

PAVIMENTI

e-Magazine di pavimenti-web.it
novembre 2013

pavimenti-web.it

Un nuovo modo di comunicare

I nuovi strumenti, le nuove abitudini, la crisi ... tutto questo ha portato a un nuovo modo di comunicare

Per questo abbiamo definito **una nuova piattaforma per l'intero settore dei pavimenti** affiancando la rivista cartacea PSC con un portale, un magazine digitale e il social.

Agli strumenti esistenti di CONPAVIPER:

- Sito CONPAVIPER
- Rivista cartacea PSC
- Canale video YouTube

sono stati aggiunti nuove soluzioni di IMREADY per avere un rapporto più ampio con il settore:

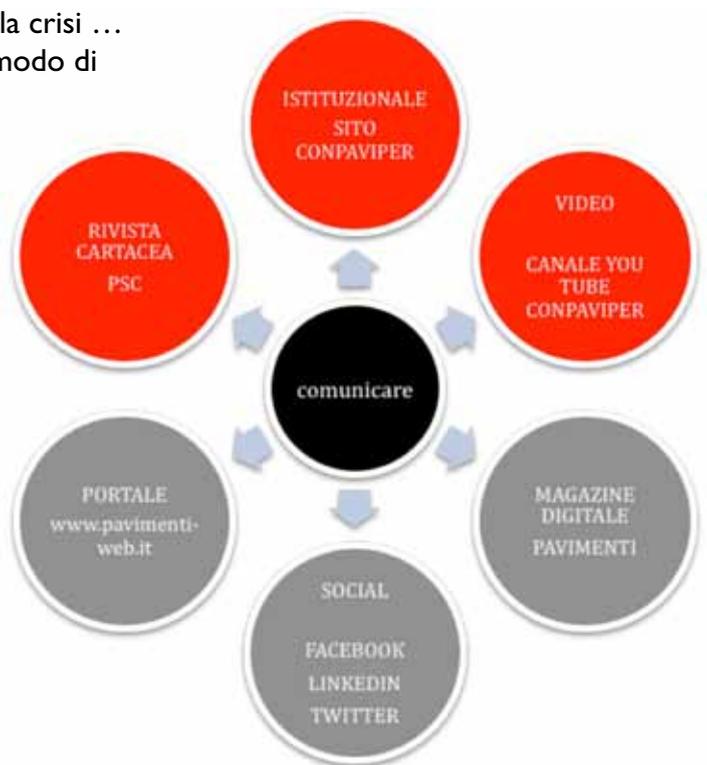
- Portale www.pavimenti-web.it
- Magazine digitale PAVIMENTI
- Attività sul SOCIAL

Con una piattaforma mediatica trasversale per l'intero settore, ogni interlocutore (Associazioni, aziende, tecnici, ...) potrà comunicare con maggior forza e in modo più efficace.

Questo primo numero del Magazine Digitale è dedicato alle attività organizzate da CONPAVIPER al SAIE, e quindi riguarda solo il settore delle pavimentazioni continue. È nostro obiettivo dai prossimi numeri, e sul portale, **allargare il nostro sguardo a tutto il mondo delle pavimentazioni** e per questo stiamo definendo degli accordi anche con altri soggetti dell'editoria tecnica interessati al progetto.

Un Work in Progress che speriamo possa essere utile per gli addetti del settore per comunicare, crescere, uscire dalla crisi.

Ing. Andrea Dari



ALL IN

ONE

Produzione
Vendita
Assistenza
Consulenza
Dimostrazioni
Noleggio

BLASTRAC
SK ITALIA

TECNOLOGIE PER LA PREPARAZIONE ED IL TRATTAMENTO DELLE SUPERFICI

Blastrac SK Italia offre una gamma completa di soluzioni integrate per i professionisti delle pavimentazioni. Le tecnologie di vertice per la preparazione ed il trattamento delle superfici, si sposano alla passione e alla competenza di un gruppo affidabile e flessibile, in cui l'innovazione e la disponibilità verso il cliente si concretizzano in un investimento conveniente e duraturo nel tempo per gli operatori del settore.



PALLINATRICI



LEVIGATRICI



SCARIFICATRICI

SK s.r.l.
S.S.10 Padana Inferiore, 41
29012 - CAORSO (PC) Italy
Tel. +39 0523 814241
Fax +39 0523 814245
www.blastrac.it



Un successo significativo

di Dario Bellometti - Presidente CONPAVIPER e vice Presidente FEDERBETON

È passato poco più di un mese dalla conclusione del SAIE PAV 2013 e possiamo trarre un primo bilancio.

Il SAIEPAV si è aperto con **VII CONGRESSO CONPAVIPER** e con l'intervento di **Giorgio Squinzi, presidente di CONFINDUSTRIA**. Non era mai successo che una personalità così importante partecipasse a un nostro evento. Una presenza che testimonia il valore che l'Associazione ha raggiunto nello scenario industriale italiano.

Questo livello di rappresentanza è peraltro confermato dall'intero panel di relatori che hanno aderito: due Consiglieri Nazionali degli Ordini degli Ingegneri e Geometri, il Presidente di Federbeton e figure di pregio di Confindustria Ceramica e Assomarmomacchina, i Centri studi di Federbeton e Confindustria Ceramica, oltre ai nostri vice Presidenti e al nostro Presidente Onorario.

Un Congresso dove sono state date informazioni interessanti e per ognuno di noi potranno fare da base per riflessioni strategiche. Un evento di grande effetto, con la sala piena e molte persone in piedi a seguirlo, ma che tutti possono rivedere sul canale video CONPAVIPER <http://www.youtube.com/channel/UC3L9v6LAyUHEz22rU6-mblw>.

