

CASAMADE

EDITORIALE

**La nuova formazione
guarda ai social**

ATTUALITÀ

Un anno ancora da decifrare

SOLUZIONI

**Come scegliere
la resina per pavimenti**

PROGETTI

**Prodotti e sistemi per la
messa in sicurezza dei solai**

DAKOTA

LUGLIO AGOSTO

2024

MADE

IL GRUPPO PER L'EDILIZIA ITALIANA

SOMMARIO



48

EDITORIALE

- 4** La nuova formazione guarda ai social
di Simone Daneo

ATTUALITÀ

- 6** Un anno ancora da decifrare



46

SOLUZIONI

- 10** Come scegliere la resina per pavimenti

- 14** Il cappotto antimuffa.
Un'ottima soluzione per eliminare definitivamente muffa e umidità dai muri

EDILIZIA

Progetti

- 20** Il settore dell'edilizia legno amplia il suo catalogo e rafforza la sua offerta
FRIULSIDER

- 22** Una villa ad altissima efficienza energetica
XELLA YTONG

- 24** Soluzioni per le piscine, **SIKASIL POOL** e **SIKATOP SEAL 107**
SIKA

- 26** La soluzione espositiva **Uniformat**
UNIFIX

- 28** La soluzione **ISOVER INSULSAFE33**
SAINT-GOBAIN

- 30** Prodotti e sistemi per la messa in sicurezza dei solai
DAKOTA

- 32** **EVERTILE** tegole leggere in acciaio e alluminio
BILDEX

- 34** Stabilizzazione di un fronte costiero a Santa Margherita
VAGA

- 36** **PLANITOP RASA&RIPARA ZERO**, innovazione e sostenibilità
MAPEI

- 38** Parete **GYPSOTECH EI 120** per grandi altezze
FASSA BORTOLO

- 40** Collegatevi alla nostra rete
STABILPLASTIC

- 42** Calcestruzzo drenante per i parchi urbani di Cosenza
HEIDELBERG MATERIALS

FINITURE

Progetti

- 46** Nicchie nel muro, due accessori per arredarle e sfruttarle al meglio
ECLISSE

- 48** Il controtelaio **OPENBOX FIT**
SCRIGNO

NEWS

- 50** Una formazione avanzata per il nuovo cliente

DULCIS IN FUNDO

- 54** Formazione per crescere
di Roberto Anghinoni

LA NUOVA FORMAZIONE GUARDA AI SOCIAL

È iniziata la nuova serie di Corsi di formazione dedicati alla gestione del cliente. Un'attenzione particolare è riservata al nuovo mercato che nasce dal contatto social e dal web. Fra gli obiettivi, la qualificazione dell'offerta per generare valore aggiunto.



Simone Daneo

Responsabile Marketing
e Comunicazione
Gruppo Made

Uno dei principali pilastri di Gruppo Made è la formazione professionale. I numeri dell'attività dello scorso anno sono più che esplicativi: oltre 7.000 ore di formazione che hanno coinvolto le rivendite edili del network a tutti i livelli.

Dai titolari agli addetti alle vendite, fino ai collaboratori del settore amministrativo, nuovi e aggiornati contenuti sono entrati a far parte della gestione quotidiana dei punti vendita, arricchendo la cultura d'impresa che nel mercato odierno, ma soprattutto in quello dei prossimi anni, sarà davvero determinante per distinguersi dai vari competitor.

In questo numero di "Casa Made" abbiamo pensato di dedicare un articolo approfondito al tema della formazione, anche perché Gruppo Made ha creato un nuovo corso avanzato espressamente

dedicato alla gestione del cliente, sulla base dell'evoluzione della comunicazione, sempre più indirizzata ai canali social e la mondo digitale in genere, che riesce a intercettare un numero sempre più significativo di nuovi clienti, che devono essere "catturati" e convogliati nei punti vendita del nostro network.

I nuovi corsi sono partiti lo scorso 17 giugno e l'obiettivo primario è quello di qualificare al massimo l'offerta delle nostre rivendite, non solo per quanto attiene alla qualità dell'offerta merceologica, pur sempre indispensabile, ma anche in merito alla capacità di trasformare un interessamento, una richiesta di informazioni, un interesse specifico in una vendita.

Quindi massima attenzione al cliente, il vero valore dei nostri punti vendita, ma soprattutto massima disponibilità a indivi-

duare e soddisfare in tempi brevi le sue necessità. Il mercato della distribuzione edili, pur mantenendo in parte le sue caratteristiche che potremmo definire "storiche", come per esempio una certa linearità e ripetitività nel processo di fornitura, legata al prezzo come anche a scelte non sempre attente all'innovazione di prodotto, propone oggi un settore parallelo che è maggiormente concentrato sulla risoluzione dei problemi, con in più l'urgenza della velocità nelle risposte.

Il processo di trasformazione oggi poco più che abbozzato è molto più di un segnale di un mondo che sta profondamente cambiando. Il programma formativo di Gruppo Made dedicato ai suoi aderenti si propone quindi di generare un immediato valore aggiunto per l'intero network, perché possa essere davvero protagonista nel nuovo mercato.

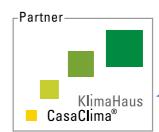


LA SOLUZIONE PER IL TUO TETTO DA OLTRE 70 ANNI

Onduline propone una gamma completa di soluzioni per la protezione, l'impermeabilizzazione e la sigillatura da aria, vento e acqua delle coperture con sistemi garantiti fino a 30 anni.



Onduline[®]
Lightweight roofing systems



CONGIUNTURA

Un anno
ancora da decifrare

Una congiuntura altalenante che forse, alla fine dell'anno, non ci lascerà troppo amaro in bocca. Ma abbiamo anche il dovere di guardare un po' più in là, e gli scenari non sono idilliaci.

Facendo i debiti scongiuri, questo 2024 potrebbe chiudere in positivo. Anche se i principali osservatori realisticamente prevedono ormai da mesi un sostanzioso calo del mercato della ristrutturazione per i noti motivi, rimane il fatto che a metà anno non tutti soffrono, e diventa quindi interessante cercare di capire i meccanismi che in qualche modo stanno delineando un andamento congiunturale così disomogeneo, considerando anche che di zone "protette" non ne esistono, perché gli effetti del rallentamento delle opere di riqualificazione coinvolge tutto il territorio nazionale.

CAUSE E CONCAUSE

Contrazione del mercato della ristrutturazione, debito dello stato che riduce la spesa pubblica, inflazione (che però sta rallentando), incertezza sta-

gnante sul recupero dei crediti derivanti dal superbonus, un mercato che si appresta a festeggiare il boom delle opere pubbliche, anche se più passano i giorni e più la macchina fa fatica a mettersi in moto, visti i tempi strettissimi per la realizzazione delle opere e la burocrazia che soffoca tutte le buone intenzioni.

Un rallentamento che per alcuni significa che non si possono spendere soldi che non ci sono. Un mercato delle costruzioni in flessione, con una pesante caduta della riqualificazione edilizia che nei prossimi periodi non potrà ripetere le cifre degli ultimi anni.

Per fare un esempio, sono sufficienti due numeri per spiegare la situazione: prima di superbonus e bonus facciate, tra 2023 e 2019, il mercato degli interventi incentivati in riquali-

ficazione edilizia e energetica valeva annualmente 28 miliardi di euro correnti all'anno; nel 2024 si è arrivati a quasi 95 miliardi e nel 2023 a quasi 84 miliardi.

È evidente che, finiti i super incentivi, se va bene si tornerà ai livelli del 2019 (che però non erano così drammatici) sempre che le condizioni rimangano quelle di allora, ma non sembra probabile, basta infatti pensare a come siano cambiati l'inflazione e il costo delle opere edili negli ultimi due, tre anni.

TUTTA COLPA DEGLI INCENTIVI?

È indubbio che i bonus abbiano rilanciato il settore delle costruzioni. È altrettanto indubbio che i comportamenti di certi operatori abbiano, come dire, rovinato la festa, dando adito a critiche che hanno messo alla gogna l'intero sistema dell'edilizia nazionale. Il Cresme, in uno dei suoi studi, ha però chiaramente dimostrato che la quota degli investimenti incentivati andati alle imprese di costruzione si possa stimare fra il



**WINGRIP®
NEXT**

LA NUOVA GENERAZIONE NON TEME CONFRONTI



**PONTE D'AGGRAPPO UNIVERSALE
A RAPIDA ASCIUGATURA**

**APPLICAZIONE "FRESCO SU FRESCO"
SU SOTTOFONDI ORIZZONTALI**

PRESTAZIONI DI ADESIONE SECONDO NORMATIVA UNI EN 1542

► A BASSO IMPATTO AMBIENTALE ► ADESIONE ECCEZIONALMENTE TENACE



winklerchimica.com

WinklerSAFE

20 e il 25% della (ingente) somma finale. Il resto è andato a industria, commercio, progettisti e piattaforme tecnologiche, banche e intermediari finanziari, e IVA, IRPEF e Oneri Sociali. Insomma, ne ha beneficiato tutta l'economia nazionale. Stato compreso. Lo stesso Stato che, immaginandosi senza peccato, ha scagliato la prima (la seconda, la terza...) pietra.

L'INCIDENZA DELLE OPERE PUBBLICHE

Anche le opere pubbliche hanno vissuto momenti a dir poco memorabili, e secondo le stime si apprestano a viverne altri. Sempre grazie al Cresme possiamo ricordare che le opere pubbliche hanno visto aggiudicati 50 miliardi di lavori nel 2021, 59 nel 2022 e 91 nel 2023, numeri eccezionali, anche in questo caso, rispetto ai 15 miliardi di lavori all'anno aggiudicati mediamente dal 2012 al 2019. Qui la partita è certamente realizzativa, dato che la metà delle aggiudicazioni del 2023 e un terzo di quelle del 2022, ha a che fare con il PNRR e si dovrebbero chiudere entro il 2026 (o 2027 se ci sarà la proroga). Saremo in grado? E cosa succederà se le criticità realizzative prevarranno con i contratti in essere? Inoltre cominciano a manifestarsi primi segnali negativi riguardanti i flussi di cassa che sembrano essere molto meno fluidi di prima. Con tutto quello che questo può significare.

