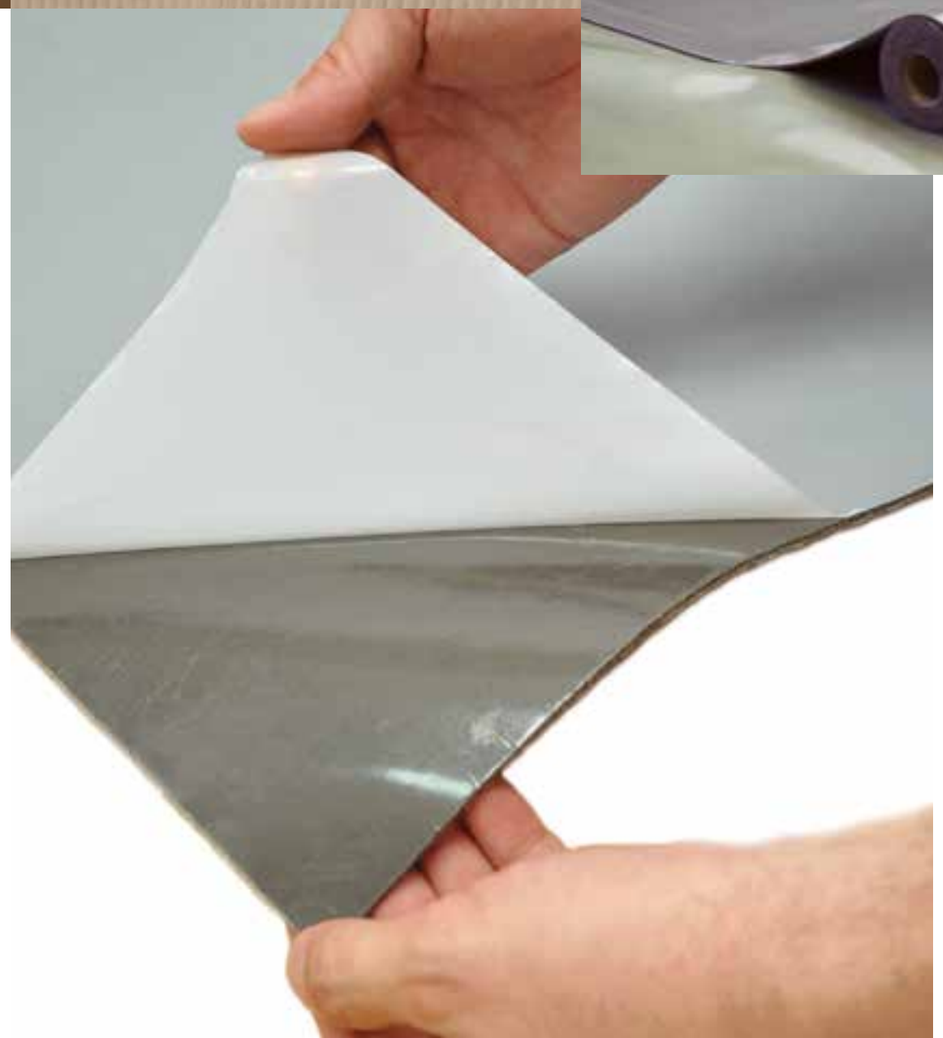
A PROPOSITO DI POSA FLOTTANTE E SEMI-FLOTTANTE

Una tecnica che ha in sé molti vantaggi, ma che occorre approcciare con attenzione, a partire dal materassino

TESTO
SIMONE MANNOCCI*

La posa cosiddetta flottante, che consiste nell'inserimento di un materassino resiliente tra il piano di posa e la pavimentazione, rappresenta la scelta obbligata per l'installazione di pavimenti laminati e pavimenti vinilici con incastro, meglio conosciuti con l'acronimo LVT (*Luxury Vinyl Tiles*). La posa flottante rappresenta un'ottima scelta anche per la posa di molti pavimenti in legno: oggi sul mercato sono facilmente reperibili parquet stratificati, controbilanciati, con incastri a secco, che in assoluta sicurezza possono essere posati in modalità flottante. La posa flottante ha in sé molti vantaggi: consente ad esempio di "*operare anche su sottofondi spolveranti o di bassa consistenza e con le dovute precauzioni anche su sottofondi ancora umidi*" (cit. "Il Parquet, dalla progettazione alla posa in opera", pubblicato da AIPPL) con possibili conseguenze meno gravi rispetto alla posa incollata. Facilità e salubrità della messa in opera sono altre caratteristiche essenziali: non richiede di consolidare o trattare con primer il pavimento esistente, non richiede l'uso di acqua, colle o solventi, non prevede tempi di asciugatura (di conseguenza rende il nuovo pavimento immediatamente calpestabile). Naturalmente è fondamentale approcciare la posa flottante tenendo in considerazione che condizione necessaria per il suo buon funzionamento è l'utilizzo di un materassino di qualità (per maggiori informazioni è possibile scaricare sul sito isolmant.it il catalogo tecnico "*La posa flottante del parquet*").
Nonostante i numerosi vantaggi della posa flottante, tuttavia alcuni pavimenti o alcune situazioni richiedono un tipo di posa in cui il pavimento pur rimanendo disconnesso dal piano di posa faccia corpo unico con il materassino: parliamo ad esempio di parquet massello, parquet stratificato due strati, e in alcuni casi anche i pavimenti LVT.





A sinistra:
IsolDrum Parquet è il materassino ideale per la posa incollata di pavimentazioni in legno.

In basso:
IsolDrum PU Adesivo è un materassino isolante in materiale termoconduttivo viscoelastico di elevata densità.

Oggi esistono soluzioni che consentono una posa ibrida o semi-flottante, che conserva molti dei vantaggi della posa flottante senza rinunciare completamente alla possibilità di fissare il pavimento al materassino attraverso le tradizionali colle o attraverso strati adesivi presenti sul materassino.
Queste soluzioni sono particolarmente apprezzate in caso di:
- Posa di parquet su massetti radianti a basso spessore
- Posa su pavimentazioni pre-esistenti che devono restare integre
- Posa su piani di posa inconsistenti o irregolari
- Posa di pavimenti soggetti a variazioni dimensionali

*Responsabile divisione parquet Tecnasfalti - Isolmant

90 ANNI DI FRIULPARCHET

Un anniversario importante per l'azienda di Udine, che passo dopo passo, grazie alla volontà ferrea della famiglia Bolzan, è diventata un punto di riferimento per una clientela esigente, in Italia e all'estero

TESTO
DAVIDE VERNICH

Quella di Friulparchet, casa friulana situata a San Giorgio di Nogaro, è la storia di un gruppo di persone che con passione e dedizione portano avanti il lavoro dei loro predecessori.
Tutto ha inizio nel lontano 1927, anno in cui la famiglia Bolzan avvia la sua prima attività dedita alla produzione di manufatti di legno. Allo scopo di avvicinarsi alle zone di approvvigionamento delle materie prime, Giuseppe Bolzan si trasferisce assieme alla famiglia da Vittorio Veneto alla zona di Caporetto, allora territorio italiano, oggi parte della Slovenia. Qui, a Canale d'Isonzo, apre una segheria per la produzione di elementi in legno di rovere e faggio per la produzione di zoccoli e pavimenti.
Successivamente, a causa delle vicissitudini legate al nascere della seconda guerra mondiale, Giuseppe, che dovette nel frattempo riprendere il servizio militare, rimane vittima della armata Jugoslava.
La famiglia, abbandonando tutti i beni, è costretta a sfollare nelle vicinanze della città di Udine e successivamente a San Giorgio di Nogaro. Qui i figli Antonio e Mario, sostenuti dalla mamma Elisabetta, forti dell'esperienza trasmessa dal padre, riprendono ad occuparsi di pavimenti in legno.
L'unità produttiva, come allora era abitudine, viene situata nelle vicinanze della linea ferroviaria, in quanto le materie prime, provenienti dalla allora Jugoslavia, venivano trasportate solamente con il treno.
Negli anni l'azienda comincia a guadagnare clientela su tutto il territorio nazionale, nasce così l'esigenza di aumentare la superficie produttiva e la potenzialità. Nel 1977, in tempi più recenti, tracciando sicuramente un altro pezzo importante di storia, nasce nella zona industriale della Aussa-Corno l'attuale Friulparchet, realtà dedicata esclusivamente alla produzione di parquet.
Il successo di Friulparchet parte con la produzione di pavimenti in legno massello, evolvendo nel tempo con la produzione di pavimenti di tipo prefinito.
Oggi l'azienda è in grado di garantire alla clientela un range di prodotti che vanno dal massello ai prefiniti, dai disegni artigianali a quelli più sofisticati con taglio al laser, oltre alla linea dedicata per pavimentazioni a uso esterno.
Friulparchet è in continua evoluzione, con la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti. E tutto grazie alla profonda conoscenza della materia prima, che viene collaudata direttamente nei luoghi d'origine, e alla flessibilità, che dà alla compagnia la forza per garantire al cliente il parquet più adatto alle sue esigenze usando per le finiture prodotti ecologici a salvaguardia della salute dell'uomo e dell'ambiente.
Queste caratteristiche hanno dato la possibilità negli ultimi anni di consolidare il mercato italiano e, in particolare, di aumentare la quantità di export nei paesi più "esigenti", come i paesi arabi, la Turchia, la Russia e gli ex paesi dell'Urss come Ucraina, Bielorussia, repubbliche baltiche, ma anche Sud America e Asia.

PASSO DOPO PASSO

"Da quel lontano 1927, i cambiamenti che si sono susseguiti sono stati decisamente vigorosi, di modernizzazione tecnologica, di trasformazione culturale e di eventi ai quali si sono concatenate storie di donne e di uomini che hanno reso possibile raggiungere importanti mete. Sono stati anni di scelte forti, di obiettivi mirati, di soddisfazioni, di un lavoro alla ricerca di soluzioni che potessero far crescere il patrimonio aziendale", ci confida Elia Bolzan, attuale titolare dell'azienda.
Alla fine del 2016 è stata celebrata la ricorrenza del decimo anniversario della scomparsa di Antonio Bolzan, padre di Elia: "Una persona che ha saputo trasmettere la volontà di credere nei giovani e nei propri dipendenti, guardando con ottimismo al futuro. Con il suo lavoro e la sua generosità, ha rappresentato, nel miglior modo possibile, la filosofia di Friulparchet".

RWS SIMULATOR: L'ISOLAMENTO ACUSTICO IN UN'APP

Fairunderlay lancia una nuova Applicazione che permette di confrontare il suono dei passi su un pavimento installato su diversi tipi di sottopavimento e quindi di apprezzare la Riduzione del Valore del Riverbero. Perché con il giusto materassino il pavimento "suona di meno"

Fairunderlay è la divisione sottopavimenti di FairPackaging, leader polacco nella produzione di polietilene. Realtà fortemente innovativa e dinamica, in grado di offrire prodotti e servizi di qualità professionale nel campo dell'isolamento acustico, da oggi Fairunderlay lancia la nuova APP RWS simulator. RWS è un acronimo estremamente importante per la qualità di chi ogni giorno cammina su un pavimenti di legno o in laminato e sta per **Riduzione del Valore del Riverbero**. Siamo sempre portati a mettere in primo piano l'effetto estetico di un pavimento: scuro o chiaro, effetto spazzolato o piallato, verniciato o cerato. Questo è sacrosanto, l'occhio vuole la sua parte e circondarsi di cose (leggi pavimenti) belle fa bene al cuore, ma poi ci dimentichiamo che sui nostri pavimenti ci dobbiamo camminare sopra ogni giorno, per anni e anni.