Ma durante SAIE PAV è stata data grande importanza anche agli aspetti più tecnici, attraverso un intenso programma di convegni. Abbiamo parlato di **pavimenti per la logistica**, del **codice di buona pratica dei massetti**, dei **Pavimenti riscaldanti e raffrescanti**, coinvolgendo oltre ad alcuni dei nostri migliori tecnici anche esperti nazionali e internazionali, con un grande successo di pubblico e, anche in questo caso, alcuni interventi li abbiamo registrati per renderli visibili a chi non è potuto intervenire.

E solo lo sciagurato incidente allo stand, dove purtroppo si sono infortunati gravemente la nostra segretaria Elena Canzi e il nostro consulente Andrea Dari, ci ha impedito di svolgere l'evento dedicato all'architettura delle resine, e la premiazione del concorso fotografico CONPAVIPER.

Malgrado l'incidente e la chiusura per un giorno del nostro stand, ho potuto verificare che i **nostri espositori hanno raggiunto risultati inattesi**, e che già pensano alla prossima edizione.

Il **giudizio finale quindi su SAIE PAV è positivo**: ci ha consentito di trovare nuovi soci, di dare visibilità alle nostre associate, e permettergli, con il nostro contributo, di risparmiare come espositori, di parlare di tecnologia ai tecnici e ai clienti, di approfondire le strategie del futuro. Una scelta coraggiosa ma corretta degli organi direttivi CONPAVIPER, un supporto per il rilancio del settore.

Sistema modulare per pavimentazioni

▶ GLENIUM® PAV

Linea di superfluidificanti specifici per pavimentazioni in calcestruzzo.

▶ STABILMAC®

Espansivo in polvere per la compensazione del ritiro igrometrico, la riduzione dell'imbarcamento e per l'esecuzione di pavimentazioni continue senza giunti di controllo.

▶ RHEOMAC® 815

Riduttore di ritiro per il controllo dei fenomeni fessurativi a media e lunga stagionatura.

▶ MASTERFIBER® 100 e MASTERFIBER® 24

Microfibre sintetiche per la riduzione del ritiro plastico e delle micro-fessurazioni.

▶ MEYCO® FIB SP 540

Macrofibre sintetiche per la realizzazione di calcestruzzo fibrorinforzato.

▶ MICRO-AIR®

Aerante liquido per la resistenza ai cicli di gelo e disgelo per pavimentazioni in esterno.

▶ MEYCO® MS 610

Micro reattivo pozzolanico per contrastare la reazione alcali-aggregato e per la durabilità in condizioni ambientali aggressive.

▶ MASTERKURE®

Stagionante superficiale per prevenire l'eccessiva evaporazione dell'acqua.

▶ MASTERTOP®

Linea di spolveri indurenti, rivestimenti e protettivi.

BASF Construction Chemicals Spa
Via Vicinale delle Corti, 21 - I -31100 Treviso
T +39 0422 304251 - F +39 0422 429485
infomac@basf.com - www.basf-cc.it

Adding Value to Concrete

BASF
The Chemical Company

Il futuro dell'industria dei pavimenti

di Dario Bellometti

Presidente CONPAVIPER e vice Presidente FEDERBETON



*Quale futuro per l'industria dei pavimenti? questa è la domanda chiave che ci siamo posti con il **VII CONGRESSO CONPAVIPER**.*

Nel 2012 questo mercato scende addirittura a ca 120/130 milioni di mq, meno 50% in 5 anni. Si tratta ancora di numeri importanti, che però testimoniano quanto la crisi abbia colpito l'intero settore. Le nuove costruzioni rappresentano solo il 32% del mercato delle pavimentazioni di cui circa il 61% nel residenziale, che nel rinnovo vale circa il 72%.

È quindi cambiata profondamente la domanda: pesano di più il rinnovo e il residenziale e questo comporta **una polverizzazione del mercato**. E le stime per il futuro vanno in questa direzione: continua il calo del nuovo, mentre si potrebbe avere una leggera crescita per il rinnovo.

Per quanto riguarda le prescrizioni, i rappresentanti delle professioni hanno evidenziato che i pavimenti del futuro saranno più tecnologici (senza giunti) e più sostenibili.

Quali considerazioni possiamo trarre: innanzitutto **che la crisi continua per le aziende che operano nell'ambito industriale**.

Cosa fare: contenere i costi e fare sistema per poter offrire soluzioni tecnologiche avanzate. Un peso importante in tal senso lo giocheranno le regole e l'informazione dei professionisti. Per questo l'Associazione nel 2014 - dopo l'approvazione delle Linee Guida del CNR sulla progettazione dei pavimenti industriali - riprenderà con i corsi per professionisti. Considerati i numeri, anche **chi si occupa di resine dovrà fare importanti scelte strategiche:** considerato che i volumi non potranno crescere si dovrà insistere sulla qualificazione dei cicli resinosi, al fine di evitare che comportamenti scorretti sul mercato possano danneggiare le aziende corrette, i clienti e la validità delle soluzioni offerte dal settore.

CONPAVIPER sta completando in tal senso delle Linee Guida. Poi andrà fatta qualche considerazione sulla segmentazione del mercato e sull'importanza del settore del residenziale. Per quanto **riguarda i massetti** i numeri parlano di un mercato che vale ancora due miliardi e mezzo di euro.