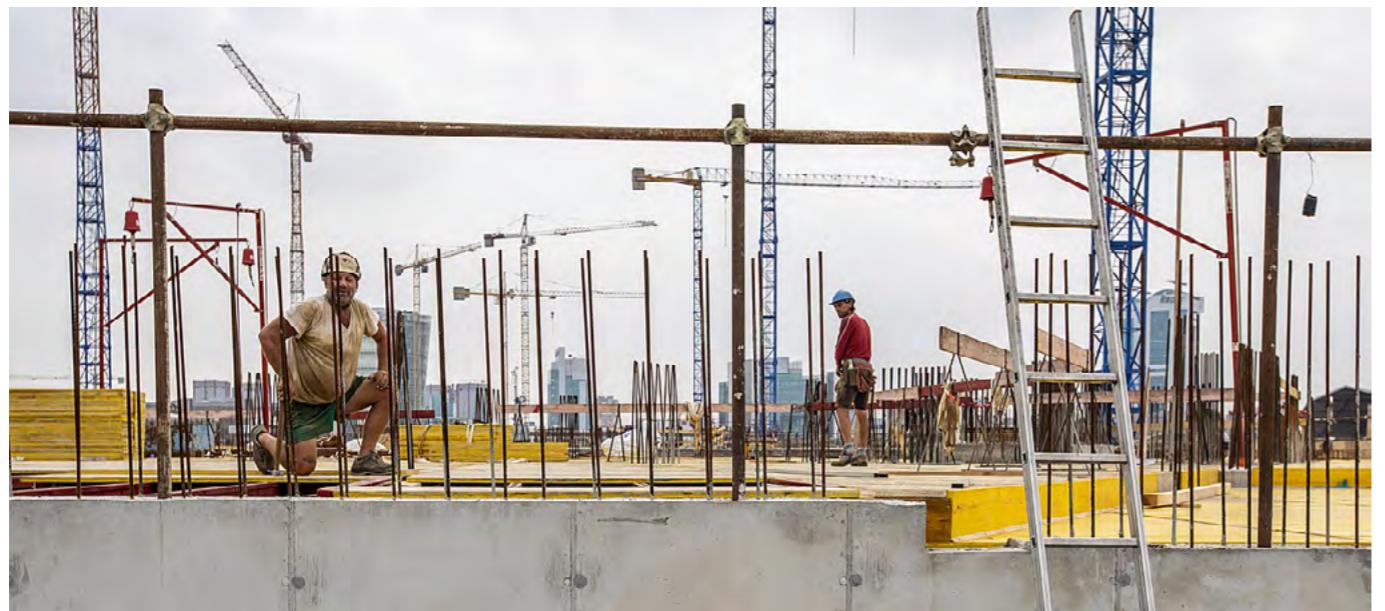


Che il contenzioso sia uno dei temi dei prossimi due tre anni sembra, come previsto, un dato di fatto: l'incertezza è sulle dimensioni che potrà raggiungere, sia sul piano degli incentivi sia nelle opere pubbliche. Le recenti ipotesi retroattive rispetto agli incentivi fiscali di certo non aiutano a rendere tranquilla la situazione.

CASE GREEN, MA SIAMO AL VERDE

L'Europa ha approvato la direttiva "Case green", con il voto negativo di Italia e Ungheria, e ora abbiamo due anni per definire come raggiungere gli obiettivi che l'Europa pone. Si tratta di obiettivi performanti che ri-

chiedono una nuova stagione di investimenti e rispetto ai quali sarà utile riflettere visto che il valore dell'investimento per raggiungere il 16% di riduzione dei consumi (prima fase obiettivo) richiederebbe miliardi di euro. Il Paese intanto si confronta con un contesto internazionale difficilissimo e con previsioni economiche che, a differenza del passato, cominciano a essere molto diverse tra i vari previsioni: per il FMI nel 2026 il PIL dell'Italia dovrebbe crescere solo dello 0,2%. Del resto il problema del debito sembra tornare al primo posto riducendo la capacità di spesa pubblica, in attesa del giudizio dell'Europa che potrebbe rendere lo scenario più difficile.



SONIC
LIBERA LA TUA
PASSIONE!

SCOPRI LE SOLUZIONI PER
L'ISOLAMENTO ACUSTICO
AL CALPESTIO

POLYGLASS
MAPEI GROUP

POLYGLASS
MAPEI GROUP

AREA TECNICA

Come scegliere la resina per pavimenti

La resina è un composto sintetico ampiamente diffuso nel settore edile per le sue proprietà tecniche. Proviamo a scoprire le sue caratteristiche e proprietà per scegliere quella adatta per gli interni a quella più indicata per l'esterno, con le caratteristiche giuste per ogni tipo di casa.

I rivestimenti in resina, originariamente nato per le pavimentazioni industriali e commerciali, oggi è sempre più diffuso e apprezzato anche come soluzione domestica. Questo perché, alle caratteristiche di resistenza e durabilità, si affianca l'estrema versatilità in termini di colori e finiture.

È quindi possibile usare la resina sia per i pavimenti interni (anche in bagno e cucina), sia per quelli esterni di casa. Basta saper scegliere la tipologia e le caratteristiche giuste del prodotto.

Con questo articolo vogliamo proprio aiutarvi a capire come scegliere la resina, indicando quali sono quelle più indicate in base al luogo di posa.

RESINA PER PAVIMENTI INTERNI

Uno dei principali vantaggi della resina per pavimenti interni è che questo materiale consente di rinnovare completamente la pavimentazione senza demolizioni, calcinacci e costosi lavori di ristrutturazione.

È la soluzione ideale, quindi, nel caso in cui si voglia coprire un vecchio pavimento senza togliere le piastrelle. Basta, infatti, uno strato di pochi millimetri per creare una superficie uniforme che copre anche le fughe.

A livello di finiture e colori, poi, la resina lascia totale libertà. È possibile spaziare dagli effetti lucidi, lisci e ultramoderni ai finish materici e opachi. Questo a confutare l'idea diffusa che la resina sia adatta solo ai

progetti moderni di interior design. Tra le diverse composizioni possibili, la resina epossidica bicomponente è la più indicata come rivestimento interno.

Costituita da un polimero termoindurente e un indurente, è un materiale facile da lavorare durante la posa. Come pavimento, risulta resistente agli sbalzi termici e agli agenti chimici, idrorepellente e facile da pulire.

RESINA PER PAVIMENTI ESTERNI

La resina per pavimenti esterni deve avere 3 caratteristiche indispensabili, non necessarie per uso interno. Deve resistere a intemperie e sbalzi termici, ai raggi UV e alle sollecitazioni meccaniche.

Quindi, un unico materiale deve essere abbastanza elastico da sopportare l'escursione termica, ma anche stabile per resistere al passaggio di veicoli (se pensiamo a un pavimen-



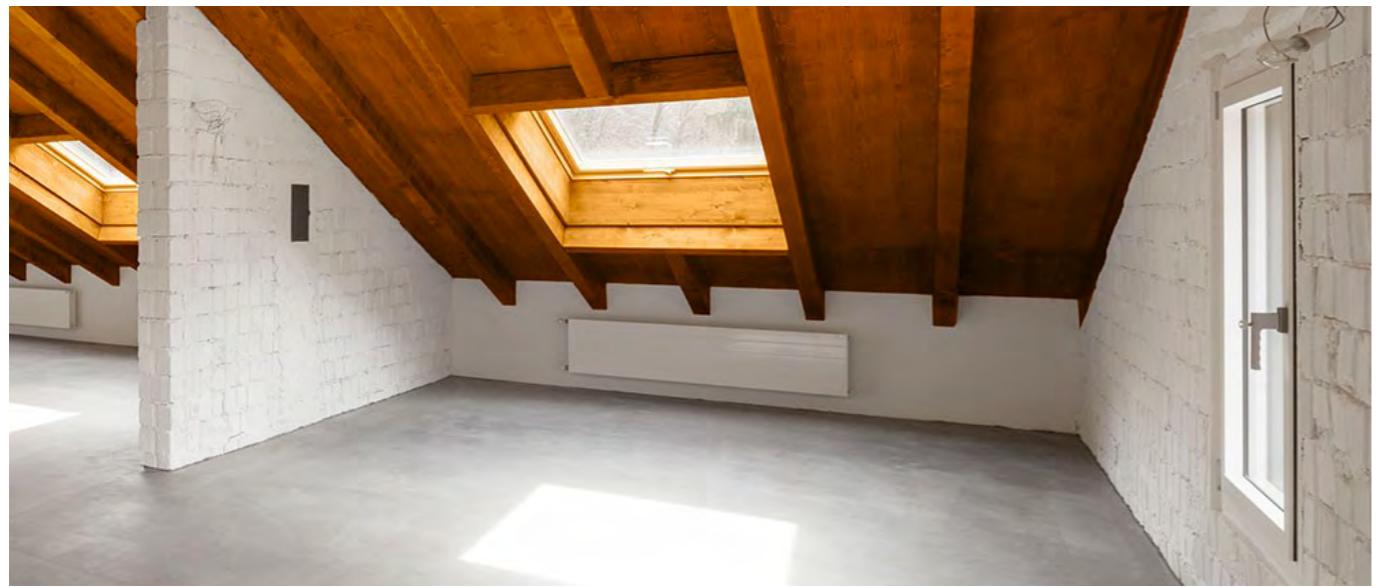
Chi costruisce
è un filosofo.



Oggi chi progetta e costruisce cerca soluzioni per garantire efficienza, ma anche **benessere alle Persone e al Pianeta**, interrogandosi su come conciliare questi aspetti e rendere veramente **sostenibile** l'edilizia. Insieme a chi, in linea con queste esigenze moderne, sceglie di distribuire i nostri materiali, **aiutiamo questi moderni filosofi a costruire un futuro a misura d'uomo**.

BACCHI

www.bacchispa.it



to carrabile). Queste caratteristiche sono difficili da mettere insieme, ma con un pavimento in resina per esterni è possibile.

In particolare, le composizioni più indicate sono le resine poliuretaniche (resistenza meccanica e ai raggi UV); acriliche (traspiranti ed elastiche) e cementizie (resistenza a umidità e raggi UV).

PAVIMENTAZIONE PER ESTERNI IN RESINA

La pavimentazione per esterni in resina viene realizzata in 3 differenti strati, in modo da garantire (con ogni strato) le differenti proprietà necessarie per l'uso outdoor viste prima.

Il primo strato (a contatto col terreno) ha il compito di assorbire le dilatazioni degli sbalzi termici, mentre il secondo strato deve resistere alle vibrazioni e al peso dei veicoli di passaggio. L'ultimo strato, invece, è in resina alifatica e ha una funzione sia estetica, sia di protezione dalle abrasioni e dai raggi UV.

Oltre alla pavimentazione monolitica, la resina per esterni può anche essere lavorata in modo da assumere un aspetto più rustico e naturale. È il caso, ad esempio, del sasso resina (o ghiaia resinata) o della resina per pavimenti stampati, che ricrea

l'estetica della pietra o dei masselli autobloccanti.

COME SCEGLIERE LA RESINA AUTOLIVELLANTE PER PAVIMENTI

Un ultimo approfondimento lo merita la resina autolivellante per pavimenti, la più facile da posare, ma anche quella che necessita di un fondo privo di difetti per ottenere una superficie perfettamente liscia.

Lo spessore della resina autolivellante, infatti, è di appena 2-3 millimetri e lascerebbe intravedere qualsiasi irregolarità del sottofondo.

La posa, dicevamo, è semplicissima poiché la resina è liquida e si distri-

buisce e autolivella pressoché da sola dopo la colatura. La posa autolivellante ha, però, un inconveniente che è importante tenere a mente in caso di impianto di riscaldamento a pavimento.

Per una eventuale riparazione di un pannello radiante sarà necessario rifare tutto il pavimento, consigliamo, quindi, in questo caso la resina con posa spatalata.

Nella scelta della resina per pavimenti, quindi, è necessario considerare attentamente le esigenze e preferenze personali prima di prendere una decisione, e assicurarsi di consultare un esperto per ottenere consigli e raccomandazioni specifiche.



Torggler

SUA MAESTÀ IL LAMIERA

**Sigillante siliconico neutro
specifico per lattoneria.**

- Alta tenuta
- Elasticità permanente
- Grande resistenza all'invecchiamento
- Ampia gamma colori

5259 5343 6168

5299 6165 6166

5154 6167 5277



SIGILLANTE SILICONICO NEUTRO
A BASSO MODULO ELASTICO
SPECIFICO PER LATTONERIA.

NEUTRAL VERNETZENDER SILIKON-
DICHTSTOFF MIT NIEDRIGEM E-MODUL
FÜR SPENGLERARBEITEN.

NEUTRALNY SILIKON PRZEDNACZONY
DO USZCZELNIANIA I ŁĄCZENIA BLACH.

