

CASAMADE



EDITORIALE

**Il valore aggiunto di
MADE Distribuzione**

ATTUALITÀ

**Congresso MADE
Innovare nel rispetto
della tradizione**

SOLUZIONI

Il cappotto termico esterno

PROGETTI

**Sicurezza, drenaggio e stabilità
con il sistema Arkimede + Rialto
DAKOTA**

MAGGIO GIUGNO

2025

MADE 
IL GRUPPO PER L'EDILIZIA ITALIANA

SOMMARIO

EDITORIALE

- 4** Il valore aggiunto di
MADE Distribuzione
di Simone Daneo

ATTUALITÀ

- 6** Gruppo MADE con ASSOPOSA
per la qualificazione del mercato
- 8** Innovare nel rispetto della tradizione

SOLUZIONI

- 14** Il fissativo, il segreto per una
tinteggiatura perfetta
- 18** Come separare gli ambienti con una
parete di cartongesso
- 22** Il cappotto termico esterno

EDILIZIA

Progetti

- 26** SIKAFLEX-TI FC PURFORM, sigillatura e
incollaggio sicuro in un unico prodotto
SIKA
- 28** La progettazione espositiva,
un investimento nel futuro del negozio
MASIDEF
- 30** Le malte rapide GEOACTIVE R4 10 e
GEOACTIVE R4 40
FASSA BORTOLO
- 32** Innovazione ed efficienza nel drenaggio
per balconi e terrazzi
ACO
- 34** Guida per la scelta di una membrana:
monolitica o microporosa?
HOLZ TECHNIC
- 36** Edifici efficienti e sostenibili grazie al
sistema monostrato Ytong
XELLA YTONG
- 38** Tegole in cotto Sanmarco, tradizione e
innovazione per la copertura ideale
WIENERBERGER
- 40** Con simpson Strong-Tie un'unione che
costruisce il domani
FRIULSIDER
- 42** Benessere, sostenibilità e sperimentazione
con le idropitture DURSILITE
MAPEI

- 44** WINPLAN PRO, il massetto cementizio
che non assorbe l'acqua
WINKLER

- 46** Sicurezza, drenaggio e stabilità con il
sistema Arkimede + Rialto
WINKLER

FINITURE

Progetti

- 48** Il design invisibile delle porte filo muro
che ridefinisce gli spazi contemporanei
SCRIGNO

TECNOLOGIA

- 50** Regole certe per il mercato
della qualità

NOVITÀ

- 53** Gruppo MADE con il FAI
a sostegno del patrimonio italiano

- 54** MADE Distribuzione Cambiago,
l'evoluzione della specie

DULCIS IN FUNDO

- 56** Costruire la leadership della qualità
di Roberto Anghinoni



IL VALORE AGGIUNTO DI MADE DISTRIBUZIONE

Con l'apertura di MADE Cambiago, il nostro Gruppo propone l'ideale format commerciale e di servizio al cliente che racchiude in sé la filosofia distributiva del nostro network.



Simone Daneo
Responsabile Marketing
e Comunicazione
Gruppo MADE

MADE Distribuzione raggruppa i punti vendita diretti di Gruppo MADE. Presentando questo vero e proprio multipoint, in più occasioni abbiamo avuto modo affermare che questi punti vendita, oltre a svolgere la normale attività di un magazzino edile, rappresentano anche un banco di prova per i servizi che il Gruppo crea e in seguito mette a disposizione dei suoi aderenti.

Nulla è infatti più efficace dei test sul campo per confermare, o meno, la validità di un servizio.

Sino a oggi, i punti vendita di MADE Distribuzione sono stati "acquisiti" sul mercato, in genere inglobando aziende già aderenti al Gruppo. Una eccezione è rappresentata dalla rivendita Fatiga di Ceriano Laghetto, che lo scorso anno è entrata diretta-

mente a far parte di MADE Distribuzione anche se non era già aderente a Gruppo MADE.

Inoltre, MADE Distribuzione è nata anche da una precisa richiesta delle rivendite che non hanno un ricambio generazionale: invece di chiudere o di vendere ad altri competitor, si affidano alla struttura di gruppo MADE per mantenere la loro identità e non disperdere il valore del capitale umano e professionale, salvaguardando anche la presenza del Gruppo nel territorio.

Quest'anno la novità è rappresentata da MADE Cambiago, il primo punto vendita "nativo" di MADE Distribuzione, ovvero una struttura nuova, senza una sua precedente storia distributiva, dove tutto è stato pensato e costruito seguendo in dettaglio i principi che regolano l'organizzazione di un punto ven-

dita moderno, secondo Gruppo MADE. In questo numero di "Casa MADE" dedichiamo il giusto spazio, soprattutto con immagini esplicative, a MADE Cambiago.

MADE Distribuzione, oltre a essere fisicamente un insieme di punti vendita diretti, rappresenta anche una vera e propria filosofia commerciale che contiene i requisiti di quello che, secondo Gruppo MADE, deve essere oggi un punto vendita fortemente orientato al servizio al cliente.

La vendita diventa quindi una parte, certamente importante, del servizio inteso nella sua globalità.

E un servizio sempre più su misura, sempre più professionale e competente nel mercato di oggi, rappresenta il vero valore aggiunto che il cliente oggi ci chiede.

IDROPITTURE MAPEI.
COLORI DA VIVERE.



Il colore è fondamentale nell'interior design. Per viverlo al meglio, scegli la gamma di **idropitture** e **smalti murali Mapei**: prodotti sostenibili, durevoli nel tempo e personalizzabili in qualsiasi colorazione, pensati per valorizzare ogni ambiente.



È TUTTO OK,
CON **MAPEI**

Scopri di più su mapei.it



COMUNICAZIONE

Gruppo MADE con ASSOPOSA per la qualificazione del mercato

L'importante accordo con l'Associazione dei posatori garantisce alle rivendite aderenti al network MADE assistenza tecnica e formazione, oltre a ulteriore visibilità. Gian Luca Bellini, direttore generale di Gruppo MADE ed Emanuele Loperfido, titolare di Edil Loperfido di Matera, entrano nel Consiglio direttivo di Assoposa.

Una delle attività più importanti per Gruppo MADE è quella di offrire alle proprie rivendite aderenti i più efficaci servizi per contribuire allo sviluppo della loro attività. Coerentemente con questo principio, il Gruppo ha stretto un accordo con Assoposa: attiva dal 2013 e dedicata al riconoscimento del sistema pavimento attraverso Corsi di formazione per rivenditori e per posatori, con esame finale, con il fine di dare il giusto riconoscimento alla professione del posatore di piastrelle, assegnando la qualifica professionale. La filosofia di Assoposa è quindi per-

fettamente in linea con quella di Gruppo MADE, perché vuole promuovere lo sviluppo e l'innovazione dei prodotti e delle tecnologie, in questo caso collegati alla posa e alla professione del posatore piastrellista, offrendo anche assistenza e consulenza ai soci, in merito a problemi sia generali che specifici, legati alla professione (ad esempio: assistenza tecnica, assistenza legale, proposte di polizze assicurative, e così via). Il servizio di Gruppo MADE messo a punto con Assoposa nasce quindi con l'intenzione di rendere sempre più efficaci anche i contributi

tecnici ai clienti delle rivendite, perché la tecnologia è in continua evoluzione ed è necessario essere sempre aggiornati.

Inoltre, le rivendite aderenti al network MADE possono contare su consulenze tecniche telefoniche gratuite dai tecnici di Assoposa, ma anche vere e proprie assistenze tecniche a prezzi calmierati da parte dei posatori professionisti sul territorio, formati e certificati da Assoposa. Tutto ciò con l'obiettivo di offrire ai clienti un servizio «chiavi in mano», dalla progettazione alla posa in opera.

Ancora, in caso di controversie o di problemi di posa riscontrati in cantiere è possibile richiedere l'assistenza tecnica di Assoposa che risponderà attraverso i suoi tecnici specializzati. Tutti

i punti vendita con showroom aderenti al Gruppo hanno anche i vantaggi della visibilità sul sito Assoposa, l'assistenza tecnica, la reperibilità posatori, oltre alla formazione tecnica per personale interno e ai Seminari per progettisti sulla Norma UNI 11493. Inoltre, con questo accordo tutti i punti vendita vengono inseriti nella funzione di "Ricerca" presente nel sito internet dell'Associazione.

Questo efficace mezzo pubblicitario permette a chiunque di poter cercare nella zona di interesse tutti gli showroom aderenti a Gruppo MADE, aumentando le possibilità di trovare nuovi clienti.



L'importanza di questo accordo è anche sottolineata dall'ingresso, all'interno del Consiglio direttivo di Assoposa, nella sezione rivenditori, di Gian Luca Bellini, direttore generale di Gruppo MADE, e di Emanuele Loperfido della rivendita Edil Loperfido di Matera, fra i soci fondatori del Gruppo, elezione che si è svolta lo scorso 31 marzo in occasione dell'Assemblea nazionale di Assoposa.

ASSO POSA

CONGRESSO MADE

Innovare nel rispetto della tradizione

Le rivendite edili aderenti a Gruppo MADE si sono incontrate gli scorsi 6 e 7 marzo a Roma. Una presenza record (oltre 250 persone) a testimonianza di una unità e di un senso di appartenenza che negli ultimi anni ha fatto registrare una crescita costante.

C'è sempre curiosità e interesse nelle proposte di Gruppo MADE, nella varietà dei servizi, nella capacità di promuovere un marchio che non vuole "conquistare" ma preservare e soprattutto anche esaltare il valore della storicità delle aziende sul territorio, aiutandole nel processo di crescita. Quell'imprenditoria nazionale fatta di piccole e medie aziende, spesso a carattere familiare, che rappresentano, praticamente da sempre, il valore reale del tessuto economico italiano. E in occasione dei Congressi Nazionali c'è sempre una magia in più: il piacere di incontrarsi, di conoscersi, di scambiarsi opinioni ed espe-

rienze. Una attività per il Gruppo così importante che la scaletta del programma del Congresso prevedeva proprio uno spazio interamente dedicato alla presentazione delle buone pratiche, direttamente dalla voce dei rivenditori. Nel suo saluto introduttivo, il presidente Franco Ferrari ha sottolineato come ciò che è stato costruito negli ultimi 20 anni sia qualcosa di unico: dal piccolo gruppo degli inizi con meno di una ventina di aderenti al raggiungimento di quasi 230 punti vendita, fino a oggi. **"Non sono solo numeri"** – ha sottolineato Ferrari – **ma il segno tangibile della nostra capacità di costruire qualcosa di grande,**

insieme. La nostra forza non si misura solo nei risultati economici, ma nel valore delle relazioni che abbiamo saputo creare, nel rispetto reciproco e nella volontà di restare uniti".



