

**ALCUNI ARGOMENTI DI QUESTO
NUMERO:**

IN THIS NUMBER:

**AluK Group si riorganizza per affrontare i
mercati futuri**

***AluK Group is reorganising to deal with
future markets***

**Il mercato è cambiato, ma a volte sembra
che non ce ne accorgiamo**

**AluK Group - Orgadata: accordo per la
promozione e diffusione del software
LogiKal**

***AluK Group - Orgadata: agreement
for promoting and distributing LogiKal
software***

“Non c'è nulla di immutabile, tranne l'esigenza di cambiare” Eraclito

Gentili lettori,

questo è un editoriale di saluti. A partire da gennaio 2013, in accordo con la Direzione, si conclude la mia collaborazione con l'azienda. È sempre difficile congedarsi dopo un così lungo percorso, ma ritengo che sia per l'Azienda che per il sottoscritto sia venuto il momento di aprire un nuovo capitolo. Lo faccio sicuro di aver lavorato con competenza, passione e senso di responsabilità per quasi vent'anni, potendo vivere in prima persona un percorso che ha portato AluK a diventare una realtà internazionale. Questi anni sono stati un impegno laborioso, per molti aspetti totalizzante, ma anche avvincenti, stimolanti e ricchi di soddisfazioni.

Per il successo dei risultati raggiunti ringrazio i colleghi che hanno condiviso tale “avventura”. Ringrazio inoltre tutti voi che avete contribuito a rendere questa esperienza una costante occasione di crescita professionale e umana. Scusate se ho approfittato di questa editoriale per ragioni personali, ma sentivo giusto farlo per tutti coloro che in questi anni mi hanno dato tanto.

Prima di lasciarvi un piccolo accenno ai temi del magazine che, come al solito, è ricco di contributi. Innanzitutto scoprirete come il Gruppo stia cambiando: una riorganizzazione che ha l'obiettivo di venire incontro alle vostre esigenze con maggiore efficienza e rapidità. Non è un caso che tra le novità vi siano un “Supporto tecnico” e un “Servizio clienti” centralizzati.

Da più parti si sente dire che il mercato è cambiato anche se, come ben sottolinea Ennio Braicovich nell'intervista, a volte pare che non ce ne accorgiamo. Si deve investire molto di più in ricerca, sviluppo e formazione, prestando maggiore attenzione ai mercati emergenti come la manutenzione e la sostituzione. Del resto anche l'ultimo “Rapporto sul mercato dell'involucro edilizio” di Uncsaal sottolinea che il segmento residenziale quest'anno ha assorbito il 52% dell'offerta. Il mercato della sostituzione dei serramenti ha assorbito il 47% della domanda globale e il 32% della domanda di serramenti metallici. Pertanto pare proprio che il rimpiazzo residenziale sia il segmento di

mercato principale, alimentato e sostenuto dagli incentivi fiscali del 55%.

Mi sono soffermato sugli aspetti che mi premevano maggiormente, ma troverete molto altro: una case history sul Polo tecnologico di Pordenone, approfondimenti tecnici e molte altre novità dell'azienda.

Un caloroso arrivederci e buona lettura

Silvano Pasetto




ALUK MAGAZINE

DIREZIONE: Aluk Group spa

Via Monte Amiata 3a

37057 - S.Giovanni Lupatoto (VR) - tel 045 9696611

REDAZIONE: StudioCentro Marketing srl (VI)

e Ufficio Immagine&Comunicazione Aluk

PUBLISHING: Techne Media Agency

STAMPA: Vergraf srl (VR)



- PAG 4** AluK Group si riorganizza per affrontare i mercati futuri
AluK Group is getting reorganized to deal with future markets
- PAG 8** Un polo votato all'innovazione e alla ricerca applicata
- PAG 10** Una qualità riconosciuta
- PAG 12** Il mercato è cambiato, ma a volte sembra che non ce ne accorgiamo
- PAG 16** AluK Group - Orgadata: accordo per la promozione e diffusione del software LogiKal
AluK Group - Orgadata: agreement for promoting and distributing LogiKal software
- PAG 18** Un sistema personalizzato per il Ministero della Pubblica Istruzione saudita
A personalised system for the Saudi Arabia Ministry of Public Education
- PAG 20** Smart Village: grande interesse per le soluzioni AluK
- PAG 21** Big 5 2012: si respira volontà di ripresa
Big 5 2012: one can feel the will for an upturn
- PAG 22** BakuBuild: premesse positive per un futuro sviluppo in Azerbaijan
BakuBuild: positive signs for future development in Azerbaijan
- PAG 23** Donazione per la ricerca clinica e sperimentale in ambito pediatrico

AluK Group si riorganizza per affrontare i mercati futuri

AluK Group is reorganising to deal with future markets

Maggiore efficienza, nuovi servizi e risposte più rapide sono gli obiettivi di una riorganizzazione che ha coinvolto ogni reparto dell'azienda.

Greater efficiency, new services, and quicker responses, these are the goals of reorganisation that involved every department in the Company.

Negli ultimi dieci anni AluK Group ha intrapreso diversi cambiamenti adottando una strategia reattiva nei confronti del mercato. Nel 2005 nasce il Gruppo Aluk attraverso l'accorpamento di tutte le società fino ad allora operanti. Nel 2008 si dà il via a un processo di unificazione e razionalizzazione dei Centri di distribuzione, «ma non abbiamo mai affrontato una riorganizzazione profonda» sottolinea Cesare Dal Bon, nuovo Direttore generale dell'azienda. «Da tempo sentivamo le necessità di innovare la nostra organizzazione, di migliorarla e renderla più funzionale. Le difficoltà del momento non hanno fatto altro che accelerare questa decisione».

«Sono consapevole che in questa fase potrebbe essere sorta qualche inefficienza, ma i nostri clienti e partner sanno che ogni volta che l'azienda ha intrapreso percorsi di questo tipo, lo ha fatto per offrire un vantaggio competitivo in termini di assistenza tecnica, servizi e qualità di prodotto».



Over the last ten years AluK Group has undertaken various changes and adopted a reactive strategy in relation to the market. In 2005 the AluK Group was founded by incorporating all the Companies operating up to that time. In 2008 a unification and rationalisation process was started for the Distribution Centres, "but we have never tackled a far-reaching reorganisation," points out Cesare Dal Bon, the Company's new Managing Director. "For some time we have felt the need to innovate our organisation, in order to improve it and make it more functional. The current difficulties did nothing more than speed up this decision".

"I am aware that some inefficiency may have arisen during this phase, but our clients and partners know that whenever the Company has undertaken processes like this, it has done so in order to provide a competitive edge in terms of technical assistance, services, and product quality".

A general rearrangement

The reorganisation involved all departments, starting with the technical section, one of the Company's strengths. Four departments were created, each with its own HOD: Research & Development (Alberto Beghetto), Technical Support (Germano Vescovo), Planning (Eng. Gianluca Cacciatori) and Laboratory (Eng. Pietro Cacciatori) "that falls under Planning: in fact, testing systems allows us to have immediate feedback on the efficacy of solutions adopted in the planning phase".

At a production level, the oxidation plant at Isola della Scala (VR) has been closed down. "It was difficult to break away from one of our roots," continues Cesare Dal Bon, "but the ongoing changes in terms of market demand forced us to choose. However, this allows us to concentrate on painting, with the installation of a new sublimation plant for "the AluK Wood Effect". And that's not all: within a few weeks accessories will also be pro-

Un riassetto generale

La riorganizzazione ha coinvolto tutti i reparti, a partire da quello tecnico, uno dei punti di forza dell'azienda. Sono stati creati quattro dipartimenti, ognuno con il proprio responsabile: Ricerca&Sviluppo (Alberto Beghetto), Supporto Tecnico (Ing. Germano Vescovo), Progettazione (Ing. Gianluca Cacciatori) e Laboratorio (Ing. Pietro Cacciatori) «che dipende dalla Progettazione: il collaudo dei sistemi, infatti, ci consente di avere un immediato riscontro dell'efficacia delle soluzioni adottate in fase di progettazione».

A livello produttivo è stato dismesso l'impianto di ossidazione a Isola della Scala (Vr). «È stato difficile "tagliare una delle nostre radici"» continua Cesare Dal Bon «ma i cambiamenti in atto nella domanda del mercato ci hanno costretti a scegliere. Ciò ha permesso però di concentrarci sulla verniciatura con l'installazione di un nuovo impianto di sublimazione per "l'Effetto Legno AluK". Non solo: entro alcune settimane sarà presente a Isola della Scala anche la produzione di accessori. L'aver tutta la produzione in un solo luogo ci consente di ottimizzare i tempi e guadagnare in efficienza».

Per rendere la struttura più snella e funzionale i depositi di Verona, Milano e Firenze diventano magazzini e centri di distribuzione, occupandosi esclusivamente della preparazione dei materiali e delle consegne ai clienti. Si sta valutando di aprire un nuovo magazzino in Sicilia, che permetterebbe di servire anche l'isola di Malta dove l'azienda sta consolidando il rapporto con nuovi clienti. Stiamo sviluppando ulteriori iniziative in Toscana, Umbria e Lazio e l'Area manager per il Sud Italia, infine, sta consolidando la rete vendita attraverso la collaborazione di nuovi agenti».

