



Scambio di esperienze tecniche

IL LEGNO: *sfatiamo i luoghi comuni*

Luciano Danese - Direzione Commerciale

All'interno di una falegnameria come di un'azienda che produce semilavorati, una delle prime cose da affrontare è la conoscenza della materia prima per eccellenza: IL LEGNO. Un argomento molto stimolante perché la conoscenza, e l'utilizzo competente del materiale frutto di tanta tradizione, non sempre si esprime con chiarezza espositiva e una comunicazione precisa all'utilizzatore e soprattutto al consumatore finale. Il legno è sì una materia viva e naturale, ma questo non significa che sia senza regole anzi! E solo una comunicazione chiara, tecnica e precisa permette a tutti di conoscere e apprezzare il materiale, comprendendone pregi, difetti delle diverse specie, evitando pretese che sono proprie di materiali artificiali. Una buona conoscenza della materia prima per eccellenza, unita all'amore e al rispetto dovuto verso tutto ciò che la natura produce, stimolerebbe (perché no) una maggiore coscienza collettiva per la

salvaguardia dell'ambiente, con scelte consapevoli di guida al cliente nella scelta verso materiali che maggiormente garantiscono il rispetto del nostro ecosistema.

Ogni legno ha il suo nome.

La conoscenza del legno inizia chiamandolo per nome; abituiamoci e abituiamo gli altri a chiamare per nome le diverse specie legnose e non perché è scritto sulla norma UNI, ma perché è competenza e serietà professionale.

E' pur vero che, nel nostro lavoro, ci capiamo lo stesso come quando chiamiamo una persona con il suo soprannome, ma non lo utilizziamo di certo nel suo indirizzo postale!

La precisione è competenza.

Allora il Pino di Svezia si chiama **Pino Silvestre** altrimenti se dovesse provenire dalla Finlandia qualcuno potrebbe protestare!

Ad esempio, dire Mogano Meranti crea confusione; o è l'uno o è l'altro!

Il Mogano è una specie legnosa Africana o dell'America Centro-meridionale, il **Meranti** che utilizziamo per le finestre è invece una latifoglia asiatica!

Con costi, disponibilità, caratteristiche e impatto ambientale diversi.

Con Il Tanganika o noce Tanganika si entra nel campo della pura fantasia! L'**Aniegrè**, che è il suo vero nome, non è nemmeno parente (botanicamente parlando) del noce e non cresce nelle foreste del Tanganika.

...Il pino senza nodi...

Un motivo ulteriore per capire il grande mondo del legno è comprendere meglio le diversità delle varie essenze in commercio. Giungono spesso al nostro ufficio commerciali richieste del tipo "Pino senza nodi", "Meranti con colore uniforme", ...o indicazioni su caratteristiche che il cliente reputa difetti del legno, ma che in realtà se presenti in ben definite proporzioni appartengono alle specificità proprie di tipologie legnose che sono definite anche nelle norme tecniche europee (UNI-EN942 "Legno in falegnameria. Classificazione generale della qualità del legno"). Una corretta conoscenza permette anche una corretta valutazione e una capacità di indirizzare il vostro cliente finale verso quel legno che meglio risponde alle sue richieste ed esigenze, sia di prestazioni che estetiche.

Nei prossimi numeri presenteremo, una ad una, le diverse specie di legno utilizzate, per apprezzarle nei loro pregi, come nei loro difetti.

sommario

**IL LEGNO:
Sfatiamo i luoghi
comuni**

**ORDINE O
DIS...ORDINE?**

**LA CORRETTA
POSA IN OPERA**

**CONVIVERE
CON LE NORME
Come rispettare le
regole ed essere
felici**

**I CONTI
TORNANO?
Il controllo dei costi**

**MIRAGGI
AMBIENTALI**



Perché Danese informa?

Da sempre il dialogo unisce le persone perché consente di valutare le ragioni di una scelta, di comprendere le diverse esigenze e - conseguentemente - di rispondere per soddisfare le diverse attese. Abbiamo espresso con estrema sintesi i motivi per i quali abbiamo scelto di dare vita a "Danese Informa": uno strumento di dialogo tecnico con i nostri Clienti e gli operatori con i quali quotidianamente entriamo in contatto di lavoro.