NUOVI SERVIZI E NUOVE STRATEGIE

"Un network di punti vendita moderni che ci permetta di competere in uno scenario di mercato che è molto complesso e competitivo".

Con questa frase Simone Daneo, responsabile marketing e comunicazione di Gruppo MADE, ha ricordato la mission del Gruppo. E un punto vendita moderno, professionale e all'altezza delle attese del cliente non può prescindere dalla formazione.

Gruppo MADE, nel 2024, ha erogato oltre 8.500 ore di formazione - manageriale, professionale e tecnica - attraverso i suoi Corsi dedicati alle diverse figure professionali che operano all'interno dei punti vendita: dalla cultura d'impresa all'analisi dei bilanci, alle strategie di vendita, fino ai Corsi tecnici in collaborazione con i fornitori partner del Gruppo.

Aiutare i punti vendita a crescere significa per Gruppo MADE anche mettere a loro disposizione professionisti specializzati nella progettazione e realizzazione di format espositivi e l'incontro di Roma è anche stato l'occasione per conoscere il nuovo format showroom LivingMADE – una soluzione espositiva identitaria per esaltare il prodotto e mettere quindi in evidenza l'offerta merceologica – unitamente al nuovo format dedicato alla fermenta professionale.

Un nuovo servizio arriva dall'associazione con Assoposa, in linea con la mission del Gruppo per rendere sempre più efficace il servizio ai clienti, perché la tecnologia è in continua evoluzione



ed è necessario essere sempre aggiornati.

Le rivendite aderenti a Gruppo MADE, infatti, possono da oggi contare su consulenze specifiche direttamente dai tecnici di Assoposa, una formazione dedicata e in caso di necessità hanno a disposizione un gruppo di professionisti certificati da Assoposa.

SOSTEGNO E PARTNERSHIP CON IL FAI

Una vera e propria svolta nell'ambito della comunicazione arriva dalla scelta del Gruppo di migliorare la visibilità del proprio Marchio con un'attività non fine a se stessa, ma coerente con la volontà di operare in modo incisivo sul territorio nazionale, bacino di utenza per bacino di utenza.

"Siamo un'azienda completamente italiana" – ha sottolineato Simone Daneo – **e per questo**

abbiamo deciso un investimento a sostegno dell'attività del Fondo Ambientale Italiano (FAI)".

Come è noto, il FAI ha il fine di tutelare il patrimonio artistico – attraverso la ristrutturazione degli edifici storici – e quello paesaggistico del nostro paese.

"Crediamo" – ha aggiunto Simone Daneo – **che sia per noi un bel mondo da condividere e da comunicare, anche perché il FAI, tra l'altro, fa anche molta formazione, incontri nelle scuole, e la salvaguardia dei beni storici e la valorizzazione del territorio è perfettamente in linea con la nostra strategia".**

UNA STRATEGIA VICINA AL TERRITORIO

L'attività di rebranding delle rivendite aderenti è la strategia giusta per l'affermazione del marchio MADE, perché il negozio è il primo media di comu-

nicazione. Gruppo MADE mette al primo posto il logo della rivendita, affiancato da quello del Gruppo, il marchio leader italiano che parla per tutti. Ecco quindi che in questo 2025 proseguirà la strategia glocal: pensare globale e agire localmente, con una attività vicina al territorio grazie alla presenza degli Area Manager, all'ecosistema digitale per una comunicazione che valorizzi sempre e in ogni occasione l'identità storica delle varie rivendite.

Essere un Gruppo orientato alla vendita non è solo una definizione, ma un preciso e concreto programma per la crescita delle rivendite aderenti.

LO STILE DI LEADERSHIP MANAGERIALE E I MICROSISTEMI DI AFFETTI

Come vuole la tradizione dei Congressi di Gruppo MADE, anche quest'anno non sono mancati ospiti di grande rilievo. Cristina Scocchia, CEO di Illy Caffè, e consigliere di amministrazione presso EssilorLuxotica e di Fincantieri, ha fornito il suo apprezzato contributo sul tema della leadership partecipativa.

“Per guidare le persone – ha sottolineato – **dobbiamo imparare a camminare dietro di loro. Si pensa che il leader sia quello che da ordini e rappresenta il potere. Il vero leader è quello che cammina con il gruppo e si fa carico del gruppo”.**

La domanda che l'imprenditore si deve porre è: che tipo di leader vogliamo essere?

Per Cristina Scocchia, i quattro ingredienti indispensabili



per una buona leadership sono il Quoziente Intellettivo (saper prendere decisioni e realizzare strategie); il Quoziente Emotivo (la capacità di monitorare l'umore dei collaboratori in un clima di empatia); Quoziente Politico (intelligenza sociale); Quoziente morale (rispetto degli altri).

Dipak Ray Pant antropologo ed economista, ha affermato che c'è qualcosa di comune nei piccoli imprenditori: il radicamento nel territorio, un sistema di relazioni che va al di là delle transazioni economiche, un cero e proprio microsistema di affetti.

“Di che cosa hanno bisogno oggi questi imprenditori? - si è domandato l'economista - **Hanno bisogno di capire in che mondo stanno vivendo, operando, e in che modo stanno facendo impresa. Quali sono le influenze dirette e quelle indirette.**

Oggi ci sono cambiamenti rapidi e discontinui, cambiamenti

profondi e strutturali e il futuro non si indovina, ma si costruisce”.

Perché, come affermava il celebre filosofo Seneca: “Non c'è vento giusto per il marinaio che non sappia dove attraccare”.



LE BUONE PRATICHE

Come indicato più sopra, e come ha sottolineato Sonia Ghaffani, direttore commerciale di Gruppo MADE, presentando i protagonisti di questo incontro, nei Congressi del Gruppo c'è la possibilità di conoscere e condividere le attività più diverse che gli imprenditori aderenti realizzano nelle loro aziende, con l'obiettivo che queste buone pratiche possano essere replicabili da altri colleghi.

Francesco Ingoglia di Teving di Trapani per diversificare l'offerta nel suo bacino d'utenza ha scelto di offrire ai suoi clienti prodotti innovativi. I risultati migliori li sta ottenendo con le pavimentazioni in resina e nella posa in opera di impermeabilizzanti ad alto contenuto tecnico.

Francesco Rivera di F.Ili Rivera (Campomorone - GE) ha fatto a sua volta una scelta di marca. Nel suo mercato, la presenza della GDO è forte, ma hanno un posizionamento diverso e l'A-

zienda ligure punta molto sulla qualità del servizio al cliente con un'offerta di alto valore tecnico.

Massimo Fontana (Cetraro - CS) mantiene alta la specializzazione della lavorazione delle pietre e dei marmi.

Riceve puntualmente molto aiuto dal Gruppo per la conoscenza del mercato, anche attraverso i Corsi di formazione, e lo sforzo è costante per offrire un servizio completo, partendo dal coinvolgimento dei professionisti locali che lavorano con la supervisione della rivendita che fornisce i materiali.

Francesco Mazzarella (GDL - Cerreto Sannita (BN) ha recentemente trasformato l'attività della sua rivendita inserendo la domotica e i servizi energetici. Mazzarella, consulente certificato di Casa Clima, è infatti un esperto in efficientamento energetico e consulente fotovoltaico. Questa forte specializzazione ha dato un forte impulso anche ai

fatturati. Nel campo delle buone pratiche opera anche MADE Distribuzione.

Andrea Giani ha presentato il magazzino di MADE Distribuzione a Cambiago, il primo punto vendita “nativo” MADE.

MADE Distribuzione raggruppa i punti vendita diretti di Gruppo MADE ed è il banco di prova dei servizi del Gruppo che in seguito vengono erogati a tutti gli aderenti. MADE Distribuzione Cambiago propone quindi tutti i nuovi format espositivi showroom Living-MADE e ferramenta professionale.

Il punto vendita è aperto a tutti, dal professionista al privato ed è stata messa a punto una squadra di professionisti per ogni settore merceologico. C'è anche una “zona capitolati” dove il professionista porta il suo cliente. Fra gli altri servizi di MADE Distribuzione Cambiago c'è il centro colore, il noleggio professionale e un'area destinata al recupero delle macerie.

FORZA, AZIONE E PASSIONE

In chiusura della giornata, Gian Luca Bellini, direttore generale di Gruppo MADE, ha presentato i dati del Gruppo, presentando anche gli ultimi dati della congiuntura di settore. Per quanto riguarda Gruppo MADE, i numeri sono decisamente significativi: oltre 800 milioni di fatturato aggregato; oltre 90.000 clienti serviti. Si tratta come è evidente di un mercato enorme.

Per raggiungere questi numeri c'è l'apporto di circa 1.500 professionisti che operano, a diversi livelli, all'interno delle rivendite aderenti al Gruppo. Gruppo MADE dispone inoltre di 4 centri di logistica, mentre MADE Distribuzione ha raggiunto i 7 punti vendita diretti. Gian Luca Bellini è tornato anche sul discorso della leadership, affermando che questo valore si costruisce insieme, sulla stima reciproca.

Forza, azione e passione caratterizzano l'azione di gruppo MADE sul territorio, ma è anche neces-



sario che aumenti sempre di più la connessione fra le rivendite, lavorando maggiormente insieme, perché il mercato c'è e bisogna andare a prenderlo. Perché ciò accada, è indispensabile un modello di offerta vincente, che si può ottenere solo miscelando efficienza, qualità e innovazione. In sostanza – aggiunto Bellini – il mercato della nuova normalità (che nonostante tutto è ancora superiore per valore a quello del 2019) pretende competen-

za e soprattutto la capacità non solo di conquistare il cliente, ma anche di fidelizzarlo al massimo.

La strategia per innovare quindi non cambia, e il nuovo logo di Gruppo MADE, affiancato a quello della rivendita offre vantaggi decisivi, perché l'obiettivo è quello di far diventare tutte le rivendite di gruppo MADE, in tutta Italia e nessuno escluso, un preciso punto di riferimento nel mercato dell'edilizia italiana.




AUTOADESIVE IMBATTIBILI



SCOPRI LA GAMMA DI
**MEMBRANE IMPERMEABILI
BITUMINOSE AUTOADESIVE**

POLYGLASS
 MAPEI
GROUP

FISSATIVO

Il fissativo, il segreto per una tinteggiatura perfetta

Scopri a cosa serve il fissativo per pareti, quando applicarlo e perché è essenziale per una tinteggiatura uniforme e duratura, senza macchie o scrostature.