Due nuovi servizi

Con la nuova organizzazione tutti gli uffici sono stati concentrati presso la sede centrale a San Giovanni Lupatoto (Vr), ma soprattutto vi sono due novità importanti: il "Supporto Tecnico" e il "Servizio Clienti" centralizzati sia per l'Italia sia per i mercati esteri. «I due nuovi servizi sono operativi dal 12 novembre. Il primo, come avevo accennato, è una delle novità della parte tecnica. Si tratta di



duced at Isola della Scala. Having all our production in a single place allows us to optimise timing and gain efficiency".

To make the structure leaner and more functional, the Verona, Milan and Florence depots become warehouses and distribution centres, engaging exclusively in preparing materials and deliveries to clients. We are evaluating the opening of a new warehouse in Sicily, which will also allow us to serve the Island of Malta, where the Company is establishing relations with new clients. We are developing further initiatives in Tuscany, Umbria, and Lazio as well and, finally, the Area Manager for Southern Italy is consolidating the sales network by working with new agents".

Two new services

With the new arrangement, all the offices are concentrated in the central premises in San Giovanni Lupatoto (VR), but above all there are two new important features: "Technical Support" and "Customer Services" that are centralised for Italy and the foreign markets. "These two new services have been operational since 12th November. The first, as I have already said, is one of our new technical features. It is a specific department that is tasked with maintaining direct, more efficient dialogue with the clients, providing them with technical support and providing quotations for works of a certain size".

The centralised Customer Services Department is also completely new for the AluK Group. "We have set up a team of people with various skills that interact with our clientele to provide a timeous response to all their needs," explains Engineer Giorgio Ubaldini, Marketing and Customer Services Manager. "Initially, it will only deal with managing orders. Further services will then be developed once greater team spirit has been created. The final goal is to have a service able to deal with every need, referring more specific requests to the relevant departments. The trust we have put in people with differing experiences and know-how will facilitate sharing within the team, to the full advantage of the services offered". "Naturally, we have already informed our clients in a letter," concludes Giorgio Ubaldini, "indicating who the contact people are".

To tackle new markets

Restructuring could not but involve the commercial department. The area heads, who were also depot managers before, now become actual Area Managers and report directly to the General Manager. "By means of this commercial reorganisation," continues Cesare Dal Bon, "the Area Managers have greater operating relevance and can dedicate the time and attention necessary to developing their reference markets".

But what markets will the Company concentrate on in the future?

At this time the Italian market is going through a particularly difficult stage, and so for now the AluK Group's main goal is to maintain and increase its current market



un apposito reparto che avrà l'obiettivo di mantenere un dialogo diretto e più efficiente con i clienti, supportandoli dal punto di vista tecnico e nella preventivazione di lavori di un certo rilievo».

Anche il Servizio Clienti centralizzato è una novità assoluta per AluK Group. «Abbiamo dato vita ad una squadra di persone con competenze diverse che si relazionano con la clientela per rispondere in maniera tempestiva ad ogni loro esigenza» ci spiega l'Ingegnere Giorgio Ubaldini, Responsabile marketing e Servizio Clienti. «Inizialmente si occuperanno solo della gestione ordini, poi quando si sarà creato un maggior affiatamento verranno sviluppati ulteriori servizi. L'obiettivo finale è quello di avere un servizio capace di affrontare ogni necessità, dirottando eventuali richieste più specifiche agli uffici di pertinenza. L'aver puntato su persone con esperienze e conoscenze diverse, a mio avviso, favorirà la condivisione all'interno della squadra, a tutto vantaggio del servizio offerto».

Per affrontare nuovi mercati

La ristrutturazione non poteva non coinvolgere la struttura commerciale. I capi area, che prima erano anche responsabili dei depositi, ora diventano dei veri e propri Area Manager e fanno riferimento direttamente alla Direzione generale. «Con questa riorganizzazione commerciale» continua Cesare Dal Bon, «gli Area Manager acquisiscono una maggiore rilevanza operativa e potranno dedicare il tempo e l'attenzione necessari per sviluppare i mercati di riferimento».

Ma su quali mercati l'azienda si concentrerà in futuro?

Il mercato italiano in questo momento sta attraversando un momento particolarmente difficile, pertanto l'obiettivo principale di AluK Group, per ora, è di mantenere e rafforzare le attuali quote di mercato. «Mentre vi sono enormi potenzialità all'estero, per quanto ci riguarda. Il Middle East continua ad essere una zona molto interessante. Il nostro ufficio a Dubai ci permette di poter dialogare in modo diretto non solo con i paesi degli Emirati Arabi, ma anche con l'Arabia Saudita, che ci sta riservando grandi soddisfazioni in termini di fatturato, lo Yemen e il Qatar, con cui abbiamo instaurato rapporti in vista dei mondiali di calcio del 2022. Dubai, inoltre, sta diventando un hub internazionale attraverso cui entrare in contatto anche con Paesi dell'Africa settentrionale e occidentale».

shares. "On the other hand, there is enormous potential abroad as far as we are concerned. The Middle East is still a very interesting zone. Our office in Dubai allows us to have direct contacts not only in the Arab Emirates, but also with Saudi Arabia, where we are achieving good results in terms of turnover, as well as Yemen and Qatar, where we have established ties with a view to the football world cup 2022. Dubai is also becoming an international hub for making contact with countries in North and East Africa too.

"After slightly more than two years Turkey has also become one of our objectives, thanks to an agreement with a Company based there. As it is close to all the southern countries of the ex Soviet Union, we are also trying to find out if it could become a base for distributing our products over a wider area. We recently took part in BakuBuild in Azerbaijan, the largest event for the building trade in the Community of Independent States and



«Da poco più di due anni è entrata a far parte dei nostri obiettivi anche la Turchia grazie a un accordo con un'azienda del luogo. Essendo geograficamente vicina a tutte le nazioni meridionali dell'ex Unione Sovietica stiamo anche cercando di capire se può diventare la base per distribuire i nostri prodotti in un'area più ampia. Recentemente abbiamo partecipato al BakuBuild in Azerbaijan, il più grande evento dedicato all'edilizia della Comunità degli Stati Indipendenti e dell'Europa Orientale».

«Spostandoci nel Far East, ci stiamo concentrando in particolare su Vietnam e Thailandia, non trascurando clienti storici in Malesia e Singapore, paese quest'ultimo che potrebbe avere la stessa importanza strategica di Dubai.

In Cina, dove siamo presenti da 11 anni, la riorganizzazione commerciale è stata avviata lo scorso luglio. Sono stati siglati quattro nuovi contratti di Promotion Agreement che coprono integralmente le aree di maggior sviluppo della Cina. Abbiamo costituito un nuovo ufficio tecnico per dare supporto a una clientela che richiede prodotti sempre più prestazionali, realizzando anche un nuovo showroom che offre la possibilità di vederli e testarli direttamente».

«Possiamo senz'altro dire che il panorama è vasto e ricco di ottime prospettive e AluK Group continuerà a investire».



Un'immagine rinnovata

Grazie al supporto di un'agenzia di comunicazione esterna si rinnoverà l'impostazione grafica di tutti gli strumenti di comunicazione. «Questi cambiamenti troveranno espressione in una nuova immagine. Il restyling riguarderà grafica e contenuti» sottolinea Giorgio Ubaldini. «Abbiamo in cantiere parecchie novità di prodotto che saranno presentate con campagne pubblicitarie ad hoc. Entro gennaio 2013, inoltre, sarà pronto anche il nuovo sito web corporate e a seguire un rinnovato sito aziendale».

«Dal punto di vista promozionale sarà ulteriormente sviluppato anche il servizio DPS Develop to Project Specification, una struttura tecnico-commerciale, il cui compito fondamentale è comunque quello di promuovere le soluzioni AluK presso architetti, studi di progettazione e imprese».

«Infine, si realizzerà uno Showroom e due sale convegni: una più piccola per riunioni o incontri di lavoro, una più grande per corsi di formazione o eventi di più ampio respiro».

Eastern Europe».

"Moving to the Far East, we are concentrating on Vietnam and Thailand in particular, without forgetting longstanding clients in Malaysia and Singapore, where the latter may have the same strategic importance as Dubai. In China, where we have been busy for 11 years, commercial reorganisation began last July. Four new Promotion Agreement contracts were signed that cover all the areas of greatest development in China. We have set up a new technical department to support our clientele that are looking for ever more high performance products, and have also created a new showroom where they can see and test them for themselves".

"Without any doubt we can say that the panorama is vast and full of excellent prospects, and AluK Group will continue to invest".

A renewed image

Thanks to the support of an outside communications company, the graphic appearance of all communication tools will be updated. "These changes will show in the form of a new image. The restyling will involve both graphics and contents," points out Giorgio Ubaldini. "We have a lot of new products on site that will be presented by means of ad hoc advertising campaigns. Also, by January 2013 the new corporate website will be ready, followed by a renovated company website".

"From a promotional point of view, the Strategic Projects Division (DPS) will also be further developed. This is a technical structure tasked with promoting AluK's solutions among architects, design practices, and businesses".

"Finally, a Showroom and two conference rooms are to be set up: one smaller for meetings and one larger for training courses or events that involve wider participation".



Un polo votato all'innovazione e alla ricerca applicata

Per il nuovo Polo Tecnologico di Pordenone è stata progettata una struttura che comunicasse la rilevanza istituzionale dell'opera. Tra le molte soluzioni adottate, sono stati utilizzati i sistemi AluK per la realizzazione della facciata principale e dei serramenti.