I sistemi di lavorazione, l'approvvigionamento dei legni, le normative che cambiano, i prezzi del prodotto e altro ancora sono i temi sui quali ogni giorno non solo parliamo, ma ci confrontiamo: consapevoli che dal nostro reciproco dialogo nasce quel 'punto d'incontro' che alimenta il comune sentire di persone che condividono le stesse esperienze.

La somma di queste esperienze, grazie allo scambio reciproco, diventa conoscenza, che si traduce in patri-

monio da condividere per lavorare meglio, con maggiore soddisfazione e promuovendo la crescita.

La Danese trova la sua origine aziendale nella tradizione del lavoro di falegnameria e nella passione per il legno. A questo mondo noi apparteniamo, orgogliosi che la nostra crescita rappresenti da sempre il risultato della crescita di coloro per i quali quotidianamente operiamo, trovando la nostra ragione d'essere e quella del nostro migliore impegno.

ORDINE O DIS...ORDINE?

Katia Danese - Ufficio Commerciale

Non sempre è semplice per un Cliente capire 'le ragioni' di alcune nostre necessità aziendali, legate all'operare sulla incompletezza delle informazioni trasmesse. Spesso queste esigenze risultano incomprensibili al Cliente e vengono percepite come mancanza di flessibilità da parte nostra, burocrazia, poca attenzione ai problemi del proprio cliente. Nasce quindi l'esigenza di chiarire e spiegare in modo sintetico la nostra gestione operativa, per consentire al Cliente di ricevere dall'informazione corretta la migliore gestione organizzativa delle sue esigenze. Premesso che un 'ordine di lavoro' segue normalmente il seguente percorso di gestione:

1. L'ordine (conferma d'ordine/modifiche)
2. La pianificazione (assegnazione di una data di evasione dell'ordine)
3. La produzione
4. Le consegne

appare utile entrare nel merito operativo:

1. L'ordine di finestre

L'ordine deve essere inviato scritto sullo specifico modulo che Danese ha

predisposto per i suoi clienti (è possibile richiederlo direttamente all'Ufficio Commerciale DANESE o scaricarlo dal sito Internet). Tale modulo tutela il Cliente, riducendo al minimo eventuali incomprensioni o dimenticanze, perché facilita il dialogo di rapporto del Cliente con il nostro ufficio commerciale. Il *Modulo Ordine*, inoltre, risponde all'obbligo di compilare e seguire la traccia dei successivi movimenti, aiuta a non dare nulla per scontato e serve a seguire un percorso "guidato" per individuare quale legno, tipo di produzione, particolarità operative, tempi consegna e spedizione.

Perché DANESE non accetta ordini o variazioni per telefono?

Per la nostra necessità di documentare ogni pezzo, modifica, articolo richiesto dal cliente: a sua e nostra garanzia. Per la certezza che niente verrà prodotto se non espressamente richiesto, che nessuna modifica verrà apportata all'ordine se non è documentata la richiesta del Cliente.

Non a caso per ogni Ordine viene 'aperto un fascicolo' che raccoglie tutte le informazioni e la corrispondenza relativa alla lavorazione richiesta, in modo da poter sempre rispondere su

ogni singola finestra da noi prodotta. Le comunicazioni telefoniche e verbali, purtroppo, non garantiscono l'interpretazione univoca, possono essere comprese in forma incompleta o (nel peggiore dei casi) dimenticate. L'ordine scritto, quindi, è la migliore testimonianza del detto che *...il cliente ha sempre ragione.*

Ordine o preventivo?

Nel nostro ufficio commerciale ORDINE e PREVENTIVO sono gestiti in modo diverso.

L'ordine viene inserito nella programmazione produttiva, gli viene assegnata una data di consegna franco Ns. magazzino e, se non interviene alcuna variazione, viene considerato corretto ed accettato anche senza alcuna conferma controfirmata dal cliente.