Quando si decide di tinteggiare casa, che si tratti di interni o esterni, uno dei passaggi più importanti è l'applicazione del fissativo. Questo prodotto è il "segreto" a cui i professionisti ricorrono per un risultato finale impeccabile, resistente e duraturo nel tempo.

Se si ignora questo step si rischia di compromettere tutto il lavoro, con formazione di macchie, distacchi di colore e una maggiore porosità delle pareti.

Ma a che cosa serve, quindi, il fissativo e perché è così importante? In questo articolo, ti guideremo alla scoperta di questo prodotto essenziale, spiegandoti quando e come utilizzarlo al meglio, per un risultato che supererà le tue aspettative.

QUANDO BISOGNA DARE IL FISSATIVO?

Il fissativo è un prodotto che viene passato sui supporti murari prima di tinteggiare le pareti. Un problema comune, infatti, è la scarsa adesione della nuova pittura al supporto esistente. Il suo utilizzo, quindi, permette di sigillare la superficie, riducendo l'assorbimento della tinteggiatura e garantendo una finitura uniforme.

Al momento della stesura del colore, ad esempio, possono verificarsi rigonfiamenti degli strati vecchi di tinta o persino esfoliazioni. Il rischio è che la pittura già presente si distacchi e segua la passata della pennellata o del rullo. Per ovviare a questo problema, è possibile ottenere un ottimo risultato proprio applicando il fissativo. Il ciclo

corretto prevede le seguenti fasi:

- 1. Pulizia del supporto** con rimozione della tinta in fase di distacco e di altri eventuali detriti;
- 2. Recupero del piano** tramite finitura, stuccature o quant'altro necessario;
- 3. Applicazione di una mano di fissativo** che normalmente prevede una diluizione con circa un terzo di acqua;
- 4. Applicazione della tinta.**

Il momento ideale per applicare il fissativo è quindi prima della prima mano di pittura, dopo essersi assicurati che la superficie sia perfettamente asciutta e pulita.

Per ottenere il massimo risultato, è fondamentale rispettare i tempi di asciugatura del fissativo indicati dal produttore, che possono variare da poche ore a un'intera giornata. Questo assicura che il supporto sia perfettamente preparato per la successiva applicazione della

QUICK-STEP®
FLOOR DESIGNERS

Quick-Step Laminato: l'unico pavimento realmente resistente.

/// QUICK-STEP.IT

SIG4763



pittura, evitando sprechi di colore e migliorando l'adesione del prodotto finale.

DOVE SI METTE IL FISSATIVO?

Come appena detto, il fissativo si applica su svariate superfici murarie, sia interne che esterne, per migliorarne l'assorbimento e la resa estetica della pittura. È indispensabile, però, soprattutto quando si tratta di tinteggiare pareti di casa nuove o problematiche. Ad esempio, se si ha a che fare con intonaci freschi, cartongesso o superfici in cemento, l'applicazione del fissativo aiuta a uniformare l'assorbimento della pittura.

Questo fa sì che alcune zone non risultino più chiare o più scure rispetto ad altre. Anche quando le pareti sono già pitturate il fissativo è un ottimo alleato.

Se la pittura preesistente è in cattive condizioni, sfarinante o presenta macchie, il prodotto consolida la superficie e crea una base omogenea per la nuova pittura. Inoltre, è utile in caso di tinte particolarmente intense, per evitare assorbimenti disomogenei e garantire una tinteggiatura uniforme. Soprattutto passando da tonalità scure a chiare, il rischio è che il vecchio colore

riaffiori. Infine, il fissativo si mette solitamente in ambienti come bagni e cucine, dove l'umidità è elevata, per creare una barriera protettiva contro la muffa e il deterioramento della pittura.

CHE COSA SUCCEDDE SE SI PITTURA SENZA FISSATIVO?

Immagina di aver appena finito di dipingere le pareti del tuo salotto, ma dopo pochi giorni noti la comparsa di difetti come macchie, aloni o addirittura scrostature. Questo è quello che può succedere se si pittura senza fissativo. Senza questo passaggio, infatti, la vernice può essere assorbita in modo irre-

golare, generando macchie e aloni difficili da correggere. Inoltre, su superfici particolarmente porose, il colore tende a penetrare troppo in profondità, riducendo la copertura e aumentando il consumo di prodotto.

In altri casi ancora, la mancanza di fissativo può causare il distacco della pittura in breve tempo, con il rischio di dover ripetere tutto il lavoro dopo pochi mesi. Per ottenere un risultato duraturo, uniforme e professionale, l'uso del fissativo per pareti è quindi un passaggio indispensabile che non va mai trascurato.



STABILPLASTIC SPA

TUBI in PVC, PE e PP



dal 1958



**A GARANZIA DI UN SISTEMA COMPLETO DI TUBI E RACCORDI
PER RETI DI SCARICO CIVILE E INDUSTRIALE**



@stabilplastic_spa

COLLEGATEVI CON LA NOSTRA RETE
www.stabilplastic.it



PARETE IN CARTONGESSO

Come separare gli ambienti con una parete di cartongesso

Vuoi separare gli ambienti di casa in modo facile? Scopri come dividere una stanza con una parete in cartongesso, un materiale edile versatile ed economico.

Le esigenze abitative cambiano con il tempo e, di conseguenza, può nascere il bisogno di riorganizzare gli spazi o crearne di nuovi. Una cameretta in più, un angolo ufficio o una cabina armadio sono solo alcuni esempi dei nuovi ambienti che puoi ricavare dalla suddivisione di una stanza troppo grande. C'è un modo per farlo senza dover affrontare costose e complesse opere murarie? Una soluzione pratica, personalizzabile e poco costosa è la realizzazione di una parete in cartongesso.

Tuttavia, scegliere il materiale giusto e installarlo correttamente è fondamentale per ottenere un risultato duraturo e di qualità. In questo articolo scoprirai come separare gli ambienti con il cartongesso, quali pannelli scegliere e dove acquistarli.

COME DIVIDERE UNA STANZA IN DUE PARTI CON IL CARTONGESSO?

Separare gli ambienti con il cartongesso per ricavare due spazi distinti richiede una certa precisione e organizzazione. Infatti, per quanto il lavoro sia di gran lunga più semplice e veloce rispetto a un intervento strutturale, è comunque necessario definire ogni passaggio in modo chiaro. È fondamentale, per esempio, progettare attentamente la disposizione della parete e le sue dimensioni, valutando l'isolamento acustico e termico e prevedendo la necessità di inserire delle aperture.

Chi ha familiarità con il fai da te può cimentarsi nella realizzazione della parete divisoria in autonomia. L'installazione prevede la creazione di una struttura metallica leggera, su

cui vengono fissati i pannelli in cartongesso.

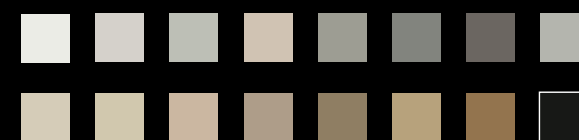
Questi i principali passaggi:

- 1. Preparare l'area** verificando che il pavimento e il soffitto siano livellati.
- 2. Montare i profili metallici** sul pavimento, sul soffitto e sulle pareti laterali per creare lo scheletro della parete.
- 3. Fissare i pannelli in cartongesso** alla struttura metallica, partendo dal basso verso l'alto.
- 4. Inserire un materiale isolante** tra i pannelli per migliorare il comfort termoacustico.
- 5. Stuccare le giunzioni e rifinire** per una superficie uniforme, pronta per essere tinteggiata o rivestita con altri materiali.

Le divisioni in cartongesso sono estremamente versatili e, una volta tinteggiate, sono indistinguibili da un muro tradizionale. A questa struttura base si possono aggiungere personalizzazioni come porte scorrevoli, nicchie, faretti luminosi e



MAPEI COLOR



PER IL PERFETTO ABBINAMENTO TRA PROFILO E FUGA

Mapei Color è una gamma di **sedici finiture per Cerfix Proangle**, il profilo ad "L" per rivestimenti di Profilpas. Disponibile in otto colori caldi e otto freddi, Mapei Color offre un'esperienza cromatica che assicura una **combinazione perfetta con le tonalità delle fughe e dei sigillanti silconici Mapei**.

Questa gamma soddisfa ogni esigenza estetica, sia tono su tono che a contrasto con la ceramica, rivelandosi la **soluzione ideale per ogni ambiente**.

tanto altro. Per progetti particolarmente articolati il nostro consiglio resta sempre quello di affidarsi a professionisti. Oltre a garantire risultati tecnicamente impeccabili, un team esperto è in grado di realizzare la parete in cartongesso in tempi nettamente ridotti.

QUALE CARTONGESSO UTILIZZARE PER SEPARARE GLI AMBIENTI

Data la varietà di lavori che è possibile fare, la scelta del giusto tipo di pannello in cartongesso è cruciale e dipende dalle esigenze specifiche dell'ambiente.

Per separare due ambienti interni, in linea di massima si possono utilizzare lastre di cartongesso standard (con uno spessore di almeno 12,5 mm), che garantiscono una buona resistenza meccanica e un adeguato isolamento acustico. Quando però si

tratta di spazi umidi come il bagno, è preferibile optare per lastre di cartongesso idrorepellenti, in grado di resistere all'umidità e alla formazione di muffa.

Se invece la parete deve sostenere mensole o mobili pensili, il cartongesso rinforzato è la soluzione migliore. Infine, c'è il cartongesso fonoisolante, consigliato per stanze che necessitano di isolamento acustico, come camere da letto o uffici ricavati dalla divisione con la zona giorno.

DOVE TROVARE IL CARTONGESSO PER DIVIDERE UNA STANZA

Per acquistare cartongesso di qualità è fondamentale rivolgersi a rivenditori specializzati. Il rischio altrimenti è quello di acquistare materiali scadenti, difficili da installare e poco duraturi, compromettendo l'intero progetto.

Trovare i pannelli in cartongesso adatti per separare gli ambienti, invece, significa garantire un lavoro ben fatto e duraturo nel tempo.

Un rivenditore specializzato, inoltre, è in grado di offrire un servizio di consulenza professionale e soluzioni su misura per ogni esigenza abitativa. Se sei alla ricerca dei materiali migliori per realizzare la tua parete in cartongesso, il Gruppo MADE è il partner ideale.