Nel giugno del 2011 è stato inaugurato il Polo Tecnologico di Pordenone, un complesso di circa 2.640 mq realizzato lungo la strada provinciale Pordenone-Aviano e destinato a Parco scientifico e tecnologico, centro di ricerca e innovazione tecnologica. Il complesso edilizio ha una pianta a sezione allungata di dimensioni massime esterne di 176x100 metri circa ed è costituito da tre corpi strutturalmente indipendenti, che ospitano spazi di diversa natura (uffici, laboratori, aule corsi e riunioni, biblioteca e bar-mensa). Le dimensioni di questi corpi edilizi variano dai 65x55 metri dei laboratori ai 40x80 del corpo d'ingresso e comprendono un piano terra, un primo piano e un secondo piano, limitatamente a uno degli edifici. L'altezza massima complessiva fuori terra è di 13,40 metri circa.

I laboratori sono sorretti da una struttura portante in calcestruzzo prefabbricato, mentre il corpo edilizio sul fronte strada è sorretto da una struttura portante in calcestruzzo armato gettato in opera: una struttura studiata per assorbire i carichi gravitazionali e sismici orizzontali.

Comunicare un ruolo istituzionale

Grazie alla struttura architettonica il progetto mira a rappresentare il ruolo istituzionale e l'importanza per il territorio di questo polo di ricerca, e lo fa proprio attraverso questo complesso di edifici, ciascuno dalla diversa destinazione e aspetto. Il complesso è realizzato con facciate differenti e articolato in modo da creare degli spazi esterni che giochino con varie scale: da quella paesaggistica del lungo fronte nord, affacciato verso le lontane montagne, a quella più ravvicinata del fronte sud che si apre e si articola

in relazione agli spazi verdi del giardino; da quella legata alla percezione in velocità nel lato ovest verso la strada provinciale, con la sequenza di blocchi leggermente ruotati sotto il tetto unificante della copertura che si innalza dal terreno, a quella quasi urbana dell'accesso pedonale sempre sul lato nord, con i blocchi degli uffici e della sala ristoro che si avvicinano tra loro a creare uno spazio protetto. La parte più visibile dall'esterno e di maggior impatto è costituita dalla costruzione verso la strada, destinata ad accogliere la sede del Polo, che ha una copertura verde completamente fruibile e ampie vetrate.

Essendo il Polo un contenitore per attività di ricerca e innovazione, nonché punto di incontro di esigenze differenti quali formazione, sperimentazione e produzione, vi era la necessità di offrire spazi flessibili che potessero variare al mutare delle esigenze insediative. Sono state previste quindi zone da adibire ad uffici, spazi da destinare a laboratori oltre a punti di contatto e divulgazione verso l'esterno. Le aree di lavoro potranno essere modificate anche successivamente mediante l'utilizzo di pareti mobili o in cartongesso.

Il progetto di facciata

Le facciate dell'edificio sono state realizzate in calcestruzzo prefabbricato per dare all'insieme un aspetto industriale e tecnologico. Unica eccezione il fronte rivolto a ovest in gran parte vetrato. Per quest'ultima è stato utilizzato il sistema AluK SL50 per facciate continue a montanti e traversi (132 mq), con moduli di 1 metro in altezza e 3 metri in larghezza. Considerata l'altezza libera di quasi 6 metri



Scheda progetto

Tipo di edificio	Centro di ricerca applicata (laboratori, uffici, aule)
Tipo di intervento	Nuova costruzione
Ubicazione	Pordenone
Committente	Polo tecnologico di Pordenone "Andrea Galvani"
Progetto	Arch. Luciano Campolin
Progetto architettonico	Arch Luciano Campolin con arch. Annalisa Avon, arch. Isabella Janes e arch. Mara Mior
Progetto strutturale	INTE.CO. Engineering Srl (Pn)
Direttore dei lavori	Cooprogetti Scrl (Pn)
Imprese esecutrici	A.T.I. Altan Prefabbricati Spa (capogruppo), Gaudenzi Climaimpanti Srl (mandante), Presotto Ennio & c. Snc (mandante)
Impresa fornitrice serramenti e facciate in alluminio	Bertolutti F.Ili Snc (Ud)
Sistemi AluK	Serie per facciate SL50 e per serramenti 67IW

in alcune parti, per resistere al carico di vento, i profili verticali sono stati rinforzati con tubolari d'acciaio inseriti nella cavità interna. Le parti apribili inserite sono nella classica apertura a sporgere. Per i serramenti è stata utilizzata la serie AluK 67IW a taglio termico (per una superficie totale di 400 mq).

I fronti a est, sud e nord sono tamponati con pannelli in calcestruzzo prefabbricato coibentati, fissati, grazie ad appositi sistemi di aggancio, agli elementi strutturali verticali prefabbricati vincolati ai solai dei piani. Il tipo di rivestimento risulta essere particolarmente versatile e ben si presta all'inserimento di serramenti e a variazioni future, qualora, per mutate necessità abitative, ve ne fosse bisogno.



Una qualità riconosciuta

Conosciamo più da vicino la Bertolutti F.lli Snc di Faedis (Ud), un'azienda che punta a innalzare costantemente lo standard di qualità offerto. Ce la presenta Gabriele Bertolutti, dalle cui parole emerge una filosofia pragmatica, ma che non arretra di fronte alle difficoltà dell'attuale mercato.

Se dovesse presentare l'azienda con una frase...

Direi che siamo specialisti nella realizzazione di involucri architettonici in vetro e metallo.

Quali punti di forza vi contraddistinguono?

L'esperienza, la capacità organizzativa e la costante ricerca della qualità, sottolineata dalle nostre certificazioni. Abbiamo infatti la certificazione aziendale ISO 9001 per la progettazione, produzione e posa in opera di serramenti metallici, facciate continue, rivestimenti e carpenterie metalliche. Abbiamo l'attestazione di qualificazione SOA NordEst per l'esecuzione di lavori pubblici. Attualmente siamo i primi in Friuli ad avere la certificazione EN 1090 che regola la costruzione di tutte le strutture edilizie civili e industriali in acciaio e alluminio. Tutti i cosiddetti Centri di Trasformazione dovranno dotarsi di questa certificazione entro luglio 2014. Infine, abbiamo in programma di fare anche la certificazione per le porte sulle vie di esodo. Altri punti di forza sono l'impianto di verniciatura a polveri e l'Ufficio tecnico, capace di affiancarsi al progettista per individuare di volta in volta la soluzione più adeguata al progetto che ci viene presentato.

Chi sono i vostri clienti? In che settori lavorate maggiormente?

Lavoriamo nell'edilizia industriale facendo lavori di un certo livello. Non seguiamo per esempio l'abitazione privata. Ci rivolgiamo sia a imprese edili, sia a studi di progettazione sia direttamente alle aziende che, per esempio, vogliono realizzare uno showroom o una nuova sede.

Negli ultimi tempi lavoriamo molto nel settore navale, facendo conto lavoro per altre aziende.

Cosa realizzate per il settore navale?

Per la maggior parte realizziamo i divisori dei balcony e i parapetti. Poi anche serramenti scorrevoli particolari e personalizzati. Recentemente abbiamo realizzato delle cappottine esterne, spedite a Shanghai. Sono commesse rilevanti: le cappottine per esempio erano 120, mentre per una delle ultime commesse si sono prodotti 1.660 pezzi.

Con quali strategie affrontate le sfide del mercato attuale?

Una strategia di estrema prudenza. La situazione del mer-



cato, a mio avviso, è pessima, e alcune insolvenze su lavori eseguiti ci creano non poche difficoltà. Se a questo aggiungiamo il fatto che le banche non ti aiutano e l'assicurazione al credito non esiste, possiamo dire che la maggior sfida per l'azienda è quella di sopravvivere dal punto di vista finanziario.

Su quali strumenti fate leva per alimentare le vendite?

Fondamentalmente il passaparola. Come ho accennato, lavoriamo molto nel settore navale e pertanto spingiamo su questo aspetto: stiamo preparando infatti degli opuscoli che presentano l'azienda e ciò che facciamo.

Che mercato si aspetta nei prossimi 3-5 anni?

Più che aspettarmi, spero che si arrivi a un mercato dove venga veramente premiata la qualità, dove si dia merito a chi sa costruire con criterio. Altrimenti è inutile che certe aziende come la nostra facciano tante certificazioni e si impegnino per alzare gli standard di qualità, se poi sul mercato prevalgono ancora aziende che operano con poca serietà. Secondo me ci sono ancora troppe ditte del nostro settore che non hanno la necessaria competenza: vedo in giro dei lavori che hanno dell'incredibile. La qualità nei cantieri si è molto abbassata, anche per l'arrivo di molti stranieri che purtroppo per ora non hanno la professionalità per fare certi lavori, in primis la posa in opera. Per questo desideriamo gestirla sempre noi: la posa per me è importante quanto la produzione.

Voi siete clienti di AluK da molto tempo. Qual è l'aspetto che apprezzate di più?

Senza dubbio la qualità del prodotto, in particolare per i sistemi a battente. L'unico appunto riguarda la loro attuale riorganizzazione che ultimamente ci sta creando qualche difficoltà.

Nonostante tutto rileva che vi sia una maggiore attenzione al risparmio energetico?