Un preventivo, invece, viene elaborato come 'offerta', pertanto non indica alcuna data di consegna che verrà invece determinata solo alla sua effettiva conferma. Il preventivo, pur essendo simile all'ordine, rappresenta un documento informativo riportante quantità, tipologie di prodotto, misure e prezzi. Un preventivo diventa ordine solo quando viene ritornato all'azienda firmato.

Per queste ragioni è importante precisare sempre in modo chiaro e ben visibile la dicitura "PREVENTIVO" o "ORDINE", per evitare di confondere le cose e mettere in produzione finestre delle quali in realtà il Cliente voleva solo conoscere il prezzo.

Le modifiche agli ordini

Anche per le modifiche agli ordini è necessaria la comunicazione scritta. In linea di massima è possibile modificare l'ordine:

- nei dieci giorni successivi all'invio della conferma d'ordine.
- non oltre 3 settimane prima della data di consegna.

L'ordine infatti, nelle tre settimane

antercedenti la data riportata nella conferma, entra nel ciclo produttivo e da quel momento diventa impossibile effettuare variazioni, senza alcuna eccezione.

Tali regole diventano più restrittive nel caso di:

- Ordini con accessori quali pannelli bugnati, scuretti, inglesine e quant'altro legato a nostri fornitori esterni, che non possono garantire il rispetto delle consegne in presenza di continue modifiche, se non addebitando costi aggiuntivi.

- Sistema Dual. Per ordini di finestre miste in legno-alluminio la precisione è indispensabile sin dall'inizio. Eventuali modifiche possono essere effettuate solo nei tempi brevi imposti dal fornitore dell'alluminio, pena l'addebito per ogni modifica su ordine in corso.

Per questo si raccomanda l'estrema attenzione, al momento dell'ordine, alla correttezza e alla completezza di tutte le indicazioni di fornitura. A causa dei tempi lunghi di attesa per i prodotti di alluminio, in caso di richiesta di accessori (es. profili piani) successiva all'ordine stesso degli infissi, il Cliente attenderà altri 40-45 giorni per la loro consegna, allungando in tal modo i tempi di posa e conclusione dei lavori in cantiere.

Nei prossimi numeri:

- La conferma d'ordine.
- La pianificazione produttiva.
- La produzione e le consegne.

prodotto", ma non è obbligatorio che le informazioni tecniche sulla finestra siano redatte sotto forma di scheda. La legge dice che i dati devono essere forniti sul prodotto o sulla sua confezione, senza specificarne la forma.

Nel caso dei serramenti possono essere etichette, cartellini applicati sul prodotto o semplicemente un 'foglio' quale documento accompagnatorio. L'importante è che esse siano fornite al consumatore quale informazione tecnica e comprensibile sulle caratteristiche di prodotto da lui acquistato.

Il contenuto

Le informazioni minime che la legge 126/91 impone di fornire sono:

- Nome del Prodotto;
- Azienda Produttrice (marchio, sede);
- Materiali impiegati (qualificanti il prodotto)
- Istruzioni d'uso e manutenzione;
- Indicazioni sull'eventuale presenza di sostanze o materiali potenzialmente pericolosi all'uomo o l'ambiente.

Danese mette a disposizione dei suoi Clienti fac simili delle dichiarazioni informative per il rilascio della certificazione energetica e delle schede prodotto.

Nei prossimi numeri:

- La scelta del vetro: l'isolamento termico, acustico e considerazioni sulla sicurezza.
- Le problematiche connesse.



Verbal di prova rilasciati da laboratori indipendenti sulle finestre Danese.

CONVIVERE CON LE NORME

Come rispettare le regole e vivere felici

Daniele Trevisan - Responsabile Assicurazione Qualità

Ad intervalli ricorrenti alcuni Clienti, a loro volta tempestati dalle richieste più varie e fastidiose da parte di compratori, enti, gare di appalto, ci interpellano sulle norme e regole che anche nei serramenti diventano sempre più presenti. Cerchiamo in questo spazio di chiarire alcuni argomenti di interesse, in termini sintetici, chiari e soprattutto pratici.