CONPAVIPER per prima ha predisposto un Codice di Buona Pratica, per cercare di mettere ordine in un settore in cui vi è l'obbligo della marcatura CE, ma sul mercato regna ancora una grande confusione. Poiché la maggior parte del fatturato riguarda le ristrutturazioni, si dovrà anche in questo caso dedicare grande attenzione ai **massetti tecnologicamente più evoluti:** in particolare per i **bassi spessori** e per i **pavimenti riscaldanti**.

Il programma del VII Congresso CONPAVIPER

- ▶ **Giorgio Squinzi – Presidente CONFINDUSTRIA**
- ▶ **Sergio Crippa – Presidente FEDERBETON**
- ▶ **Dario Bellometti – Presidente CONPAVIPER**
- ▶ **Filippo Brancucci – Centro Studi FEDERBETON**
- ▶ **Luca Luberto – Centro Studi Confindustria Ceramica**
- ▶ **Giuliano Villi – Consiglio Nazionale Geometri**
- ▶ **Raffaele Solustri – Consiglio Nazionale dei Geometri**
- ▶ **Flavio Marabelli – Presidente Onorario di Assomarmomacchine**
- ▶ **Emilio Mussini – Vice Presidente Confindustria Ceramica**
- ▶ **Fabrizio Penati – Vice Presidente CONPAVIPER**
- ▶ **Luigi Schiavo – Vice Presidente CONPAVIPER**
- ▶ **Riccardo Romanini – Vice Presidente CONPAVIPER**
- ▶ **Giro di tavola finale e conclusioni di Luciano Massazzi –
Presidente Onorario di CONPAVIPER**



Per visualizzare i filmati degli interventi cliccare direttamente il nome del relatore, oppure collegarsi al canale video di CONPAVIPER su You Tube.



GIORGIO SQUINZI: non dobbiamo smettere di pedalare

L'intervento del Presidente di Confindustria all'apertura del Congresso



“Sono felice di intervenire in questo Congresso CONPAVIPER, Associazione a cui aderisce anche la mia azienda” con queste parole Giorgio Squinzi ha iniziato il suo intervento di apertura al VII CONGRESSO CONPAVIPER.

Un **intervento dedicato al coraggio**, che deve animare sia il mondo imprenditoriale che le costruzioni. Occorre infatti coraggio da parte del governo di avviare iniziative che siano realmente in grado di generare un cambiamento del Paese. Squinzi ha ricordato come l'Italia dal 2008 abbia perso il 9% del PIL, i volumi della produzione siano calati del 25%, si sia distrutto il 15% della capacità produttiva, si sia arrivati a oltre 3 milioni di disoccupati con un tasso del 40% per i giovani.

Per questo *“Dobbiamo mettercela tutta per venire fuori.”* E in questa situazione, Squinzi ha

evidenziato come l'edilizia sia quella che ha sofferto di più, con un calo del 50% dei volumi produttivi, ma dalla quale può ripartire l'economia italiana, perchè è un settore ad alto tasso di manodopera e a basso tasso di importazione.

Gli Stati Uniti hanno creduto in questa capacità delle costruzioni e grazie alle costruzioni sono ripartiti con un tasso di crescita superiore a ogni ottimistica ipotesi.

Squinzi ha quindi parlato del ruolo delle pavimentazioni: *“è un mondo che nel nostro paese ha potenzialità di crescita enormi”* perchè la nostra industria è leader al mondo per le tecnologie innovative e i *“pavimenti sono fondamentali per una riqualificazione edilizia.”*

Una sfida che si può combattere anche togliendo spazio al sommerso: *“Non è con le targhe dei SUV che si fa emergere il sommerso. Per farlo occorrono interventi proattivi, che stimolino l'emersione”* quindi occorrono provvedimenti che riescano a promuovere comportamenti virtuosi.

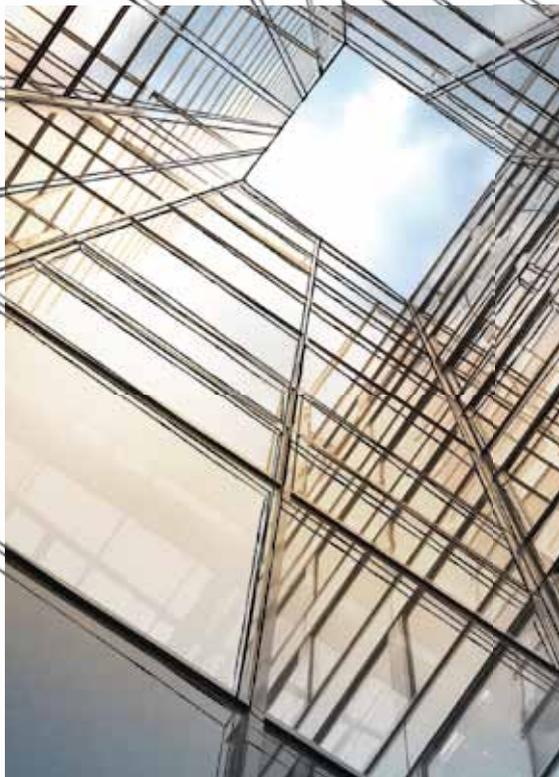
E gli imprenditori: *“non dobbiamo mai smettere di pedalare. Solo se non smetteremo di pedalare come paese e come imprenditori potremmo ridare un futuro al nostro paese e ai nostri figli.”*

*rispetto
dell'ambiente*

durabilità

innovazione

rapidità



Buzzi Unicem S.p.A.
via Luigi Buzzi, 6
15033 Casale Monferrato (AL)
Italia
tel +39 0142 416219
fax +39 0142 416320
info@buzziunicem.it
www.buzziunicem.it

Buzzi Unicem Next

Evoluzione tecnologica dei leganti idraulici solfoalluminati



Next è una linea innovativa di leganti idraulici ad alte prestazioni prodotti in Italia da Buzzi Unicem che apre nuove frontiere nel panorama delle costruzioni.