Sulle prestazioni dei serramenti c'è effettivamente una maggiore attenzione, dovuta in parte alla normativa esistente. Del resto, vetrate e serramenti di grandi dimensioni devono essere per forza performanti, altrimenti si compromette il comfort degli ambienti. Tutto sommato c'è più attenzione all'isolamento termico e al risparmio energetico che non all'isolamento acustico, sebbene anche quest'ultimo sia importante per il benessere abitativo. Bisogna dire che comunque una vetrata prestazionale dal punto di vista dell'isolamento termico, assicura anche buone prestazioni di isolamento acustico. Con le nostre soluzioni offriamo abbattimenti acustici che arrivano fino a 43 dB.

Obiettivi a breve, medio, lungo termine?

Ampliare il discorso navale che ci sostiene e comunque avanzare anche nel settore dell'edilizia, soprattutto affiancando i progettisti e gli studi tecnici sia nella scelta dei materiali e dei prodotti, sia in alcuni aspetti del discorso architettonico-progettuale: un supporto che talvolta ci ha aiutato a portare a casa la commessa.



The screenshot shows the Bertolutti website interface. At the top, there is a navigation bar with the Bertolutti logo and the text "ARCHITETTURA IN VETRO E METALLO". Below this, there are several menu items: "azienda", "certificazioni", "news", "contatti", and "download". On the right side, there are links for "ENGLISH" and "DEUTSCH", and a list of services: "prodotti", "lavorazioni", "progettazione", and "photogallery". The main content area features a large image of a glass building under construction. To the right of the image, there is a "NEWS" section with the following text: "Montaggio, presso il nuovo Centro Commerciale 'Sorelle Ramonda' a Ronchi dei Legionari (uscita autostradale), di facciata strutturale". At the bottom of the page, there is a footer with the website URL "www.aluk.com" and the page number "11".

di Mauro Zamberlan

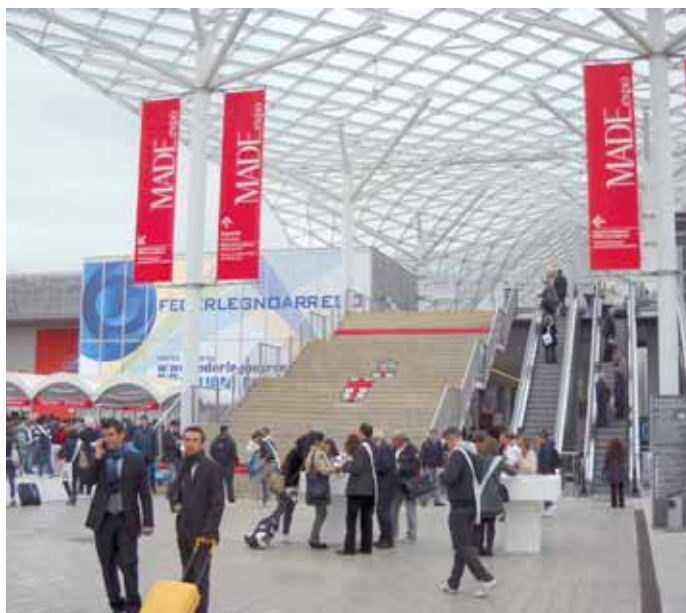
Il mercato è cambiato, ma a volte sembra che non ce ne accorgiamo

Uscire dagli schemi familiari e investire in ricerca, sviluppo e formazione sono due dei messaggi forti che emergono dall'intervista a Ennio Braicovich, direttore editoriale di Nuova Finestra e Retail.

Iniziamo con le tue impressioni circa l'ultimo MADE Expo.

Anzitutto ringrazio gli amici di AluK per l'occasione offerta. Di solito sono io che faccio le interviste. Inevitabilmente sono un po' a disagio ma cercherò di andare oltre questo sentimento. Veniamo alla domanda.

La grave situazione dell'edilizia e in particolare della serramentistica, si è inevitabilmente tradotta in un MADE Expo di dimensioni ridotte rispetto alle edizioni precedenti. Mancavano largamente i settori dei serramenti in alluminio, legno e pvc. Mancavano ampiamente le macchine e gli accessori. Tuttavia devo dire che, assieme ai colleghi della redazione, ho apprezzato questa edizione, benché svoltasi in tono "minore". È stata inevitabilmente un'edizione compatta, quasi raccolta, facile da girare, dove comprensibilmente era anche agevole incontrare chi volevi vedere. Abbiamo trovato anche parecchie novità. Il che ci ha fatto molto piacere perché significa che ci sono aziende che vogliono continuare a investire, continuano a far ricerca e producono innovazione. E questo ha riguardato tutti i settori del serramento: legno, metallo e pvc. Anche il design è innovazione. Ed è stato bello veder emergere la forza del design in parecchi stand. Non in tutti ovviamente.



Tanti i produttori stranieri. Non c'è da stupirsi. Anche noi esportiamo tanti prodotti, serramenti compresi. Tanto pvc ma anche belle porte in alluminio che venivano dalla Slovenia piuttosto che persiane in alluminio, presentate in maniera ineccepibile, prodotte in Germania da una società svizzera. Sono elementi su cui riflettere. In sintesi, nonostante tutto, MADE Expo 2012 è stata una manifestazione di livello. Ci auguriamo solo che nel riprogettare la fiera, gli organizzatori riescano a fare in modo che il Salone milanese sia più accogliente nei confronti del popolo di "quelli con i calli alle mani" di quanto non lo sia stato in passato. Quando dico accogliente significa che si tratta di riprogettare in funzione di serramentisti, falegnami, fabbri, vetrai, posatori il Salone dell'involucro e dei serramenti, uno dei sei filoni specializzati in cui si articolerà il MADE 2.0 del 2013 e degli anni futuri. Altrimenti rimarrà una bella fiera per i progettisti, per i designer e le imprese di costruzione.

Cosa sta cambiando nel mondo del serramento in alluminio? Come ne uscirà da questa ristrutturazione del mercato?

Diciamo che il settore in trent'anni ha fatto progressi formidabili. I prodotti sono diventati ricchi di tecnologia, prestazioni e anche – ma non sempre – di contenuti estetici. Le finestre del 2013 sono ben diverse da quelle del 1980. Per non parlare del vetro. Straordinario. E il meglio deve ancora venire. E poi, le facciate continue, l'involucro prefabbricato moderno. Trent'anni fa praticamente era in Italia qualcosa di sconosciuto. Oggi dalla Val d'Aosta alla Puglia è un fiorire di strutture vetrate nel settore dell'edilizia non residenziale. Ma, attenzione, agli sviluppi delle strutture vetrate nel residenziale. Ne sono una riprova le facciate per i vani scala sempre più ampie. Per non parlare dei grandi scorrevoli, sempre più di moda.

Sotto la pressione della crisi, il settore del serramento d'alluminio vede inevitabilmente diminuire il numero degli operatori e vede le aziende diminuire il numero degli addetti. Si contrae anche il numero dei fornitori. È la ristrutturazione di un intero settore. Qui si stanno intersecando diversi fattori di cambiamento: la crisi economica-finanziaria, la crisi dell'edilizia, la rivoluzione energetica strisciante dell'edilizia che stiamo vivendo dal 2005 in poi (e che sta incidendo fortemente sull'alluminio), l'emergere della forza delle rivendite, i retailer di porte e finestre (e

quindi l'emergere della produzione industriale di infissi), la forte crescita dei serramenti in pvc registrata negli ultimi sette anni, e l'arrivo di importazioni a prezzi molto contenuti dall'Europa dell'Est, finestre in pvc in particolare. Ma i fattori di cambiamenti sono parecchi altri. Sarei noioso nell'elencarli tutti. Certamente c'è da segnalare che la vita delle piccole aziende, degli artigiani che sono il nerbo di questo settore è diventata sempre più difficile per tante ragioni. Non ultima, la zavorra rappresentata dalle dimensioni. Mi domando spesso se non sia opportuna nonché ragionevole l'ipotesi di alleanze tra aziende specializzate. E poi, rimane il problema del differenziale di costo tra un serramento in alluminio e i prodotti concorrenti. Recentemente ho incontrato più di un serramentista molto realista che mi ha parlato della necessità di interventi da parte di aziende del settore, gammisti e commercianti, che siano in grado, di produrre in grande scala serramenti in alluminio finiti pronti per la posa. Solo con produzioni da grandi numeri, mi hanno detto, riusciremo a colmare il divario. E allora quale il ruolo dei serramentisti? Solo posatori? Certamente vendere e posare ma anche realizzare i prodotti particolari, gli speciali, i fuori standard, individuando le nicchie dove nessuno opera, là dove si può far valere le proprie competenze e capacità senza tema di concorrenza. Pensiamo alla manutenzione. Nelle grandi città è un dramma. Eppure sarebbe un business straordinario. Quanto al prodotto finito, con l'apertura delle proprie rivendite, i serramentisti hanno cominciato ad apprezzarlo. Ovviamente non tutto è "rose e fiori". In Francia questo processo è già successo.

Come vedi la "lotta" tra i tre materiali: legno, alluminio e pvc?