NEUTRAL CURING SILICONE SEALANT
WITH LOW MODULUS OF ELASTICITY
SPECIFICALLY FOR TIN ROOFING WORKS.

www.torggler.com

AREA TECNICA

Il cappotto antimuffa. Un'ottima soluzione per eliminare definitivamente muffa e umidità dai muri

Quello della muffa è un problema che riguarda moltissime abitazioni. Le cause dell'insorgenza sono diverse ma tutte accomunate dall'accumulo di eccessiva umidità e condensa sulle pareti che, con il tempo, comportano la formazione delle antiestetiche macchie di muffa e di tutte le altre conseguenze.

Esistono, per fortuna, modi per sconfiggere definitivamente il problema della muffa e uno dei più funzionali e utilizzabili in tutti i contesti è appunto il cappotto termico interno. Si tratta di un intervento edilizio che, oltre a eliminare la muffa dai muri in modo definitivo, apporta numerosi altri vantaggi. Questi lo rendono una soluzione appetibile in ogni situazione di ristrutturazione di una casa o di un appartamento.

QUANDO FARE IL CAPPOTTO INTERNO ANTIMUFFA?

Uno dei principali vantaggi del cappotto interno antimuffa è rappresentato dal fatto che è possibile

farlo sempre, in qualsiasi contesto edilizio. Tra le caratteristiche principali del cappotto interno troviamo, senza dubbio, la sua versatilità e la facilità di installazione. Adottare una soluzione di questo tipo può rivelarsi semplice e veloce, dato che installare un cappotto interno non richiede lavori edili lunghi e invasivi.

COME APPLICARE IL CAPPOTTO INTERNO ANTIMUFFA?

Installare un cappotto interno antimuffa prevede l'applicazione di uno strato di materiale isolante sulle superfici perimetrali interne della casa (le più disperdenti e soggette a muffa). Questa operazione comporterà la definitiva eliminazione di condensa e umidità dalle pareti della vostra casa. Quando lo scopo è



AUMENTA LA SICUREZZA SISMICA DEGLI EDIFICI

Per la tua casa **affidati ai rinforzi strutturali Ruregold.**

- Edifici in cemento armato: **nodi strutturali esterni e antiribaltamento dei tamponamenti.**
- Edifici in muratura: **rinforzi a fasce delle pareti esterne e consolidamento dell'involucro.**

Soluzioni innovative con reti in PBO a basso spessore, 1 solo cm, con la tecnologia **FRCM** e **Intonaci Armati CRM** con reti in fibra di vetro: scegli il **massimo delle prestazioni.**



eliminare la muffa definitivamente, i materiali isolanti da prediligere sono quelli con buone caratteristiche di traspirabilità, porosità e assorbienza. In genere, si tratta di materiali isolanti naturali e minerali come, ad esempio, la laba di roccia, il sughero e il polistirolo.

Le tecniche a cui ricorrere per applicare i cappotti interni antimuffa possono essere di due diverse tipologie:

1. CON INTERCAPEDINE ISOLANTE, in cui viene creata una controparete in cartongesso riempita poi con materiale isolante tipo schiuma poliuretanica, lana di vetro o pannelli isolanti. Per evitare la formazione di muffa, tra la controparete e l'isolante viene inserito uno strato impermeabile chiamato barriera al vapore. Infine, la parete in cartongesso viene rasata e pitturata.



QUALI SONO I VANTAGGI DEL CAPPOTTO INTERNO PER ELIMINARE LA MUFFA?

Come detto in apertura, la muffa trova il suo habitat ideale per la proliferazione nelle pareti umide e soggette alla formazione di condensa. Ciò può comportare dei seri rischi per la salute umana, causando allergie, irritazioni cutanee e, addirittura, problemi respiratori. Questo fenomeno, di solito, riguarda prevalentemente le pareti perimetrali

dove la dispersione termica è molto alta se la struttura non è ben isolata, dando vita così ai ponti termici.

Un cappotto interno antimuffa, se eseguito a regola d'arte e con il ricorso a buoni materiali isolanti, comporta la completa coibentazione della casa. L'adozione di questa soluzione, molto facile da installare, può apportare numerosi vantaggi all'abitazione, tra cui l'eliminazione dei ponti termici, quando oltre ad applicare il cappotto alle pareti si esegue l'isolamento anche del solaio con gli appositi pannelli isolanti. In questo modo non si creano discontinuità all'interno dell'involucro.

Un altro vantaggio è l'abbattimento della dispersione termica, con evidenti effetti benefici sul comfort abitativo sia in estate, sia in inverno. Da non trascurare, inoltre, un risparmio energetico consistente, fino al 40%, grazie al miglior isolamento dell'edificio che consente di raggiungere le temperature ideali in minor tempo.

Tutti questi benefici danno come risultato l'eliminazione definitiva dell'umidità dalle pareti e, quindi, consentono di scongiurare l'insorgenza della muffa.



CREATE YOUR
DREAM HOME





Non finisce qui. Il cappotto interno comporta ulteriori vantaggi per chi lo sceglie, quali una migliore valorizzazione dell'appartamento o della casa, tempi di cantiere ed esecuzione molto più rapidi e costi decisamente ridotti rispetto al cappotto termico esterno.

Infine, è da evidenziare che anche il cappotto interno rientra tra gli interventi che godono degli incentivi fiscali come l'Ecobonus, quindi si potrà godere di una detrazione del 50% sui lavori.

Come si vede i vantaggi sono molti, è bene però conoscere anche i possibili svantaggi per poter prevenire gli errori e fare scelte consapevoli.

QUALI SONO GLI SVANTAGGI DI UN CAPPOTTO INTERNO ANTIMUFFA?

Come ogni soluzione, anche il cappotto interno antimuffa presenta degli svantaggi.

Il più immediato e intuitivo è quello della riduzione degli spazi utili interni alla casa. Infatti, benché oggi si possano realizzare coibentazioni in-

terne con pannelli di spessore molto ridotto, si ha comunque una carta perdita volumetrica che è bene tener presente. Altro svantaggio, o meglio punto critico, è la maggior difficoltà di eliminare i ponti termici.

Questo aspetto può essere risolto ricorrendo al lavoro di personale specializzato, che progetti in maniera accurata l'intervento e lo esegua a regola d'arte. Infine, da segnalare

che il cappotto antimuffa interno comporta necessariamente la ricollocazione di termosifoni, condizionatori, prese elettriche, e di tutto ciò che è posto sulla parete.

COME ISOLARE UNA PARETE INTERNA DALLA MUFFA CON IL CAPPOTTO

Il cappotto interno antimuffa è un'ottima soluzione isolante che aiuta a prevenire la muffa.

Come abbiamo visto, quindi, è da scegliere in tutte le situazioni in cui la casa è soggetta a umidità e dispersione termica.

È importante però tenere presente che, se la muffa è già presente sulle pareti, è necessario eseguire prima un trattamento specifico di bonifica per la sua totale rimozione. Il cappotto antimuffa, infatti, si rivela realmente efficace solamente se applicato su pareti sane.

Per mettere in atto le soluzioni più funzionali, il segreto è affidarsi a esperti del settore, gli unici in grado di sottoporre la casa a un'attenta analisi preventiva, per poi illustrare le varie operazioni da seguire.



VISITE DIGITALI

Entra nella tua futura rivendita con il tour 3D del tuo nuovo spazio espositivo.

Via Guglielmo Oberdan 125
Caronno Pertusella (VA)
21042, Italia
+39 02 9651011
storedesign@masidef.com

STOREDESIGN.MASIDEF.COM

IL SETTORE DELL'EDILIZIA LEGNO AMPLIA IL SUO CATALOGO E RAFFORZA LA SUA OFFERTA

Fondata nel 1966 come azienda produttiva di viti, FriulSider non si è mai fermata. In quasi 60 anni di produzione il suo catalogo si è notevolmente ampliato e, soprattutto a seguito dell'acquisizione da parte di Simpson Strong-Tie, ha rafforzato la sua offerta di soluzioni per l'edilizia legno.

Azienda internazionale specializzata nella progettazione e realizzazione di prodotti per l'edilizia con sede in California e più filiali in US ed Europa, dal 1956 Simpson Strong-Tie fornisce prodotti e tecnologie che aiutano le persone a progettare e costruire strutture più sicure e forti.

Ad oggi il gruppo è una solida realtà con un fatturato di 2,2 miliardi di dollari, leader mondiale nel settore dei connettori e delle soluzioni strutturali legno.

Prodotto di punta dell'offerta Simpson per l'edilizia legno è sicuramente l'HTT, l'ancoraggio angolare Hold Down. Posizionato alle estremità dei pannelli in legno CLT, fornisce un'elevata resistenza alle forze di sollevamento e permette una varietà di opzioni di fissaggio che soddisfano diverse capacità di carico e tempi di installazione.

La peculiarità del prodotto è anche il punto di forza dell'azienda: dalla progettazione alla produzione, passando per severi test di certificazione, tutto avviene internamente ga-

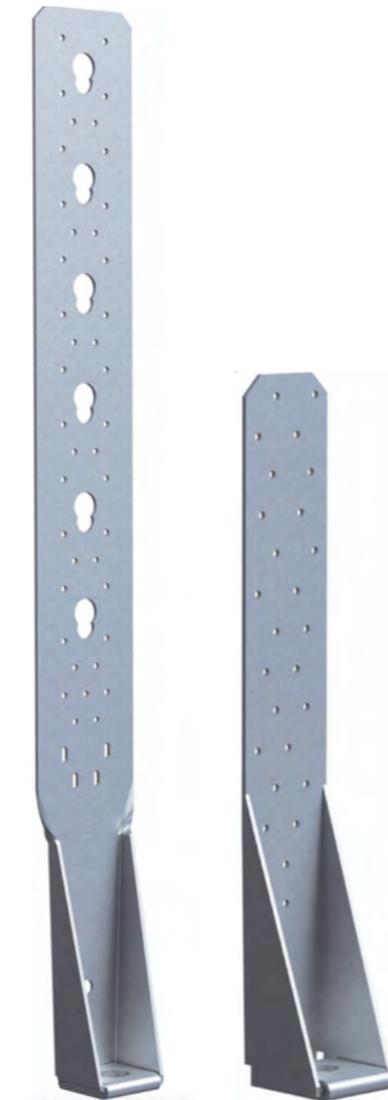
rantendo la massima attenzione alle esigenze del mercato e alla qualità. Il prodotto è studiato nei minimi dettagli, si tratta di un pezzo unico piegato senza saldature, in grado di fornire livelli altissimi di resistenza.

Il bordo arrotolato offre un eccezionale rinforzo nel punto di ancoraggio mentre i fori posti lungo l'ala verticale sono studiati appositamente per inserire viti o chiodi nelle posizioni che permettono maggiore tenuta, ottimizzando il carico sopportato da ogni elemento.

Inoltre, la rondella è già integrata, rendendolo un prodotto più solido e resistente.

In aggiunta, FriulSider offre anche il Seismic Hold Down (SHD), ovvero un sistema di ancoraggio angolare hold down certificato per resistenza agli shock sismici.

Con un rivestimento nero verniciato a polvere per offrire una difesa di lunga durata contro la corrosione, viene spesso utilizzato in combinazione con l'ancorante metallico ATS evo anch'esso con qualifica sismica.