Quanto è importante il rumore nella percezione del benessere?
Quante volte ci siamo sentiti dire dai nostri clienti "Il pavimento suona", "Il pavimento amplifica il rumore", "Credevo che il pavimento isolasse di più".
Ma il pavimento può aumentare le sue performance? Certo che si! Con la giusta vernice aumenta la durabilità o diventa ignifugo, con la giusta colla si àncora meglio al sottofondo e resiste a sollecitazioni più alte… Con il giusto sottopavimento "suona di meno". Fairunderlay non si limita a studiare i migliori sottopavimenti per la **riduzione del riverbero e dell'isolamento da calpestio**, ma anche il modo migliore per aiutarti a far capire al tuo cliente quali sono le differenze di performance tra un sottopavimento e un altro.

RWS SIMULATOR
Grazie alla nuova APP RWS simulator, capire queste differenze è molto più semplice. Sviluppata in collaborazione con un laboratorio di ricerca Fairunderlay, RWS simulator consente di confrontare il suono dei passi su un pavimento in laminato installato su differenti sottopavimenti e quindi di apprezzare le prestazioni superiori delle 'barriere acustiche' proposte da Fairunderlay, come RWS Barrier, soluzione brevettata, che grazie ai processi produttivi innovativi stabilisce nuovi standard più elevati in termini di Riduzione del Valore del Riverbero, con valori fino al 40%.
Provare per credere!
Per maggiori informazioni:
fairunderlay.net

Da 90 anni con voi

La storia della vita di un albero è raccontata dalla struttura del suo legno. La nostra è iniziata nel 1927 e si consolida ogni giorno attraverso impegno, dedizione ed esperienza.

FRIULPARCHET
PASSIONE ITALIANA PER IL LEGNO

www.friulparchet.it

UZIN IL PARTNER IDEALE PER I PARQUETTISTI .

PARKETT UZIN

Linea prodotti per il Parquet di UZIN.

Pose perfette con i nostri sistemi. Cosi' e' possibile affrontare senza intoppi ogni tipo di applicazione e sfida. Sia in applicazioni standard che in applicazioni speciali il vostro Parquet si innamorera' di UZIN.

www.uzin.com

Scopri adesso!

UZIN. E IL PAVIMENTO TI APPARTIENE.

uzin

"SIAMO UNA GRANDE FAMIGLIA"

Così Luigi Riccio, responsabile filiale Italia del gruppo, ci parla di Uzin. Un gruppo dalla forte specializzazione nei sistemi di posa per pavimenti, che grazie all'acquisizione di aziende 'vicine', come filosofia e mission, oggi è in grado di offrire un pacchetto di prodotti che spazia dal primer alla monospazzola

TESTO
FEDERICA FIORELLINI

Luigi Riccio, responsabile filiale Italia Uzin-UTZ AG.

Uzin-UTZ AG, multinazionale tra i leader mondiali nel settore dei sistemi di installazione per pavimenti, ha sede in Ulm in Germania. Sin dalla nascita, nel 1911, l'azienda si è concentrata principalmente sullo studio di sistemi per la posa delle pavimentazioni 'full-range', cercando di offrire ai propri clienti un pacchetto completo di prodotti per l'edilizia (installazione, ristrutturazione e manutenzione) a impatto zero.
L'ingresso in Italia del colosso tedesco risale a un anno e mezzo fa circa. L'obiettivo? La ricerca di partner professionali con i quali condividere le strategie aziendali e intraprendere un percorso commerciale a lungo termine.
Qualità, professionalità e affidabilità. Questi i capisaldi della strategia Uzin, ce ne ha parlato Luigi Riccio, responsabile filiale Italia del gruppo.

Com'è arrivato in Uzin?
Luigi Riccio: Nei primi anni '90 ho costituito la mia prima azienda nel settore del contract edilizio, passando, dopo circa venti anni di proficua attività, ad accettare la proposta di una famosa multinazionale produttrice di pavimenti resilienti, per la quale ho lavorato come project manager per il sud Italia. È in questo periodo che ho avuto modo di conoscere e apprezzare Uzin. Quando ho colto la volontà dell'azienda di affacciarsi per la prima volta sul mercato Italiano, ho chiesto subito un colloquio e… Sono stato scelto per rappresentarli quale responsabile commerciale Italia, coronando le mie più ampie aspettative.
La mia specializzazione è la creazione di reti commerciali per l'ampliamento della conoscenza del brand e il supporto tecnico alla stessa rete.

Se dovesse descrivere Uzin a chi non la conosce?
Luigi Riccio: Uzin ha iniziato il proprio cammino nel lontano 1911, oggi ormai sono circa 107 anni. La filosofia della proprietà, all'inizio del secolo scorso, è sempre stata quella di lavorare con un team affiatato, cercando talenti in strutture studentesche e specializzandosi nei sistemi di posa per pavimenti in generale, a 360° gradi. In questi anni ha acquisito numerose aziende, sempre dello stesso comparto, fondando un gruppo all'avanguardia nei sistemi di posa per pavimenti e rivestimenti in generale, comprese le resine.
Ha poi pensato ai sistemi di pulizia per tutti i tipi di pavimentazioni, acquisendo la RZ, e alle attrezzature professionali con l'azienda Wolff.
Ecco cosa è Uzin in tre parole: 'una grande famiglia'.

Quali sono i punti di forza dell'azienda per la quale lavora?
Luigi Riccio: Il primo l'ho citato sopra, Uzin è come una grande famiglia, in secondo luogo è un'azienda sempre alla ricerca della massima qualità nella sua linea di prodotti, a scapito talvolta di una più facile commercializzazione.
La Ricerca e Sviluppo è il fiore all'occhiello di Uzin, un gruppo sempre alla ricerca di soluzioni all'avanguardia da offrire al mercato.

UNA GAMMA AMPIA E COMPLETA

Ci racconta qualcosa in più sulla gamma prodotti?
Luigi Riccio: La gamma prodotti che proponiamo in Italia copre qualsiasi esigenza: con Uzin offriamo primer, autolivellanti e adesivi per ogni forma applicativa, con Pallmann andiamo a coprire tutte le esigenze riguardanti le finiture del parquet (stucchi, vernici mono e bicomponenti, prodotti di manutenzione ecc.), con Wolff, vero fiore all'occhiello del gruppo Uzin, proponiamo invece attrezzature e macchinari speciali come monospazzole, levigatrici, macchine per la rimozione di vecchie pavimentazioni, per tutte le tipologie di posatori di pavimenti.
Francamente proponiamo una gamma di prodotti davvero completa, tutti all'insegna del rispetto della natura e della sicurezza dell'operatore.
Quasi la totalità dei nostri prodotti si fregia delle più rigide certificazioni (Blue Angel, Leed, EC1, EC1 plus ecc.) sia nel settore resilienti - dove Uzin è leader da anni - sia nel settore parquet, dove viene affiancata dal brand Pallmann, altro produttore leader del mercato che produce finitura eccellenti.

Se dovesse scegliere tre prodotti Uzin che l'hanno colpita particolarmente?
Luigi Riccio: Come Primer sicuramente Uzin PE 480, un primer bicomponente epossipoliuretanico senza alcuna limitazione per l'umidità residua del

Uzin NC 170: autolivellante cementizio con Level Plus Effect, senza limitazioni di spessore.

Uzin PE 414 Turbo: primer monocomponente poliuretanico a rapidissima asciugatura.

I marchi del Gruppo Uzin-UTZ AG

- **Uzin:** Produttore globale di adesivi per resilienti e parquet, sigillanti e polveri
- **Wolff:** Produttore di apparecchiature per la posa dei pavimenti in legno, resilienti
- **Pallmann:** Produttore leader di vernici per parquet
- **Arturo:** Produttore di sistemi in resina per pavimentazioni e rivestimenti
- **Codex:** Produttore leader di adesivi per ceramica, malte e stucchi epossidici
- **RZ:** Produttore di sistemi per la pulizia e cura di tutte le tipologie di pavimenti

massetto: pensi che dopo tre giorni dalla stesura del massetto lei potrebbe già posare, previo trattamento con PE 480.
Poi ci sono 2 autolivellanti, Uzin NC 160 e Uzin NC 170, che aprono una nuova frontiera per quanto concerne le "polveri", sia in termini di resistenza anche nelle più complicate applicazioni, sia in termini di qualità superficiale del prodotto, che porta a un forte risparmio di adesivo, non aggiungo altro: provare per credere.
Il terzo prodotto è Uzin MK 200 adesivo STP, a terminazione silanica, che va ad abbracciare tutti i campi applicativi, dal prefinito al massello m/f, garantendo i più elevati standard qualitativi, grazie al fatto che questa tipologia di adesivi in Uzin ha una storia trentennale e un aggiornamento costante.

Su che tipologia di prodotto state puntando in questo momento?
Luigi Riccio: Il 2017 per Uzin è l'anno di GENERATION S, una campagna riguardante due autolivellanti di nuova concezione: Uzin NC 170, a base cementizia, e Uzin NC 112, a base di solfato di calcio, entrambi a rapida asciugatura, alta resistenza e ottima affidabilità.
Inoltre stiamo puntando moltissimo, nel campo dei pavimenti resilienti, su Uzin KE 2000 S, adesivo acrilico idoneo alla posa di PVC, LVT, gomma, linoleum su di piani di posa assorbenti e non assorbenti, e nel campo del parquet sulla linea STP, con Uzin MK 150 e Uzin MK 200.

IL SERVIZIO PRIMA DI TUTTO

In Italia, come siete organizzati, commercialmente e logisticamente?
Luigi Riccio: Fin dal primo accesso al mercato Italiano, ben un anno e mezzo fa, in linea con la filosofia aziendale, si è sempre data la massima importanza al cliente, per cui il primo passo in assoluto è stato quello di fornire il supporto tecnico.
Allo stesso tempo abbiamo iniziato a creare una rete commerciale proiettata a coprire tutto il territorio Italiano.
Per quanto concerne la logistica, attualmente abbiamo numerosi distributori ufficiali su tutto il territorio, pur mantenendo la possibilità di fornire la merce direttamente dalla casa madre ad Ulm Germania, con tempi medi di consegna di 96 ore, equiparando il servizio a una qualsiasi azienda nazionale.