Direi quattro materiali perché non bisogna dimenticare l'acciaio ancorché prodotto di nicchia, ma amatissimo dai

progettisti per le belle e leggere costruzioni che esso permette. I materiali per serramenti sono il prodotto di una selezione durissima in cui sono coinvolti tantissimi aspetti: tecnologici, estetici, economici. Se oggi vi sono tre materiali per il grande mercato del serramento una ragione c'è: prima che dai produttori, essi sono stati selezionati dai clienti finali. Forse fra 10-20 anni appariranno altri prodotti. Ne sono quasi certo. Ci sono laboratori al mondo che stanno studiando le finestre e i materiali di domani. Tutto questo è affascinante.

Ebbene, tornando ai tre materiali, in Europa il quadro è stato già delineato tra gli anni novanta e duemila, come ben mostrano le statistiche europee del settore. Le finestre in legno sono diventate prodotto elitario con una quota variante attorno al 18%. Abbiamo quindi le finestre in legno alluminio con quote tra 5 e il 7%. Le finestre in alluminio sono attorno al 20%. Le finestre in pvc si ritagliano la quota maggioritaria. Le facciate continue e le architetture di metallo sono discorso a parte. Qui domina in tutto il mondo il metallo, l'alluminio in particolare, che è il materiale preferito dagli studi di progettazione per le sue qualità prestazionali, estetiche, tecnologiche ed espressive. Nel residenziale, le finestre in pvc dominano sulla scena europea. Per l'Italia, in particolare, è sotto gli occhi di tutti il recente fenomeno di perdita di quote di mercato delle finestre in alluminio e in legno a favore del pvc. Tuttavia per il nostro paese la situazione è diversa dal resto d'Europa. Anzi, il discorso riguarda tutto il Mediterraneo che è un'area aluminium-friendly. Mi si perdoni l'inglese ma trovo un po' strano l'equivalente in italiano che potrebbe essere 'amica dell'alluminio'. Tuttavia gli uomini dell'alluminio non possono riposare sugli allori e devono investire molto di più in ricerca, sviluppo e formazione rispetto a quanto hanno fatto finora. Un discorso che vale per tutti: gammisti, serramentisti e posatori.



Tu sei un uomo di comunicazione: in quali aspetti, a tuo parere, la comunicazione dei serramentisti in alluminio è risultata debole o manchevole?

Più che di comunicazione dei serramentisti parlerei di comunicazione del sistema alluminio. Vediamo bene. Prendiamo la riciclabilità, per esempio, grande dote dell'alluminio: nel settore la si fa da sempre. Per una semplice ragione: l'alluminio rappresenta un grande valore economico, anche a fine vita del prodotto. Il riciclo può essere fatto praticamente all'infinito (non è proprio così ma quasi). Inoltre, l'alluminio rappresenta una straordinaria banca di energia: l'alluminio secondario richiede solo un decimo di energia necessaria per la produzione del primario. Quindi, è un materiale che fa risparmiare tanta energia. E al mondo la quantità di alluminio secondario in circolazione è in forte crescita. Quindi, tanta energia viene risparmiata producendo alluminio secondario per gli usi più svariati. Ebbene, ho sentito rare volte parlare di queste qualità uniche. I serramentisti non ne parlano, i gammisti poco. I commercianti men che meno. Questo è un esempio lampante di mancata comunicazione. Ma ce ne sarebbero tanti altri.

Faccio un altro esempio. Sono pochissimi i serramentisti che organizzano incontri a favore dei loro studi di progettazione. Eppure, nel mondo delle rivendite di porte e finestre lo si sta facendo da anni. Certo che se non si comunica con i progettisti della propria zona sperando nell'intervento magico di 'mamma gammista' non si può andare lontano. Occorre uscire dagli schemi tradizionali e dai luoghi comuni: "abbiamo sempre fatto così e ha funzionato". Il mondo del serramento è cambiato dramaticamente. Il numero degli operatori che propongono serramenti è aumentato a dismisura nel corso dell'ultimo decennio. Insomma, la concorrenza è aumentata a dismisura e noi magari non ce ne siamo accorti.

Ecosostenibilità, risparmio energetico, comfort ambientale: a volte si ha l'impressione che non tutta la filiera sia al passo coi tempi, non trovi?

Dagli anni novanta nella nostra società si è cominciato a parlare intensamente di sostenibilità ambientale, riciclabilità dei materiali, risparmio energetico. Poi, negli anni 2000 di efficienza energetica, di ciclo di vita dei materiali e negli anni dieci di etichetta energetica dei serramenti, di eco design, di EPD ovvero di dichiarazione ambientale di prodotto. Fatte salve poche élite intellettuali, quasi tutto il mondo del serramento d'alluminio non ha colto il nuovo che stava avanzando. Ci sono nella storia dei processi di idee che sono fiumi in piena che non puoi ostacolare. Devi solo capire come puoi inserirti nella corrente per non esserne travolto e devi cercare di nuotare bene altrimenti vai sotto.

Esco di metafora e faccio un esempio: solo oggi vediamo arrivare sul mercato prodotti in alluminio che hanno le prestazioni termiche paragonabili a quelle dei migliori prodotti in legno o in pvc. Se si fossero colte in anticipo le idee emergenti, se si fosse fatta per tempo ricerca e sviluppo, se si fosse investito in formazione, oggi la si-

tuazione sarebbe più semplice per molti. Prendo l'esempio dell'Agenzia CasaClima con i suoi sistemi di certificazione. A lungo è stata vista con sospetto o addirittura con disdegno per non dire di peggio. Solo da poco nel mondo dell'alluminio si è cominciato a parlare con Bolzano. Se analizzo però i serramentisti con finestre certificate CasaClima, sono tutti o del pvc o del legno, se non sbaglio. Magari ne vendono poche di finestre certificate CasaClima ma state sicuri che ne parlano tanto. Eppure abbiamo parecchi edifici non residenziali zeppi di facciate e serramenti in alluminio che posseggono la certificazione CasaClima A o B. Il dubbio è che a volte il mondo cambia e non ci si vuole accorgere che cambia.

Che ne pensi delle varie certificazioni energetiche presenti sul mercato (CasaClima, Leed, ecc.)? Quale approccio ritieni più efficace perché si imponga un'architettura realmente sostenibile?

L'Agenzia CasaClima esercita un forte potere di suggestione intellettuale. Cito solo un dato: in dieci anni di vita ha formato quasi 25mila operatori, per lo più progettisti. Sono per lo più architetti, ingegneri e geometri che ti chiedono i nodi di un serramento, il tracciato delle isoterme, e sanno molto sui controtelai isolati. Se non sai rispondere, ti cacciano o fai sicuramente una brutta figura. Se oggi in Italia si parla di efficienza energetica fatta seriamente, beh, devo dire che il merito è gran parte di CasaClima che è partita ben prima dell'arrivo dei decreti 192 e 311. Oggi per di più si parla tanto di edilizia in crisi e poco dell'unico segmento dell'edilizia che tira, e tira bene: quello delle case certificate CasaClima e simili. Conosco serramentisti dell'Alto Adige che non riescono a star dietro agli ordini di finestre certificate CasaClima tanto lavoro hanno.

Il marchio Leed, di origine Usa, è invece dominante nei grandi progetti non residenziali. I grandi cantieri, pochi oggi per la verità, si fanno certificare Leed. Aiuta a vendere di più e meglio. Trovo molto bella la visione d'insieme di un progetto che Leed attesta. È perfettamente inutile avere un edificio in classe energetica A se poi non puoi parcheggiare se non a distanza di 2 chilometri, oppure se sei assordato dai rumori dei vicini o del traffico. Altro punto molto interessante di Leed è il bonus attribuito ai prodotti/componenti che sono prodotti vicino al cantiere. Un modo intelligente per difendere le produzioni locali e diminuire le emissioni di CO₂ piuttosto che sovraccaricare le strade di traffico.

Vari serramentisti lamentano ancor oggi l'ignoranza o scarsa informazione di architetti e progettisti in materia di finestre, che ne pensi?

Vedo il bicchiere mezzo pieno piuttosto che quello mezzo vuoto. Intanto, oggi va molto meglio di 10, 20 anni fa. Cerchiamo di comprendere quelle professioni. I progettisti sono diventati burocrati alle prese con le 10mila beghe dei regolamenti edilizi, tra DIA, SCIA ecc., e sono sempre meno 'progettisti'. È anche a causa delle dimensioni medie degli studi che sono piccoli, molto piccoli mentre

il pianeta casa è esploso negli ultimi 30 anni in maniera iperbolica. È diventato talmente ricco di tecnologie, normative, regolamenti da far accapponare la pelle. Negli altri paesi i grandi studi di progettazione hanno al loro interno specialisti in facciate e serramenti, che alla fine finiscono per essere molto competenti. E quindi, esigenti, com'è giusto che sia.

Noi per primi dobbiamo aiutare il progettista a comprendere la ricchezza di questo settore e dei suoi prodotti. Credo che ci sia sempre molto forte tra i serramentisti la tentazione di delegare ai gammisti il compito di parlare con i progettisti. Il che va anche bene, quando si tratta di grandi progetti, di raffrontarsi con i grandi studi o di parlare alle università. La delega però è anche un po' una fuga dalle responsabilità. Invece il compito del serramentista è avere sempre un sano rapporto con i progettisti della zona in cui opera. Questo è un dato cui porre molta attenzione. Tra l'altro, come dicevo prima e lo ribadisco, sta succedendo che i rivenditori di porte e finestre si stanno rafforzando sempre di più e cominciano ad avere rapporti stabili con gli studi. Vi sono rivenditori che per i loro progettisti organizzano serate a tema oppure li portano in fiera oppure in azienda dai loro fornitori. Mi domando quanti serramentisti abbiano mai fatto questo.