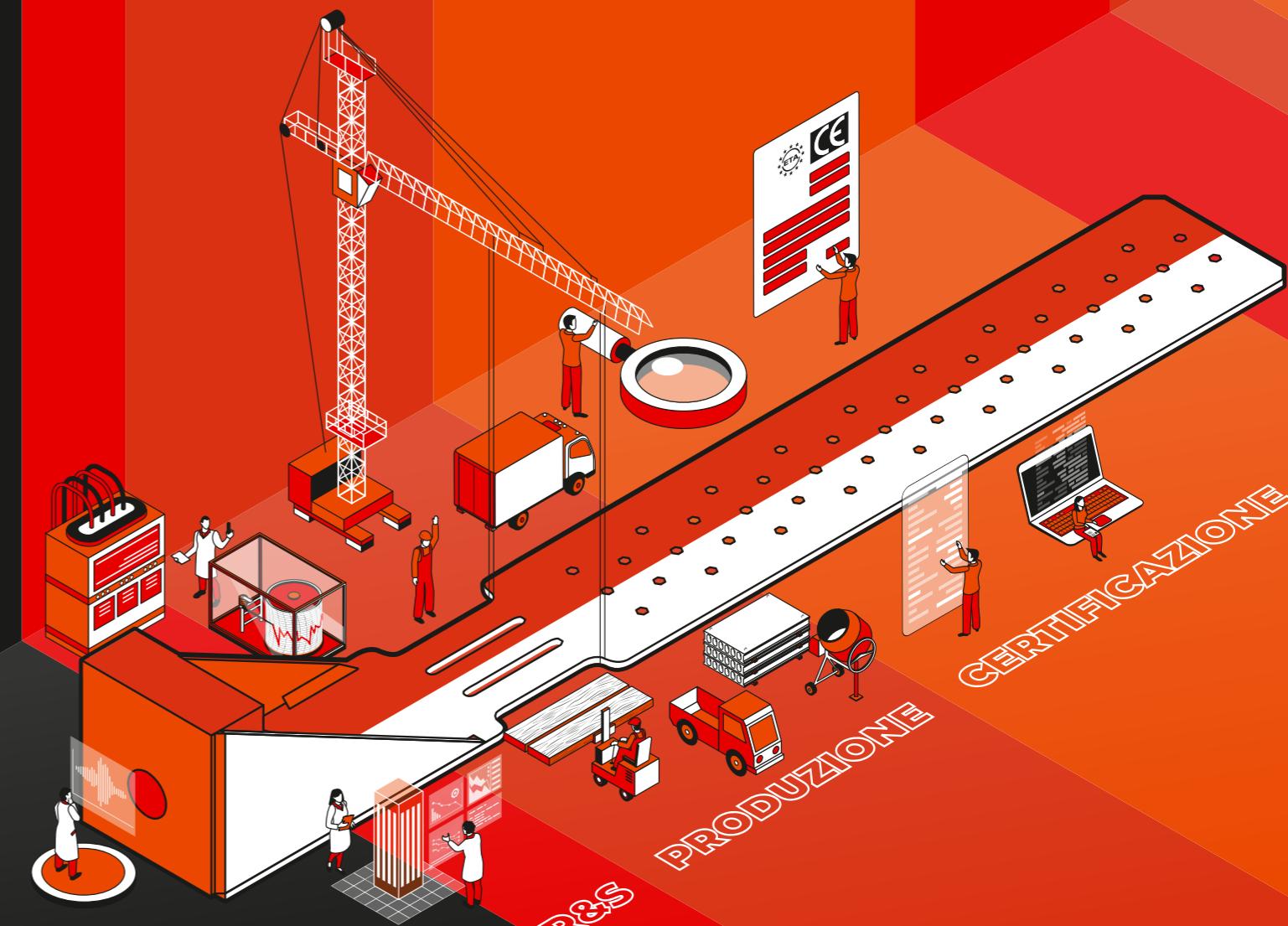


FRIULSIDER
YOUR FIXING FACTORY

SIMPSON
StrongTie®

MINIMI DETTAGLI PER GRANDI SOLUZIONI DI FISSAGGIO

SHD L'UNICO HOLD-DOWN PER EDIFICI IN LEGNO IN AREA SISMICA



FRIULSIDER
YOUR FIXING FACTORY

SIMPSON
StrongTie®

SCOPRI
LA GAMMA
FISSAGGI
PER LEGNO





UNA VILLA AD ALTISSIMA EFFICIENZA ENERGETICA

Grazie alla sua natura completamente naturale, derivata da materie prime quali sabbia, calce e cemento e acqua, mescolate con un agente aerante e maturate tramite vapore mediante un ciclo produttivo efficiente e sostenibile, Ytong possiede un bilancio di ecosostenibilità altamente positivo, attestato dalle Dichiarazioni Ambientali di Prodotto.

I blocchi Ytong abbina proprietà di estrema leggerezza, maneggevolezza, facilità di lavorazione e sagomatura in cantiere a caratteristiche tecniche fondamentali per la sicurezza e salubrità degli ambienti abitativi, quali l'incombustibilità (Euroclasse A1 di reazione al fuoco), ottima traspirabilità al vapore, assenza di Voc e sostanze nocive.

Con i blocchi Ytong si possono realizzare murature monostrato, con le quali non è più necessario ricorrere a un isolamento esterno tramite l'utilizzo di sistemi a cappotto, grazie all'elevato grado di isolamento che i blocchi ClimaGold o ClimaPlus sono in grado di garantire. Si ottiene una parete traspirante, incombustibile in grado di garantire ridotti tempi di posa, un'ottima pulizia del cantiere e di ridurre gli sfидi del materiale.

La maggior parte delle soluzioni tecniche per murature perimetrali e interne si basano sul concetto di stratificazione, ovvero il raggiungimento dei requisiti di Legge mediante l'accostamento di materiali diversi, aventi caratteristiche diverse.

La soluzione Ytong supera tutto questo: con unico materiale è possibile ottenere i massimi livelli di comfort termo-acustico desiderabili, nel pieno rispetto della Normativa. Una semplificazione progettuale ed esecutiva che non è banalizzazione, bensì valore aggiunto anche in termini di garanzia finale del manufatto. Sempre più progettisti e costruttori si avvicinano a questo innovativo sistema costruttivo come per esem-

pio gli architetti P. Florio e G. Paternò che hanno scelto il sistema Ytong per la realizzazione di una villa di nuova costruzione in Sicilia che si distingue per volumi lineari e grandi vetrate protette da frangisole e doghe verticali. Il sistema costruttivo Ytong in calcestruzzo aerato autoclavato utilizzato per la realizzazione delle murature esterne e per i divisorii interni ha contribuito al raggiungimento della classe energetica A4.



xella



SENZ'ALTRO.

ISOLARE SENZA CAPPOTTO

Con i blocchi Ytong progetti e costruisci **murature monostrato omogenee** in grado di garantire un **alto efficientamento energetico, senza dover ricorrere ad altri isolanti**.



YTONG

Blocchi in calcestruzzo aerato autoclavato

YTONG

SOLUZIONI PER LE PISCINE, SIKASIL POOL E SIKATOP SEAL 107

Con l'arrivo della bella stagione, le piscine di strutture ricettive, centri sportivi e ville torneranno in funzione.

Tuttavia, per goderne a pieno, bisogna mantenerle in perfette condizioni: è fondamentale, infatti, attuare una corretta manutenzione.

Per la protezione delle piscine Sika propone una gamma di prodotti adatti sia alla loro sigillatura che all'impermeabilizzazione. Sikasil Pool è uno dei prodotti best seller di Sika per sigillare i giunti all'interno delle piscine. È un sigillante di qualità caratterizzato da un'elevata resistenza al cloro e alla proliferazione di funghi e muffe, oltre a essere particolarmente resistente all'acqua. Per le zone costantemente umide e immerse nell'acqua, per la sigillatura di piastrelle, calcestruzzo, vetro e metallo, Sikasil Pool è il prodotto più adatto: viene infatti principalmente impiegato per la sigillatura dei giunti all'interno delle piscine e nelle zone limitrofe. Si tratta di un prodotto pronto all'uso, che aderisce senza bisogno di primer o attivatori. È importante però, prima di applicarlo, che il substrato sia pulito, asciutto e omogeneo e che non presenti tracce di sporco e grassi.

Se invece state cercando un prodotto per l'impermeabilizzazione della piscina, SikaTop Seal 107 è la scelta migliore. È una malta cementizia per impermeabilizzazioni a vista di piscine. La sua finitura particolare e la sua texture completamente differente

dai tradizionali manti sintetici, lo rendono idoneo al contatto diretto con il cloro delle piscine.

SikaTop Seal 107 è una malta cementizia bicomponente a basso modulo elastico, a base di cemento modificato, con polimeri sintetici e microsilice, contenente additivi specifici e particelle fini di aggregato. È un prodotto che viene impiegato per impermeabilizzare le strutture idrauliche in calcestruzzo, piscine, vasche, serbatoi e tubazioni. Viene inoltre utilizzato come rivestimento protettivo

per superfici in calcestruzzo armato, oltre a essere idoneo per impermeabilizzazioni pedonabili. SikaTop Seal 107 è caratterizzato da un'elevata impermeabilità e idoneità all'esposizione all'acqua clorata e ai fenomeni atmosferici. Presenta la possibilità di pigmentare il prodotto per ottenere rivestimenti colorati in spessore, grazie alla sua finitura con effetto intonaco molto gradevole. SikaTop® Seal-107 soddisfa inoltre i requisiti della normativa EN 1504-2:2004 per i Sistemi di protezione delle superfici in calcestruzzo.



REALIZZA LA TUA PISCINA con SikaTop® Seal-107



Studiato e progettato appositamente per le piscine, **SikaTop® Seal-107**, è la malta cementizia bicomponente che permette di realizzare un rivestimento impermeabilizzante a vista ad altissima resa estetica!

- ↔ Impermeabilizzazione continua senza piastrelle
- ⌚ È pigmentabile (scegli la cromia che preferisci)
- 💧 Idoneo alla diretta esposizione all'acqua
- ↔ Traspirabilità al vapore acqueo
- ↔ Ottima adesione su quasi tutti i tipi di sottofondo

LA SOLUZIONE ESPOSITIVA UNIFORMAT

Unifix, azienda altoatesina con esperienza di oltre 40 anni sul mercato italiano, è una realtà dinamica e innovativa, non solo per il suo catalogo prodotti, ma anche, e soprattutto, per gamma di soluzioni di Business for Business che mette a disposizione dei propri partner commerciali.

Fra le proposte di Unifix, quella che indubbiamente può essere considerata un vero punto di forza dell'azienda, è Unimat. Unifix ha messo a punto la soluzione espositiva ideale per chi, all'interno della propria rivendita edilizia, vuole massimizzare la redditività di ogni comparto merceologico attraverso un concetto di shop-in-shop, con l'obiettivo di valorizzare e migliorare la visibilità e la comunicazione al cliente finale dei prodotti proposti.

Unimat è un pacchetto che viene studiato sulle specifiche esigenze del cliente e che consente quindi la



massima libertà di scelta sulle gamme prodotto, con un'attenzione particolare rivolta alla redditività e alla rotazione degli articoli sugli scaffali.

Volendo sintetizzare, si può affermare che scegliendo la soluzione format, senza costi di struttura, il cliente ha subito 4 vantaggi competitivi:

1. Una resa altamente performante per mq, grazie alla selezione dei prodotti migliori per ottenere una forte rotazione e quindi la massima redditività;

2. Una logistica centralizzata a Terlano (BZ), che consegna su tutto il

territorio nazionale in 24/36 ore con un grado di evasione del 98,5% medio, consente al cliente di evitare di immobilizzare capitale con scorte di prodotto;

3. Una proposta "Shop In Shop" con gestione completa dell'assortimento e dei riordini da parte del nostro consulente di vendita in zona;

4. Una comunicazione dedicata che permette ai clienti finali di orientarsi facilmente sull'espositore, fino al prodotto desiderato.