Iniziamo con lo sgombrare il campo da un equivoco di fondo:

- una LEGGE è per sua definizione obbligatoria, quindi va rispettata,
- una NORMA tecnica (es. norme UNI) è una regola facoltativa, generalmente consigliata quale buona tecnica. La stessa diventa obbligatoria nel momento in cui viene richiamata da una Legge o da un Contratto o da un Capitolato sottoscritto.

La certificazione energetica

Chi la deve fare

E' compito del serramentista o meglio del costruttore del manufatto finito.

Perché

A partire dal 5 Maggio 2000, è entrato in vigore il decreto DM 02/04/98, correlato alla L. 10/91 relativo al risparmio energetico, che pone l'obbligo

della 'certificazione energetica' a tutta una serie di componenti dell'edificio, compresi i serramenti esterni.

Cos'è

E' una dichiarazione scritta resa al committente/progettista che riporta le caratteristiche energetiche (permeabilità all'aria, trasmittanza termica, trasmissione luminosa) dell'infisso.

Come

Riportando, su propria carta intestata, il modello predisposto da Danese completandolo con i valori richiesti, che si possono ricavare dal nostro manuale tecnico alla sezione "prove di laboratorio".

Alla dichiarazione vanno allegati i verbali di prova, che in questo caso possono essere i riepiloghi di prova Danese.

Per la trasmissione luminosa, invece, è necessario chiedere i dati da riportare in scheda al produttore del vetrocamera o ricavarli dalla documentazione tecnica da lui fornita.

Importante sapere

Le prove di laboratorio effettuate dalla Danese, come previsto espressamente



Le prove di tenuta effettuate sulla finestra Danese.

nel decreto ministeriale, sostituiscono quelle a cura del costruttore/fornitore, in quanto l'azienda è certificata ISO 9000, in linea con gli standard produttivi internazionali.

Tale concessione, tuttavia, è valida a condizione che:

- le fasi di finitura (verniciatura, montaggio del vetrocamera, posa in opera) degli infissi siano effettuate dal cliente in accordo alle istruzioni ricevute dal fornitore;
- il nome "Danese" rimanga visibile, per evitare che la dichiarazione risulti a termini di legge falsa (mancando il collegamento fra gli attestati di prova e il committente delle prove stesse).

La scheda prodotto

Chi la deve fare

La deve fare il rivenditore che fornisce il consumatore finale, sono escluse dall'obbligo le forniture a enti, a professionisti, a grandi imprese.

Danese, non fornendo i consumatori finali, NON PUÒ fare la scheda prodotto, perché produce un semilavorato grezzo e non un prodotto finito che viene installato nell'abitazione del consumatore finale.

Danese PUÒ fornire, però, ai suoi Clienti tutte le informazioni e istruzioni per completare la scheda di prodotto da rilasciare al consumatore.

Perché

Nel febbraio 1997 il Ministero dell'Industria Commercio e Artigianato ha emesso il decreto legislativo N° 101 che ha reso operante la legge 126 del 10 Aprile 1991, con il titolo "Norme per l'informazione del consumatore", la legge è valida per qualsiasi prodotto presente sul mercato.

Cos'è

Viene generalmente definita "scheda

Gianfranco Danese - Responsabile Ufficio Tecnico

Talvolta i nostri Clienti richiedono un intervento esterno su problemi riscontrati con alcune finestre in fase di installazione.

Come responsabile tecnico diventa indispensabile capire e toccare con mano tutte quelle problematiche utili a migliorare non solo il prodotto, ma anche a semplificare tutto il lavoro di finitura che il Cliente svolge successivamente. Una produzione di qualità è basata sulla perfetta conoscenza di tutti i particolari tecnici: dentro e fuori l'azienda, prima e dopo la lavorazione. Da rilevare che la maggioranza delle contestazioni sono legate a problemi derivanti da sistemi di posa in opera solo parzialmente idonei. Le stesse verifiche in cantiere dimostrano come i sistemi più utilizzati di collegamento tra vano murario e infisso denunciano limiti e degradi funzionali nel tempo, tali da compromettere le caratteristiche di isolamento del serramento, penalizzando così le prestazioni d'origine offerte dal "sistema finestra".