Come avete chiuso il 2016 e quali sono gli obiettivi per l'anno in corso?
Luigi Riccio: Francamente per noi è stato un successo. Uzin in Italia non ha uno storico di riferimento, ma posso dire senza tema di smentita che grazie alla bontà dei nostri prodotti, l'incremento in termini percentuali e di fatturato è stato superiore a ogni più rosea aspettativa.
Gli obiettivi sono quelli di diffondere su tutto il territorio nazionale in modo capillare il marchio Uzin, oltre ad aumentare i componenti del servizio tecnico.

Per chiudere, perché un posatore di pavimenti di legno dovrebbe scegliere Uzin?
Luigi Riccio: Non solo un posatore di pavimenti in legno, ma un po' tutti i posatori nel settore delle finiture, legno, resilienti e resine, scegliendo noi, sposano una filosofia di vita: i pavimenti sono la nostra ragione di esistere, per noi contano prima le soluzioni tecniche e poi tutto il resto.

Macchine per la lavorazione di lamelle e parquet

GT635ARD

PIALLATRICE DOPPIA
DOUBLE SURFACE PLANER

TAPPETO DI TRASPORTO CHIODATO
WELL LAID-OUT PRESSURE SPIKES

REGOLAZIONE RAPIDA DELLO SPESSORE
QUICK THICKNESS SETTING

TENSIONAMENTO CINGHIA RAPIDO
FAST AND CONVENIENT BELT TIGHTENING ADJUSTMENT

LUBRIFICATORE AUTOMATICO
AUTOMATIC LUBRICATOR

SOSTITUZIONE RAPIDA COLTELLI
FAST KNIFE REPLACEMENT

HBR 400

SEGA A NASTRO A TAGLIO SOTTILE DI PRECISIONE
THIN-CUTTING HORIZONTAL BANDSAW

CONTROLLO / *CONVENIENT CONTROL*
Controllo con visualizzatori digitali.
Control with digital readout.

RULLI DI PRESSIONE / *INNOVATIVE PRESSURE ROLLER*
Spessore lavorabile 3-400 mm.
Allowable thickness range is 3-400 mm.

caselli group woodworking technology

Via Nazionale 87 - 33048 San Giovanni al Natisone - UDINE Italy
Tel +39 0432 757064 - Fax +39 0432 757618 - info@casellispa.com - www.casellispa.com

AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

A REGOLA D'ARTE

Dispensa a cura dell'Associazione Italiana Posatori Pavimenti di legno

isolmant
il materassino acustico sottoparquet

IsolDrum
Cover Plus

FILM ANTISCIVOLO
IMPERMEABILE AD ACQUA E OLII
TRASPIRANTE AL VAPORE
NON SERVE NASTRARE
RIUTILIZZABILE

PROTEGGI IL TUO PAVIMENTO

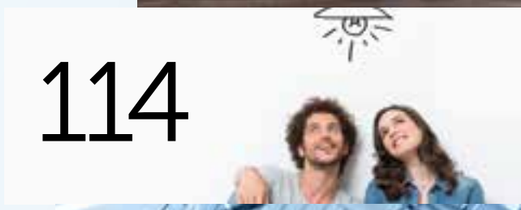
IsolDrum Cover Plus è il materassino multifunzionale ideale per proteggere la pavimentazione in caso si rendano necessarie lavorazioni successive alla posa.
Protegge pavimenti in ceramica, legno o marmo, scale, tappeti e qualunque superficie da danneggiamenti meccanici o caduta di liquidi.
È utilizzabile per coprire pavimentazioni posate anche da poco, perché lascia traspirare il vapore acqueo, senza permettere ai liquidi di raggiungere la finitura.

Linea IsolDrum per la posa flottante di parquet e laminati

isolmant
il materassino acustico sottoparquet
TECNASFALTI Srl
Via dell'Industria, 12 - loc. Francolino - 20080 Carpiano (Mi) - Italy
Tel. +39 02 9885701- Fax +39 02 98855702 - clienti@isolmant.it
www.isolmant.it

Sommario

109 Editoriale - Dalvano Salvador
110 L'approfondimento - Samuele Tommasini
Il parquet in cantiere, come 'proteggerlo'
114 Strategie - Giovanni Carlini
Dimmi come vivi e ti dirò di che parquet sei!
118 Eventi - a cura della redazione
Un calendario fitto di attività per AIPPL
122 L'intervista doppia: posatori a confronto
126 Le norme in tasca - Pietro Belloni
130 Questo l'ho fatto io
132 Riflessioni - Andrea Giavon
Catas riparte da San Giovanni al Natisone



KIEHL rende possibile l' impossibile!

Sistemi di prodotti professionali per una perfetta igiene, pulizia e manutenzione

KIEHL die saubere Lösung

Il salto di qualità nella pulizia del parquet

* brevetto depositato

Kiehl Legnomat ottimizza la pulizia del parquet

- semplice, razionale e veloce
- significativa riduzione dei costi
- chiaramente visibile nei risultati
- sicuro e delicato sulle superfici

Kiehl-Legnomat rappresenta il salto di qualità nella pulizia del parquet

In Europa , sono presenti 100 Milioni di mq di parquet, rappresentando un grosso mercato.

Visualizza il nostro sito HYPERLINK „http://www.kiehl-group.com" www.kiehl-group.com , troverai un video dimostrativo e tante informazione utili al tuo lavoro scaricando la nostra App HYPERLINK „http://www.kiehl-app.com" www.kiehl-app.com .

www.scanner-partner.de

Johannes KIEHL KG
Robert-Bosch-Straße 9
D-85235 Odelzhausen
Tel. +49 (0) 8134 / 93 05-0
Fax +49 (0) 8134 / 64 66
info@kiehl-group.com

KIEHL Italia s.r.l.
via Michelangelo 29
I-16036 Avegno (GE)
Tel. +39 / 0185 730 008
Fax +39 / 0185 730 214
info@kiehl.it

KIEHL Schweiz AG
St. Dionys-Str. 33
CH-8645 Jona
Tel. +41 (0) 55 / 254 74 74
Fax +41 (0) 55 / 254 74 75
ch@kiehl-group.com

UMWELT PAKT BAYERN

TÜV AUSTRIA ZERTIFIZIERT

www.kiehl-group.com

La rivoluzione silenziosa

DALVANO SALVADOR, PRESIDENTE AIPPL

Vorrei raccontarvi una storia (o meglio, una parte di vita associativa) che forse non tutti conoscono. Negli ultimi anni, probabilmente, avete sentito parlare di AIPPL per i suoi eventi: i Tour, la Parquet Art Gallery, i Parquet Day, i corsi per Posatori Qualificati. Iniziative che ci hanno permesso di far conoscere l'Associazione a un pubblico sempre più ampio, consolidando la nostra immagine e la nostra 'reputazione'. Ci hanno aiutato a creare legami forti, di fiducia, con professionisti del settore molto diversi tra loro e a promuovere il valore di una posa qualificata.

C'è però un'altra storia, forse un po' meno conosciuta. Questa storia è fatta di riunioni del Consiglio Direttivo (tante riunioni), per capire quale sia la strada migliore da intraprendere per i nostri associati.

È fatta di assemblee in UNI e di incontri con Associazioni in qualche modo vicine alla nostra (Conpaviper, Q-RAD sono solo due esempi), per tentare di definire protocolli comuni. È fatta di giornate trascorse con piccoli gruppi di posatori, che ci chiedono aiuto su problemi quotidiani. È fatta di lunghe telefonate e di mail tra noi membri del Direttivo e con avvocati, tecnici, consulenti. È fatta anche di confronti con gli Istituti di ricerca e con le Università, per conoscere più a fondo i prodotti con i quali lavoriamo. È un lavoro silenzioso, che dura da anni e che non abbiamo mai pubblicizzato molto. Un impegno che però vorrei qui condividere è quello portato avanti con Catas circa lo studio degli adesivi silanici. Sono ormai diversi anni che stiamo analizzando casi di distacco spontaneo di pavimenti di legno incollati con adesivi silanici, tanto che, nel 2016, abbiamo deciso di avviare un programma di ricerca dedicato alla valutazione della stabilità dei suddetti adesivi. Il 13 marzo scorso, presso i laboratori Catas di S. Giovanni al Natisone (UD) si è svolto un incontro 'storico' per il settore: i principali produttori di prodotti chimici per il settore operanti sul mercato Italiano si sono seduti attorno a un tavolo per discutere sui risultati di alcune prove eseguite dai tecnici Catas, i quali peraltro, hanno suggerito alle aziende una linea guida per il controllo delle materie prime e per una valutazione dei lotti prodotti. È stato un incontro molto costruttivo, che ha visto la collaborazione tra il mondo della posa, quello produttivo e quello della ricerca. Un incontro che ci rende orgogliosi, nella convinzione che la prima mission di un'associazione di categoria come la nostra sia quella di tutelare i propri associati, favorirne la crescita professionale e garantirne i diritti. Vi terremo aggiornati sugli sviluppi.

AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

IL PARQUET IN CANTIERE: COME 'PROTEGGERLO'

Parliamo ancora di legno e umidità. Quali sono - e come si mantengono - le condizioni ambientali ideali? Per non rovinare il lavoro di posa, ci sono tanti, piccoli accorgimenti di cui tener conto, partendo dal massetto per arrivare agli intonaci e alle condizioni ambientali

A CURA DI
SAMUELE TOMMASINI

Un elemento importante da considerare quando si utilizza il legno nei cantieri, in modo particolare per il parquet e gli arredamenti, è la protezione dalle variazioni climatiche dell'ambiente in cui lo si posa. Il legno è alla ricerca di un continuo equilibrio con l'umidità ambientale quindi, per evitare indesiderati fenomeni di ritiro e rigonfiamento, occorre limitare il più possibile la variazione dai valori di umidità ideali.

Come si mantengono e quali sono le condizioni ambientali ideali? Il primo accorgimento fondamentale è di mantenere i locali da pavimentare al riparo da intemperie, quindi **i serramenti esterni devono essere installati con i relativi vetri, per garantire una temperatura minima interna di 15 °C e un›umidità compresa tra il 45% e il 60%**. Queste condizioni, tipiche di un'abitazione e conformi ai parametri di salubrità per il benessere abitativo, consentono un'umidità di equilibrio del parquet compresa indicativamente tra il 7 e il 12%, valori raggiunti e mantenuti durante la sua lavorazione e produzione.

ATTENZIONE A INTONACI E PITTURE

Il parquet reagisce con l'umidità ambientale, ma questa non è composta solamente dall'umidità relativa dell'aria. Una fonte di umidità spesso sottovalutata, in particolare in restauri e in costruzioni realizzate in tempi ristretti, è l'umidità presente negli intonaci e pitture.
La lavorazione e finitura delle pareti spesso comporta un apporto elevato di acqua che deve liberarsi per evaporazione, per permettere una corretta asciugatura degli intonaci e pitture. Non sono rari casi di restauro, eseguiti in tempi ristretti, in periodo freddo, subito dopo un importante intervento di tinteggiatura dei locali, in cui - dopo la levigatura che ha messo a nudo il legno - il pavimento in legno subisce un eccessivo rigonfiamento, arrivando a situazioni critiche, nel tentativo di raggiungere un nuovo equilibrio con l'eccesso di umidità presente nell'ambiente, apportata durante i lavori murari.
Un buon posatore di parquet sa bene, quindi, come e quando intervenire al fine di ridurre il rischio di spiacevoli inconvenienti, coordinando l'attività di restauro con le altre maestranze e professionisti in cantiere.