I leganti **Next** sono indicati per tutti i prodotti premiscelati, prefabbricati e calcestruzzi la cui applicazione richieda presa rapida, veloce sviluppo delle resistenze meccaniche e bassissimo ritiro igrometrico. **Next** "guarda al futuro" anche durante il suo ciclo produttivo, caratterizzato da ridotte emissioni di CO₂ nell'ambiente.

Primi in Europa con marcatura C€

 **Buzzi Unicem**

Siamo capaci di fare prodotti straordinari

Sergio Crippa, Presidente Federbeton



“CONPAVIPER un elemento importante della Federazione” così Sergio Crippa ha iniziato la sua relazione “è presente, ci sostiene, ci aiuta, da dei buoni consigli, è determinate per lo sviluppo della Federazione”. Il Presidente di Federbeton ha quindi parlato di soluzioni per combattere la crisi, a cominciare dal ruolo delle Associazioni, che dovranno essere capaci di lavorare insieme, all’interno delle filiere, per essere più forti, più aggressive, più orientate a scelte comuni in grado di rigenerare margini per le imprese.

E **le imprese dovranno concentrarsi sull’innovazione**: non solo di processo e di prodotto, ma anche di cultura di impresa. “Uscire da un concetto di materiali standard e materiali poveri. Siamo capaci, siete capaci di fare materiali straordinari, tecnologie straordinarie, prodotti straordinari, soluzioni straordinarie”. L’innovazione va però venduta, portata sul mercato. Tutte le imprese devono saper interpretare questo momento ed essere in grado di fare leva sull’innovazione.

Dario Bellometti:

Dobbiamo tornare a fare utili

Dario Bellometti, Presidente CONPAVIPER e Vice Presidente FEDERBETON



“Dopo cinque anni di crisi non basta più parlare di regole, finanziamenti o reti.

Il futuro della mia azienda non dipende ormai più solo dal sostegno finanziario delle banche, dai tagli all’organizzazione, dal collaborare con altre aziende. Il futuro della mia azienda dipende dal ritorno alla redditività, noi dobbiamo tornare a far guadagnare le nostre imprese”.

È questa la frase centrale dell’intervento di Dario Bellometti, e che ispira il tema di questo VII CONGRESSO CONPAVIPER.

E il ruolo dell’Associazione è fondamentale.

E su questo Bellometti ha voluto evidenziare che “Non siamo la compagnia delle opere che ti da uno sconto se compri il ducato”, perché non può esistere un settore senza un’associazione di categoria che ne difenda i diritti, che faccia sì che ci siano norme più chiare per permettergli di lavorare meglio. E l’Associazione è fatta da “un gruppo di persone volenterose che lavorano per migliorare il settore”.

Qualità

a portata di mano

© 2013 Cavatorta S.p.A. - Foto: P. M. / Contrasto

green  touch

made  initaly

RRM (Reinforced Road Mesh) sono pannelli in filo d'acciaio zincato elettrosaldati prodotti da Cavatorta per il rinforzo dei conglomerati bituminosi che costituiscono il manto stradale. Completamente personalizzabili a seconda delle specifiche esigenze di progetto/capitolato, hanno l'obiettivo di mantenere il più possibile legato lo strato bituminoso, limitare i danni del manto e garantirne una tranquilla fruibilità dal punto di vista della sicurezza stradale.

trafiliera e zincheria cavatorta s.p.a.
metallurgica abruzzese s.p.a.
via repubblica, 58 / 43121 parma / italia
tel. +39 0521 221411 / fax +39 0521 221414
www.cavatorta.it / offices2@catavortait

 **CAVATORTA**
A PROVA DI TEMPO

2014: quando la svolta della crisi

Filippo Brancucci, Centro Studi Federbeton



La crisi: un ciclo negativo che ha disastroso il tessuto industriale, il PIL è crollato del 9%, la produzione industriale del 25%, gli investimenti del 27% e dove le costruzioni sono calate per 20 trimestri successivi con un calo complessivo del 30%, dove il settore residenziale ha perso il 55%.

I permessi di costruzione sono il dato più utile per fare delle ipotesi per il futuro: oltre 300.000 nel 2007, nel 2012 circa 95.000, nel 2013 si prevede 67.000. E dai permessi si evince che in alcune province non si costruirà neanche una palazzina nel 2014.

Negli Stati Uniti le costruzioni sono ripartite. In Germania e Francia sono state fatte azioni molto forti che hanno stimolato la vendita di immobili e la riqualificazione.

E l'Italia: pochi provvedimenti e insufficienti, problema dei pagamenti delle PA. Occorre più attenzione alla riqualificazione, non solo energetica. In queste condizioni si può parlare di una fine della crisi solo a medio termine (3-5 anni) a cui seguirà una ripresa molto lieve.

Pavimenti: si punta sui rinnovi nel residenziale

Luca Luberto — Centro Studi Confindustria Ceramica



Il **mercato potenziale delle pavimentazioni** in Italia ha avuto un forte calo: dal 2007 al 2012 si è passati da 245 a 169 milioni di mq. Per le nuove costruzioni da 109 a 55 milioni di mq, mentre nei rinnovi da 136 a 121 milioni.

Nel 2012 le nuove costruzioni rappresentano solo il 32% del mercato (erano al 50% sei anni prima), di cui circa il 61% nel residenziale. Nel rinnovo il residenziale vale circa il 72%.