Il mercato italiano per ora è fermo. Guardando oltre confine, quali mercati sono da tenere d'occhio secondo te?

Tra tutti sceglierei il Mediterraneo del Sud e l'Africa. È un continente vicino all'Italia. In forte crescita demografica dove c'è un gran bisogno di abitazioni e di edifici. Dal punto di vista climatico-ambientale mi sembra perfetto per l'alluminio. Pur essendoci ancora molte guerre locali,

l'Africa in parecchie zone si sta risvegliando economicamente. Non abbiamo alternative per anni e anni a venire. L'export è una valvola di salvezza. Certamente non tutte le aziende possono andare all'estero. Ma c'è un bel Made in Italy di questo settore che è apprezzatissimo all'estero per perfezione di esecuzioni, per flessibilità, per i lavori di Artigianato con la A maiuscola.

Un augurio per il 2013...

Vorrei augurare che questa crisi finisca il prima possibile. Sta lasciando dietro una scia inaudita di sofferenze nelle aziende grandi e piccole, negli strati più deboli della popolazione e tra i meno fortunati. Non possiamo non essere sensibili. Sappiamo invece che ci toccherà soffrire a lungo, almeno per un paio d'anni. Affrontiamola per il verso giusto. A rischio di sembrare ripetitivo, dirò che chi ha l'onere e l'onore di guidare una impresa, grande o piccola, ha anche il dovere di far crescere il livello intellettuale e tecnico della propria azienda. Non abbiamo alternative. Proprio non ne abbiamo. Dobbiamo informarci di più. Dobbiamo formarci meglio. A ogni livello: da chi dirige l'azienda all'ultimo dei posatori che invece è il primo operatore davanti al cliente finale. È lui il soggetto che rappresenta l'azienda. Tutto sta diventando complicato e rarefatto. La parte gestionale e commerciale dell'azienda, quella tecnica, e quella produttiva non son da meno. Se non ci mettiamo più impegno, più formazione non ne usciamo. E poi, pensare alle rivendite: chi non ha aperto una rivendita dovrebbe farlo. In un'indagine realizzata con lo StudioCentro Marketing abbiamo visto che se la cava meglio oggi chi ha puntato su tre fattori: qualificazione della forza vendita, apertura di una rivendita e allargamento della merceologia. Interessante, vero?



Ennio Braicovich



Lavora nella stampa e nella comunicazione iniziando, all'età di 15 anni, a collaborare per un giornale di provincia. Ha collaborato a giornali giovanili negli anni settanta e ha fondato una delle prime radio libere in Italia. Studi al Politecnico di Milano. Ha risieduto a Londra per cinque anni lavorando per importanti multinazionali. Nella redazione di Nuova Finestra, prima rivista del mondo del serramento, allora gestita da Tecnomedia, opera dal 1981. Nel 1988 ne diventa Direttore editoriale, carica che tuttora riveste. Attualmente dirige editorialmente Nuova Finestra, Retail (per il mondo della distribuzione) e il sito Guidafinestra.it. È presente su Facebook e su Twitter. Ha moglie e due figli e un bel cane, Limski, che, al solito, in casa comanda più di tutti.

AluK Group - Orgadata: accordo per la promozione e diffusione del software LogiKal

AluK Group - Orgadata: agreement for promoting and distributing LogiKal software

Il recente accordo si pone due obiettivi: promuovere il software LogiKal presso i clienti esteri e dotare tutti i tecnici AluK del programma "LogiKal – ALUK edition" per la loro attività di supporto alla clientela.

The recent agreement sets two goals: to provide ALUK technicians with a high tech instrument for their daily customer support activities and to promote the "Logikal-ALUK edition" software among clients in order to improve the service and eventually the high quality of the ALUK offer.

Il Gruppo AluK ha siglato di recente un importante accordo con la software house tedesca Orgadata, azienda leader nella produzione di programmi per la gestione di commesse nel settore dei serramenti e delle facciate continue, con l'obiettivo di collaborare strettamente nella promozione e diffusione del programma LogiKal sui diversi mercati esteri, coinvolgendo in seguito anche il mercato interno italiano.

L'accordo nasce principalmente dall'esigenza di offrire un prodotto adeguato alle differenti attese della clientela, sia in ambito domestico, sia nei diversi mercati internazionali. Da questo punto di vista, il software LogiKal si è dimostrato completo, performante e costantemente aggiornato. Le prestazioni del programma sono di altissimo livello e possono soddisfare sia le aspettative del serramentista che richieda semplicità di utilizzo, sia quelle del costruttore più esigente.

Il programma può gestire tutte le attività legate alla produzione di serramenti tradizionali e facciate continue:

- preventivi e gestione ordini;
- distinte di produzione, liste di taglio e collegamento a macchine CNC;
- elaborazione grafica di prospetti e sezioni;
- possibilità di interfacciare il programma con il software Athena per ulteriori elaborazioni esecutive, anche in ambito tridimensionale, di facciate continue e coperture;
- analisi dei carichi applicati agli infissi, sulla base delle

The AluK Group recently signed an important agreement with the German software house Orgadata, a leading company in the production of software for project management in the joinery and continuous facades sector, with the aim of close collaboration on promoting and distributing the LogiKal software on the various foreign markets, and then involving the domestic Italian market as well.

The agreement arose mainly from the need to offer a product that is able to meet the various expectations of customers, both on the domestic market and on the various international markets. From this point of view, Logikal has proved to be the most complete and constantly updated software product nowadays available on the market.

The program's performance is very high and is able to meet the needs of all fabricators either more interested on the residential sector or mainly focused on façade construction where the engineering aspects have a relevant role.

Accordingly, the program is able to handle all activities related to the production of windows & doors and curtain walls :

- Quotations and managing orders
- Production lists, cutting lists, and connection to CNC machines.
- Producing perspective and section drawings.
- The possibility of the program interfacing with the

- principali normative nazionali;
- verifica statica degli elementi strutturali con produzione automatica della relazione di calcolo;
- gestione delle procedure necessarie alla marcatura CE;
- calcolo del valore di trasmittanza termica per infissi (Uw) e facciate continue (Ucw);
- possibilità di ottenere calcoli termici notificati delle tipologie create dall'operatore mediante un link diretto con il laboratorio IFT di Rosenheim.

In un settore nel quale l'efficienza del servizio gioca un ruolo decisivo, la struttura di Orgadata si presenta come una delle più organizzate e affidabili. È formata da oltre un centinaio di addetti tra sviluppatori del software e dei database e dispone di una capillare rete tecnico-commerciale operante sui principali mercati internazionali.

Un secondo obiettivo dell'accordo riguarda la razionalizzazione delle attività svolte all'interno di tutti gli uffici tecnici di AluK Group in Italia e all'estero. Entro pochi mesi, tutti i tecnici del Gruppo saranno dotati del software "LogiKal - ALUK edition" per lo svolgimento delle loro attività a supporto della clientela. L'impiego sistematico del software "LogiKal - ALUK edition" nell'ambito aziendale consentirà di ottenere un aggiornamento continuo del database sia dei prodotti AluK europei, sia di quelli "export", ottenendo così elaborazioni sempre più veloci e precise, e offrendo i medesimi benefici ai clienti Orgadata utilizzatori dei sistemi AluK.