Nei nostri punti vendita puoi trovare una vasta gamma di lastre di cartongesso, profili metallici, accessori e strumenti per la posa in opera delle migliori marche. Inoltre, i nostri esperti sono a tua disposizione per darti consigli su quale materiale scegliere e come installarlo correttamente, garantendo un risultato professionale anche per chi si affida al fai da te.



ECOPlanet



LA GAMMA DI CEMENTI SOSTENIBILI IN UN SACCO DEGRADABILE

Una tecnologia che consente di rendere il sacco completamente **degradabile** direttamente in betoniera, **senza lasciare residui** e **senza alterare la qualità**, tenuta ed efficacia del cemento.



HOLCIM

CAPPOTTO TERMICO

Il cappotto termico esterno

I vantaggi e gli svantaggi di questa soluzione tecnica, ideale per migliorare l'efficienza energetica, ridurre i costi e aumentare il comfort.

L'isolamento a cappotto è una delle tecniche edilizie più efficaci per contrastare la dispersione termica degli edifici. Basti pensare che un'abitazione sprovvista, o con un cappotto realizzato con materiali inadeguati, è molto più soggetta a essere attaccata dall'azione aggressiva degli agenti atmosferici. I muri esterni privi di cappotto, infatti, si caratterizzano per bassa inerzia termica e alti valori di trasmittanza.

Questo si traduce in dispersione di calore in inverno e surriscaldamento in estate.

Tuttavia, come ogni decisione importante, anche questa deve essere presa valutando sia i pro che i contro. In questo articolo analizzeremo proprio i benefici e le possibili

criticità del cappotto termico per esterni, per aiutarti a valutare al meglio se si tratti della soluzione migliore per casa tua.

QUANDO POSSO REALIZZARE IL CAPPOTTO TERMICO ESTERNO?

Il cappotto termico esterno può essere realizzato sia in fase di costruzione, sia durante la ristrutturazione di un edificio.

Visto che l'opera viene eseguita sulle facciate esterne, i periodi più opportuni per la posa dal punto di vista climatico sono la primavera e l'autunno.

In queste stagioni, infatti, le temperature sono meno rigide e non si rischia di compromettere la qualità del lavoro e la durata dei materiali

utilizzati. Per quanto riguarda l'aspetto normativo, invece, la realizzazione dell'isolamento a cappotto sugli esterni può presentare dei limiti.

In particolare, alcuni vincoli urbanistici o architettonici potrebbero impedire l'intervento, specialmente sulle facciate degli edifici nei centri storici.

Lo stesso limite potresti averlo se abiti in appartamento. Prima di iniziare i lavori dovresti controllare il regolamento condominiale per sapere se puoi realizzare il cappotto esterno.

Infine, è importante ricordare che installando il cappotto termico per esterni nel 2025 puoi ancora accedere alle agevolazioni fiscali per la casa con aliquote maggiorate.

Quindi, se è un'opera che stai valutando, questo potrebbe essere il momento giusto.

Safe. Strong.
Styrodur®

Da 60 anni, **Styrodur** si posiziona nel mercato dell'XPS, distinguendosi per la sua elevata qualità, le numerose possibilità di applicazione e la sua robustezza. Questo prodotto è ideale per molteplici lavori nel campo dell'isolamento perimetrale, di pavimento, interno, di tetti piani rovesci e molto altro. Grazie alle sue caratteristiche tecniche e alla sua versatilità, **Styrodur**, è l'isolante termico che dura per generazioni!



GLI SVANTAGGI DELL'ISOLAMENTO A CAPPOTTO

Pur essendo una soluzione isolante altamente efficace, la coibentazione esterna presenta anche alcuni svantaggi che è importante conoscere e valutare.

Il primo è il costo iniziale, che può risultare elevato. L'installazione di un isolante termico esterno è infatti un investimento significativo, soprattutto se si utilizzano materiali di alta qualità e si ricorre a manodopera esperta.

Due aspetti, questi, su cui non ci sentiamo di consigliare di "risparmiare", meglio piuttosto scegliere soluzioni alternative. Materiali scadenti e posa errata possono portare a problemi di umidità e condensa, compromettendo l'efficacia dell'isolamento e causando danni strutturali nel lungo periodo.

Un altro svantaggio tipico riguarda lo spessore del cappotto che può ridurre leggermente gli spazi esterni disponibili, come balconi e terrazzi. Inoltre, l'isolamento a cappotto modifica l'aspetto della facciata e questo potrebbe richiedere eventualmente un lavoro aggiuntivo per ripristinare l'estetica desiderata.

I VANTAGGI DEL CAPPOTTO TERMICO ESTERNO

I vantaggi del cappotto esterno sono molteplici e superano di gran lunga gli svantaggi esposti sopra.

In primis, contribuisce ad abbassare i consumi energetici (bollette di gas ed elettricità, combustibile per stufe e camini).

Quando l'abitazione è correttamente isolata dal freddo e dal caldo, infatti, non c'è bisogno di accendere a pieno regime la caldaia,

il camino o il condizionatore d'aria. Inoltre, l'isolamento a cappotto assicura un microclima ideale in casa e aiuta a tenere lontane condensa, muffa e umidità.

Questo si traduce in una migliore qualità della vita domestica. Dato che in casa trascorriamo la maggior parte del tempo, è fondamentale che gli ambienti siano caldi in inverno e freschi e asciutti in estate. In ambienti vivibili e confortevoli si vive e si riposa meglio, con conseguente riduzione dei livelli di stress.

PERCHÉ È IMPORTANTE IL CAPPOTTO TERMICO ESTERNO?

Come abbiamo visto, il cappotto isolante esterno è un investimento vantaggioso per migliorare l'efficienza energetica e il comfort abi-

tativo del tuo immobile. L'importanza del cappotto esterno però non finisce qui. Rappresenta anche una scelta strategica per il futuro sostenibile degli edifici.

Installare l'isolamento a cappotto, infatti, significa contribuire attivamente alla riduzione delle emissioni inquinanti e dei consumi energetici.

Con l'aumento dei costi per l'energia e le crescenti preoccupazioni riguardo ai cambiamenti climatici, migliorare l'efficienza energetica della casa diventa una priorità su più fronti.

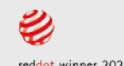
Visti i tanti benefici, ti consigliamo di considerare quanto prima la realizzazione di una coibentazione esterna, magari usufruendo degli incentivi ancora disponibili.



HDG

CREATING INNOVATION

TECNA
Design forte,
deciso e vigoroso



Un sistema di risciacquo
con uscita dell'acqua "invisibile"
che assicura la massima pulizia e igiene.



SIKAFLEX-11 FC PURFORM, SIGILLATURA E INCOLLAGGIO SICURO IN UN UNICO PRODOTTO

Per chi è alla ricerca di un prodotto versatile e affidabile, Sikaflex -11 FC Purform rappresenta la soluzione definitiva: un sigillante multiuso, adatto a tutti i tipi di materiali e pronto all'uso. Ideale in interno ed esterno, assicura un'eccellente adesione e una ottima tenuta.



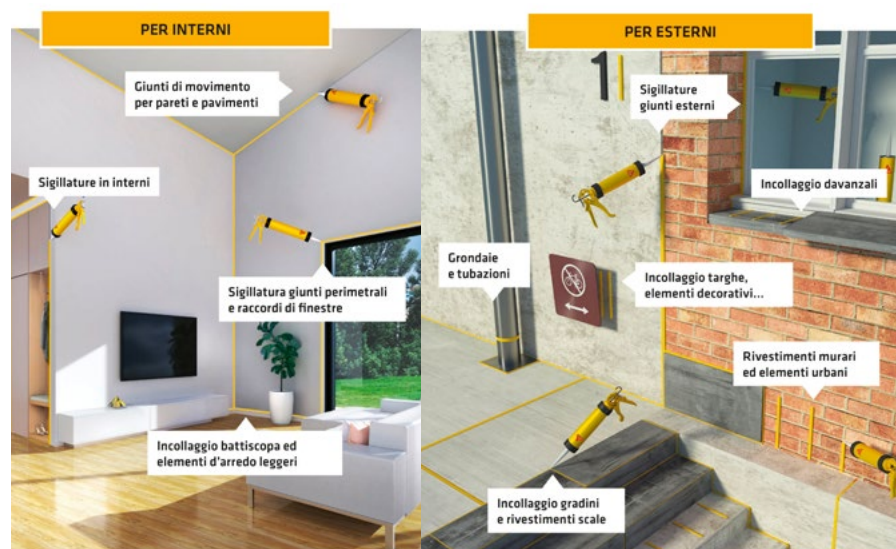
Le proprietà e i vantaggi di Sikaflex-11 FC Purform sono:

Sigillatura e incollaggio sicuro e affidabile tutto-in-uno: sigilla e incolla, in modo rapido e durevole, una vasta gamma di materiali su diversi supporti da costruzione;

Pronto all'uso: distribuito in cartucce o sacchetti già pronti all'utilizzo, facile da applicare e non cola;

Idoneo per applicazioni in interno ed esterno: grazie alla sua capacità di movimento del $\pm 25\%$, buona resistenza meccanica, agli agenti atmosferici e ai raggi UV.

Sika si impegna costantemente per favorire sicurezza e sostenibilità. La formulazione di Sikaflex-11 FC Purform contiene, infatti, una percentuale di diisocianato monomero inferiore allo 0,1% in peso. Questa caratteristica fa dello storico sigillante di Sika un prodotto sicuro e che non necessita della formazio-



ne prevista dal Regolamento della Commissione UE 2020/1149. Inoltre, possiede la marcatura CE, ha una certificazione GEV-Ecode per le emissioni VOC con classificazione EC1+ e classificazione A+ secondo la regolamentazione francese.

CAMPI DI UTILIZZO

Sikaflex-11 FC Purform è il prodotto ideale per la tua casa. Incolla rivestimenti, fissa elementi decorativi

leggeri ed è ideale per le finiture. Inoltre, è perfetto per sigillare in maniera elastica e impermeabile la maggior parte dei giunti a parete e a pavimento.

Sikaflex-11 FC Purform si distingue come il sigillante multiuso di riferimento per i professionisti dell'edilizia, garantendo prestazioni eccellenti nella sigillatura elastica e nell'incollaggio.

Total Living Bathroom and Wellness
Your Exclusive Space



gruppogeromin.com



ALTANA SPA INDOOR 160 x 200 x H 75 cm mini-pool . ETHOS G sauna

HAFRO | SAUNAVITA | GEROMIN

GRUPPO GEROMIN
VENEZIA 1945

LA PROGETTAZIONE ESPOSITIVA, UN INVESTIMENTO NEL FUTURO DEL NEGOZIO

Progettare un negozio significa creare un'esperienza, non solo posizionare scaffali. Ogni elemento deve essere studiato per integrarsi armoniosamente nello spazio, valorizzare al meglio i prodotti esposti e ottimizzare l'efficienza operativa.