La forte modularità del progetto ha consentito di creare un pacchetto che, oltre a garantire il supporto degli 80 consulenti di vendita costantemente presenti sull'intero territorio nazionale, permette una gestione dell'assortimento estremamente semplificata, grazie a Unishop (il software per gli ordini utilizzabile con scanner). Il progetto Unimat è già stato adottato in Italia da numerosi punti vendita, che ne hanno potuto constatare sia la forte modularità che, quel che più conta, il reale impatto economico sulla propria attività commerciale.

unifix
FISSATI SU DI TE

**OGNI GIORNO DELL'ANNO
CI IMPEGNA
NEL REALIZZARE
SERVIZI INNOVATIVI
PER RENDERE PIÙ SEMPLICE
IL TUO LAVORO**

**INQUADRA QUESTO
QR CODE E SCOPRILI TUTTI**



Unifix, è oggi uno degli stakeholder più illuminati ed evoluti nel mondo delle rivendite di edilizia e della ferramenta specializzata, delle carpenterie legno, della grande distribuzione, del settore elettrico e ITS.

Nata come azienda focalizzata sul mondo del fissaggio, l'azienda ha dato vita ad **UNA SERIE DI SOLUZIONI EFFICACI, SORPRENDENTI ED ORIGINALI** che hanno come obiettivo non solo quello di ampliare la gamma dei servizi offerti, quanto quello di accreditarsi, presso gli oltre 5.000 clienti, come partner affidabile e fortemente proattivo.

ENTER TO THE UNIFIX WORLD
UNIFIX.it

unifix
FISSATI SU DI TE

LA SOLUZIONE ISOVER INSULSAFE33

L'insufflaggio rappresenta una soluzione semplice, versatile e veloce per l'efficientamento energetico di murature perimetrali e sottotetti non abitabili di difficile accesso.

Qualora non fosse possibile o non si volesse intervenire con un isolamento a cappotto a causa dei costi sostenuti, del protrarsi dei lavori o per disaccordo tra condomini, o con contropareti interne, a causa della diminuzione dello spazio abitabile, l'insufflaggio rappresenta la soluzione ideale. L'insufflaggio è la tecnica di isolamento che prevede l'inserimento di materiale isolante all'interno di muri dotati di intercapedine (muri a cassa vuota) e di sottotetti non abitabili, difficilmente accessibili, tipici degli edifici

costruiti tra gli anni '60 e gli anni '90. È una tecnica molto semplice, veloce e pulita che permette di migliorare sensibilmente l'efficienza energetica e il comfort termico e acustico degli edifici esistenti, senza che gli inquilini degli immobili debbano lasciare le proprie abitazioni. L'inserimento del materiale isolante può essere effettuato sia dall'esterno, sia dall'interno dell'abitazione. In quest'ultimo caso, con minori costi di realizzazione e senza bisogno di permessi condominiali.

LA SOLUZIONE DI SAINT-GOBAIN ITALIA: ISOVER INSULSAFE33

Isover Insulsafe33 è la lana di vetro in fiocchi di colore bianco, a base di vetro riciclato, senza resina, prodotta in Italia: è ideale per l'isolamento tramite insufflaggio di intercapedini in parete e di sottotetti non abitabili di difficile accesso. La lana di vetro Isover Insulsafe33 offre prestazioni di eccellenza per migliorare il comfort termico e acustico degli edifici, in particolare di quelli risalenti agli anni '60 e '70, non adeguatamente coibentati. Isover Insulsafe33 è sostenibile e riciclabile al 100%. Consente un eccellente isolamento termico e acustico e oltre che una riduzione dei consumi



ISOVER INSULSAFE33

LANA DI VETRO IN FIOCCHI
PER INSUFFLAGGIO

In un soffio otterrà:



Isolamento termico
ed acustico

Riduzione dei
consumi energetici

Riqualificazione energetica



APPLICAZIONE A SOLAIO



APPLICAZIONE A PARETE (dall'esterno o dall'interno)



SCOPRI DI PIÙ



PRODOTTI E SISTEMI PER LA MESSA IN SICUREZZA DEI SOLAI

Lo sfondellamento del solaio è un fenomeno di degrado che colpisce principalmente i solai in laterocemento, causando il distacco e la caduta di porzioni di intonaco, fondelli in laterizio dei travetti e cartelle inferiori delle pignatte, e può rappresentare un serio pericolo per le persone che occupano gli ambienti sottostanti, a causa del rischio di crolli improvvisi.

Le cause dello sfondellamento del solaio possono essere molteplici e spesso concomitanti, come la scarsa qualità dei materiali, errori di progettazione e posa in opera, infiltrazioni, sovraccarichi, sollecitazioni eccessive, degrado e carenza di manutenzione.

Prima di intervenire è essenziale una diagnosi accurata per determinare quali siano le possibili cause e l'estensione dell'area soggetta al fenomeno. Una volta diagnosticato il problema e dopo aver identificato laddove possibile la causa, è possibile intervenire con diverse tecniche per la messa in sicurezza e ripristino del solaio, quale la posa di reti in fibra di vetro collegate meccanicamente ai travetti in c.a.

Dakota Group offre un sistema di prodotti indicati a soddisfare questa necessità, come le reti in fibra di vetro antisfondellamento e speciali tasselli ottimizzati per l'impiego specifico:

- Rete armatura fibra di vetro Titanet 500, Rete in fibra di vetro E con resinatura antialcali. Peso [g]: $351 \pm 10\%$, Dimensioni maglia [mm]: $16,5 \times 10,8 \pm 0,5$, Resistenza a trazione ordito



DAKOTA[®]

dopo trattamento agli alcali [KN/m]: ≥ 43 . È marcata CE secondo l'EAD 040016-00-0404: "Glass fibre mesh for reinforcement of cement based renderings";

• Rete armatura fibra di vetro Titanet 250, Rete in fibra di vetro E con resinatura antialcali. Peso [g]: $150 \pm 10\%$, Dimensioni maglia [mm]: $18,2 \times 17,7 \pm 0,5$, Resistenza a trazione ordito dopo trattamento agli alcali [KN/m]: $\geq 26,8$. Anche questa soluzione è marcata CE secondo l'EAD 040016-00-0404: "Glass fibre mesh for reinforcement of cement based renderings";

• KIT Kit antisfondellamento basso spessore: Sono impiegati per fissare al travetto in c.a. le reti in fibra

di vetro. Il sistema di connessione è costituito da: disco in PA6 di 50 millimetri di diametro e 5 di spessore, vite in acciaio zincato con testa svasata e taglio a croce, tassello a quattro settori in nylon PA6. La geometria ribassata della rondella (5 millimetri) ne permette l'applicazione anche in presenza di finiture di spessore ridotto.

L'utilizzo dei connettori meccanici Kit Antisfondellamento basso spessore consente di collegare meccanicamente le reti ai travetti in c.a. e realizzare un presidio volto a evitare la caduta dei laterizi.

Il sistema Dakota è stato sottoposto a prove di laboratorio per testarne l'efficacia e garantire il migliore risultato. Scopri di più sul Dakota.eu



**DAK
ROCK**



**DAK
ROCK**

HEAVY

STABILIZZATORI PER GRANIGLIA CARRABILE
Due modelli diversi ideati per necessità differenti

DAK-ROCK garantisce una superficie compatta e perfettamente drenante, per il transito sia pedonale che carrabile. Resistente alle intemperie e al gelo, evita la crescita del manto erboso.



Tessuto ad alta tenuta



Carrabile per veicoli leggeri

400
ton/m²



910
ton/m²



Carrabile per veicoli leggeri e pesanti



PP ricicljata

DAKOTA
www.dakota.eu



EVERTILE TEGOLE LEGGERE IN ACCIAIO E ALLUMINIO

Sistema di copertura del tetto moderno, di qualità, versatile dal design innovativo con una garanzia estesa fino a 50 anni.

Le tegole Evertile combinano e addirittura superano le migliori caratteristiche di tutti i materiali per le coperture dei tetti, sono un'ottima alternativa alle tegole tradizionali alle coperture in scandole bituminose o alle tegole in plastica.

Ideali per la finitura di edifici residenziali e commerciali, sono leggere facili da trasportare maneggiare e installare. La resistenza agli agenti atmosferi-

ri delle tegole Evertile si mantiene invariata per decenni, anche se sottoposte a condizioni invernali estreme con elevati carichi di neve o con forti piogge venti o uragani e grandine.

Il sistema di copertura Evertile offre una soluzione sicura e duratura anche in aree geografiche soggette a terremoti e, nel contenimento, alla propagazione di incendi perché sono ignifughe. Le coperture legge-



re in metallo rappresentano la nuova tendenza tra i materiali da costruzione ecologici, le tegole Evertile sono completamente riciclabili.

L'esclusivo design e l'ampia gamma di prodotti con relativi accessori proposti assieme a una combinazione di colori unici anche con effetti di invecchiamento naturale, permettono di abbinarle a qualsiasi stile architettonico dell'edificio.



Finitura acrilica
Granulato colorato
Base acrilica
Primer
Passivazione
Aluzinc
Lamiera d'acciaio
0,45 mm

frattini.it | Collezione Aline | Design Marco Piva



WHERE WATER FEELS GOOD

Rubinetterie Fratelli Frattini S.p.A

Via Roma, 125 - 28017 San Maurizio d'Opaglio (NO) Italy

STABILIZZAZIONE DI UN FRONTE COSTIERO A SANTA MARGHERITA

La stabilizzazione dei fronti costieri è una sfida importante per molte località che affacciano sul mare.

Queste soluzioni richiedono un'attenta progettazione e un'installazione professionale da parte di ingegneri specializzati.

L'intervento prevedeva la stabilizzazione del fronte costiero, sul quale si trova una villa privata, soggetto a cedimenti per scivolamento verticale verso la sottostante strada provinciale 227 di Portofino.

Una soluzione complessa che integra un ancoraggio tramite micropali in acciaio, abbinati a una fondazione di sostegno e protezione eseguita con il Calcestruzzo Rck40 di Vaga, scelto dall'impresa anche per le sue caratteristiche di sostenibilità ambientale; infatti questo come tutti i prodotti Vaga non solo incorporano una percentuale significativa di materiali riciclati (sono certificati CAM), ma sono anche supportati da una Dichiarazione Ambientale di Prodotto (EPD), a conferma dell'impegno per il rispetto dell'ambiente.

Tecnicamente, il cantiere ha presentato due difficoltà applicative che si sono risolte grazie alla collaborazione della Direzione Lavori (Studio Ingegneria Balossi Restelli E Associati, Mi), la soc. Esecutrice (SGS – Slope Geo Solutions S.r.l.) e l'Assistenza Tecnica di VAGA.

La prima criticità, risolta in sede di progettazione, è stata la necessità di riempire con calcestruzzo delle casseforme in un'area che per caratteristiche morfologiche, logistiche e di volumi minimi da gettare per ogni fase di applicazione rendevano impossibile l'accesso con la classica betoniera. Con Calcestruzzo Rck 40 di VAGA, le imprese hanno gestito nel migliore dei modi l'attività di cantiere scegliendo i sacchetti da 25 kg così da impastare solamente i quantitativi di materiale necessario, senza sfridi, in una ristretta area di lavoro compatibile con i ridotti spazi del cantiere.



ovviamente senza aggiungere ulteriore acqua all'impasto oltre a quella prevista dalla scheda tecnica. Dopo alcuni test il cantiere è stato in grado di proseguire con la prescrizione di aggiungere a ogni impasto l'additivo acrilico superfluidificante Dynamon SP1 di Mapei, così da permettere all'impresa di poter lavorare con un calcestruzzo colabile, mantenendone la classe di resistenza meccanica prescritta a progetto.