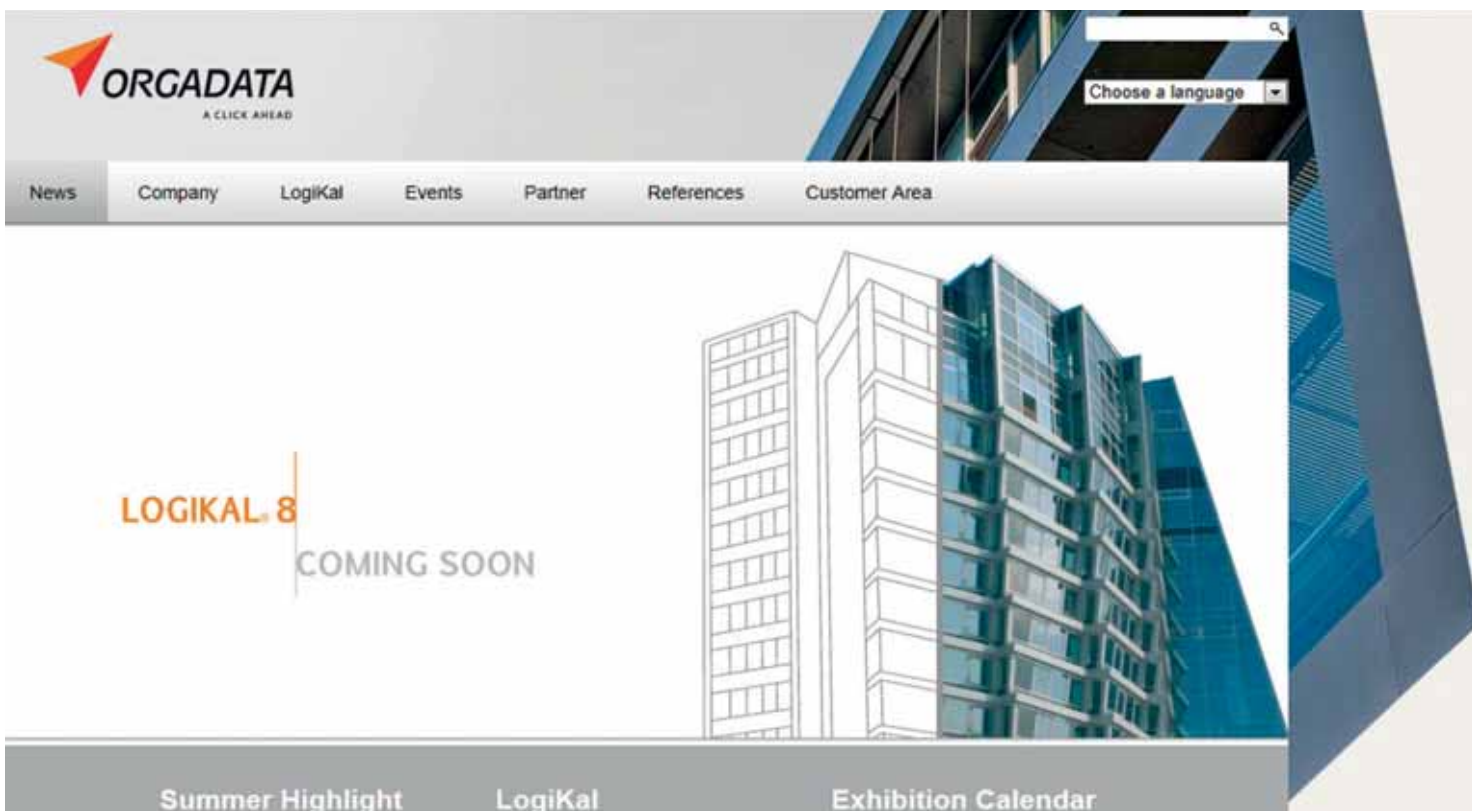
Sul mercato italiano, caratterizzato dalla diffusione di altri programmi per la serramentistica, AluK Group proseguirà l'abituale attività informativa e di assistenza nei confronti delle software house, affinché siano in grado di mantenere attivi e aggiornati gli archivi dei sistemi AluK.

Athena software for further drawing power, also as regards three-dimensional rendering of continuous facades and roofs.

- Analysis of loads applied to the joinery, based on the major national standards.
- Static checking of structural elements, with automatic production of calculation reports.
- Management of the procedures involved in CE marking.
- Calculation of the thermal transmission value for windows (Uw) and continuous facades (Ucw).
- The possibility of obtaining thermal calculations with notes, like those created by the operator by means of the direct link to IFT's laboratory in Rosenheim.

In a sector in which service efficiency plays a decisive role, Orgadata's structure is one of the most organised and dependable. It comprises more than a hundred people including software and database developers, and has a wide ranging technical-commercial network that covers the major international markets.

A secondary objective of the agreement is the rationalisation of activities carried out in all the AluK Group's technical departments in Italy and abroad. Within a few months all the Group's technicians will have the "LogiKal - ALUK edition" software for running their customer support activities. Systematic use of the "LogiKal - ALUK edition" software within the company will allow the database to be continuously updated for both AluK's European products and those for "export", thereby obtaining ever quicker and more precise processing, while offering the same benefits to Orgadata's clients that use the AluK systems.



summer this year. Take a look now at the highlights and innovations.

Read More >>

any user to find their way around the software. It's easy to use element input to create windows, doors, facades of nearly any type and size at all.

conference calendar to find out when we will be in your neighbourhood. Come by and visit us at our conference booth.

Un sistema personalizzato per il Ministero della Pubblica Istruzione saudita

A customized system for the Saudi Arabia Ministry of Public Education

Il Gruppo AluK è riuscito a realizzare in brevissimo tempo un sistema personalizzato per la costruzione della nuova sede del Ministero della Pubblica Istruzione a Riyadh, capitale dell'Arabia Saudita.

The AluK Group was able to create a customized system within a very short time for the construction of the new offices of the Public Education Ministry in Riyadh, the capital of Saudi Arabia.

Per la realizzazione della sede centrale del Ministero della Pubblica Istruzione dell'Arabia Saudita è stato scelto il sistema AluK 63IW, personalizzato secondo le esigenze del progetto. In pratica è stato studiato ad hoc un sistema a taglio termico per apertura esterna con profilati aventi 3 mm di spessore di parete e accessori di chiusura dedicati. Saranno prodotti complessivamente 2.500 serramenti tutti uguali.

L'edificio, ancora in fase di realizzazione, è situato nel cuore pulsante di Riyadh, la capitale. Sarà composto di tre piani e un seminterrato, con un raccordo parcheggio per 4.000 posti auto. Il totale abitato dell'edificio sarà di più di 128mila metri quadrati, suddiviso in due sezioni: una per le donne e una per gli uomini.

«Siamo particolarmente orgogliosi del lavoro e del risultato ottenuto» commenta Gianluca D'Alò, General Manager Middle East, «non solo perché dovevamo presentare un sistema molto performante e competitivo dal punto di vista del prezzo, ma anche perché siamo stati in grado di realizzare in tempi record un campione da installare in loco per approvazione, anticipando così la concorrenza».

AluK 63IW system, customized to comply with the project's needs, was chosen for the central offices of the Public Education Ministry in Saudi Arabia. A dedicated thermal break system was designed for outside openings, with 3 mm thick wall-mounted profiles and dedicated closing accessories. In all, 2,500 identical windows and doors will be made.

The building, still under construction, is situated in downtown Riyadh, the capital. It will include three floors and a semi-basement, with a link to parking with 4,000 car spaces. The total usable area of the building will be more than 128,000 square metres, divided into two sections, one for ladies and one for men.

"We are particularly proud of our work and the result achieved," comments Gianluca D'Alò, Middle East General Manager, "not only because we had to come up with a high performance system that was also competitive in terms of price, but also because we were able to produce a sample in record time, to be installed on site for approval, thereby getting ahead of our competition".



Scheda progetto - *Project schedule*

Tipo di edificio - <i>Type of building</i>	Centro uffici/direzionale <i>Office / Management Centre</i>
Tipo di intervento - <i>Type of work</i>	Realizzazione ex novo - <i>New build</i>
Ubicazione - <i>Location</i>	Riyadh KSA - <i>Riyadh, KSA</i>
Committente - <i>Client</i>	MOE (ministry of Education)
Progetto - <i>Project</i>	Ministry of Education Headquarters
General Contractor	SAUDI OGER Ltd.
Serramentista o facciatista <i>Joinery and facade manufacturer</i>	ALFANAR Aluminum Factory
Sistemi AluK - <i>AluK Systems</i>	Serie AluK 63IW personalizzata per serramenti a taglio termico con aperture a sporgere <i>AluK 63IW series, customized for thermal break windows and doors, opening outwards.</i>



Smart Village: grande interesse per le soluzioni AluK

All'ultimo Made Expo AluK Group era presente allo Smart Village con un proprio SmartBox. Una scelta azzeccata visto la grande affluenza di pubblico che l'evento ha saputo attirare.

Si è conclusa con un'enorme affluenza di pubblico la prima edizione di Smart Village, la Mostra-Convegno dedicata alla sostenibilità, all'efficienza energetica in edilizia e alle Smart Cities, organizzata nell'ambito dell'ultimo Made Expo da Edilportale e Made, in collaborazione con Agorà, e patrocinata da più di 50 Istituzioni e Associazioni. Oltre 50mila progettisti e imprese hanno visitato Smart Village, con una presenza di stranieri intorno al 20%.

«Vi è stato un grandissimo passaggio presso il nostro SmartBox» sottolinea l'arch. Davide Galassi di AluK Group, «abbiamo valutato che circa 150 persone si sono fermate per chiedere maggiori informazioni sulle nostre soluzioni, soprattutto sulle serie a taglio termico, alluminio-legno e scorrevoli. Si sono fermati soprattutto progettisti e tecnici legati al mondo dell'involucro. Di quest'ultimi un discreto numero provenivano dall'estero, principalmente da paesi dell'Est, del Golfo, ma anche dell'Africa».

L'isolamento termico e il risparmio energetico sono stati i temi di maggior interesse. «Le domande vertevano soprattutto su questi argomenti» continua Davide Galassi, «stimolate anche dal fatto che di fronte alla nostra postazione era esposta "biosPHera", un prototipo di casa passiva realizzata per mostrare come nasce e come si vive in un edificio passivo a energia quasi zero. Naturalmente tra gli elementi attivi nel fabbisogno energetico di un edificio vi sono le finestre. In questo prototipo, partendo dalla scelta dell'elemento trasparente, un vetro triplo basso emissivo (trasmissione termica $U_g=0,6 \text{ W/m}^2\text{K}$) e un'adeguata trasmissione solare nel periodo invernale (46%) sono stati studiati tre tipi di serramento: in legno, legno-alluminio e alluminio. Quello in alluminio è stato realizzato da un nostro cliente: si tratta di un serramento a taglio termico 77IW, bianco con accessori in titanio. Questo ha stimolato nei tecnici la curiosità e il desiderio di maggiori approfondimenti».