Un allestimento ben concepito non è solo una questione estetica, ma un vero e proprio strumento strategico per guidare il cliente nel percorso d'acquisto e contribuire a un incremento significativo della produttività. Quando si desidera trasformare o creare un nuovo spazio commerciale, la scelta del giusto partner diventa cruciale per il successo del

progetto. È qui che entra in gioco Store Design, la divisione Masidef specializzata nella progettazione e arredamento di spazi di vendita. Si parte dalle indicazioni del cliente riguardanti necessità, desideri, budget e tempistiche. Un'analisi dettagliata dell'ambiente esistente con rilievi accurati, permette di individuare le migliori soluzioni in termini di layout degli scaffali e ot-

timizzazione degli spazi per un progetto studiato su misura. L'utilizzo di avanzati software di progettazione 3D consente di sperimentare un "tour" del futuro punto vendita, percorrendo virtualmente corsie e reparti per avere una visione chiara e dettagliata ancora prima della realizzazione. Queste "visite" sono anche lo spazio per domande e richieste di modifiche attuate in diretta, per valutare diverse alternative non solo organizzative ma anche estetiche e conferire al negozio un carattere in linea con il proprio marchio.

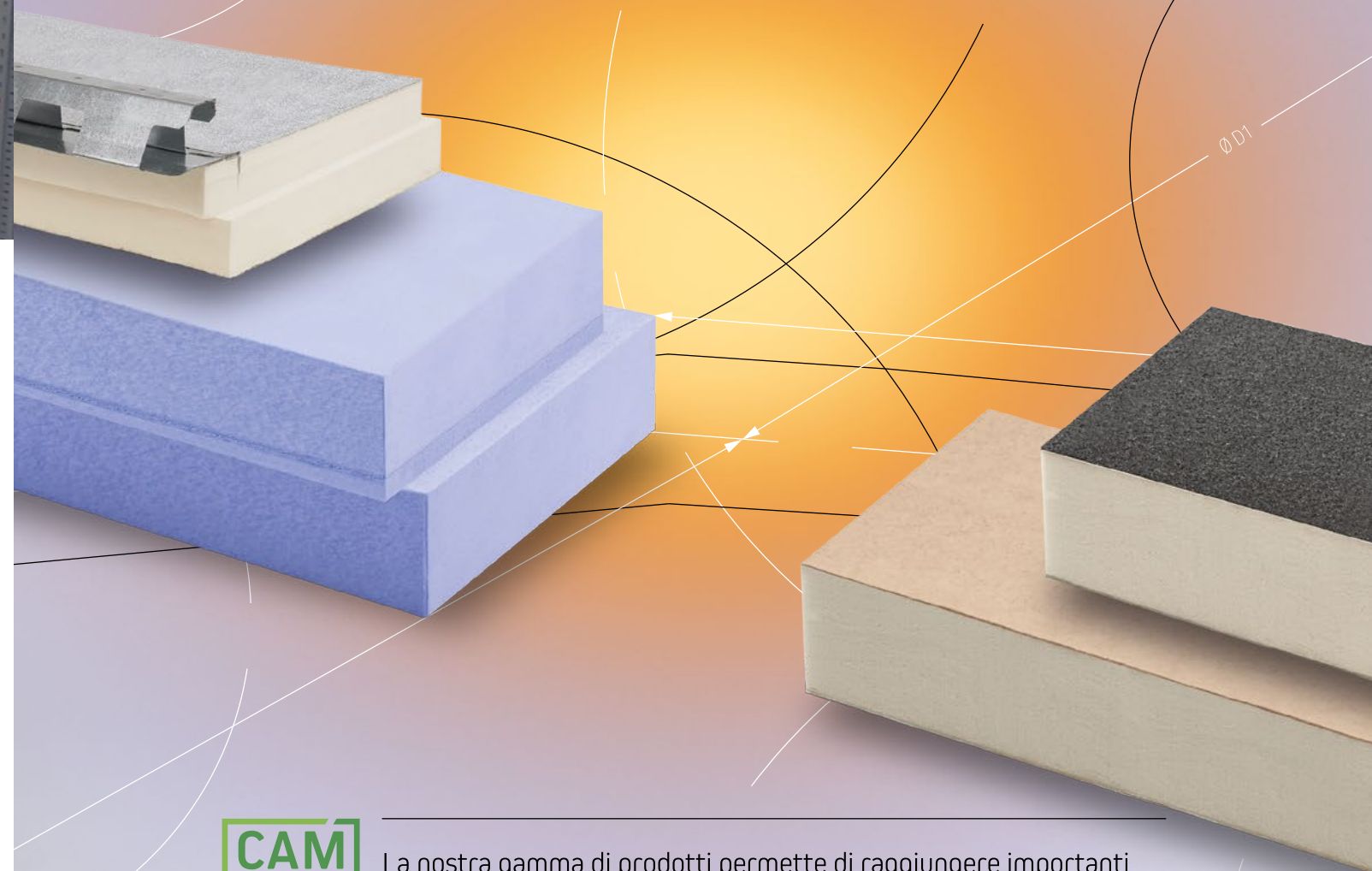
Non si tratta solo di disporre scaffali all'interno di uno spazio, ma di pensare a un ambiente in cui ogni elemento esalti i prodotti esposti. Precisione, cura dei dettagli e soluzioni su misura sono gli ingredienti chiave per un negozio performante e produttivo. Un investimento nella progettazione intelligente dello store è un investimento nel futuro del punto vendita stesso.

Maggiori informazioni su storedesign.masidef.com



POLIISO®
PIR PANELS FOR THERMAL INSULATION

X-FOAM
INDIGO XPS SINCE 1994



La nostra gamma di prodotti permette di raggiungere importanti traguardi di isolamento termico attraverso molteplici caratteristiche:

- › Conducibilità termica fino a **0,022 W/mK**
- › Resistenza alla compressione fino a **700 kPa**
- › Reazione al fuoco fino ad Euroclasse **B s1 d0**
- › Struttura a celle chiuse che permette scarso assorbimento d'acqua
- › Permeabilità al vapore variabile
- › Leggerezza e lavorabilità in cantiere
- › Durabilità e limitato impatto ambientale

EDILTEC®
INSULATION



www.ediltec.com

LE MALTE RAPIDE GEOACTIVE R4 10 E GEOACTIVE R4 40

Lavorabili, rapidi ed efficaci per il ripristino strutturale del calcestruzzo: l'Azienda veneta rilancia la sua linea Geoactive con due importanti novità dedicate al ripristino del calcestruzzo ammalorato.

**FASSA
BORTOLO**
QUALITÀ PER L'EDILIZIA

Geoactive R4 10 e Geoactive R4 40 sono due nuove malte rapide, particolarmente indicate per interventi di ripristino strutturale del calcestruzzo in cui sono necessarie una presa rapida ed elevate prestazioni meccaniche: hanno un tempo di lavorabilità stabile di 10 minuti o 40 minuti, come indicato dal nome, e consentono di cominciare il ciclo di finitura dopo 4 ore dall'intervento.

Il Centro Ricerche Fassa I-LAB ha lavorato in modo particolare alla lavorabilità del prodotto, per rispondere alle esigenze di performance in diverse condizioni ambientali e per soddisfare le molteplici necessità di intervento, anche quelle più estreme dell'edilizia acrobatica. Grazie alla presenza in formulazione di resine in polvere, infatti, queste nuove malte hanno una migliore adesione al supporto, riducendo la necessità di bagnarlo preventivamente a rifiuto, semplificando la fase di preparazione: un vantaggio significativo in cantieri dove l'umidificazione del supporto è disagiata. Ciascun prodotto è studiato per

svolgere 4 funzioni specifiche: deve PASSIVARE, ossia migliorare la protezione dell'armatura metallica; RIPARARE il calcestruzzo ammalorato; RICOSTRUIRE in modo facile e veloce le parti deteriorate grazie all'elevata tixotropia; PROTEGGERE in modo duraturo.

Geoactive R4 10 e Geoactive R4 40 sono specifici per interventi di riparazione localizzati, anche con cestello. Possono essere utilizzati, ad esempio, per la riparazione rapida di elementi strutturali in calcestruzzo armato quali travi e pilastri, di cornicioni e frontali di balconi anche in situazioni di urgenza, di elementi prefabbricati in calcestruzzo. Inoltre, servono a regolarizzare aree di calcestruzzo con difetti superficiali come nidi di ghiaia, fori dei distanziatori, riprese di getto, e così via.

Rispondono al requisito R4 (strutturale), fornendo alte performance meccaniche e di resistenza per calcestruzzi idraulici (CC) e calcestruzzi polimerici idraulici (PCC), sia in strutture esposte all'aria che costantemente sott'acqua.



GIUSTO IL TEMPO DI UN CAFFÈ!

GEOACTIVE R4 10 e R4 40

Ripara, rifinisci e via: le malte rapide per il ripristino del calcestruzzo che riducono i tempi d'attesa.

**FASSA
BORTOLO**



GEOACTIVE®



www.fassabortolo.it

INNOVAZIONE ED EFFICIENZA NEL DRENAGGIO PER BALCONI E TERRAZZI

ACO Slot 8

Fessure da 8 mm e design minimalista



Negli ultimi decenni, l'architettura e la tecnologia hanno trasformato la progettazione degli edifici moderni, ponendo l'accento non solo sulle esigenze funzionali, ma anche su comfort e benessere abitativo, sicurezza ed eco-sostenibilità. Questa sinergia tra estetica e funzionalità è diventata una priorità anche per ACO.



Nella gestione delle acque meteoriche su balconi e terrazzi, i sistemi di drenaggio ACO sono tra le soluzioni più avanzate oggi presenti sul mercato, poiché combinano elevata resistenza ed efficienza con un design minimalista capace di integrarsi con eleganza nel contesto applicativo.

LA SOLUZIONE ACO: SLOT 8

Il sistema a fessura Slot 8 di ACO è progettato per armonizzarsi con l'estetica degli edifici e delle pavimentazioni, evitando impatti visivi negativi. Le sue fessure di 8 mm di larghezza sono sicure per il calpestio a piedi nudi, conformi alle norme UNI EN 16582-1:2021 e UNI EN 13451-1. Realizzato interamente in acciaio inox, è ideale per lo smaltimento delle acque su terrazzi e balconi con un'altezza di installazione ridotta.