Le stime: per il 2013 un ulteriore calo di 7 milioni di mq, tutti nelle nuove costruzioni, di cui 4 nel residenziale, calo che prosegue nel 2014.

Stabile il mercato per il rinnovo sia nel 2013 che per il 2014, dove addirittura si potrebbe avere un segno più.

Il mercato reale, sulla base delle tipologie costruite e dei consumi, ha cifre ancora più ridotte: nel 2012 il mercato reale scende a 120/130 milioni mq. Per quanto riguarda i dati di ogni singolo settore: piastrelle 90 milioni mq (70%), parquet tra 5 e 7%, laminati tra 5 e 7%, moquette inferiore al 2%, altri settori dal 15 al 20%.

#ingenio 2014

sistema integrato
di informazione tecnica

PIANO DELLE USCITE & DOSSIER



n. 19
gennaio/febbraio
**Costruire
in cemento armato**



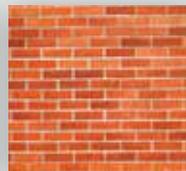
n. 20
marzo
**Efficienza
energetica**
La produzione
dell'energia



n. 21
aprile
**Efficienza
energetica**
L'isolamento



n. 22
maggio
**Costruire
in acciaio**



n. 23
giugno
**Costruire
in muratura**



n. 24
luglio/agosto
**Vulnerabilità
e sicurezza
sismica**



n. 25
settembre
**Software
per le costruzioni**



n. 26
ottobre
**Restauro
e consolidamento**



n. 27
novembre
**Geologia
e geotecnica**



n. 28
dicembre
Costruire in legno

EDIZIONI
VREADY



**PIANIFICAZIONE, ESECUZIONE e
MANUTENZIONE delle OPERE in
CALCESTRUZZO**

*sfoglialo gratis
sfoglialo ora*

Futuro: la sfida è la tutela del territorio

Giuliano Villi – Consiglio Nazionale Geometri



La vera sfida del futuro è la tutela del territorio, e quindi la riqualificazione del patrimonio immobiliare – residenziale e non residenziale – dal punto di vista della sicurezza, innanzitutto, e della sostenibilità.

La scelta dei materiali dovrà tenere conto dell'esigenza del recupero di materiali, anche grazie alla ricerca applicata: materiali di scarto non solo dell'industria edilizia. Per esempio si sta studiando l'uso dei vecchi tubi catodici degli schermi per realizzare inerti speciali per calcestruzzo, di amido di patate per la realizzazione di colle.

Quello che non è stato fatto in Italia è di pensare con una prospettiva più lunga, a dove dovremo essere non fra un anno ma fra vent'anni.

Futuro: le pavimentazioni sono strutture

Raffaele Solustri – Consiglio Nazionale Ingegneri



Le pavimentazioni industriali devono essere progettate e realizzate correttamente, ma in Italia non sempre questo accade: questo perché sia i committenti che i progettisti non ne percepiscono l'importanza.

Il problema sta nel fatto che la pavimentazione non è mai stata considerata una struttura vera, eppure in un edificio industriale la pavimentazione è la parte più sollecitata.

“Pensiamo se il pavimento non fosse stato progettato e realizzato bene, secondo le norme e secondo le linee guida fatte dal CONPAVIPER ... perché sulla pavimentazione industriale, su cui si svolge sostanzialmente tutto il ciclo produttivo dell'azienda, se questa comincia a deteriorarsi, è chiaro che i fermi produttivi comportano oneri notevolissimi”. In futuro quali potrebbero essere le prestazioni e caratteristiche delle pavimentazioni: non dovendo avere giunti, avere ottima planarità, non imbarcarsi. In tal senso la pavimentazione industriale post tesa rappresenta sicuramente una soluzione importante, che peraltro va nella direzione di un approccio ingegneristico.

È necessario proteggere i nostri prodotti

Flavio Marabelli – Presidente Onorario Confindustria Marmomacchine



Confindustria Marmomacchine ha affrontato questa crisi, iniziata nel 2007/2008, cercando di inseguire il business dove era, ovvero dedicando maggiore attenzione l'estero e, soprattutto, al di fuori della Comunità Europea. È stata quindi avviata un'azione promozionale nei paesi più interessanti.

I risultati sono importanti: nel settore delle pietre la bilancia commerciale con l'estero ha un attivo di 2 miliardi 800 milioni.

Per quanto riguarda l'Italia Confindustria Marmomacchine ha cercato di fare pressione sul governo su due fronti: da un lato un sostegno, attraverso il credito, alla filiera, dall'altro sostenere la realizzazione da parte delle istituzioni di norme di tutela del nostro prodotto. Anche perché ci sono concorrenti provenienti da piazze estere con prezzi molto più bassi rispetto ai prodotti italiani, ma anche con qualità e garanzie molto inferiori.

Per poter fare questo Confindustria Marmomacchine ha fatto sistema con tutta la filiera, anche con i sindacati, perché la difesa del prodotto è anche difesa dei posti di lavoro.

Italia: leader per qualità e innovazione

Emilio Mussini – Vice Presidente Confindustria Ceramica



Il settore della ceramica ormai realizza l'80% del suo fatturato attraverso esportazione, ma il mercato italiano continua ad essere strategico, pur avendo subito negli ultimi un dimezzamento dei valori: è infatti la piattaforma attraverso cui il settore sviluppa l'evoluzione tecnologica, un laboratorio che consente alle piastrelle italiane di continuare ad essere leader nel mondo.