AVHBU40362

LIBERA LA TUA CREATIVITÀ CON LA COLLEZIONE CIRO

Ti piacerebbe una posa a spina di pesce? Con la nuova collezione di pavimenti in vinile Ciro potrai donare un tocco di lusso ed eleganza alla tua casa. L'innovativa tecnologia a tenuta stagna HydroSeal rende il pavimento impermeabile al 100%, così potrai installarlo in qualsiasi stanza. E grazie all'incastro Unizip la posa non è mai stata così veloce.

quick-step.it



PLANITOP RASA&RIPARA ZERO, INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ

Grazie al lavoro dei Laboratori di Ricerca Mapei, Planitop Rasa&Ripara Zero presenta oggi una formula innovativa, ideata per rispondere alle esigenze dei professionisti del settore: migliora la consistenza e l'adesione del prodotto durante l'applicazione, oltre a facilitarne l'applicazione ad alto spessore.

Planitop Rasa&Ripara Zero è la malta tissotropica a presa rapida di Mapei è adatta per il ripristino e la rasatura di superfici in calcestruzzo, come travi, pilastri, solette, balconi, facciate e cornicioni ed è disponibile anche nella versione strutturale di classe R4. Il punto di partenza per questa nuova formulazione è stato l'ascolto delle richieste del mercato.



Mapei ha scelto di mettere al centro gli applicatori per offrirgli un Planitop Rasa&Ripara Zero ancora più efficiente e capace di facilitare il loro lavoro, anche nella versione strutturale di classe R4. Così il prodotto è più lavorabile, in grado di assicurare una elevata resistenza alla fessurazione, anche in presenza di sollecitazioni dinamiche indotte dalle normali condizioni di esercizio, così come evidenziato durante i test a fatica effettuati.

top Rasa&Ripara R4 Zero sono soluzioni sostenibili, perché le emissioni di CO₂ sono compensate per l'intero ciclo di vita dei prodotti, e durevoli: le malte sono in grado di assicurare una elevata resistenza alla fessurazione, anche in presenza di sollecitazioni dinamiche indotte dalle normali condizioni di esercizio, così come evidenziato durante i test a fatica effettuati.

NUOVO PLANITOP RASA & RIPARA ZERO.
METTILO ALLA PROVA.



Planitop Rasa & Ripara ZERO è stato riformulato per offrirti un'applicazione di livello superiore. Prova la nuova malta cementizia a presa rapida per il ripristino e la rasatura del calcestruzzo. A emissioni di CO₂ compensate per l'intero ciclo di vita, è disponibile anche nella versione strutturale di classe R4.

Le emissioni di CO₂ misurate lungo il ciclo di vita dei prodotti della linea ZERO per l'anno 2024 tramite la metodologia LCA, verificate e certificate con le EPD, sono compensate con l'acquisto di crediti di carbonio certificati per supportare progetti di protezione delle foreste. Un impegno per il pianeta, le persone e la biodiversità.



È TUTTO OK,
CON MAPEI®
Scopri di più su mapei.it



- MIGLIORE CONSISTENZA**
- MIGLIORE ADESIONE
DURANTE L'APPlicazione**
- PIÙ FACILE APPlicazione
AD ALTO SPESsORE**

PARETE GYPSOTECH EI 120 PER GRANDI ALTEZZE

Fassa Bortolo qualifica le lastre in cartongesso antincendio Gypsotech Focus BA15 (tipo DFI secondo EN 520) per pareti con altezze fino a 8 metri: nel rispetto della norma Exap EN 15254-3:2019 è possibile costruire in modo più rapido e leggero, ma sempre in piena sicurezza.

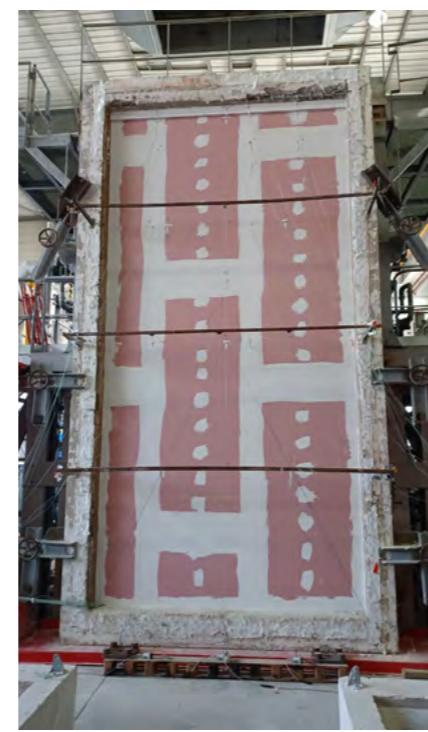
Quando si parla di sistemi a secco per pareti di grandi altezze, si intendono soluzioni destinate ad esempio a spazi pubblici di grandi dimensioni come edifici industriali o centri commerciali con altezze che vanno oltre i 3 o 4 metri, tipicamente 7/8 m, per i quali la normativa richiede delle specifiche soluzioni antincendio che garantiscono la tenuta della struttura a secco per i tempi necessari a garantire l'evacuazione in sicurezza delle persone.

La norma Exap EN 15254-3 pubblicata nel 2019 ha inasprito le regole per l'estensione in altezza delle pareti a secco prevedendo, nel caso di parete provata in laboratorio con altezza standard di 3 metri (estendibile al massimo a 4 metri secondo il campo di diretta applicazione dei risultati di prova) la necessità di aumentare il numero e spessore di lastre per poter raggiungere altezze maggiori: una soluzione tecnica più impegnativa in termini di materiali e tempi di lavoro. Fassa Bortolo per andare incontro alle esigenze degli operatori e proporre soluzioni di pareti a grande altezza alternative ha scelto di inve-

stire nelle prove di laboratorio, come spiega Andrea Vincenzi, Referente Sviluppo Prodotto del Sistema Gypsotech Fassa Bortolo: "In mancanza di un laboratorio di prova attrezzato in Italia, ci siamo rivolti al prestigioso laboratorio francese di resistenza al fuoco del CSTB, che è fornito di un forno di prova di grandi dimensioni.

Abbiamo sottoposto al test una parete alta 6 metri e spessa solamente 21 cm composta da doppia lastra Gypsotech Focus BA 15 su ambo i lati, orditura metallica di larghezza 15 cm, e un giunto telescopico in sommità per contenere la deformazione della parete, ottenendo una classificazione di resistenza al fuoco EI 120 che, secondo le regole della norma Exap, può essere estesa in altezza fino ad 8 metri senza aumentare il numero/ spessore di lastre".

Gypsotech Focus è una lastra in cartongesso di tipo DFI (secondo EN 520) a coesione del nucleo di gesso migliorata nei confronti dell'incendio, grazie alla presenza di additivi speciali nel nucleo di gesso, fibra di vetro e vermiculite.



**FASSA
BORTOLO**
QUALITÀ PER L'EDILIZIA

È presente già da tempo sul mercato e questo significa che da oggi può essere utilizzata per realizzare questa nuova tipologia di parete, è sufficiente richiedere agli specialisti tecnici di Fassa Bortolo scrivendo a area.tecnica@fassabortolo.it la documentazione tecnica necessaria per una corretta installazione.



Risparmia
fino al
50%*
grazie ai bonus
fiscali

Photo credits: Andrea Segliani

*EcoBonusc o Bonus Casa fino al 31/12/2024.

Apri la tua casa alla luce del sole

Scegli le finestre per tetti VELUX per illuminare e trasformare gli spazi in cui vivi. Una casa con tanta luce è una casa felice.

Scopri di più su velux.it

VELUX®



COLLEGATEVI ALLA NOSTRA RETE

Dal 1958 l'Azienda progetta e produce tubazioni di alto contenuto tecnologico per garantire affidabilità, sicurezza e performance costanti nel tempo. Un sistema completo di tubi, raccordi e accessori, per collegarsi a qualsiasi rete di scarico.

Stabilplastic SpA è un'azienda leader nella realizzazione di tubi e sistemi completi per il passaggio e la gestione dei fluidi ad uso Industriale, Civile E Domestico. Contraddistingue il Marchio Stabilplastic SpA l'attenzione ai cambiamenti del mercato e la consapevolezza delle proprie forze. Un'identità sviluppata sul passato - carico di valori - e sulla capacità di anticipare i tempi attraverso azioni commerciali mirate.

Stabilplastic SpA in numeri: 3 unità produttive, 18.000 tons. di materie plastiche trasformate l'anno. 5 tipologie di linee prodotto, 24 modelli di tubo con 170 varianti Ø prodotto.



TUBI E RACCORDI GARANTITI PER DURARE NEL TEMPO

L'azienda offre una gamma di prodotti che permette l'edificazione dell'intera architettura di canalizzazioni di un edificio residenziale o comunitario con un criterio costruttivo sinergico.

Un edificio che usa i prodotti Stabilplastic è una garanzia per la costruzione e per il costruttore.

Totale compatibilità delle parti, coerenza strutturale, durata nel tempo, di facile applicazione, grazie alla sua totale compatibilità delle parti, integrabili anche su canalizzazioni preesistenti. I marchi di qualità attestano la capacità di produrre secondo le norme più severe, nazionali e internazionali.

Tanti prodotti, diverse mescole per caratteristiche d'uso sempre garantite e integrabili a qualsiasi esigenza di normativa e di progettazione edilizia.

La rete logistica presente sul territorio nazionale e nei principali paesi europei assicura un servizio sempre in grado di adattarsi alle richieste di vendita e alle esigenze di un mercato in continua evoluzione.



Esplora le nuove finiture DOLCEVITA, che donano un tocco di eleganza e contemporaneità, trasformando i modelli doccia in elementi distintivi e unici per il bagno.

CALCESTRUZZO DRENANTE PER I PARCHI URBANI DI COSENZA

La riqualificazione dell'area quartiere Bosco de Nicola è frutto di una proposta popolare di riqualificazione e valorizzazione di un'area urbana dalla posizione strategica e inutilizzata.

Protagonista il calcestruzzo drenante i.idro DRAIN colorato.

L'intervento di riqualificazione è consistito nell'adozione di interventi localizzati, realizzati con mezzi leggeri, sostenibili e a ridotto impatto ambientale, ma di forte impatto visivo, ottenuto grazie all'uso di pavimentazioni e percorsi dai colori accesi e brillanti.

Un risultato reso possibile anche grazie all'uso del calcestruzzo drenante colorato i.idro DRAIN di Heidelberg Materials che ha permesso di ottenere un notevole effetto estetico sul piano dell'arredo urbano.

Tutte le aree del parco realizzate con i.idro DRAIN sono fruibili in piena sicurezza da tutti e in ogni stagione, in quanto il materiale consente di restituire l'acqua alla falda, drenando grandi volumi di acqua piovana (oltre 200 litri al metro quadrato per minuto) e riducendo la formazione di ghiaccio dovuto a ristagni d'acqua indesiderati in inverno, tanto pericoloso sui percorsi pedonali.