La posa di una finestra è un momento estremamente delicato, al quale molto spesso non viene dedicata sufficiente cura ed attenzione da parte dell'installatore. Una posa dell'infisso eseguita in modo grossolano o frettoloso, vanifica le prestazioni anche del miglior prodotto e crea all'utente finale problemi di ogni genere, con risultati negativi per il rivenditore sia dal punto di vista economico, che del "servizio reso al cliente" e di conseguente perdita di immagine. E', quindi, inutile per un rivenditore acquistare una buona finestra ad un prezzo medio-alto se poi tutto viene vanificato da una non corretta installazione.

In questo contesto diventa utile l'esperienza vissuta in 'conoscenza tecnica' da condividere con gli operatori del settore. Merita ricordare le prestazioni minime richieste ad un'installazione ritenuta idonea:

- a) **Tenuta all'aria e al vento;**
- b) **Tenuta all'acqua;**
- c) **Isolamento acustico;**
- d) **Manutenzione minima;**
- e) **Semplicità e velocità di posa;**
- f) **Manovrabilità (buon funzionamento dei meccanismi di apertura/chiusura).**

In sintesi, si afferma che la posa in opera deve assicurare il **mantenimento** delle prestazioni qualitative offerte dal serramento.

Perché un serramento garantisca una buona tenuta all'acqua (e anche all'aria e al vento), necessita di :

- a) **Operazioni preliminari, quali la verifica e il controllo del montaggio delle componenti del serramento come guarnizione, gocciolatoio e vetro;**

- b) **Sigillatura dei nodi cruciali e dei punti sensibili della finestra;**
- c) **Inserimento e sigillatura nel vano muro;**
- d) **Utilizzo di prodotti di sigillatura idonei ai tipi di materiali ed alle condizioni di posa;**

- a) **Operazioni preliminari: montaggio della guarnizione, del gocciolatoio e del vetro.**

Guarnizione

La guarnizione, da posizionare nelle ante in modo corretto, è necessario che aderisca in modo omogeneo in ogni punto, evitando la comparsa di rigonfiamenti. E' importante controllare che gli angoli siano posizionati in modo corretto e perfetto nell'angolo dell'anta senza che avvengano spostamenti. (foto 1)

Gocciolatoio

E' necessario applicare sotto al gocciolatoio nei punti A e B (vedi disegno) un filo di silicone lungo tutta la lunghezza dell'appoggio e, in particolare, sotto i terminali di plastica.

Il punto C, nelle zone laterali di accoppiamento tra la plastica e l'alluminio, è quello più critico riguardo la tenuta all'acqua. E' quindi opportuno in quella zona abbondare col sigillante, in modo da garantire sia la continuità fra il terminale in plastica e il profilo di alluminio, come tra il medesimo e il montante in legno. (foto 2)



foto 1

Sigillatura del vetro

La sigillatura del vetro sull'anta è importantissima. Per questo è necessario, dopo aver posizionato il vetro in modo corretto bilanciandone il peso con la tassellatura, fissare il fermavetro con chiodini o viti da legno, applicando un cordone di silicone lungo il perimetro della lastra almeno sul lato verso l'esterno. Il cordone non deve presentare interruzioni, che potrebbero compro-



foto 2

metterne la tenuta, e deve avere almeno una dimensione 3x3mm. per evitare che si stacchi. La soluzione ottimale è stendere un cordone di silicone nella battuta vetro lungo tutto il perimetro interno delle ante in cui va a poggiare il vetro (Siliconatura all'Italiana). Questo permette l'ancoraggio legno/vetro/silicone su una superficie più ampia, insieme ad una protezione maggiore dai raggi solari rispetto alla prassi comune di sigillatura. (foto 3)

- b) **I nodi cruciali e i punti sensibili.**

Nelle finestre sono presenti alcuni punti critici ai quali è necessario prestare una elevata attenzione. Segnaliamo i più ricorrenti:

- **Controllo cerniere e relativa regolazione.**

Le anube regolano la distanza tra anta e telaio maestro, a seconda della profondità di inserimento delle stesse sul telaio. E' necessario, prima dell'installazione delle cornici di finitura interne, effettuare un controllo sulle registrazioni mettendole a punto. Lasciare un eccessivo margine tra anta e telaio agevola l'ingresso dell'acqua in infissi esposti.