Attenzione: la lavorazione e finitura delle pareti spesso comporta un apporto elevato di acqua che deve liberarsi per evaporazione, per permettere una corretta asciugatura degli intonaci e pitture.

ISOLAMENTO DEL MASSETTO

La letteratura sui piani di posa dei pavimenti in legno è ormai ricca e abbondante, come lo sono le varie prescrizioni a livello normativo.
Il massetto è in effetti l'unico elemento di un edificio aderente all'intera superficie di un parquet. In quest'ottica diventa critico il suo ruolo di potenziale fonte di umidità.
Per limitare la presenza di umidità nel massetto, la soluzione migliore e meno onerosa è una buona progettazione e realizzazione degli strati di impermeabilizzazione, da porre in opera prima della realizzazione del sottofondo.
È buona norma prevedere un isolamento, anche con guaine bituminose o simili, posto in opera con continuità, già negli strati strutturali degli edifici. In tal modo l'intera struttura è isolata dal rischio di umidità ascendente dal terreno e in buona misura da quella di infiltrazione.
Un isolamento invece indispensabile e previsto da normativa, in particolare con riscaldamento a pavimento, è il posizionamento di un freno al vapore, da risvoltare sulle pareti e sormontare e sigillare opportunamente nelle giunzioni, a formare un catino stagno al cui interno andrà realizzato l'impianto e il massetto.
Il posizionamento di questa barriera permette l'isolamento del massetto dal resto dell'involucro costruttivo, permettendo, una volta asciutto il massetto, di salvaguardare il legno da indesiderati assorbimenti di umidità.

STAGIONATURA MASSETTO: L'ANNOSO PROBLEMA DEI TEMPI DI ASCIUGATURA

Nella posa del parquet è quindi fondamentale verificare il contenuto di umidità del massetto di nuova realizzazione. In questi massetti il contenuto di umidità è molto elevato finché l'acqua di costruzione non si libera, portando il massetto a un contenuto di umidità in equilibrio con l'ambiente e idoneo alla posa del parquet.
Molto spesso tra i vari operatori e la committenza si incorre in spiacevoli incomprensioni in riferimento ai tempi di asciugatura dei massetti.
Con il termine asciugatura, spesso si generalizzano i concetti ben distinti di pedonabilità, maturazione/indurimento e idoneo grado di umidità.
A riguardo, capita di sentire la committenza lamentare di aver richiesto la posa di un massetto a rapido indurimento (ad esempio una settimana o anche meno) per accelerare anche i tempi di posa del parquet. Invece, a distanza di un paio di mesi, il massetto risulta ancora umido, impedendo la posa del pavimento. Questo perché il massetto ha sì maturato nell'arco della settimana, raggiungendo le sue caratteristiche prestazionali, ma il contenuto di acqua di realizzazione non si è ancora equilibrato: **il valore idoneo alla posa del parquet in massetti cementizi tradizionali deve raggiungere il 2%, (1,7% in caso di riscaldamento a pavimento), come previsto dalla normativa.**
Purtroppo i lunghi tempi di asciugatura sono dovuti anche a una imprecisa miscelazione e lavorazione dei massetti. L'addizione di un eccessivo contenuto d'acqua per aumentare la fluidità del preparato, porta ad esempio a un

Massetti e umidità

Il contenuto di acqua in un massetto può essere distinto in:
- **Umidità ascendente** (per capillarità dagli strati sottostanti)
- **Umidità di condensazione** (dovuta all'aria dell'ambiente)
- **Umidità di infiltrazione** (acqua che penetra nell'involucro edilizio dall'esterno)
- **Umidità accidentale** (derivante da situazioni accidentali e con tempistica momentanea o prolungata)
- **Umidità da costruzione** (intrinsecamente presente nei materiali da costruzione a base di leganti idraulici e simili)

L'AUTORE

Samuele Tommasini, Tecnologo del legno con laurea in tecnologia e industria del legno, è consulente, specializzato nel settore pavimenti in legno, e iscritto al Registro consulenti di Federlegno. È responsabile tecnico nell'azienda di posa Tommasini pavimenti legno e, dal 2015, partecipa ai lavori del consiglio direttivo di AIPPL.

Forse non tutti sanno che...

Il legno ha anche il grandissimo pregio di funzionare da regolatore naturale delle variazioni di umidità nel medio periodo, assorbendo o cedendo all'ambiente acqua, alla continua ricerca di un valore di equilibrio ideale. Nel caso di riscaldamento a pavimento, il legno, contrariamente a quanto si pensa, migliora le prestazioni di volano termico del massetto, uniformando anche la diffusione del calore.

esponenziale aumento dei tempi di asciugatura della miscela che, indurendo per via chimica, si ritrova con un esubero di acqua che fatica notevolmente a liberare nell'ambiente. Un altro esempio sono le eccessive lisciature superficiali per rendere più planare la superficie finita, in tal modo però si riduce drasticamente la porosità del massetto rendendo più difficile il rilascio dell'acqua in eccesso.

CONDIZIONI DI UTILIZZO E SALUBRITÀ AMBIENTALE

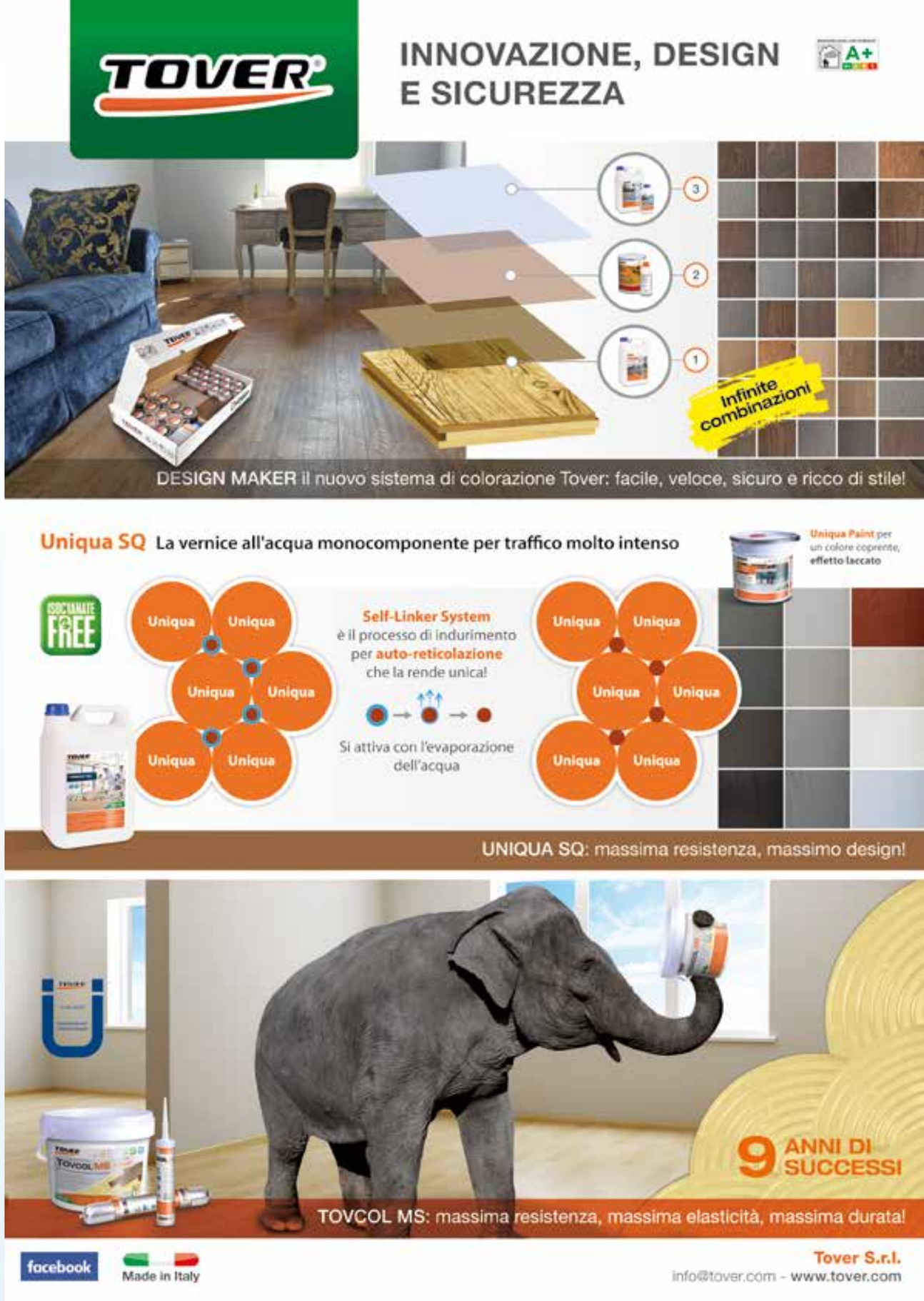
Le condizioni ambientali in ambito domestico sono quelle comprese tra il 45% e il 60% di umidità a una temperatura tra i 18 e 20 °C. Un eccessivo grado di umidità provoca al nostro corpo uno stato di malessere, in condizioni sia di alta che di bassa temperatura, facendoci percepire un'eccessiva afa (e inducendo la sudorazione come difesa) o troppo freddo, provocando come reazione il tremore. Al contempo, l'aria troppo asciutta può provocare secchezza delle vie respiratorie, infiammazione cutanee o alla gola e difficoltà respiratorie. Le condizioni ideali, coincidono sostanzialmente con quelle dei pavimenti in legno, che trovano così una condizione di equilibrio ideale tra l'umidità interna e quella ambientale.

Il legno ha anche il grandissimo pregio di funzionare da regolatore naturale delle variazioni di umidità nel medio periodo, assorbendo o cedendo all'ambiente acqua, alla continua ricerca di un valore di equilibrio ideale. Nel caso di riscaldamento a pavimento, il legno, contrariamente a quanto si pensa, migliora le prestazioni di volano termico del massetto, uniformando anche la diffusione del calore. Queste doti del legno mal si abbinano purtroppo a una eccessiva variazione della temperatura negli ambienti domestici. **È infatti da porre una minima attenzione all'andamento climatico stagionale, per limitare in casa sbalzi eccessivi di umidità e temperatura durante il variare delle stagioni**. Si può così evitare di incorrere in situazioni critiche sia per il benessere fisico, sia per il mantenimento ottimale del pavimento.

Ambienti particolarmente secchi, magari con riscaldamento a pavimento acceso perennemente, possono portare il legno a una condizione di equilibrio igrometrico ben al di sotto degli standard, manifestando fenomeni di ritiro o fessurazioni.

Ambienti mantenuti eccessivamente umidi e caldi per qualche tempo, possono invece comportare fenomeni di rigonfiamento e imbarcamento non sempre desiderati.