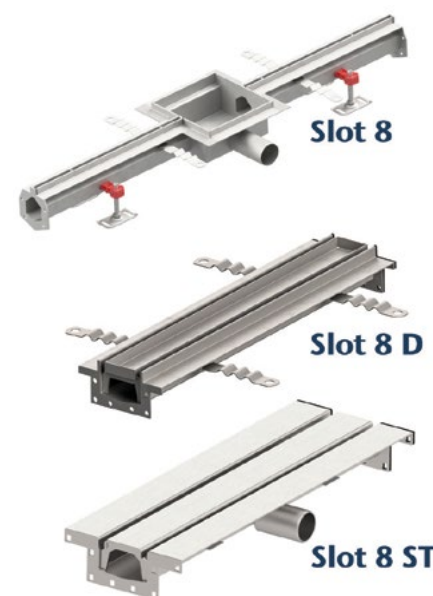
Il profilo a "V" del fondo dei canali migliora il deflusso dell'acqua anche a basse portate. Slot 8 è una soluzione modulare, disponibile con uscite di scarico orizzontali e verticali, sia in versione lineare che angolare; garantisce la tenuta all'acqua ed è compatibile con qualsiasi tipo di rivestimento.

Il sistema Slot 8 oggi comprende **3 diverse gamme di canali a fessura**.

• Lo Slot 8 a fessura singola è realizzato in acciaio inox AISI 304 o, su richiesta, in AISI 316L, ed è disponibile con o senza pendenza interna, per adattarsi a diversi tipi di costruzioni di pavimento. La posa è resa semplice dalla presenza di piedini di livellamento regolabili Easy Fix.

• Lo Slot 8 D con doppia fessura ha un'altezza interna di soli 50 mm, ideale per pavimentazioni con massetti di spessore ridotto. La doppia fessura garantisce un'efficace raccolta delle acque di superficie. È disponibile con tre diverse griglie di copertura.

• Il nuovo Slot 8 ST è realizzato completamente in acciaio inox AISI 316L, materiale raccomandato per le applicazioni in prossimità di ambienti soggetti a presenza di sale e/o cloro, come le zone costiere. Il suo design privo di telaio lo rende invisibile nella pavimentazione e adatto a qualsiasi tipo e spessore di piastrella. Ha un bordo perimetrale da 50 mm per un'ottimale impermeabilizzazione e una griglia di copertura Tile pavimentabile. L'altezza interna del canale è di soli 45 mm.



OPENING SYSTEMS BY SCRIGNO
APERTI A TUTTE LE IDEE



SCRIGNO

GUIDA PER LA SCELTA DI UNA MEMBRANA: MONOLITICA O MICROPOROSA?

Proteggere un edificio dall'umidità è fondamentale per massimizzarne la durabilità. Le membrane traspiranti giocano un ruolo chiave, regolando il passaggio del vapore ed evitando infiltrazioni d'acqua. Esistono due principali tipologie: le membrane microporose e quelle monolitiche. La loro struttura e il loro comportamento ne determinano l'efficacia nel tempo.

Le membrane microporose sono realizzate con polimeri idrofobici e presentano microfori che permettono il passaggio del vapore. Tuttavia, nel tempo, inquinanti come polveri e sostanze chimiche possono comprometterne le prestazioni, riducendo la loro efficienza. Inoltre, il processo produttivo ne può indebolire la resistenza agli agenti atmosferici.

Le membrane monolitiche, invece, sono composte da polimeri idrofilici che trasportano il vapore attraverso la loro struttura continua, senza microfori. Questo le rende più resistenti agli inquinanti e più elastiche, garantendo un'ottima adattabilità ai movimenti della struttura.

Per scegliere la membrana giusta, è fondamentale considerare le condizioni ambientali e le sollecitazioni a cui sarà esposta, sia in fase di installazione che durante il ciclo di vita dell'edificio. Per quanto riguarda l'impermeabilità, le membrane mo-

nalitiche bloccano l'acqua anche in presenza di inquinanti, garantendo una protezione superiore. In merito alla traspirabilità, entrambe consentono la fuoriuscita del vapore, ma le monolitiche gestiscono meglio le variazioni di umidità, riducendo il rischio di condensa interstiziale. Relativamente alla resistenza ai raggi UV, le microporose sono più sensibili alla radiazione solare, mentre le monolitiche offrono maggiore stabilità nel tempo.

Le membrane Traspir House Mono 135 e Traspir House Mono 160 di Holz Technic sono progettate per offrire massima resistenza agli agenti atmosferici, impermeabilità e gestione dell'umidità. La versione Mono 160, con classe di reazione al fuoco B-s1,d2, garantisce anche una maggiore sicurezza in caso di incendio. La scelta tra membrane microporose e monolitiche dipende dalle condizioni d'uso. Per ambienti esposti a inquinanti e condizioni climatiche estreme, le membrane monolitiche

HOLZ TECHNIC



rappresentano la soluzione più affidabile e duratura. Per un rapporto qualità prezzo, invece, si tenderà a preferire una membrana microporosa.

Scegli la più efficace in base alle tue esigenze su:

<https://www.holztechnic.com/>

MADE

COVER
innovation

Le nuove coperture ecosostenibili a basso impatto ambientale



GARANZIA
15 ANNI



plastica
seconda vita

Antica *matt*

DeA

Sole

Luna



www.firstcor.com



FIRST
CORPORATION

EDIFICI EFFICIENTI E SOSTENIBILI GRAZIE AL SISTEMA MONOSTRATO YTONG

Il sistema monostrato Ytong, prodotto e commercializzato da Xella Italia, rappresenta una soluzione all'avanguardia per la realizzazione di pareti esterne, sia di tamponamento che portanti. Questo sistema si distingue per l'impiego di blocchi in Calcestruzzo Aerato Autoclavato (CAA), un materiale leggero e resistente che offre numerosi vantaggi in termini di isolamento termico, facilità di posa e sostenibilità.

CARATTERISTICHE E PRESTAZIONI DEL SISTEMA YTONG

I blocchi Ytong sono progettati per garantire un elevato isolamento termico senza la necessità di applicare un cappotto esterno. Grazie alla loro natura minerale e alla struttura porosa, questi blocchi raggiungono valori di trasmittanza termica fino a

$U = 0,15 \text{ W/m}^2\text{K}$, contribuendo significativamente all'efficienza energetica dell'edificio.

La soluzione costruttiva per la realizzazione delle murature di tamponamento è composta dai blocchi Climagold e Climaplus che, grazie alla loro leggerezza e alla facilità di lavorazione, velocizzano la posa in opera

e aumentano l'efficienza in cantiere. Per le murature portanti, invece, è previsto l'utilizzo dei blocchi SismiClima, che permettono la realizzazione di pareti monostrato in qualsiasi zona sismica d'Italia senza la necessità di irrigidimenti in cemento armato.

IL SISTEMA YTONG ALL'OPERA: VILLA 2X2 MARCONI

Un esempio concreto dell'efficacia del sistema Ytong è rappresentato dalla Villa 2X2 Marconi a Inveruno (MI). Progettata dallo Studio Giola, in questa residenza bifamiliare sono stati utilizzati blocchi Climagold da 48 cm per le murature esterne, integrati con i pannelli Multipor M3 per la correzione dei ponti termici derivati dalla struttura in cemento armato. Grazie a questi prodotti e all'utilizzo dei loro corrispettivi per i divisori interni, l'opera ha raggiunto la classe energetica A4, attestando l'elevata efficienza energetica e l'ottimo comfort abitativo dell'edificio.

Xella



www.xella-italia.it

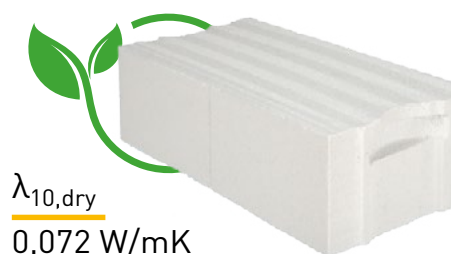
xella

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.**



$\lambda_{10, \text{dry}}$
0,072 W/mK

YTONG

Blocchi in calcestruzzo aerato autoclavato

YTONG

TEGOLE IN COTTO SANMARCO, TRADIZIONE E INNOVAZIONE PER LA COPERTURA IDEALE

Le tegole in cotto SanMarco, storico brand entrato a far parte recentemente dell'azienda Wienerberger, rappresentano una sintesi ideale tra estetica e funzionalità, grazie a una gamma completa di soluzioni pensate per ogni tipo di copertura.



Il punto di forza risiede nella varietà di forme e colori, ideali per rispondere a esigenze sia tradizionali che moderne.

Le tegole sono disponibili nelle tonalità naturali dei rossi e rosati (nella tonalità naturale rossa dell'argilla), nei colori (nelle colorazioni) tradizionali per tetti storici o rustici, fino alle nuance più contemporanee come il grigio e il nero, perfette per progetti dal design innovativo.

Oltre al fattore estetico, le tegole SanMarco garantiscono facilità di posa grazie a incastri studiati per assicurare precisione e velocità di montaggio.

Accessori come il Kit Colmo Ventilato migliorano la microventilazione e la durabilità del tetto, offrendo anche una posa più ordinata ed efficace.

Completano il Sistema Tetto SanMarco una serie di Accessori Funzionali, nati per completare gli strati costruttivi di un'abitazione, ottimizzandone

le performance in termini di isolamento termico, resistenza alle condizioni meteo e rispetto dei più severi standard di sicurezza.

La soluzione ideale per rivendite edili che vogliono proporre prodotti di alta qualità con alte prestazioni.

Secondo Simona Scomparin, product manager roof di Terreal Italia:

«Gli aspetti che per primi influenzano la scelta del materiale per le coperture delle nostre case sono senza dubbio la forma e il colore; aspetti che si devono saper declinare nelle numerose sfumature di cui il nostro paese si caratterizza.

Subito a seguire troviamo gli aspetti prestazionali sia degli elementi singoli (come tegole e coppi) che del sistema tetto nella sua più ampia accezione.

I prodotti SanMarco seguono e rispondono a queste esigenze, ga-

rantando prestazioni eccellenti, resistenti e durevoli nel tempo, senza però rinunciare all'eleganza»



ELEGANCE IN DETAILS



PARK LANE

FIMALAB DESIGN

Gruppo per lavabo tre fori.
Three-holes basin mixer.

fimacf.com

fima | CARLO FRATTINI®
rubinetterie

CON SIMPSON STRONG-TIE UN'UNIONE CHE COSTRUISCE IL DOMANI

L'azienda Friulsider nasce nel 1966 in Friuli Venezia Giulia come produttrice di viti per legno a supporto dell'adiacente polo industriale denominato "triangolo della sedia", decidendo poi di ampliare il suo business nel settore del fissaggio per costruzioni civili.