- **Traversi intermedi e zoccolo inferiore delle Portefinestre.**

A causa dell'instabilità del legno, soggetto a variazioni dimensionali, le fughe tra un traverso e l'altro dello zoccolo inferiore delle portefinestre possono allargarsi e creare infiltrazioni di aria ed acqua all'interno dell'infisso. La sigillatura con silicone di questi punti critici non è esteticamente molto gradevole, suggeriamo questo intervento solo in caso di effettivo rischio di infiltrazione o per porte e finestre particolarmente esposte ad acqua ed aria.

- **Finti fuseruoli.** Punto critico è in questo caso la zona di contatto tra fuseruolo e montante dell'anta. Raccomandiamo una buona siliconatura.

- c) **Inserimento e sigillatura nel vano muro.**

Sono vari i tipi di collegamento a muro realizzabili. Senza entrare nel merito delle diverse soluzioni, evidenziamo quei principi generali validi in ogni contesto, ma che a volte vengono dimenticati:

1. Le condizioni dell'ambiente (casa o cantiere) ove avviene la posa dell'infisso. E' fondamentale che nel momento dell'installazione l'ambiente sia relativamente asciutto, pertanto vanno evitate situazioni quali pioggia, periodi di

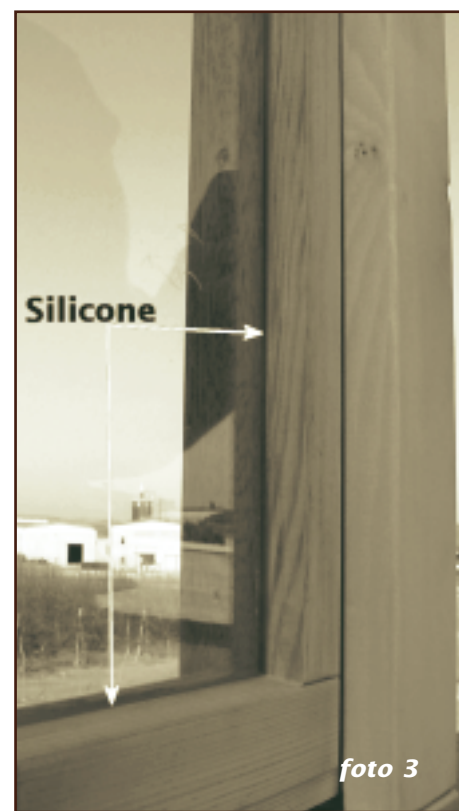


foto 3

forte umidità, cantieri non ancora ultimati. Come avviene per la posa del Parquet, anche per l'installazione di finestre è necessario misurare e controllare il grado di umidità dell'ambiente evitando ogni operazione in presenza di valori elevati.

2. La finestra deve essere posizionata perfettamente a piombo ed in bolla.
3. Punti critici diventano in questo caso quelli lungo il perimetro della finestra nel lato esterno.

E' su questa linea, infatti, che è necessaria un'accurata operazione di sigillatura suggerita in molti manuali con la creazione di una opportuna camera di contenimento del silicone. In mancanza di questo, l'esortazione è di non lesinare sulle quantità: un filo troppo esiguo di sigillante non riesce ad assorbire elasticamente le forze esercitate dalla finestra e tende a staccarsi creando il passaggio di aria ed acqua.

4. Per un'accurata trattazione in merito al fissaggio a muro rimandiamo alla lettura di alcuni manuali in merito.

- d) **Utilizzo di prodotti di sigillatura idonei.**

Una caratteristica importantissima dei sigillanti consiste nella loro capacità di assorbire i "movimenti" delle superfici di aderenza. Tale capacità dipende dal materiale e dallo spessore del sigillante e viene indicata in percentuale.