Va ricordato che le condizioni ideali per il mantenimento e l'uso del pavimento in legno, sono indicate nella documentazione tecnica fornita dal produttore, in particolare nella **Scheda Prodotto**.



DIMMI COME VIVI E TI DIRÒ DI CHE PARQUET SEI!

GIOVANNI CARLINI
CORRISPONDENTE ALL'ESTERO

Un pavimento in legno non è solo una scelta di arredo, è l'espressione della personalità individuale. È uno stile. E bisogna tenerne conto quando lo si propone al cliente

Il parquet non si 'vende' in senso stretto, il cliente è portato ad apprezzarlo come un fattore di qualità che 'veste il pavimento', frase che genera sempre un sorriso e il commento: "magari fosse così". Ciò che vogliamo sottolineare è che anche il parquet è considerato come parte di ciò che determina la qualità della vita.

PRIMO PUNTO: IL PARQUET NON È UN PAVIMENTO, MA UNO STILE

In Canada fa freddo, molto freddo. E un pavimento in legno, su cui camminare a piedi nudi, è un ottimo invito. Negli Stati Uniti la temperatura è più mite rispetto al nord, ma il parquet rappresenta una superficie dove si può sedersi per sorseggiare del vino. Sono esempi che possono apparire 'esagerati' anche se sintetizzano stili di vita nella relazione sociale, personale e intima, ma confermano un concetto: il parquet non è un pavimento, è uno stile. Sempre in Nord America, va ricordata la mitica battaglia 'parquet vs moquette', ormai praticamente vinta dal pavimento in legno, anche se va riconosciuto e reso onore a chi ha perso la guerra, perché la moquette ha segnato un'epoca.
Oggi non si posa un parquet sul pavimento per coprirlo, ma al contrario, il legno 'veste' e dà la sua impronta, porta in casa un profumo e uno stile di vita. Questo è il primo concetto da capire e trasmettere al cliente, quando ci si impegna nella presentazione e nell'offerta del prodotto.

PARQUET: IGIENE E CALORE

In un mondo dove tutti siamo diventati allergici, il parquet assume anche una valenza di 'pulizia' e quindi di salute, perché tutti abbiamo bisogno di qualcosa di pulito intorno. Il pavimento in legno si offre come risposta alle diverse allergie (ricordiamo soprattutto le continue attenzioni necessarie per chi vive con animali, cani, gatti e non solo). Ma non è tutto. Il legno è una risposta alla disabilità, quella che viene sofferta in casa: sul legno possiamo agevolmente montare e spostare delle guide per canalizzare il movimento della carrozzina e facilitare il percorso a persone diversamente abili.
Il legno sul pavimento conserva il calore - ed è importante per gli anziani, che lottano sempre contro il freddo - e attutisce anche le possibili cadute, eventi che in età avanzata possono risultare anche molto gravi.

"DIMMI COME SEI E TI PRESENTO IL TUO PAVIMENTO IN LEGNO IDEALE"

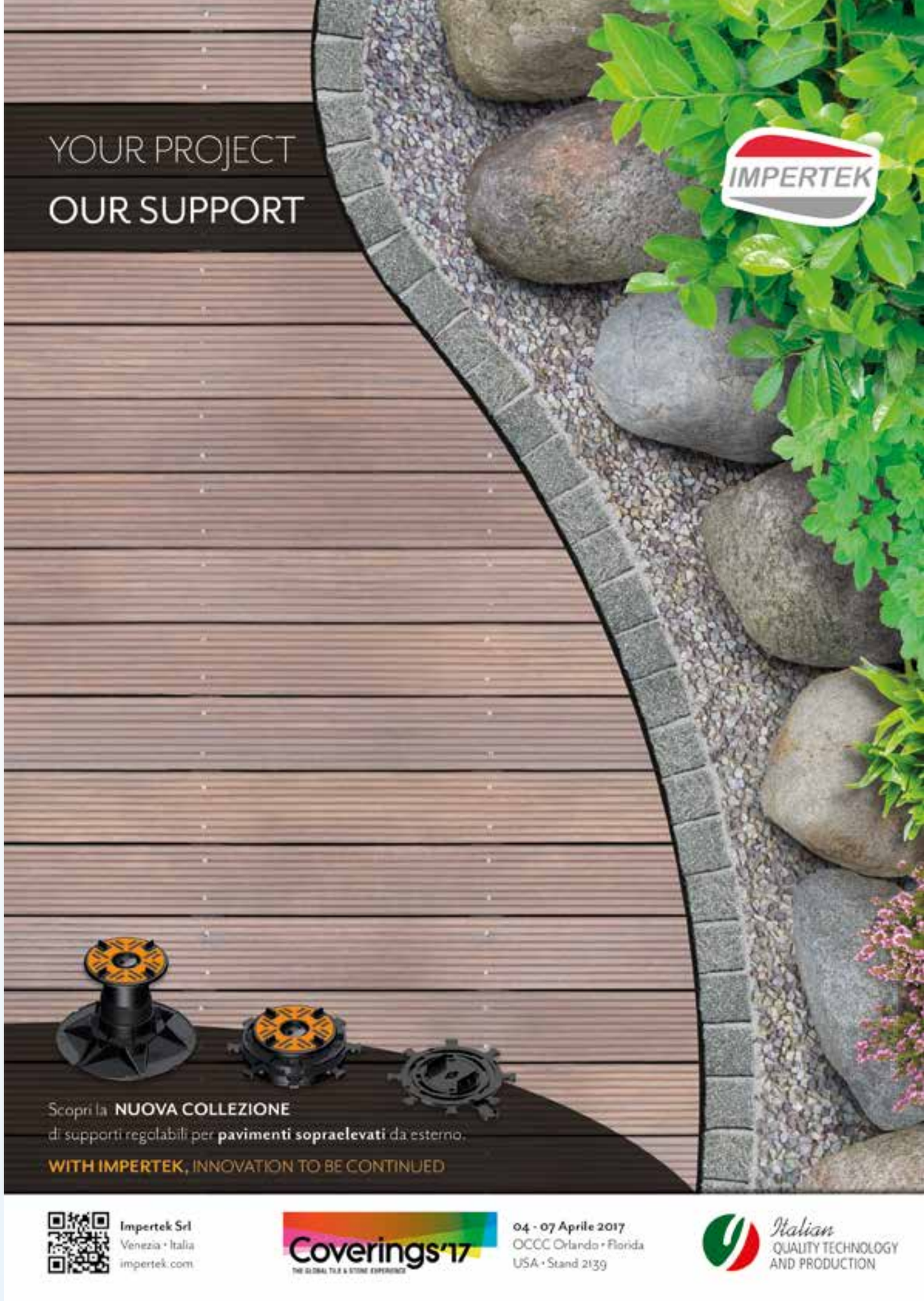
È importante assegnare un carattere di stile comportamentale a ogni tipologia di pavimento in legno. Anche se rimangono le differenze tecniche tra una specie legnosa e l'altra, perché il cliente possa essere consapevole della sua scelta, questa deve essere connessa ai diversi stili di vita.
Una coppia giovane, al lancio della vita con figli che arriveranno, è bene che si immedesimi in una tonalità cromatica chiara del pavimento, mentre le persone mature, con figli in età adolescenziale, potrebbero identificarsi e orientarsi su scelte cromatiche scure, coerenti con l'idea di mantenere sempre l'ordine in casa.
Importante è smettere di presentare il prodotto dal punto di vista delle qualità tecniche invece di considerare l'importanza dell'identificazione caratteriale e comportamentale. In sintesi, nella vendita, si dovrebbe ragionare nei termini: "*dimmi come sei, e ti presento il tuo corrispondente di pavimento in legno*".
Stiamo parlando di un 'gioco' come nuova dimensione relazionale tra utenza e pavimento, una dimensione che non era mai stata neppure considerata come espressione della personalità.

L'AUTORE

Giovanni Carlini, sociologo dei consumi, secondo le sue parole è stato "educato ad apprezzare il mondo del parquet sin dal 2000" e si è trovato "catapultato in Nord America, divenendo socio della National Wood Flooring Association". Parlando di parquet, negli ultimi 17 anni si è impegnato a capire il comportamento dei clienti e come il parquet veniva presentato e 'spiegato'. Finora ha visitato e studiato 4.000 aziende (delle 98.000 presenti e in attività tra gli Stati Uniti e il Canada) tra società di produzione e negozi di vendita del parquet. E, secondo le sue parole: "Molto devo ancora imparare".
www.giovannicarlini.com

IL FATTORE PREZZO
Nel caso fossi un uomo potente, in condizione di dirigere un'impresa di produzione di parquet, direi al cliente che il prezzo è veramente l'ultimo aspetto da considerare, nel senso che va valutato e considerato in maniera più ampia.
Ciò non significa che vorrei vendere ogni pavimento a rate, però il concetto che vorrei passare è che è necessario adeguare il pagamento al cliente e, per esempio, considerare ogni rata in funzione del reddito del cliente. Ciò significa personalizzare il pagamento, assecondando le reali necessità della clientela, la quale - versando un anticipo e raggiungendo un 45% del valore del pavimento - inizia a poterlo vedere 'in posa'.
A conti fatti, nel 'termine lavori', il 55-60% della vendita risulta pagata, il resto verrà poi.
Quindi, si potrebbe stabilire un giusto rapporto tra reddito e rata mensile per realizzare un pavimento in legno e questo porta il mercato ad aprire la porta alla concorrenza.
Un'ipotesi: potrebbe essere il 5% o il 7% il valore mensile sul reddito percepito da riconoscere al posatore per realizzare l'opera.
È importante, in un'epoca di post-globalizzazione (quindi di transizione critica dalla precedente globalizzazione) che il costo di un pavimento in legno non rappresenti un motivo di esclusione per nessuno. Basta spiegare bene le caratteristiche del prodotto. Lavorate con un prodotto di fascia alta? Il discorso naturalmente cambia. Se sarete in grado di spiegare al vostro cliente (con disponibilità economiche) la qualità intrinseca del prodotto (artigianale!) che proponete e l'enorme vantaggio di un pavimento di legno (in termini di salubrità, eco-compatibilità, design, personalizzazione), il fattore prezzo passerà in secondo piano.

POSATORI E VENDITORI: COME PROPORSI?
La parola 'vendere' è terribilmente antipatica. Tornando alle prime battute di questo scritto, non si vende qualcosa, che invece va spiegato all'utenza.
Notiamo anche come cambia la terminologia: chi vuole - e vive - il parquet non è un cliente, ma un utente che sceglie un preciso stile di vita.
Tutti questi argomenti e dettagli vanno organizzati in un dialogo (non un monologo!) con chi visitata lo showroom o un negozio di parquet. Mi spingerei a dire che, per gioco, sarebbe saggio far compilare all'utente di parquet un simpatico questionario, per proporgli la sua anima gemella nel pavimento in legno.
Per approfondire tutti questi aspetti, è necessario organizzare un corso di vendita che sia innovativo e 'aggressivo', nel senso di poter rinnovare profondamente le metodiche di presentazione del mondo 'parquet' all'utenza.
Chi, in Italia, vuole assumersi la responsabilità di farlo?