Una leadership che non può più essere ricondotta nei volumi. Oggi nel mondo si realizzano 11 miliardi mq di superfici in piastrelle, di cui l'Italia rappresenta circa 400 milioni, poco più del 3%. Vent'anni fa si realizzava nel mondo 1 miliardo di mq, e l'Italia ne rappresentava sempre 400 milioni.

Eppure continuiamo ad essere dei Leader, grazie all'innovazione tecnologica e di processo. E considerando che è improbabile pensare per il nostro Paese a un ritorno di un ciclo dell'edilizia come nei primi anni di questo secolo, è necessario a questo punto fare squadra tra i diversi settori e ragionare insieme, anche se vi sono delle sovrapposizioni.

Non è la specie più forte che sopravvive, ma quella che sa adattarsi al cambiamento

Riccardo Romanini – Vice Presidente CONPAVIPER,
coordinatore settore Pavimenti in Calcestruzzo



I numeri presentati dai due centri studi sottolineano una situazione drammatica senza precedenti, in cui parlare di prospettive di crescita per il futuro è quasi fuori luogo. Una crisi da cui – per essere realistici – non si può pensare di uscire puntando a una crescita dei volumi, anche perché alla riduzione di volumi il mercato ha risposto con una ulteriore dequalificazione. Quale la strada quindi perseguire: quella delle regole. Solustri ha ragione: il pavimento industriale deve essere progettato. Una precisazione però: l'innovazione tecnologia sta portando oggi a nuove soluzioni per la realizzazione di pavimentazioni senza giunti, al-

ternative alla post-tensione, che consentano comunque di ottenere prestazioni e qualità importanti. In ogni caso è di fondamentale importanza la presenza di un progettista e di una direzione lavori. In conclusione, la storia ci insegna che non è la specie più forte che sopravvive, ma quella che è più ricettiva a un cambiamento.

Senza un'Associazione forte i produttori continueranno a subire il mercato

Luigi Schiavo – Vice Presidente CONPAVIPER, coordinatore settore Massetti



La Sezione Massetti in CONPAVIPER è nata da poco tempo e prima il settore non aveva una sua rappresentanza. La mancanza di un coordinamento generale era un grande problema, perché in questo momento, le prescrizioni sull'isolamento termico e acustico, sulla riqualificazione energetica degli edifici, il mercato delle ristrutturazioni, portano il massetto a diventare sempre più un prodotto tecnologico, una soluzione che deve essere progettata. Ma attenzione: la frammentazione del settore ha finora portato i produttori di massetti a subire il mercato, ad essere un fornitore di manodopera e non di tecnologia.

Per questo continuano a esistere capitolati vecchi, richieste sbagliate. Il settore per uscire dalla crisi deve avere un ruolo propositivo e qui sta il ruolo del CONPAVIPER: il codice di Buona Pratica è stato il primo segnale, a cui dovranno seguirne altri.

Puntare sulle competenze per qualificare il mercato dei pavimenti

Fabrizio Penati – Vice Presidente CONPAVIPER, coordinatore settore RESINE



Il mercato delle resine in Italia ha una storia recente, ma aveva già prodotto un tessuto industriale importante, con aziende che erano riuscite a farlo crescere e in qualche modo a qualificarlo: da un lato aziende produttrici in grado di realizzare prodotti alta qualità, con nulla da invidiare rispetto ad altri Paesi, e imprese applicatrici superspecializzate e di grande competenza.

Un mercato che però la crisi ha colpito nei volumi e nella sua anima e organizzazione. Il crollo della domanda ha portato aziende che operavano in altri ambiti, sia nella produzione che nella realizzazione, ad entrare in questo comparto in modo spesso improvvisato, senza preparazione e conoscenza tecnica. Così l'emergenza più importante non sono solo i volumi, ma la dequalificazione, e di conseguenza la salvaguardia dei margini, della qualità dei prodotti forniti e della realizzazione, e quindi la tutela del cliente e del mercato. Questa è la priorità di CONPAVIPER, tutelare la qualità del mercato e degli operatori.

All'estero siamo apprezzati per la qualità che offriamo

Luciano Massazzi – Presidente Onorario CONPAVIPER



La speranza nella ripresa dell'edilizia è per il comparto delle pavimentazioni un miraggio lontano, perché essa si trova alla fine della filiera e quindi potrà sentire gli effetti positivi di una ripresa solo dopo gli altri. Solo migliorando la qualità del nostro lavoro, delle nostre aziende, comprendendo anche i prodotti che acquistiamo e che forniamo, potremo essere più competitivi.

Il Cliente chiede durabilità, poca manutenzione, salubrità e superfici facilmente pulibili, ma per tutto questo occorre una progettazione e una esecuzione che consideri la pavimentazione in modo completo.

Considerazione finale: all'estero siamo molto apprezzati per la qualità che le imprese italiane sono in grado di offrire e non per il prezzo più basso, anzi in alcuni casi abbiamo acquisito commesse a prezzi superiori dando una qualità superiore. Dobbiamo tenerne conto !!!

Presentazione “Codice di Buona Pratica per Massetti di Supporto per Interni CONPAVIPER”



Il convegno ha avuto l'obiettivo di presentare il documento predisposto da CONPAVIPER e pubblicato all'inizio del 2013.

Sono intervenuti:

- Luigi Schiavo
- Thomas Gessaroli
- Corrado Uguccioni

Il CODICE è il primo documento che qualifica la categoria dei Massetti in Italia

Luigi Schiavo – vicePresidente CONPAVIPER

È il primo documento che qualifica la categoria che nasce da un lavoro svolto all'interno di CONPAVIPER da tecnici che hanno dedicato il loro tempo in modo gratuito al settore per due anni. Nel comporre il codice si è cercato principalmente di indicare quali siano le principali attenzioni da riporre per realizzare un massetto: in particolare occorre avere in partenza un buon progetto esecutivo chiaro, che tenga in conto delle caratteristiche del piano di appoggio, degli impianti contenuti al suo interno nonché della tipologia del rivestimento finale. Fa riferimento a tutte le normative vigenti e da indicazioni per una loro revisione, revisioni che sono per le più importanti già in corso.