Non esiste poi un unico tipo di sigillante ma la scelta deve essere effettuata ed adattata ai materiali delle superfici di aderenza.

Per la vastità dell'argomento rimandiamo a prossima e più approfondita trattazione.

Nei prossimi numeri:

- **La posa in opera 2 (la regolazione della ferramenta).**
- **La posa in opera 3 (effetti sull'isolamento acustico).**

Domenica sei ottobre ho acquistato, da una bancarella sulla piazza del mio paese, una pianta grassa con la speranza che i pochi Euro che mi sono stati richiesti dal WWF non finiscano nel calderone gigantesco che serve a mantenerne la macchina organizzativa e la sua struttura, ma che vengano realmente investiti per sostenere la riforestazione dei Paesi Tropicali. Il dubbio mi ha assalito proprio perché il primo eclatante esempio di spreco di milioni di dollari destinati a strutture organizzative di Congressi a livello mondiale, è venuto da Johannesburg, dove si sono riuniti migliaia di delegati che hanno sperperato risorse ingentissime in viaggi, alberghi e cene, per confrontarsi su problemi come l'effetto serra, la riduzione delle aree forestali, l'estinzione delle specie animali, l'aumento demografico e la sostenibilità dello sviluppo dei paesi poveri. Un congresso, quello di Johannesburg, contraddittorio, ambiguo e, tutto sommato, inutile, organizzato da persone che si sono accapigliate durante dibattiti e conferenze, global contro global, ma che in fin dei conti hanno mangiato, bevuto e dormito, in alberghi lussuosi che i poveri non si possono permettere. Però, la peggiore delle sensazioni è che quei poveri non hanno capito perché i ricchi fanno un sacco di discorsi

sull'inquinamento atmosferico, prodotto dalle loro industrie, e urlano, litigano, e si dannano, per trovare una soluzione al problema della deforestazione delle terre altrui.

L'inquinamento atmosferico non è un problema che riguardi i Paesi del terzo mondo e quindi non li preoccupa.

E tantomeno li preoccupa la deforestazione, poiché sono talmente poveri da essere costretti a bruciare vaste aree forestali per coltivare un pezzo di terreno sul quale piantare un banano, se tutto va bene.

Gente che non ha niente da mangiare oggi, come può capire cosa significhi preservare l'ambiente contro l'inquinamento di domani?

Ed infatti i popoli africani non lo capiscono e bruciano le loro foreste nell'illusione di farne pascoli per animali da carne, e terra coltivabile.

La verità è che sull'ambiente e sulle foreste tropicali, si fa troppa demagogia e troppe sono le sciocchezze che si diffondono con irrazionale leggerezza, soprattutto quando si parla di industria e commercio del legno e si colpevolizzano industriali, artigiani e commercianti per il solo fatto di distribuire e lavorare l'unica materia prima rinnovabile di cui l'uomo dispone.

Pochi mesi fa meteorologi e addetti ai lavori avevano preannunciato che l'Europa sarebbe stata colpita da una

grande siccità.

Dicevano che questa, avrebbe dovuto essere l'estate più secca del secolo, a causa del famoso riscaldamento globale dovuto all'effetto serra. Invece è scesa dal cielo una quantità d'acqua tale da sommergere l'Europa intera. Dal nord al sud del continente si è scaricata sulla terra una inondazione di violenza inaudita, capace di mettere in ginocchio economie forti come quella tedesca e francese.

E se oggi le compagnie di assicurazione e riassicurazione europee si trovano sull'orlo del fallimento, e vedono le loro quotazioni in Borsa perdere di valore di giorno in giorno, lo devono ai disastri provocati dall'acqua piovuta dal cielo.

Ebbene, sapete cosa ho letto sui giornali all'indomani delle catastrofi che hanno spazzato via le abitazioni di interi villaggi?

Che la colpa, se piove in continuazione, è sempre dell'effetto serra.