UN CALENDARIO FITTO DI ATTIVITÀ PER AIPPL

Deliberata durante l'ultimo Consiglio Direttivo dell'Associazione l'agenda degli incontri per il 2017. Molti e diversificati gli eventi in programma

Poiché il programma degli incontri sarà costantemente aggiornato, l'Associazione chiede di consultare il sito per verificare date e luoghi di svolgimento, effettivi. Per informazioni potete contattare la Segreteria: tel. 02/80604370
aippl@federlegnoarredo.it

Per i corsi AIPPL Forma, la partecipazione è gratuita per gli associati e a pagamento per i non iscritti (150,00 euro + iva a incontro).

Dopo il successo dello scorso anno, continua l'iniziativa di successo AIPPL IN TOUR, incontri sul territorio durante i quali posatori, architetti, rappresentanti, rivendite si confronteranno su tematiche utili a migliorare la conoscenza delle pavimentazioni di legno, attivare nuove sinergie commerciali e uno scambio di referenze professionali. Anche quest'anno, obiettivo dell'iniziativa, sostenuta dalle aziende partner dell'Associazione, sarà raccogliere spunti e riflessioni da chi, a differente titolo, ha a che fare con il mondo dei pavimenti di legno. Conoscersi in modo informale, in luoghi informali, per parlare dei vantaggi del prodotto parquet, rispondere a domande, ascoltare suggerimenti, capire come collaborare, per crescere insieme.
È il concetto di rete, di network.
Tre le date di quest'anno:

19 MAGGIO 2017
ore 17.00 — **Genova**

22 SETTEMBRE 2017
ore 17.00 — **Como**

17 NOVEMBRE 2017
ore 17.00 — **Thiene (VI)**

Novità di quest'anno gli appuntamenti AIPPL FORMA, seminari tecnico/normativi sulle tematiche di maggiore interesse per coloro che operano nel mondo della posa e delle finiture d'interni. L'Associazione, oltre a informare, torna a formare, con appuntamenti in aula, confezionati su misura sulle esigenze del posatore. Anche in questo caso, gli appuntamenti sono tre:

23 GIUGNO 2017
ore 14.00 — **Bologna**
"Parquet per esterno, aggiornamenti tecnico-normativi e legali"

27 OTTOBRE 2017
ore 14.00 — **Preganziol (TV)**
"Social media e strumenti di comunicazione per le piccole aziende"

15 DICEMBRE 2017
ore 14.00 — **Firenze**
"Interventi di ripristino e recupero di pavimentazioni esistenti "

I nostri partner

Caldic Italia Srl, Chimiver Panseri Spa, Cp Parquet Srl, Ideal Legno Srl, Impertek Srl, Isolmant, Kahrs Parkett, Kiehl Italia Srl, Lignum Venetia Srl, Mapei Spa, Mardegan Legno Srl, Parchettificio Garbelotto Srl, Progress Profiles Spa, Renner Italia Spa, Silvadec , Tover Srl, Virag Srl, Woodco Soc. Coop.

Legno. Tutta un'altra musica.

Difendiamo l'originale.

Il legno utilizzato in edilizia proviene da foreste a taglio programmato. È a tutti gli effetti un materiale rinnovabile che richiede, nella fase di produzione, un bassissimo consumo di energia. Il pavimento di legno aiuta a mantenere in casa il microclima ideale, attutisce le cadute di chi inizia a muovere i primi passi, si può rigenerare infinite volte.

Scegli un pavimento di vero legno.
Ti suona l'idea?

È una campagna promossa da

I LOVE PARQUET il magazine

Caro Ferrero, "Materiali in equilibrio"

CALDIC

KNOPP GmbH CHEMISCHE PRODUKTE ÖKO PIONIER

Alla tecnologia dei massetti

10.000.000 m² realizzati in Italia = 500.000 m³
Queste sono le superfici realizzate grazie all'utilizzo dei prodotti Contopp dal 2005 ad oggi

125.000.000 kg di cemento
Materia prima non premiscelata

9.000.000 ql di sabbia
Quantità necessaria per il giusto mix

1.250.000 kg di additivo
Additivi liquidi o gel per la realizzazione di massetti rapidi e altamente resistenti, nel rispetto della eco-bio edilizia

λ = 2,3 W/mK
Ottima conducibilità termica

2.000 verbali e collaudi di posa
Certificati e collaudati in opera dal 2005 senza contestazioni:
- *umidità residua*
- *resistenza*
- *idrofobizzazione*
- *conducibilità*
- *luminescenza*

COSTRUIRE SOSTENIBILE
con sistema compound

Le indagini effettuate per il controllo delle emissioni nocive VOC, nell'ambito del regime di valutazione del AgBB, confermano che:

I sistemi CONTOPP® sono idonei all'impiego nei locali chiusi e quindi senza alcun rischio per la salute soprattutto degli operatori.

*Informazioni sul livello di emissioni di sostanze volatili nell'aria interna, con rischio di tossicità per inalazione, su una scala che va dalla classe A+ (emissioni molto lievi) alla classe C (forti emissioni)

Il manufatto più alto d'Europa
Hotel Pilatus-Kulm (CH), mt 2.132
vanta un massetto realizzato con prodotti Contopp

La piscina termale più profonda al mondo
"Y40", Abano-Montegrotto Terme (40 m di profondità)

Il complesso passivo più grande in Europa
370 appartamenti, "Campus Gardens", Heidelberg (Germania)

Il massetto della nuvola più tecnologica d'Italia
10.000 m² di massetti additivati con Contopp presso il centro congressi *"La Nuvola"* di Fuksas, Roma

CALDIC

KNOPP GmbH CHEMISCHE PRODUKTE ÖKO PIONIER

Verifica con lampada Wood dell'utilizzo corretto dell'additivo Contopp con evidenziazione di pigmenti colorati tracciabili mediante LUCE UV.

INTERVISTA DOPPIA - BARI VS MILANO

Nome Michele
Cognome Murgolo
Soprannome Listone (in ambito motociclistico)
Età 45 e stò!
Città Bitonto
Nome azienda Posando Parquet
Squadra del cuore Simpatizzante del Bari

INTERVISTA A MICHELE MURGOLO

Da quanto tempo fai questo mestiere?
Ormai 28 anni.
Perché hai iniziato a fare il parchettista?
Nella mia città, all'epoca, non era un mestiere conosciuto (solo uno lo praticava). Lasciata la scuola mi fu proposto di fare il parchettista… "Fare cosa?" Da noi il pavimento era esclusivamente di materiale lapideo. La curiosità di capire e di vedere come il legno potesse essere anche pavimento mi portò in questo mondo. Non sono il classico figlio d'arte e avendo oggi come figli due femminucce probabilmente Posando Parquet nasce e morirà con me.
Chi ti ha insegnato quel che sai?
Il mio "maestro" in realtà aveva solo il titolo, ma in pratica non aveva le capacità di insegnare. L'unica cosa che mi diceva era: "*Se vuoi il mestiere rubamelo se ne sei capace*". Detto, fatto.
Hai un negozio?
Ad aprile apro il primo centro Ideal Legno nel centro sud Italia.
A che ora inizia la tua giornata lavorativa?
Inizio alle 7.00 con ritrovo in magazzino, carico/scarico furgone, colazione, lettura fugace del quotidiano e via. Solitamente tra le 8.00/8:30 sono in cantiere.
A che ora finisce?
Fisicamente, nel senso che, come si suol dire alziamo, le ginocchia da terra, alle 14.00. Tra pulizie varie e riordino del luogo di lavoro alle 15.00 lascio il cantiere. Quindi pranzo (se così si può chiamare) e nel pomeriggio/sera tra preventivi, conti, telefonate, commercialista, fornitori (agenti), sopralluoghi (che però spesso mi capitano di mattina) pubbliche relazioni, social-media e letture di materiale formativo (compresa la vostra rivista) arrivo alle 19.30 circa e qui mi fermo.
Cosa fai quando non lavori?
Mi dedico alle mie passioni, che sono tante purtroppo. La musica è molto importante per me, sono batterista. La moto (mototurismo) è un'altra passione che condivido con mia moglie Cinzia da quando eravamo 15enni. In realtà mi piacciono quasi tutte le forme d'arte. Però quando non lavoro la precedenza è alla mia famiglia, sono un marito e un padre molto presente perché non riuscirei a farne a meno.
Il periodo dell'anno più impegnativo?
Tutta l'estate, ma in particolare tra fine luglio e i primi di agosto è il delirio. Tutti vogliono la consegna prima delle ferie come se dopo il mondo non esistesse più. Il motivo non l'ho mai capito, visto che poi a settembre sono ancora lì con i cantieri aperti.
Chi è il tuo cliente tipo?
Diplomaticamente dico i più "esigenti". Me li cerco con il lanternino credo o forse li attraggo con delle forze oscure, certo è che sono sempre e costantemente in sfida con me stesso (forse in realtà mi piace). Comunque la mia clientela è molto eterogenea.
E il tuo lavoro tipo?
In realtà, a parte il contract, abbraccio tutti i tipi di lavoro, anche se purtroppo, con l'avvento del parquet, stratificato ormai il 70/80% è posa.
In base alla tua esperienza, qual è il parquet più richiesto in questo momento?
Il rovere è in pole position in tutte le salse, in tutti i luoghi, in tutti i laghi (come dice una canzone famosa, ecco che la musica...come dicevo prima). Una differenza che ho notato con il mercato del nord Italia è che qui al sud il parquet non deve avere nodi o al massimo la presenza deve essere molto ridotta. Quindi da noi niente "rusticone".
E quello che ti piace di più?
Faccio prima a elencare quelli che non mi piacciono: i parquet colorati insieme alle lavorazioni esasperate (segato + piallato o spazzolato profondo + piallatura a mano ecc.) non sono di mio gradimento. Mentre tra le specie di legno adoro Cabreuva, Noce e il Teak. Nell'era del tradizionale adoravo anche l'Ipè.
Che parquet hai a casa tua?
Cabreuva incenso oliato.
I lavori che fai controvoglia?
Nella levigatura il perimetrale (e qui saranno d'accordo molti colleghi) e qualsiasi lavoro che abbia ambienti con una superficie enorme, semplicemente perché voglio vedere il mio lavoro finito il prima possibile.
Lo strumento di lavoro dal quale non ti separi mai?
La musica, per me è un vero strumento di lavoro da cui non mi separo mai. Che stia levigando con le cuffiette o Posando Parquet (battutina scema) con la radio in cantiere, Lei è sempre presente.
Cosa ti piace di più del tuo mestiere?
Oltre al realizzare pavimenti? Sicuramente il girovagare per tutta la provincia, conoscere gente diversa ogni settimana. Noi siamo sul territorio, anzi NEL territorio. Entriamo nelle case di ogni genere, dalla più modesta, che con il parquet diventa una reggia, alla più lussuosa, a cui eleviamo ancora di più il pregio. Con alcuni clienti si instaurano rapporti di amicizia che poi continuano nel tempo o magari clienti di vent'anni fa (li rivedi con qualche ruga e capello bianco) che ti chiedono di rimettere mani al loro parquet perché si fidano di te e ti riportano a casa loro raccontandoti il vissuto del pavimento, raschio per raschio, ammaccatura per ammaccatura, ricordandosi periodo, contesto e soprattutto il colpevole del danno, è una soddisfazione e un'emozione bellissima.
E di meno?
Assolutamente la parte burocratica, noi artigiani con le "scartoffie" non abbiamo un buon rapporto. Almeno io.
Il tuo punto di forza?
Onestà. Sì, purtroppo l'Onestà. Oggi essere onesti è ormai una virtù penalizzante in questo mondo, possedere questa virtù significa essere "fessi". Ma d'altronde onesti lo si nasce. Ed io "lo nacqui"!
Consiglieresti ai tuoi figli di fare il tuo lavoro?
Non so se ne sarei felice in realtà, credo perché non avendo figli maschi la cosa non mi tange (non perché le donne non possano fare questo lavoro). L'importante, e quel che spero, è che le mie figlie facciano della propria passione un lavoro, perché così non lavoreranno un solo giorno della loro vita.