Nel 2022 Friulsider entra a far parte del gruppo Simpson Strong-Tie, azienda americana nata nel 1956 per creare soluzioni che rendano le strutture più sicure e resistenti.

Con questa fusione Friulsider consolida la sua presenza nel settore dell'edilizia legno, ampliando il suo catalogo e rafforzando la sua offerta. Grazie all'incorporazione della business unit di Etanco Italia, avvenuta a novembre 2024, l'offerta viene ulteriormente ampliata nel settore delle coperture, involucri edilizi e facciate ventilate.

UN PROCESSO STRATEGICO CHE PORTA CON SÉ NUOVE OPPORTUNITÀ

Il 2024 è stato un anno complesso per molti aspetti: conflitti internazionali, stop degli incentivi, incertezze geopolitiche e il blocco di alcuni punti fondamentali per il traffico commerciale. Nonostante la situazione internazionale incerta, l'azien-

da ha raggiunto un risultato positivo rispetto al mercato, portando avanti molte attività e investimenti. Anche il 2025 si è aperto con diverse incertezze che impongono di lavorare duramente, rafforzando sempre più il ruolo nel mercato tradizionale, nel settore dell'edilizia legno e delle costruzioni sostenibili.

L'attuale congiuntura economica, caratterizzata tra l'altro dall'aumento dei costi delle materie prime, dei trasporti e dell'energia, sta spingendo le aziende del settore a rivedere le proprie strategie operative: ispirare, innovare e servire sono 3 pilastri su cui si fonda la strategia aziendale che consente di rispondere alle difficoltà del mercato.

NUOVI PRODOTTI E IL SERVIZIO AL CLIENTE

Avere un catalogo ampio con una vasta gamma prodotto e la recente introduzione dei connettori legno ha permesso infatti all'azienda di affacciarsi a mercati prima preclusi o

che venivano penetrati solo in parte. I connettori legno dal 2022 ad oggi hanno avuto un incremento del 74%. Oltre all'ampliamento dell'offerta in termini di prodotti, un altro fattore di successo è il servizio al cliente: la rete vendita di Friulsider | Simpson Strong-Tie è composta da Area Manager che si dividono il territorio italiano e si interfacciano con le agenzie di vendita locali. Questo permette di avere una presenza capillare sul territorio ed essere re-



attivi sia ai cambiamenti repentini del business che alle esigenze dei clienti della ferramenta tradizionale. All'interno della rete di vendita vi sono figure che presidiano il mondo dell'OEM per espandersi nel settore dell'industrializzazione delle costruzioni e del DIY per servire la maggioranza delle fasce di consumatori.

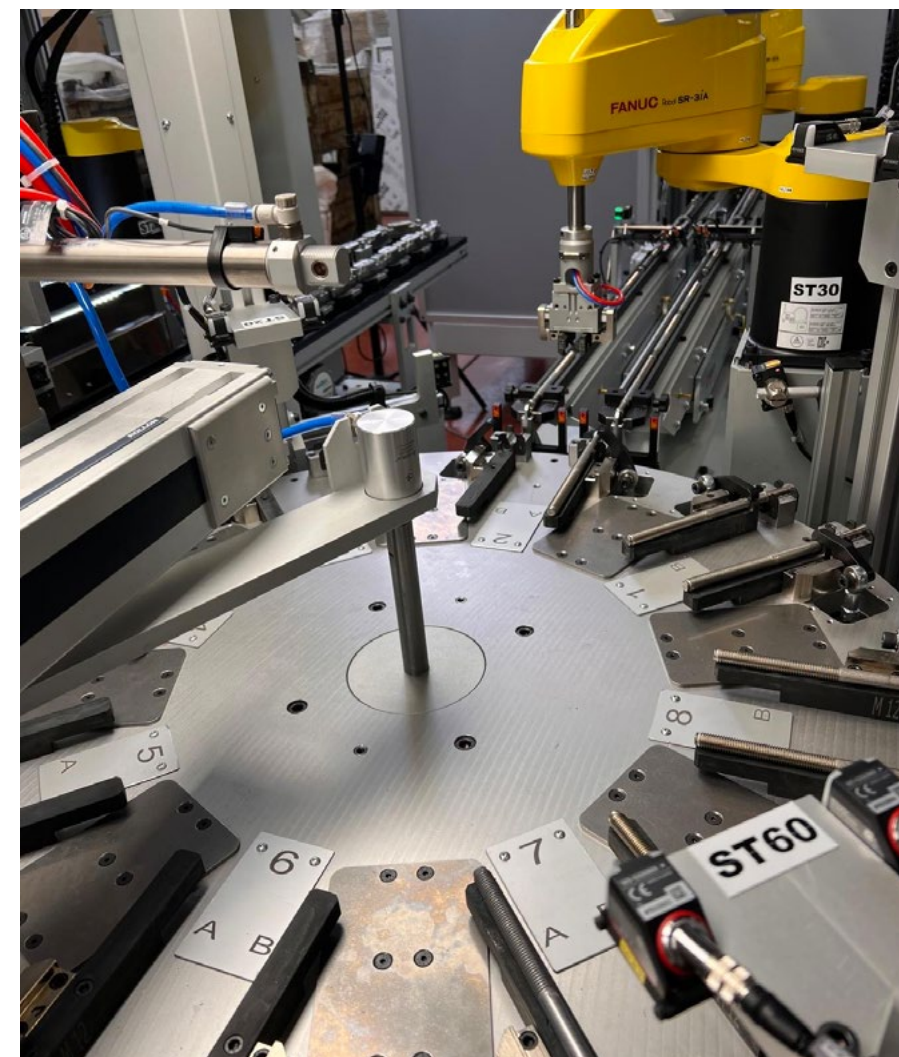
Strettamente connesso con il settore delle ferramenta e dei magazzini edili, trasversalmente ai canali di vendita, c'è il mondo dei professionisti delle costruzioni: per supportare i progettisti sono stati introdotti da inizio 2024 le figure dei Field Engineer.

Queste nuove figure hanno il compito di intensificare la collaborazione con i progettisti: sono stati effettuati importanti investimenti nella realizzazione di software di calcolo dedicati ai professionisti del settore.

Grazie alla presenza delle specifiche degli ancoranti Friulsider il professionista è facilitato nel suo lavoro di dimensionamento e design delle strutture. Rimane inoltre un caposaldo il servizio che storicamente viene offerto con prove di pull out in situ per analizzare il comportamento degli ancoranti direttamente sui cantieri per aiutare i clienti a trovare la soluzione di fissaggio più adatta.

Essere parte di un Gruppo internazionale ha permesso all'azienda di investire notevolmente anche per ampliare i propri spazi: è stato acquisito un nuovo stabilimento, a fianco di quello storico, per il reparto confezionamento e assemblaggio e per l'ampliamento del magazzino con la creazione di oltre 3 mila nuovi posti pallet.

L'appena concluso ampliamento ha portato ad aumentare la superficie del magazzino da 5.600 m² a 7.800 m² passando da 10.000 a 13.300 posti pallet.



Ci sono stati ulteriori investimenti per ampliare la struttura ricettiva e realizzare uno spazio polifunzionale con showroom, sala multimediale per presentazioni agli stakeholders, punto di incontro per clienti e fornitori, un ampio spazio per l'hospitality e una sala per le prove pratiche e il training alla forza vendita.

A livello di innovazione, sono stati introdotti gli AGV (Automated Guided Vehicle) per la movimentazione automatica delle merci all'interno dello stabilimento.

I due veicoli automatizzati permettono lo spostamento delle merci, in maniera sicura e continuativa, aprendo nuovi spazi di sviluppo per gli operatori.

Friulsider è stata una delle prime aziende in Italia ad aver introdott-

to questo tipo di automazione, dimostrando, ancora una volta, come l'attenzione dell'azienda sia sempre orientata all'innovazione e all'ottimizzazione dei processi.

L'essere parte di un Gruppo consente di potenziare inoltre l'innovazione grazie anche alle sinergie create con il centro ricerche negli USA. Lo scorso anno è stato lanciato sul mercato il nuovo FM 753 Evo, un prodotto nuovo derivante dallo storico tassello Friulsider 753 proposto sul mercato con rinnovate e aumentate performance.

Per rispondere alle crescenti richieste del mercato, è stata recentemente installata una nuova linea di assemblaggio e confezionamento automatizzata che ha consentito di incrementare la capacità produttiva media degli ancoranti FM 753 evo del 30%.

BENESSERE, SOSTENIBILITÀ E SPERIMENTAZIONE CON LE IDROPITTURE DURSILITE

Mapei offre un'ampia gamma di pitture per interni ad alte prestazioni e a basso contenuto di VOC, sicure per la salute umana e altamente sostenibili. La linea Dursilite, caratterizzata da formulazioni innovative e dalla tecnologia BioBlock, assicura rivestimenti durevoli e resistenti alle muffe. Il suo packaging garantisce chiarezza e sostenibilità grazie all'utilizzo di materiali riciclati.



Se osserviamo gli ambienti dove viviamo, le stanze delle nostre abitazioni, gli uffici e le sale riunioni nel posto di lavoro o nei luoghi pubblici, è curioso notare come in realtà trascorriamo gran parte della nostra vita circondati da superfici pitturate: soffitti e pareti, in genere, rappresentano oltre il 70% delle superfici di un ambiente. Si tratta di un aspetto poco considerato ma molto rilevante quando dobbiamo scegliere le pitture più idonee per gli interni.

Quindi... quanto è importante che gli ambienti con cui veniamo a contatto quotidianamente trasmettano benessere sia dal punto di vista emozionale attraverso il colore e l'aspetto, sia a livello di composizione chimica dei prodotti, che devono essere formulati con la massima attenzione alla salute delle persone e dell'ambiente?

BELLE FUORI, BUONE DENTRO

Dursilite è il marchio storico della linea Idropitture, un nome che vediamo già comparire nello stand Mapei alla Fiera Internazionale della Ricostruzione nel giugno del 1946. Con l'obiettivo di guadagnare autorevolezza e presenza nel mercato delle pitture da interni, al pari di quelle già conquistate nelle finiture e nei sistemi di isolamento termico per esterni, nel 2022 Mapei ha rinnovato completamente la gamma di idropitture, rafforzandola a livello quantitativo in termini di prodotti e a livello qualitativo in termini di prestazioni.