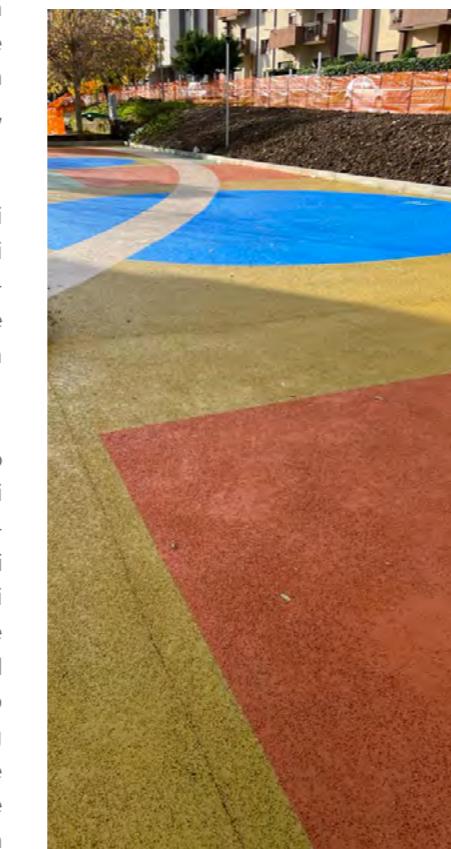
Nelle stagioni calde abbatté efficacemente l'isola di calore, rendendo più fresche e vivibili le aree in cui viene impiegato, contribuendo alla

riduzione del calore (fino a 30 gradi rispetto a una tipica pavimentazione in asfalto nei luoghi fortemente urbanizzati).

Terminata la posa del calcestruzzo drenante, l'impresa, sulla base delle indicazioni del team di i.build, ha proceduto alla colorazione delle aree in calcestruzzo mediante vernice a spruzzo con mineralizzanti colorati, specifica per calcestruzzi drenanti.

Grazie a una vasta gamma di colori accesi e brillanti, una volta definiti i contorni delle aree da colorare, assegnando a ognuna la colorazione prevista, è stato possibile dare vita al disegno di progetto.

Oltre alle caratteristiche di pregio offerte dal prodotto in termini di innovazione, valenza estetica e sostenibilità, uno dei grandi vantaggi per progettisti e imprese è quello di poter contare, dalla proposta iniziale all'acquisizione, fino alla gestione ed esecuzione del cantiere, sul continuo confronto con i tecnici di Heidelberg Materials per trovare la soluzione tecnica più idonea per la risoluzione di ogni problematica di cantiere, con



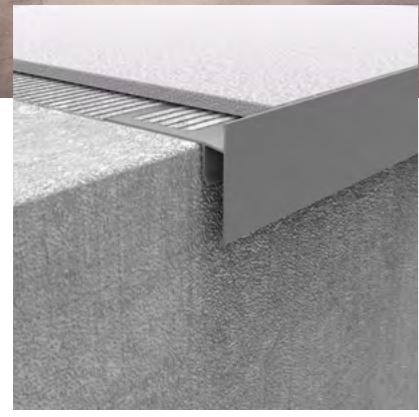
COME PRIMA. PIÙ DI PRIMA.



Italcementi cambia brand e diventa **Heidelberg Materials**. La nostra storia, i nostri valori, la qualità dei nostri prodotti, servizi e soluzioni entrano a far parte di un grande Gruppo mondiale, leader nei materiali per le costruzioni, per vincere insieme le sfide della sostenibilità e della digitalizzazione. Le nostre persone sono pronte a lavorare insieme a tutti i clienti in questa nuova dimensione globale. **Oggi e ancora di più in futuro.**



CERFIX® PROTEC



CPEV



CPGV



CPCVD/30



CPCV



CPCV/30



CPNV



CPEV



CPHA



CPBV

Profili per balconi e terrazze

Cerfix® Protec è la gamma di profili perimetrali, progettata e realizzata da Profilpas, per la protezione e la finitura dei bordi esterni di terrazze e balconi.

Dotati di una sezione tale da favorire il corretto deflusso dell'acqua piovana dal pavimento e preservare il massetto, assicurano un'ottima protezione dagli agenti atmosferici, garantendo una maggiore durata nel tempo.

Disponibili in alluminio o acciaio inox e in diverse finiture, i profili Cerfix® Protec sono la soluzione migliore per chi desidera proteggere e rifinire balconi e terrazze, con un'attenzione particolare alle tendenze del design moderno.

profilpas
MAPEI GROUP

profilpas.com



La collezione Millerighe affascina con le sue superfici in legno massello di noce o rovere, oppure laccate anche nei colori RAL e NCS.

Ogni elemento, personalizzabile nelle dimensioni e nei dettagli, esprime la fusione tra artigianato e innovazione. Le superfici tridimensionali, con trame che catturano la luce, donano al bagno un fascino unico.

Le righe, disponibili in versione sottile o più larga, trasformano ogni mobile in un'opera d'arte su misura, riflettendo un'eleganza senza tempo.

NUCCI
mobilduenne
www.nucci.design
www.mobilduenne.com

NICCHIE NEL MURO, DUE ACCESSORI PER ARREDARLE E SFRUTTARLE AL MEGLIO

In un mondo dove ogni centimetro quadrato di casa è prezioso, le nicchie e gli spazi poco sfruttati si stanno rivelando vere e proprie risorse. Questi angoli segreti, spesso ignorati o usati come depositi caotici, possono essere trasformati in spazi organizzati e funzionali.

L'estetica non deve mai cedere il passo alla funzionalità. Per questo, la tendenza è quella di rendere quanto più invisibili questi vani, celando con astuzia il loro contenuto.

Durante una ristrutturazione o nella costruzione di un nuovo edificio, l'ingegnosità si manifesta nel saper nascondere impianti, quadri elettrici, tubature o ripostigli ed elettrodomestici, trasformando una semplice nicchia in un luogo nascosto di stoccaggio. Il vero segreto di queste soluzioni è l'accessibilità.

Che si tratti di spazi posti in altezza, come un sottotetto, o angoli più remoti, l'importante è che tutto resti a portata di mano, pronto a svelarsi quando serve e a sparire quando non necessario.

Grazie ai nuovi accessori cover e ferriamenta per mensole applicabili direttamente al prodotto Eclisse Synthesis Areo sarà più semplice risolvere eventuali problematiche strutturali e ottimizzare le funzionalità dello spazio, il tutto senza mai rinunciare all'estetica.

COVER PER SFRUTTARE UNA NICCHIA ESISTENTE

Una nicchia può essere già presente a livello strutturale nel disegno di una casa, oppure realizzata in un secondo momento, su misura, solitamente in cartongesso.

Nel primo caso, per chiudere una nicchia esistente e creare all'interno uno spazio contenitivo, il telaio di Eclisse Sythesis Areo può essere fissato direttamente al muro. Capita spesso però che i muri non siano sempre perfettamente regolari. Grazie ad apposite boccole, il telaio può adattarsi al foro esistente ed esser regolato sui lati.

Che si tratti di spazi posti in altezza, come un sottotetto, o angoli più remoti, l'importante è che tutto resti a portata di mano, pronto a svelarsi quando serve e a sparire quando non necessario.

Fra i vantaggi, un tempo di posa ridotto poiché l'installazione non necessita dei tempi tecnici di stuccatura e asciugatura; un risultato estetico uniforme e pulito come la parete.



CREMAGLIERA E REGGIMENSOLA

La Cover si colloca direttamente sul telaio attraverso appositi ganci, permettendo di colmare fino a 1,5 cm di differenza tra telaio e parete, senza ricorrere allo stucco. Una volta tinteggiata come la parete, la Cover risulterà impercettibile.

Fra i vantaggi, un tempo di posa ridotto poiché l'installazione non necessita dei tempi tecnici di stuccatura e asciugatura; un risultato estetico uniforme e pulito come la parete.



RECUPERA SPAZIO IN CASA

Trasforma una nicchia in spazio attrezzato con gli sportelli filomuro ECLISSE. **Senza il bisogno di opere murarie.**

SCOPRI COME ▶

IL CONTROTELAIO OPENBOX FIT

Openbox Fit è il controtelaio Scrigno a cassa aperta per pareti in cartongesso, in versione filo muro. Durevole, semplice da installare e facilmente accessoriabile grazie alla guida a doppio livello.

Openbox Fit è un controtelaio in acciaio zincato, leggero, ma allo stesso tempo solido e resistente che garantisce una grande scorrevolezza dell'anta: lo sforzo necessario per la messa in movimento è infatti inferiore a 2kg, con il 20% del peso in più rispetto alla concorrenza, grazie al carrello con quattro cuscinetti e sette sfere. Openbox Fit è il controtelaio a cassa aperta con la portata massima sul mercato: raggiunge infatti i 120kg anche nella configurazione standard, 20% in più rispetto al principale concorrente. La durabilità è un'altra caratteristica fondamentale di Openbox Fit: il suo carrello è infatti testato per resistere a oltre 100.000 cicli con il 20% del peso in più rispetto ai principali concorrenti.

Tra le principali novità del controtelaio Openbox Fit, spicca il brevetto sviluppato da Scrigno: una molla di bloccaggio posizionata nella parte superiore del traverso, studiata per eliminare il frizioneamento e garantire un fissaggio solido e veloce, a favore di una riduzione dei tempi di posa. Il disegno della guida di Openbox Fit prevede inoltre la presenza di una seconda camera, sovrapposta a quella principale: un sistema a doppio livello, che assicura, da un lato uno spazio aggiuntivo per il montaggio degli accessori anche a seguito della posa del controtelaio e, dall'altro, la loro manutenzione rapida nel tempo, senza necessità di estrarre la guida stessa. Robustezza, leggerezza e facilità di installazione sono le caratteristiche principali di Openbox Fit. Caratterizzata da una base inferiore continua in lamiera, che garantisce solidità, la sua struttura in acciaio zincato è due volte più rigida di una struttura equivalente a cassa chiusa, e allo stesso tempo fino al 50% più leggera. Concorre alla stabilità del prodotto l'esclusivo sistema di aggancio, brevettato da Scrigno, corredata di bugna anti-sgancio, che permette di collegare rapidamente i rinforzi al profilo. In aggiunta, il controtelaio è dotato di un nasello costituito da due torrette laterali che possono essere



avvitate direttamente ai profili laterali del controtelaio, eliminando la necessità di forare il pavimento. Il nasello è regolabile sia in altezza che in larghezza, rendendo Openbox Fit una soluzione estremamente versatile. Dimensioni e sostenibilità Openbox Fit, dotato di una garanzia di 20 anni, è disponibile per pareti in cartongesso di 100 e 125 mm di spessore con un'altezza di 2100 mm, in versione anta singola e doppia. Openbox Fit è un prodotto certificato PEFC: almeno il 70% dei materiali di legno utilizzati per la sua costruzione proviene da una foresta gestita in linea con i più severi requisiti sociali, ambientali ed economici, a dimostrazione dell'impegno nei confronti della sostenibilità di Scrigno.

OPENING SYSTEMS BY SCRIGNO APERTI A TUTTE LE IDEE



FORMAZIONE

Una formazione avanzata per il nuovo cliente

È partito lo scorso 17 giugno il nuovo Corso di formazione studiato e realizzato da Gruppo Made e dedicato alla gestione del cliente. Si tratta di un Corso che presenta significative variazioni rispetto al precedente, perché prende in considerazione anche i nuovi potenziali clienti che arrivano dai social e dal web.

Le rivendite edili che si affacciano al nuovo mercato, quello generato dal mondo social e dal web nelle sue più diverse sfaccettature, proprio per la natura di questi mezzi di comunicazione si trovano a dover gestire un interlocutore che non si vede, con il quale non si ha quindi inizialmente un approccio diretto, ma che comunque pone domande e cerca informazioni che si possono trasformare in una vendita, attraverso un percorso che ha come obiettivo quello di portare il potenziale cliente in negozio.

La "gestione del cliente" rende quindi indispensabili nuovi mo-

COINVOLGIMENTO GLOBALE

Il titolo del nuovo Corso: "Il cliente: intercettarlo, capirlo, soddisfarlo. Come gestire al meglio le richieste del cliente, per trasformarle in ordine" introduce quindi il concetto di "intervettazione" come prerogativa primaria.

Un percorso formativo che vuole fornire come sempre le linee guida operative utili a migliorare la conversione delle trattative in ordine.