Nome Gabriele
Cognome Luchini
Soprannome Lele
Età 32
Città Milano
Nome azienda Le Parqueteur
Squadra del cuore Milan

INTERVISTA A GABRIELE LUCHINI

Da quanto tempo fai questo mestiere?
12 anni.

Perché hai iniziato a fare il parchettista?
Dopo anni di gavetta a fianco di mio padre, le conoscenze acquisite sul campo hanno fatto nascere in me un'autentica passione per il legno, portandomi ad intraprendere questa professione.

Chi ti ha insegnato quel che sai?
Mio padre.

Hai un negozio?
Al momento no, ma è nei miei programmi.

A che ora inizia la tua giornata lavorativa?
Alle 7,30

A che ora finisce?
Alle 17,30

Cosa fai quando non lavori?
Faccio il papà a tempo pieno.

Il periodo dell'anno più impegnativo?
I mesi di luglio e dicembre sono solitamente i più intensi.

Chi è il tuo cliente tipo?
La mia clientela è davvero molto varia.

E il tuo lavoro tipo?
Principalmente posa di parquet prefinito.

In base alla tua esperienza, qual è il parquet più richiesto in questo momento?
Senza dubbio il Rovere.

E quello che ti piace di più?
Sicuramente il Noce americano.

Che parquet hai a casa tua?
Un rovere tradizionale verniciato ad acqua.

I lavori che fai controvoglia?
I lavori, dove alla base, c'è poca organizzazione e professionalità.

Lo strumento di lavoro dal quale non ti separi mai?
La taglierina della Festool.

Cosa ti piace di più del tuo mestiere?
Il mettermi alla prova tutti i giorni con lavori e materiali sempre diversi.

E di meno?
Il non essere tutelato in caso di mancato pagamento.

Il tuo punto di forza?
La voglia di mettermi sempre in gioco.

Consiglieresti ai tuoi figli di fare il tuo lavoro?
Certamente sì! Vorrei trasmettere loro la mia grande passione.

LO SAI CHE ?

by Chimiver Staff
Tecnico - Commerciale - Marketing

OUTDOOR DECKING

LO SAI CHE LIOS SUNDECK WOOD OIL (solvente) E **LIOS SUNDECK W OIL** (acqua) SONO IDEALI PER TRATTARE IL LEGNO SITUATO ALL'ESTERNO?

DISPONIBILI ANCHE NELLE VERSIONI:

LO SAI CHE LIOS SUNDECK SOAP USATO REGOLARMENTE **MANTIENE NEL TEMPO** L'ASPETTO NATURALE DEL LEGNO?

LO SAI CHE LIOS GRIGIOFF FA TORNARE COME NUOVO IL LEGNO INGRIGITO PER AZIONE DELLE INTEMPERIE?

- ✓ Facile da usare
- ✓ Rispettoso dell'ambiente
- ✓ Biodegradabile

Scarica il catalogo Outdoor

Chimiver
"Your floors partner"

CHIMIVER PANSERI S.p.A. - Via Bergamo, 1401 - 24030 PONTIDA (BG) - ITALY - Tel. +39 035 795031 - Fax +39 035 795556 - chimiver.com - info@chimiver.com

AIPPL
ASSOCIAZIONE ITALIANA POSATORI PAVIMENTI IN LEGNO

LE NORME IN TASCA

A CURA DI
PIETRO BELLONI,
CONSIGLIERE AIPPL

L'AUTORE

Pietro Belloni, titolare dell' azienda di famiglia, svolge l'attività di posatore di pavimenti in legno da più di vent'anni, a cui ha affiancato diverse esperienze nel settore.
È perito ed esperto presso la C.C.I.I.A.A. di Lodi, membro del Consiglio Direttivo AIPPL, socio UNI, partecipa attivamente ai tavoli normativi relativi al settore parquet e massetti.
Ha ottenuto il Libretto della formazione (in linea con il Quadro Europeo delle Qualifiche, European Qualifications Framework - EQF), superando il livello 3 e il livello 4 previsti dalla norma UNI 11556.

Con la seconda puntata di questa nuova rubrica presentiamo 4 norme utili al posatore di parquet, così come a tutti coloro che, a vario titolo, intervengono nel processo di realizzazione di pavimentazioni e rivestimenti di legno.
Ci sembra utile, in questa presentazione, ricordare ai nostri lettori cos'è una norma. Lo spiega molto bene UNI, nel suo sito.
Secondo il Regolamento UE 1025 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 25 ottobre 2012 sulla normazione europea, per 'norma' si intende: "una specifica tecnica, adottata da un organismo di normazione riconosciuto, per applicazione ripetuta o continua, alla quale non è obbligatorio conformarsi, e che appartenga a una delle seguenti categorie:
- *norma internazionale:* una norma adottata da un organismo di normazione internazionale;
- *norma europea:* una norma adottata da un'organizzazione europea di normazione;
- *norma armonizzata:* una norma europea adottata sulla base di una richiesta della Commissione ai fini dell'applicazione della legislazione dell'Unione sull'armonizzazione;
- *norma nazionale:* una norma adottata da un organismo di normazione nazionale".

Le caratteristiche peculiari delle norme tecniche sono:
- *consensualità:* deve essere approvata con il consenso di coloro che hanno partecipato ai lavori;
- *democraticità:* tutte le parti economico/sociali interessate possono partecipare ai lavori e, soprattutto, chiunque è messo in grado di formulare osservazioni nell'iter che precede l'approvazione finale;
- *trasparenza:* UNI segnala le tappe fondamentali dell'iter di approvazione di un progetto di norma, tenendo il progetto stesso a disposizione degli interessati;
- *volontarietà:* le norme sono un riferimento che le parti interessate si impongono spontaneamente.

Chi è UNI e come acquistare le norme

UNI - Ente Nazionale Italiano di Unificazione - è un'associazione privata senza scopo di lucro riconosciuta dallo Stato e dall'Unione Europea che da quasi 100 anni elabora e pubblica norme tecniche volontarie - le norme UNI - in tutti i settori industriali, commerciali e del terziario.
Sono soci UNI le imprese, i professionisti, le associazioni, gli enti pubblici, i centri di ricerca, gli istituti scolastici e accademici, le rappresentanze dei consumatori e dei lavoratori, il terzo settore e le organizzazione non governative, che insieme costituiscono una piattaforma multi-stakeholder di confronto tecnico unica a livello nazionale.
UNI rappresenta l'Italia presso le organizzazioni di normazione europea (CEN) e mondiale (ISO) e organizza la partecipazione delle delegazioni nazionali ai lavori di normazione sovranazionale.
Attraverso il sito di UNI di e-commerce (store.uni.com) è possibile acquistare le norme UNI in formato cartaceo ed elettronico PDF, le norme ISO in formato elettronico PDF, gli Abbonamenti di Consultazione
È poi possibile ordinare in formato cartaceo le norme dei principali Enti normatori esteri: DIN, AFNOR, ASTM e BSI
- Per avere informazioni sull'acquisto delle norme o degli altri prodotti editoriali UNI: Call center +39 0270024200 (dalle 8.30 alle 12.00 e dalle ore 14.00 alle 17.00, dal lunedì al venerdì)
- Per ricevere un preventivo:
diffusione@uni.com

Norma numero: UNI 11265:2015

TITOLO
Pavimentazioni e rivestimenti di legno e/o a base di legno - Posa in opera - Competenze, responsabilità e indicazioni contrattuali

SOMMARIO
La norma individua le competenze e gli oneri dei diversi operatori che intervengono nel processo di realizzazione di pavimentazioni e rivestimenti di legno. La norma si applica alle pavimentazioni interne secondo la UNI EN 14342
alle pavimentazioni esterne secondo la UNI 11538-1
ai rivestimenti secondo la UNI EN 14915

DATA ENTRATA IN VIGORE
08 ottobre 2015

SOSTITUISCE
UNI 11265:2007

COMMISSIONI TECNICHE
[Legno] [Legno non strutturale]

LINGUA ITALIANO - COSTO € 46,00 + IVA

Norma numero: UNI 11371:2010

TITOLO
Massetti per parquet e pavimentazioni di legno - Proprietà e caratteristiche prestazionali
Sommario: La norma definisce le proprietà e le caratteristiche prestazionali dei massetti cementizi o a base di leganti speciali e a base di solfato di calcio destinati alla posa mediante incollaggio di parquet e di pavimentazioni di legno. La presente norma si applica ai massetti di nuova costruzione e ai ripristini di massetti esistenti

DATA ENTRATA IN VIGORE
23 settembre 2010
(attualmente è in fase di revisione)

COMMISSIONI TECNICHE
[Prodotti, processi e sistemi per l'organismo edilizio]
[Supporti di pavimenti (massetti)]

LINGUA ITALIANO - COSTO € 35,00 + IVA

Norma numero: UNI EN 13489:2004

TITOLO
Pavimentazioni di legno - Elementi multistrato con incastro

SOMMARIO
La norma specifica le caratteristiche degli elementi multistrato con incastro per pavimentazioni interne. La norma è la versione ufficiale in lingua italiana della norma europea EN 13489 (edizione dicembre 2002).

DATA ENTRATA IN VIGORE
01 febbraio 2004

RECEPISCE
EN 13489:2002

COMMISSIONI TECNICHE
[Legno] [Legno non strutturale]

LINGUA ITALIANO - COSTO € 35,00 + IVA

Norma numero: UNI EN 14761:2008

TITOLO
Pavimentazioni di legno - Parquet di legno massiccio - Lamelle posate di testa, lamelle posate di fianco e a cassero regolare

SOMMARIO
La presente norma è la versione ufficiale della norma europea EN 14761:2006 +A1 (Ediz. Luglio 2008). La norma specifica le caratteristiche del parquet di legno massiccio con lamelle posate di testa, di fianco e a cassero regolare.