**smart
village**
Smart buildings for Smart cities



Big 5 2012: si respira volontà di ripresa

Big 5 2012: one can feel the will for an upturn

Soddisfazione e riscontri positivi dalla recente edizione del Big 5. AluK Group condivide la voglia di ripartire con rinnovato slancio di espositori e visitatori, presentando due prodotti di punta: la facciata continua AW86 e l'alzante scorrevole a taglio termico SC170.

The recent edition of Big 5 produced satisfaction and positive feedback. AluK Group shares the will to bring about an upturn, with renewed vigour among exhibitors and visitors, presenting two leading products: the AW86 continuous facade and SC170 thermal break sliding windows and doors.

Giudizi positivi da parte di varie aziende del settore costruzioni per l'ultima edizione del Big 5. «I lavori a Dubai sostanzialmente non sono ripartiti» spiega Gianluca D'Alò, General Manager Middle East di AluK Group «ma la città si sta sempre più definendo come un hub strategico per entrare in contatto con un'area che comprende non solo il Medio Oriente, ma anche Paesi dell'Africa settentrionale, occidentale e orientale. In questa edizione abbiamo avuto visitatori provenienti dal Kenya, dalla Tanzania, dall'Angola e dal Ghana. Del resto gli investimenti degli Emirati Arabi in queste zone dell'Africa sono rilevanti. Vi è stata, inoltre, una grande affluenza di iracheni. L'Iraq è un paese in fase di ricostruzione, soprattutto la parte nord, il Kurdistan: Erbil e Sulaimaniyya, le due città principali, vivono un vero e proprio boom delle costruzioni». Il Big 5 quindi si riconferma evento capace di fornire a visitatori ed espositori concrete opportunità di stringere relazioni e fare affari.

Per catturare l'attenzione dei tanti e qualificati visitatori, AluK Group ha dato spazio nel proprio stand a due prodotti d'alta gamma: il sistema AW86 per facciate continue Unitized e la serie SC170 per alzanti scorrevoli a taglio termico. «Naturalmente erano presenti anche le serie tradizionali» continua Gianluca D'Alò. «Abbiamo puntato su questi prodotti per andare incontro all'accresciuta sensibilità verso il costruire "verde". Anche gli Emirati Arabi hanno un green building rating system chiamato Estidama, che ha lo scopo di promuovere costruzioni eco-sostenibili, sia nel design che nei materiali, in accordo con l'identità culturale e architettonica del mondo arabo».

There were positive comments by various construction companies concerning the latest edition of Big 5. "A certain way, the works in Dubai have taken off again," explains Gianluca D'Alò, the AluK Group's General Manager Middle East, "and more and more the city is becoming a strategic hub for making contacts in an area that does not stop at the Middle East, but also extends to countries in North, West and East Africa. At this edition there were visitors from Kenya, Tanzania, Angola and Ghana. Besides, investments by the Arab Emirates in these areas of Africa are significant and, in addition, there was a good number of Iraqis. Iraq is a country that is undergoing reconstruction, especially in Kurdistan in the North. Erbil and Sulaymaniyya, its two principal cities, are experiencing a real construction boom". Big 5 was therefore once again an event that was able to give visitors and exhibitors a real opportunity to forge ties and do business.

To capture the attention of the many, high-profile visitors, the AluK Group made space on its stand for two top of the range products: the AW86 system for continuous Unitized facades, and the SC170 series of thermal break sliding windows and doors. "Naturally our traditional series were also on show," continues Gianluca D'Alò. "We focused on these products to meet the growing sensitivity towards "green" construction. The United Arab Emirates also have a green building rating system known as Estidama, which serves to promote environmentally sustainable constructions, in terms of both design and materials, which is very much in line with the cultural and architectural identity of the Arab world".

BakuBuild: premesse positive per un futuro sviluppo in Azerbaijan

BakuBuild: positive signs for future development in Azerbaijan

La partecipazione all'evento fieristico della Repubblica caucasica ha posto le prime basi per uno sviluppo in un mercato che nel prossimo futuro conoscerà una forte crescita.

Our participation in the trade fair in the Caucasian Republic laid the foundation for development in a market that is set to grow strongly in the near future.

Dal 17 al 20 ottobre AluK Group ha partecipato con un proprio stand al BakuBuild in Azerbaijan, un evento importante per un paese e una regione, quella caucasica, in forte crescita e dove nei prossimi 15-20 anni verranno investite notevoli risorse nel settore edile e infrastrutturale.

«La fiera è andata piuttosto bene» commenta Paolo Ceriani, Area manager estero. «Abbiamo avuto un buon afflusso di rilevanti aziende costruttrici, legate sia alle aziende petrolifere locali come la Socar (The State Oil Company of the Azerbaijan Republic), sia legate a progetti di edilizia residenziale, professionale e anche turistica».

«Abbiamo notato che anche per loro è stato un piacere arricchire il "ventaglio contatti" con una nuova azienda. Hanno suscitato particolare interesse il prodotto di livello medio-alto, a taglio termico o misto come l'80IWood. Vi è già una discreta attenzione ai temi del risparmio energetico, considerando anche che il clima, soprattutto nei mesi invernali, è piuttosto rigido: si scende bel al di sotto dello zero».

«A breve ci verranno presentati dei progetti, pertanto stiamo valutando se appoggiarci a un estrusore turco, col quale è in corso una partnership, oppure affidarci a un estrusore della regione caucasica che ho avuto modo di visitare e che già tratta importanti marchi europei. Da questo punto di vista i dazi doganali della Comunità degli Stati Indipendenti sono contenuti e ci faciliterebbero».

Un mercato ricco di potenzialità, quindi, e un paese decisamente proiettato al futuro, ricco di risorse (gas e petrolio) dove la disoccupazione è pressoché inesistente e l'indebitamento pubblico molto basso. Tra le megastrutture che verranno realizzate, la Repubblica caucasica ha presentato per esempio la "Baku White City", un moderno progetto che ridisegnerà un'ampia area urbana della capitale Baku. Si tratterà di un sito di 221 ettari di superficie, che offrirà strutture residenziali e commerciali all'avanguardia. Non a caso Baku viene chiamata la "next Dubai".

From 17th to 20th October AluK Group took part in BakuBuild in Azerbaijan with its own stand. This is an important event for the country and the Caucasus Region that is growing strongly and that is to see significant investments in the building and infrastructure sector over the next 15-20 years.

"The fair went rather well," comments Paolo Ceriani, Foreign Area Manager. "We had a good number of visits from significant construction companies, associated with local oil companies like Socar (The State Oil Company of the Azerbaijan Republic), and with residential, professional and tourism building projects".

"We noticed that they were also pleased to extend their "array of contacts" to include a new company. Medium-high level thermal break or mixed products, such as the 80IWood, aroused particular interest. There was a good degree of attention to questions of energy saving, also due to the climate that is rather cold in winter, when the temperature drops well below zero".

"Shortly we should be presented with projects, some of which are significant, of the order of hundreds of tonnes of aluminium. We are therefore evaluating whether to make use of a Turkish extruder with whom we already have a partnership, or to work with an extruder in the Caucasus region that I was able to visit and that already works with leading European brands. And so, this is a market full of potential, and a country looking decisively to the future, with a wealth of (gas and oil) resources, where unemployment is almost non-existent, and public debt is very low. Among the mega structures to be built, the Caucasian Republic presented the "Baku White City" as an example, a modern project that will redesign a large downtown area in the capital, Baku. The site will cover 221 hectares and will include cutting-edge residential and commercial structures. It is by no mere chance that Baku is called the "next Dubai".

BakuBuild 

Donazione per la ricerca clinica e sperimentale in ambito pediatrico

Vogliamo condividere con tutti voi i ringraziamenti del reparto di chirurgia pediatrica dell'Azienda Ospedaliera Universitaria Integrata di Verona e dell'A.NA.VI. per la donazione che servirà ad acquistare presidi diagnostici e Kit per la ricerca sulle cellule staminali.

Continua l'impegno di Aluk Group per le attività del reparto di chirurgia pediatrica dell'Azienda Ospedaliera Universitaria Integrata di Verona. Attraverso una donazione all'A.NA.VI. – Associazione Nascere per Vivere – onlus che svolge la propria attività in stretta collaborazione con l'équipe medica della Clinica pediatrica del Policlinico veronese, verrà acquistato un Velocimetro Doppler per le indagini epidemiologiche sul varicocele e Kit per la ricerca sulle cellule staminali. «Se nel 2009 la donazione si era concretizzata più sul versante ricreativo con l'acquisto di televisori, lettori DVD e materiale audiovisivo» commenta il prof. Francesco Saverio

Camoglio del reparto di chirurgia pediatrica, «quest'anno l'impegno si concretizza su un doppio versante: da una parte l'acquisto di uno strumento per la diagnosi di alcune patologie che seguiamo nel reparto, dall'altra un contributo, forse ancora più prezioso, per la ricerca sulle cellule staminali. I Kit serviranno per la ricerca di cellule staminali nella placenta e nel liquido amniotico per studiare il loro utilizzo in campo chirurgico, ovvero nella correzione delle malformazioni congenite. Si tratta di risorse preziose che ci consentono di dare continuità alle ricerche che la nostra unità operativa sta portando avanti da alcuni anni».



SISTEMI PER SERRAMENTI E FACCIATE CONTINUE IN ALLUMINIO

Serie Scorrevoli SC170TT



www.aluk.it



ALUK[®]
Group

La qualità che premia

www.aluk.com