I destinatari del corso sono tutti coloro i quali, in fase di vendita, sono chiamati a gestire il contatto con il cliente.

Oltre a queste figure è prevista la partecipazione anche dei titolari dei punti vendita, perché alcuni aspetti e spunti formativi avranno bisogno di essere condivisi anche a livello di impostazione generale dell'attività di vendita e di gestione del cliente.

delli di approccio, necessariamente differenti da quelli cui siamo abituati.

L'impegno di Gruppo Made di investire nella comunicazione anche social e di potenziare gli strumenti del web per catturare l'attenzione di un mercato potenzialmente vastissimo – che non coinvolge solo il cliente privato, ma anche i professionisti a tutti i livelli – ha reso necessario un nuovo progetto di formazione, che fa riferimento alla relazione con il cliente in generale, ma che si differenzia e si arricchisce di nuove sfumature che la definizione di commercio moderno rende imprescindibili.



PIKAPPA

Una vasta gamma di prodotti per l'edilizia, coprendo tutte le fasi dal cantiere alla finitura degli impianti.

Azienda che da più di trent'anni opera nel mercato dei prodotti per l'edilizia: fondata nel 1985 come società di produzione e commercializzazione di materiali per le costruzioni ed accessori; l'azienda, in costante crescita, si impone come importante realtà del mercato nazionale grazie alla sua serietà commerciale e alla vasta gamma di prodotti disponibili.



MultiDrain

Prodotti leggeri, resistenti e di facile installazione. L'alternativa al cemento.



P SYSTEM

Tubi, raccordi e curve in polipropilene



Marco Zanon, docente di Made Academy

UN MODELLO DI DISTINZIONE

In un mercato dove il prodotto è disponibile a tutti, e dove i prezzi non sono più un determinante vantaggio competitivo, le rivendite aderenti a Gruppo Made sono chiamate a distinguersi rispetto all'offerta generalista e di basso profilo tecnico che non può certamente creare valore aggiunto, anche economico.

La distinzione è legata sicuramente alla qualità tecnica dei prodotti che si possono trovare nei punti vendita di Gruppo Made, ma il vero vantaggio competitivo fa riferimento a elementi di qualità funzionale dell'offerta, legati al servizio e alla reale capacità di gestione del cliente da parte degli addetti.

LE CARATTERISTICHE DEL NUOVO CORSO

Il percorso formativo è condotto a distanza in modalità webinar.

Si prevedono 4 incontri formativi di 2 ore ciascuno. Gli orari di con-

duzione sono previsti nel tardo pomeriggio, e si svolgono con cadenza settimanale. Un'altra caratteristica di questo Corso è il coinvolgimento diretto dei partecipanti. Per facilitare l'interazione viene previsto un massimo di 15 presenze per ogni sessione.

Le tematiche, come abbiamo accennato più sopra, riguardano la gestione del cliente nella sua più ampia accezione.

Nel primo incontro l'attenzione è posta su come intercettare l'esigenza di acquisto, e sul come attirare i clienti creando contenuti di valore su misura per loro. Inoltre, grande attenzione alle tempistiche per ricontattare i clienti e i modi per invitarli nei punti vendita.

Il secondo dei quattro incontri è particolarmente incentrato sull'ascolto del cliente.

Da questa attività fondamentale può nascere la migliore proposta, un percorso fatto di do-

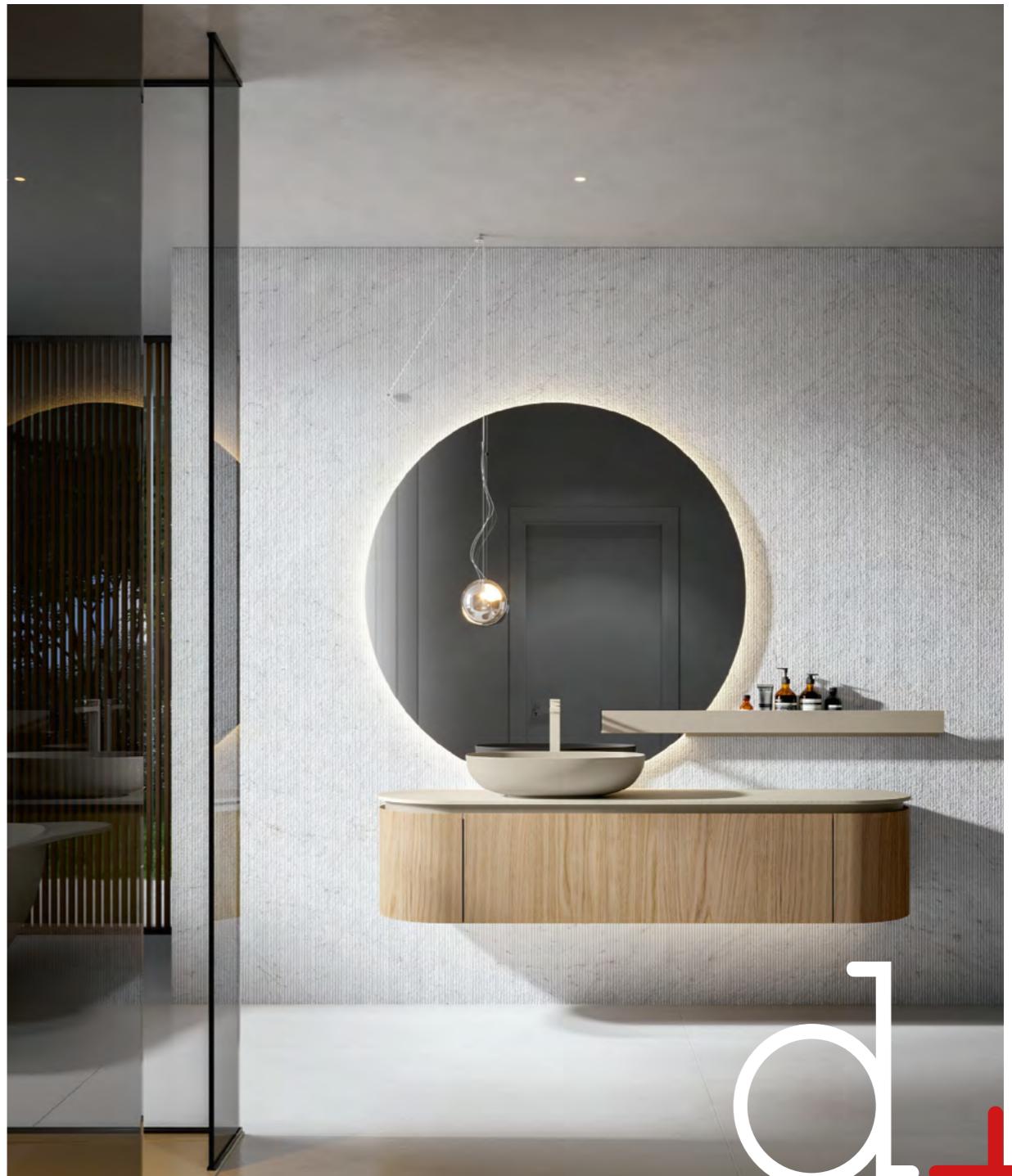
mande pertinenti che vogliono mettere in luce le caratteristiche dell'interlocutore, la sua capacità spesa e ciò che davvero il cliente cerca per soddisfare le sue necessità.

Il terzo incontro concentra l'attenzione sulla fase di preventivazione. Anche questa attività nasce dall'ascolto del cliente. Come redigere un preventivo vincente, e quindi come mantenere i contatti con il cliente per non lasciarselo sfuggire.

Il quarto e ultimo incontro del nuovo Corso di formazione riguarda la gestione del post vendita, una fase che se ben condotta può essere il preludio a nuovi acquisti.

Vengono anche affrontati temi importanti come le obiezioni sui prezzi e la pratica degli sconti, ma soprattutto come valutare la soddisfazione del cliente che, se davvero soddisfatto, può diventare uno dei migliori testimonial in positivo della nostra attività.

Edoné®
a g o r à g r o u p



www.edonedesign.it

d
Calipso

FORMAZIONE PER CRESCERE

Uno dei doveri di ogni imprenditore della distribuzione è quello di far crescere i suoi collaboratori, e quindi la sua azienda. Nel nostro settore c'è bisogno di conoscenza, ma ci sono anche gli strumenti per soddisfarla.

C'è molto spazio dedicato alla formazione su questo numero di "Casa Made" perché non è difficile condividere il principio che questa attività sia sempre più da mettere al primo posto fra le cose da fare, da qui in poi.

Proviamo a capirne il motivo, perché non è poi così scontato che un imprenditore della distribuzione edile (per rimanere nel nostro settore, ma il discorso vale un po' per tutti i comparti merceologici) decida di privarsi dei suoi collaboratori per qualche ora, figuriamoci per qualche giorno, "solo" per seguire delle "lezioni" che possono variare dagli argomenti tecnici a quelli maggiormente legati alla cultura d'impresa o alla gestione del cliente.

La seccatura è che stiamo tutti iniziando a capire che la formazione entro breve tempo farà la differenza tra il vendere e il non vendere, e non credo sia un det-

taglio di poco conto. Forse se non fossimo tutti così sottodimensionati il problema nemmeno si porrebbe, ma da sempre il nostro mondo è fatto soprattutto da una miriade di piccole imprese, spesso ancora a conduzione familiare. La bella notizia è che molti rivenditori Made che ho recentemente contattato mi hanno detto che la scelta di entrare a far parte del Gruppo è stata dettata anche dalla possibilità di accedere facilmente a Corsi di formazione pensati proprio per loro. La necessità, insomma, è avvertita.

Del resto, i rivenditori edili, rispetto solo a qualche anno fa, oggi devono combattere con più di una tipologia di concorrente: fra commercio elettronico, grande distribuzione organizzata, magazzini concorrenti di zona e il mercato parallelo sostenuto dai social media qualcosa bisogna pur fare, perché i prodotti e i prezzi più o meno li hanno tutti. È importante considerare che un certo tipo di mercato, quello se

vogliamo meno dozzinale e fortemente legato al prezzo, cerca un certo tipo di interlocutore che nessuna delle categorie di correnti qui sopra indicata è in grado di offrire.

È un mercato interessante perché è competitivo nel senso più nobile del termine, ed è quindi quello maggiormente remunerativo. È il mercato di chi cerca soluzioni ai suoi problemi, di chi pretende anche competenza e qualche volta anche innovazione. Tutto ciò senza una adeguata formazione non si può offrire, e non scopriamo oggi che il mercato dei prossimi anni sarà molto selettivo.

La formazione è una sorta di assicurazione contro la perdita di identità del nostro lavoro, un baluardo contro l'approssimazione che penso i prossimi anni non potrà trovare spazio. Se vogliamo, uno strumento che oltre a permetterci di crescere ci distingue e ci farà apprezzare.



Roberto Anghinoni

Redazione



CORFÙ washbasin
TESTADURA furniture
INDISSIMA accessories
PARENZO + mirror

TOTAL PARTNER



PREMIUM E SMART PARTNER



Casa MADE Webmagazine è una rivista di Gruppo Made.
 Redazione: Roberto Anghinoni / Grafica: Progettazioneinterni.net
 Gruppo Made è un marchio di Made Italia SpA,
 con sede legale a Milano, Via Senato 35 - 20121 Milano (MI).
 Made Italia SpA | Sede Operativa di Milano - Via Giuseppe di Vittorio, 3 - 20003 Casorezzo (MI)
 Tel: +39 02.40702800 | Fax: +39 02.42108220.



MADE
 IL GRUPPO PER L'EDILIZIA ITALIANA