La speranza è che il codice di buona pratica possa diventare per il futuro il riferimento uno strumento di consultazione in merito ai possibili contenziosi legati ai massetti, in tal senso il CONPAVIPER sta lavorando per il riconoscimento di tecnici specializzati.

GUARDA IL VIDEO
LINK al filmato



CODICE di BUONA PRATICA
per i MASSETTI di SUPPORTO
per INTERNI

*sfoglialo gratis
sfoglialo ora*

Un documento unico per mettere ordine alla normativa di settore

Ing. Thomas Gessaroli – segretario della Commissione che ha predisposto il Codice

Il codice nasce dall'idea di CONPAVIPER di realizzare il primo riferimento tecnico e unico in ambito nazionale, perché si aveva a disposizione riferimenti europei, ma che entrano poco nel merito tecnico ed operativo, e riferimenti per specifici rivestimenti, ma ognuno scritto con linguaggi diversi. Il codice descrive le procedure di progettazione e realizzazione, solo per massetti interni, e comprende i massetti con leganti cementizi, o anidridici, o misti.

Il codice classifica i massetti in tipologie costruttive: massetti non aderenti, galleggianti, aderenti, per sistemi di raffrescamento/riscaldamento, e per ognuna tipologia sono definite anche le prestazioni e i criteri di accettazione: per esempio si sono dati chiarimenti sul tema delle fessurazioni e cavillature, e dei relativi trattamenti.

Per quanto riguarda gli spessori si è entrato nel merito e si sono date indicazioni sulle misure consigliate per le diverse e tipologie e applicazioni.

Particolare attenzione alla planarità e alla quota (misure e tolleranza) alle caratteristiche dei materiali che possono essere utilizzati nei massetti: leganti, aggregati, additivi, le fibre e l'acqua.

GUARDA IL VIDEO
LINK al filmato



Abbiamo pensato a tutto, dal sopraluogo al collaudo

Geom. Corrado Uguccione - Consulente

Il progettista deve prescrivere la natura, le caratteristiche meccaniche in funzione dell'uso, gli aspetti relativi all'isolamento, il posizionamento dei giunti ... in sostanza il progettista non può delegare all'esecutore queste scelte.

Previsto il "sopraluogo preventivo", molto importante, così nessuno potrà dire che non era stato coinvolto nelle problematiche relative alla pavimentazione, e il concetto di collaudo ed ispezione finale del massetto, un documento scritto e comunicato a tutte le parti.

Il sopraluogo è fondamentale e deve essere effettuato in modo corretto e completo: per esempio si devono verificare lo stato del sottofondo, l'ambiente di stagionatura, la possibilità di stoccaggio, le difficoltà che si presenteranno in fase di stesa.

È stata approfondita la marcatura CE, obbligatoria da tempo ma ancora non da tutti compresa.

Inoltre si sono pubblicati una serie di chiarimenti anche su argomenti spesso poco conosciuti: per esempio sulle armature e sulle fibre, o sulla realizzazione dei giunti. Il non dare scontato nessun tema è stata una delle linee guida del lavoro realizzato.

GUARDA IL VIDEO
LINK al filmato



SAIE 2013 – Piazza della Logistica

In seguito agli eventi sismici del 2012 verificatisi in Emilia-Romagna e Veneto, è nata l'esigenza di fare chiarezza su diverse problematiche relative al settore delle scaffalature industriali.

Lo studio SCL è stato pertanto invitato, insieme ad altri esperti del settore, a partecipare all'edizione 2013 del SAIE di Bologna, organizzando una serie di workshop sul tema della progettazione antisismica, il controllo e il collaudo delle scaffalature.

Nel secondo workshop, organizzato con CONPAVIPER, è stato analizzato l'intero percorso progettuale e realizzativo, che deve portare alla costruzione di una pavimentazione in grado di sostenere il carico delle attività logistiche ed i carichi sismici trasmessi dalle scaffalature. Riportiamo qui alcuni interventi.

Progettare il magazzino: dal sistema di scaffalature alla pavimentazione

Ing. Stefano Sesana - Segretario del WGI della ERF (European Racking Federation) Convener del CEN/TC 344 WG5 "Seismic design"

La capacità di un magazzino di svolgere la propria funzione dipende non solo dalla progettazione del layout e dall'organizzazione operativa, ma anche dal fatto che l'insieme degli elementi che lo costituiscono si comporti secondo le prestazioni attese.

Ciò richiede una progettazione integrata dei diversi elementi, che tenga conto delle caratteristiche e delle prestazioni attese da ciascuno.

In questo contesto ha un ruolo chiave chi deve definire le specifiche tecniche, che deve coordinare le diverse esigenze e armonizzare le soluzioni; la Norma europea UNI EN 15629 per le scaffalature rappresenta al riguardo una valida linea guida.

In questo articolo vengono analizzati i fattori che, a partire dalla definizione dello scaffale e del sistema di movimentazione delle merci, influenzano il progetto del magazzino e in particolare della pavimentazione, portano alla costruzione della struttura idonea a sostenere il carico delle attività logistiche e le azioni trasmesse dalle scaffalature, con particolare attenzione ai requisiti espressi dalle Norme e Raccomandazioni tecniche sulle scaffalature.