DATA ENTRATA IN VIGORE
20 novembre 2008

RECEPISCE
EN 14761:2006 +A1 (Ediz. Luglio 2008)

SOSTITUISCE
EN 14761:2006

COMMISSIONI TECNICHE
[Legno] [Legno non strutturale]

LINGUA ITALIANO - COSTO € 35,00 + IVA

UNI 11371:2010

È utile perché: Specifica i requisiti e le caratteristiche dei massetti per pavimenti in legno toccando aspetti quali : spessori, barriera vapore, planarità, umidità residua, massetti radianti con relativo ciclo di accensione ecc.

Non tutti sanno che: L'umidità residua (misurata con idoneo igrometro a carburo secondo la specifica norma UNI 10329) per la posa di un pavimento in legno su un massetto radiante non deve superare il valore di 1,7% se il massetto è cementizio e il valore dello 0,2% su massetti in anidrite .

UNI 11265:2015

È utile perché: Individua gli operatori a vario titolo coinvolti nel processo di produzione, progettazione, posa in opera e utilizzo dei pavimenti in legno e ne specifica ruoli, competenze e responsabilità.

Non tutti sanno che: L'impresa esecutrice del supporto (massetto) al termine della realizzazione deve rilasciare una "dichiarazione di conformità dell'opera nella quale sono indicati i prodotti usati, gli spessori, le eventuali particolarità e gli eventuali accorgimenti".

UNI EN 14761:2008

È utile perché: Specifica le caratteristiche delle lamelle posate di testa, delle lamelle posate di fianco, nonché a cassero regolare di legno massiccio, incluse le unità di posa di legno di conifere o di latifoglie per l'utilizzo interno come pavimentazione. Rientra in questa tipologia quella che in Italia viene denominata e riconosciuta come "parquet industriale".

Non tutti sanno che: Come per i parquet massicci, "i singoli elementi devono avere un'umidità al momento della prima consegna del prodotto compresa tra 7% e 11%. L'umidità deve essere misurata con un misuratore elettrico di umidità. In caso di controversia, l'umidità deve essere determinata mediante il metodo per pesata(stufa)".

UNI EN 13489:2004

È utile perché: Specifica tolleranze dimensionali e caratteristiche di classificazione in base alla classe d'aspetto del parquet multistrato con profilo a maschio/femmina, nonché i dati da apporre in etichetta. Vi è inoltre una utile appendice (A1) che riporta i nomi botanici e commerciali delle specie più comunemente utilizzate per le pavimentazioni in legno (circa 100 specie legnose).

Non tutti sanno che: "L'umidità dello strato superiore deve essere compresa tra il 5% e 9% al momento della prima consegna del prodotto." Inoltre, "il parquet multistrato deve essere in grado di subire il rinnovamento almeno due volte, se non sottoposto a un'usura eccessiva o se il rinnovamento non rimuove una quantità di legno eccessiva".

QUESTO L'HO FATTO IO

La posa a spina ungherese, soprattutto su sottofondo radiante (e con gradino annesso), richiede sempre cura e abilità. Questo è un bel pavimento stratificato di Rovere

L'AUTORE

NOME:
Giorgio Bramini

ETÀ:
47 anni

AZIENDA:
Bramini parquet

CITTÀ:
San Martino Pizzolano (Lo)

INTERNET:
www.braminiparquet.com

PERCHÉ AMA IL PARQUET?
È bello lavorare il legno per la possibilità di esercitare la propria manualità e il proprio estro e perché ci sprona a conoscere sempre meglio i materiali.

CATAS RIPARTE DA SAN GIOVANNI AL NATISONE

Come gli operatori del settore probabilmente ricorderanno, lo scorso dicembre uno dei laboratori della sede udinese dell'Istituto di prove e analisi per il mobile e l'arredo è stato colpito da un grave incendio. Dopo la sorpresa e il dolore, al Catas c'è voglia di rivincita, ci sono programmi ambiziosi da portare avanti.
Ce ne ha parlato il direttore Giavon

Andrea Giavon, direttore Catas, dell'istituto di prove e analisi per il mobile e l'arredo, autore di questa riflessione

In Catas da tempo stiamo portando avanti una profonda riflessione sul comparto nel quale abbiamo deciso di operare, il mondo del legno-arredo, per comprenderne sviluppi e nuove dinamiche: mercati in evoluzione, crescita della consapevolezza dei consumatori e prodotti, mobili, oggetti che paiono emergere da un "Nuovo Rinascimento" fatto di stili, scelte progettuali, "multifunzionalità"...
e sono solo alcuni dei temi che nelle sedi di Lissone e di San Giovanni al Natisone dobbiamo quotidianamente affrontare e tradurre in servizi reali alle imprese. Indispensabile, allora, guardare avanti, ricercare una visione a lungo termine ma che ci permetta di fare subito luce su un presente incalzante, che non aspetta alcuno.
E la recente, dolorosa, drammatica esperienza dell'incendio che ha colpito uno dei laboratori di San Giovanni al Natisone ha reso tutto questo molto concreto, forte, dominante. Abbiamo reagito, come è nel carattere della gente delle nostre terre.
Per quanto concerne le prove meccaniche sui mobili siamo già tornati al 70 per cento della nostra piena operatività, mentre tutti gli altri nostri laboratori continuano a pieno ritmo, non essendo stati toccati dal fuoco.
Il capannone in affitto dove stiamo spostando temporaneamente le nuove attrezzature che abbiamo acquistato e la forte crescita del laboratorio di Lissone (più 130 per cento di prove nel 2016) ci danno la necessaria serenità.

IL BIENNIO 2017 - 2018

I prossimi due anni saranno ancora più intensi, perché uno dei temi principali delle nostre giornate sarà la ricostruzione dello stabile che ospiterà il nuovo reparto prove sui mobili: all'indomani dell'incendio ci siamo messi al lavoro su alcune idee e su un progetto che ha già preso forma. Ma non ci fermeremo certo a questo: proseguiremo nella nostra normale attività di prove e di ricerca, a partire dallo sviluppo dei test sui parchi gioco, sensibilizzando - oltre alle aziende produttrici - anche le amministrazioni comunali, con le quali organizzeremo una serie di incontri dedicati.
Anche la certificazione di prodotto continuerà il proprio processo di accreditamento, aggiungendo un nuovo schema ISO 17065 dopo quanto fatto sul versante delle emissioni di formaldeide, secondo le direttive del *CARB-California Air Resources Board*, oggi recepite a livello federale.
Le nuove e recenti decisioni della Commissione sulla modifica dei regolamenti Ecolabel sui mobili e sui pavimenti e la pubblicazione dei nuovi CAM, i "Criteri ambientali minimi" riportati in un Decreto del Ministero dell'ambiente, ci confermano che l'investimento sulla nostra capacità di effettuare specifiche misure sulla qualità degli ambienti *indoor* deve continuare; parallelamente stiamo pensando anche a un adeguato servizio di raccolta documentale che questi schemi richiedono.
Siamo già nel pieno del calendario di corsi e seminari che organizziamo, quest'anno particolarmente ricco. L'esigenza è chiara: le nostre competenze, e lo diciamo senza tema di smentita, ci permettono di poter offrire eventi di alta qualità. **Il segno distintivo di Catas è oggi la capacità di governare l'indispensabile passaggio da una "informazione sul prodotto" a un processo articolato di formazione sulla relazione fra prodotti e con le persone.** In questo crediamo davvero molto.

PROVE SPECIALI

C'è un forte aumento delle richieste di prove speciali e ad hoc su materiali e componenti: sarà nostro impegno informare le aziende di questa nostra offerta, rendendola una voce ancora più significativa della nostra proposta nei prossimi due anni. Due anni che ci vedranno impegnati anche in una attività di forte coordinamento multidisciplinare per dare risposte serie alla crescente richiesta di valutazione di prodotti complessi. L'analisi dei rischi attraverso prove, ma anche in relazione ai mercati di destinazione o a qualsiasi altra condizione solo alcuni degli argomenti che sottendono a questo lavoro. Temi complessi, che ci hanno portato a definire nuove *partnership* con laboratori a noi complementari, insieme ai quali potremo arricchire la nostra competenza e la nostra offerta nei settori dei metalli e dell'edilizia.
Senza dimenticare che la capacità di Catas di offrire servizi di alto livello è il risultato non solo di ingenti investimenti in attrezzature e tecnologie, ma anche e soprattutto sulle persone, giovani ad alta scolarizzazione e altrettanta curiosità ed entusiasmo.

"SIAMO PARTE DI QUESTO MONDO"

Il recente incendio ci ha permesso di toccare con mano che siamo davvero parte di questo mondo, che abbiamo relazioni, amicizie, frequentazioni che ci confermano che la nostra scelta - che non è altro che quella di essere sempre noi stessi, fino in fondo - è stato il più bell'investimento che avremmo mai potuto fare.
Il rapporto fra le persone, anche professionale, genera valori che talvolta vanno aldilà di quello che ci è dato percepire in quel momento; soddisfazioni splendide.
Per questo vogliamo rendere pubblico il nostro ringraziamento a Caimi Brevetti e a Poltrona Frau, due realtà che ci hanno messo a disposizione, a titolo gratuito, due attrezzature per le prove su sedie che avevamo consegnato loro pochi giorni prima dell'incendio del 21 dicembre scorso.
Un gesto profondo, che dà il senso e lo spessore di ciò che più amiamo del nostro lavoro.

Discover new Klindex Wood Line

klindex®

Maxi Orbit sander

Bella Sander

Kroma sander

Timba

Unika sander

www.klindex-wood.com

QUICK·STEP®
FLOOR DESIGNERS

Finitura artigianale unica

240 cm

Più Lungo
e Più Largo

Finitura extra opaca

26 cm

Sistema d'incastro semplice

UNICLIC MULTIFIT

MAS3563

Massimo

La collezione di parquet di grande effetto

Pensa in grande: è proprio quello che la nostra collezione di parquet fa per te. Con le sue doghe incredibilmente lunghe e larghe e il suo aspetto straordinario, autenticamente artigianale, questo pavimento in legno davvero unico comunica una sensazione di estrema raffinatezza.

Per suggerimenti e ispirazioni visitate www.quick-step.it

VIRAG®

www.virag.com

Non tutte le cose belle nella vita svaniscono.
Alcune rimangono per sempre.
Pavimento in legno: Assi del Cansiglio - faggio finitura Campanello - Opera dell'artista Alberto Biasi - Ezio Manciucca Photographer
Assi del Cansiglio, eccellenza italiana per tutti.
Assi del Cansiglio è un pavimento esclusivo, grazie alla sua provenienza certificata.
È un assito in legno di faggio, lavorato in maniera artigianale con finiture di pregio.
Un progetto totalmente italiano, dalla materia prima alla produzione.
Un prodotto a chilometro zero, perché la Foresta del Cansiglio è situata a soli venticinque chilometri dalla sede produttiva di Itlas.
A+
CANSIGLIO
VENETO AGRICOLTURA
ITLAS
PAVIMENTI IN LEGNO
Via del lavoro
31016 Cordignano
Treviso - Italy
T. +39 0438 368040
www.itlas.it