Invece, soltanto alcuni autorevoli scienziati, pochi purtroppo, hanno dichiarato che nessuna influenza hanno le attività umane sul clima della terra, tant'è vero che nel corso dei millenni si sono succedute epoche più calde e più fredde delle attuali, senza che fosse funzionante una sola automobile o una sola industria.

Quindi, scagliarsi, senza ragione, nei

porti e nei depositi sugli addetti ai lavori, sulle attrezzature e sulle navi, per bloccare le operazioni di sbarco di tronchi e segati provenienti dai paesi tropicali, senza voler considerare che chi vive di legno non ama distruggere la fonte, è semplicemente irrazionale.

Tale irrazionalità non ha diritto di cittadinanza, ma fa notizia.

Infatti che senso ha parlare di ambiente, di salute della terra, di politiche demografiche se non si parla di soldi.

Quei soldi che i paesi ricchi devolvono a quelli poveri sotto la voce di "aiuti allo sviluppo" che sono scesi, negli ultimi anni, dallo 0,33 per cento, allo 0,22 per cento del Pil dei paesi industrializzati e che sono la vera causa della litigiosità fra quegli esponenti di sistemi politici corrotti e dispotici, i quali non ne vogliono sapere di instaurare la democrazia nel loro Paese, ma intendono bene il profumo del denaro. Litigiosità, fra l'altro, inversamente proporzionale alla diminuzione degli stanziamenti.

E' la caccia al dollaro, ad accaparrarsi la fetta più grande degli aiuti economici, il vero obiettivo degli incontri di Johannesburg.

Ecco perché mi auguro che i 6,50 Euro che ho speso in piante grasse, domenica 6 ottobre, non facciano una fine ingloriosa.

OSSERVATORIO DEL SERRAMENTO

"2003" III Indagine - Reed Business Information

Sono usciti in questi giorni i risultati della ricerca dell'Osservatorio del Serramento 2003 condotta dalle riviste Finestra e Showroom.

L'indagine, effettuata tra dicembre e gennaio, ha preso in considerazione l'intero mondo della produzione di infissi, nei diversi tipi di materiali utilizzati, analizzando l'andamento dell'anno 2002, le prospettive delle aziende per il 2003, le previsioni di tendenza per i materiali in funzione delle diverse tipologie di infisso (finestre, portefinestre, porte interne, persiane e tapparelle). Il campione preso in considerazione è composto da 329 costruttori di serramenti, che volontariamente hanno risposto ad un questionario inviato dalla redazione delle testate. Il 51,8% delle aziende campione ha sede nel Nord Italia, il 25,9% nel Centro, il 22,3% nel sud. I produttori di infissi in legno sono il 31,1%, quelli del pvc il 13,4% ed i produttori di serramenti in metallo sono risultati il 53,1%.

A giudizio generale, l'anno appena passato è stato migliore del 2001 per il

58,6% del campione, uguale per il 27,8% e peggiore per il 13,6%.

Per l'anno in corso invece, si registrano ancora indicatori di ottimismo nel dualismo tra chi (48%) lo vede ancora meglio del 2002 e chi lo percepisce un anno stazionario (40,6%). Questa situazione, tuttavia, viene resa incerta dai venti di guerra in Medio Oriente.

Dall'indagine poi emergono i materiali previsti vincenti nei prossimi anni sul terreno dell'edilizia residenziale. Occorre a questo punto distinguere in relazione alle diverse tipologie di serramento:

- Per le finestre emergono in modo dominante due materiali: il legno (22,1%) e l'alluminio a taglio termico (20,9%), a seguire il pvc (18,4%);
- Per le porte interne vince in pieno la tradizione: il legno (59% delle preferenze);
- Persiane: il 59,9% degli intervistati considera in ascesa il mercato delle persiane d'alluminio, seguito da quelle in legno (16,7%) e in PVC (14,4%).
- Tapparelle: il 41,2% ritiene vincente l'alluminio coibentato.

CHI SCEGLIE DANESE DORME SONNI TRANQUILLI.



**ARRIVEDERCI AL SAIEDUE '03
Bologna 19-23 marzo 2003
Lo stand DANESE è al Padiglione 27 - B-62**