PROSEGUI LA LETTURA
LINK all'articolo completo



PERFORMANCE HAS A NAME

GRACE



eclipso





ADVA

PAVIMENTI

e-Magazine di pavimenti-web.it

La progettazione, la realizzazione, il controllo e il collaudo della pavimentazione per aree logistiche ad alte prestazioni: la realizzazione e i controlli

Ing. Gianluigi Pirovano – Consigliere CONPAVIPER

Le grandi aree logistiche rappresentano una percentuale particolarmente rilevante delle pavimentazioni industriali presenti in Italia. Essendo soggette a sollecitazioni cicliche rilevanti rappresentano anche un ottimo campo di verifica della durabilità della pavimentazione stessa e nella realtà pratica un collaudo vero del progetto, della qualità dei materiali e della realizzazione in opera.

L'evoluzione tecnologica avvenuta in questi ultimi anni nel settore delle pavimentazioni industriali ha permesso di progettare e realizzare pavimentazioni sempre più performanti, le nuove esigenze tecniche e prestazionali nel settore della logistica richiedono sempre più la realizzazione di pavimenti ad alte prestazioni, l'evoluzione normativa italiana ed europea presenta una velocità e una quantità di produzione di norme nazionali o armonizzate che rendono difficile il lavoro dei professionisti ed in generale degli operatori del settore.

In questo articolo si analizzano gli aspetti squisitamente realizzativi, ma da un punto di vista critico. Spesso troviamo innumerevoli indicazioni sulle modalità di realizzazione e di controllo di una pavimentazione, a volte si tratta di una lunga lista di consigli o di aspetti che hanno un importanza più o meno significativa ai fini dell'ottenimento del risultato finale previsto.

In questo articolo si vuole invece concentrare l'attenzione su gli aspetti più significativi, quelli che possono fare la differenza tra una realizzazione di qualità ed una scadente.

PROSEGUI LA LETTURA
LINK all'articolo completo



Una scelta di eccellenza.

Con il marchio ICMQ dai più valore alla tua azienda e ti distingui sul mercato.

ICMQ, organismo di terza parte indipendente, è riconosciuto come partner competente, rigoroso ed affidabile, in grado di erogare la più ampia gamma dei servizi di certificazione nel mondo delle costruzioni.

Certificazioni e controlli per le costruzioni



ICMQ Spa
20124 Milano - via Gaetano De Castilia, 10
tel. 02.7015.081 - fax 02.7015.0854
www.icmq.org - icmq@icmq.org

www.icmq.org

Sei sai cosa avverrà sopra sai cosa avverrà sotto

Ing. Ciro Scialò – Consigliere CONPAVIPER

L'ultimo elemento costitutivo di un pavimento è lo strato superficiale, spesso chiamato "rivestimento" più correttamente "pavimentazione".

Il pavimento è l'insieme costituito dal supporto, piastra portante, pavimentazione. La piastra portante in calcestruzzo armato, ha il compito di supportare i carichi statici e dinamici.



E allora, perché preoccuparsi d'altro? Accade, in ambito industriale, che per particolari richieste prestazionali o esigenze igieniche sanitarie, la superficie in calcestruzzo non è idonea per le attività che su di essa si svolgeranno e quindi non è in grado di fornire quelle adeguate prestazioni, generalmente di resistenza chimica, di resistenza all'usura o caratteristiche di planarità superficiale molto severe. Necessita quindi un ulteriore strato superficiale che sia in grado di soddisfare tali esigenze prestazionali.

Tra le varie possibili soluzioni, i rivestimenti resinosi sono quelli che possono, più di altre, garantire tali ulteriori prestazioni, consentendo, anche, di adeguare le proprie caratteristiche meccaniche e chimiche alle richieste prestazionali, in altre parole potendoli progettare e conformarli caso per caso in relazione alle specifiche esigenze e condizioni.

La progettazione, o semplicemente, la scelta del tipo di pavimentazione, è spesso fatta sulla sola base di regole e convinzioni dettate dall'esperienza, piuttosto che dal risultato di una attenta e completa analisi e valutazione di tutte le variabili connesse alla realizzazione del rivestimento. Chiarisco subito questo concetto non vorrei essere frainteso. L'esperienza, come vedremo tra poco, è importantissima, ma se mal gestita può degenerare in routine e quindi dare spazio alla "superficialità".

PROSEGUI LA LETTURA
LINK all'articolo completo



PAVIMENTI

e-Magazine di pavimenti-web.it
novembre 2013

Casa editrice

IMREADY Srl

www.imready.it - info@imready.it

Direttore responsabile

Ing. Andrea Dari

Redazione

Ing. Stefania Alessandrini

Ing. Patrizia Ricci

Concessionaria pubblicità

Idra.pro Srl

www.idra.pro - info@idra.pro

Per maggiori informazioni:

Tel 0549.909090

commerciale@imready.it



Il nostro magazzino a tutt'oggi offre una vasta gamma di tagliagiunti per qualunque tipo di esigenza

PaviCenter

Pavi Center s.r.l.

**LEADER NEL SETTORE
DELLE MOLATRICI**

Obiettivo principale:

far conoscere anche in Italia un mondo tutto nuovo di levigare il pavimento avendo la qualità Husqvarna a portata di mano

Contattaci per conoscere il prodotto ed il servizio che offriamo ai nostri clienti



Pavi Center s.r.l. Via Rudon, 12
31039 Poggiana di Rieste Pio X (TV)

Tel. 0423 456374 Fax 0423 759301 pavicenter@tiscali.it
www.levigatricepavimenti.it