Oggi la linea Dursilite conta due prodotti di preparazione (stucco e fondo pigmentato) e cinque idropitture, ma sono già in fase di sviluppo altri quattro prodotti per arricchire ulteriormente l'offerta a livello tecnico e commerciale.



Completa la gamma delle finiture da interni lo smalto murale ad altissime prestazioni Mapecoat Act, disponibile nella versione satinata e opaca.

BENESSERE A COLORI

Le formulazioni delle idropitture sono state ottimizzate per ridurre al minimo le emissioni di componenti organici volatili (COV), raggiungendo la classe più elevata, A+, a garanzia della migliore qua-

lità dell'aria negli ambienti interni ("confinati", come sono descritti nel protocollo dei test) e quindi un elevato benessere abitativo. Anche le paste coloranti ColorMap, con le quali è possibile riprodurre le tinte delle collezioni Mapei o qualsiasi altro colore a campione, sono low VOC, a base di pigmenti atossici in altissima concentrazione per ridurre al minimo il loro dosaggio nella finitura e mantenerne inalterata la qualità.

Come richiesto dal requisito 2.5.13 dei CAM (Criteri Minimi Ambientali) per le pitture e vernici, le idropitture Dursilite sono prive di metalli pesanti, quali arsenico, piombo, mercurio, secondo test report realizzati presso laboratori esterni accreditati.

Garantire la salubrità degli ambienti significa anche prevenire o risolvere una delle situazioni più frequenti negli ambienti con presenza di umidità o limitata aerazione: la muffa. BioBlock, tecnologia proprietaria Mapei, permette di contrastare il deposito e la proliferazione di muffe sulle superfici, grazie a speciali agenti di protezione biologica ad ampio spettro d'azione ed elevata durata.

IL VERO LUSSO DI OGGI: IL TEMPO

L'imperversare dei numerosi e mutevoli bonus dedicati all'edilizia ha reso Mapei consapevole dei disagi e delle difficoltà collegate ai lavori di ristrutturazione o manutenzione delle nostre case: un tempo importante sottratto a quello già limitato dell'odierna vita frenetica.

Preferire un prodotto di qualità e quindi di elevata durabilità significa non solo fare una scelta etica ed ecologica, ma anche allungare il ciclo di vita della pittura riducen-

do significativamente la frequenza delle imbiancature.

Anche il potere coprente di una pittura è un parametro importante che, in specifici casi, permette l'applicazione a mano unica in modo da limitare notevolmente la durata dei lavori e la presenza degli operai in casa.

UN VESTITO NUOVO, FUNZIONALE E... SOSTENIBILE

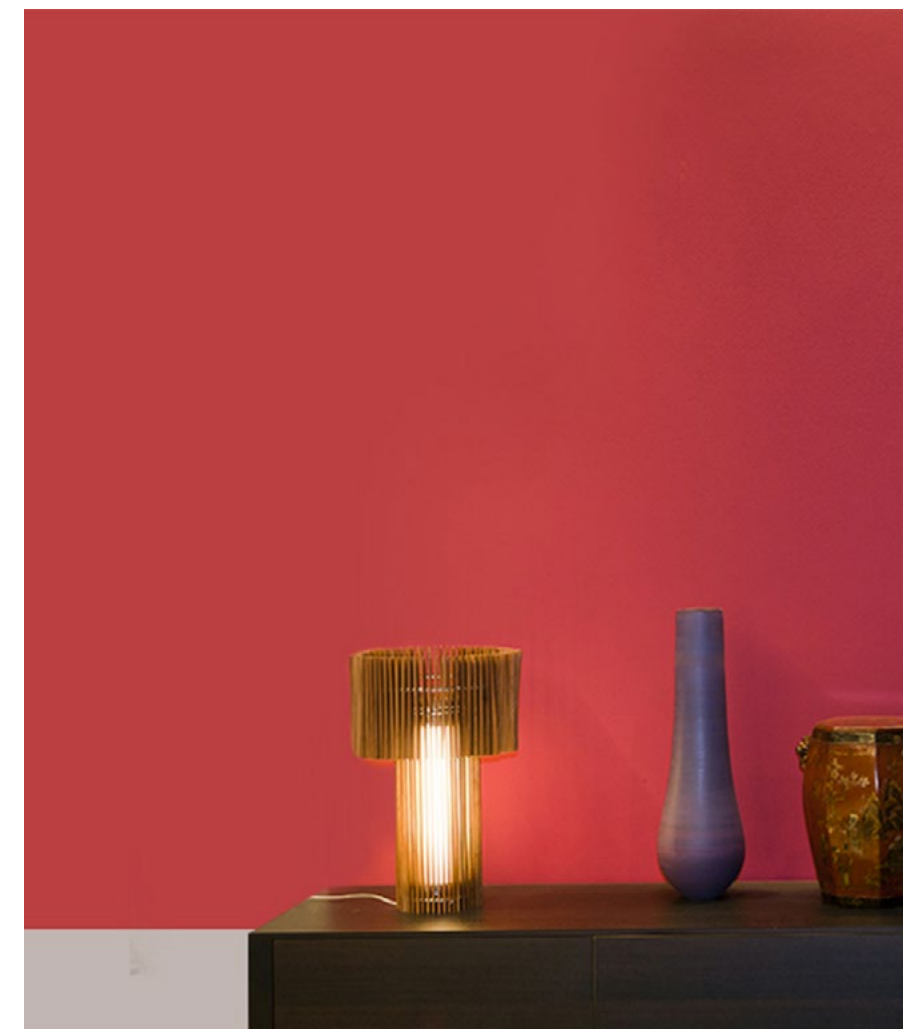
Per i packs mapei ha scelto un visual pulito ed essenziale, con la beuta Mapei come elemento grafico dominante, simbolo ben riconoscibile del marchio solido e sinonimo di qualità.

Tutte le informazioni di prodotto sono riportate in modo chiaro ed evidente: la tipologia, il campo

d'impiego, le prestazioni principali e i vantaggi che ne derivano. Marcature e loghi di certificazione sono posizionati sul fronte per un'immediata comprensione delle prestazioni del prodotto. Le indicazioni per l'applicazione del prodotto sul retro sono di facile comprensione, grazie all'uso delle icone.

Il QR Code, subito a fianco del nome del prodotto, permette di accedere in modo immediato alla documentazione completa, tecnica e marketing sul sito Mapei.

L'Azienda ha curato anche l'aspetto ambientale, scegliendo di utilizzare imballi con materiale di recupero, certificati dall'Istituto per le Plastiche Riciclate (IPPR) che consente di esibire su tutti i packs il marchio Plastica Seconda Vita.



WINPLAN PRO, IL MASSETTO CEMENTIZIO CHE NON ASSORBE L'ACQUA

La validità dei "sistemi" impermeabilizzanti in termini di durata e di performance qualitativa non è più ormai in discussione.



Un lavoro realizzato a regola d'arte, che offra quindi garanzie di tenuta nel tempo ed eviti brutte sorprese, è certamente più semplice da realizzare se le differenti fasi della posa vengono effettuate con prodotti coerenti, formulati per interagire nel compito che sono chiamati a svolgere. Se poi questi sistemi sono anche in grado di rispettare l'ambiente e la salute dell'uomo, l'innovazione è completa, e ciò oggi è possibile grazie alla tecnologia di Winkler.



Come è noto, una perfetta impermeabilizzazione delle superfici inizia dal massetto.

Per questo il settore Ricerca e Sviluppo di Winkler ha messo a punto Winplan Pro, uno speciale massetto premiscelato cementizio, a rapida asciugatura, formulato per garantire un alto potere idrofobico (in sostanza l'assorbimento di acqua è praticamente irrilevante), senza ostacolarne nel contempo la traspirabilità al vapore acqueo.

Winplan Pro è costituito da leganti idraulici, cariche minerali e inerti selezionati in perfetta curva granulometrica, formulata nei laboratori Winkler. Permette la realizzazione di massetti in aderenza con spessori da 1 a 3 centimetri e galleggianti da 3 a 8 centimetri, in una sola mano, senza ripresa.

Grazie alle sue proprietà, e a una lavorabilità superiore alla media - il prodotto è pronto all'uso a ritiro controllato e a rapida idratazione - Winplan Pro è particolarmente indicato per le

superfici esterne, quindi a contatto con le più diverse condizioni atmosferiche. Si può applicare su solette vecchie e nuove, balconi, terrazze, uffici, ambienti residenziali, pavimentazioni ad alto traffico come centri commerciali, pavimenti industriali.

Può essere rivestito con ceramica, materiali resilienti, pietre naturali, parquet, legno o qualsiasi altro rivestimento dove sia richiesta una rapida asciugatura.

Fra le caratteristiche di Winplan Pro, la Resistenza a compressione - Resistenza a flessione secondo la Norma EN 13892-2; Conducibilità Termica in linea con la UNI EN ISO 10456 e la Permeabilità all'acqua secondo la UNI EN 1062-3.

Ancora, Winplan Pro, è specificamente formulato per la successiva posa, con adesivi cementizi, di materiale lapideo, rivestimenti ceramici e di tutti gli impermeabilizzanti della gamma Winkler, prodotti a base acqua, senza solventi che rispettano l'uomo e l'ambiente.



SKERMO TERRAZZE

**IMPERMEABILIZZANTE TRASPARENTE
PER BALCONI E TERRAZZE**

LA SOLUZIONE AI TUOI PROBLEMI DI INFILTRAZIONI



PROTETTIVO IDROREPELENTE DI ULTIMA GENERAZIONE

**Facilissimo da applicare
Privo di solventi
Penetra in profondità nelle fughe**

winklerchimica.com



SICUREZZA, DRENAGGIO E STABILITÀ CON IL SISTEMA ARKIMEDE + RIALTO

Per una terrazza esterna di 60 metri quadrati è stato realizzato un sistema sopraelevato drenante, stabile e complanare, resistente alle varie sollecitazioni, prima della posa delle piastrelle in gres porcellanato.

DAKOTA®



- **Posa a secco** con riduzione dei tempi di cantiere.
- **Drenaggio efficiente**, senza alcun ristagno d'acqua e terrazza sempre asciutta.
- **Un sistema sopraelevato sicuro** anche in condizioni di danneggiamento accidentale.
- **Una terrazza esteticamente curata**, perfettamente planare con una finitura di pregio

Inoltre, la modularità dei componenti e la facilità di ispezione rendono l'intervento facilmente manutenibile nel tempo, con la possibilità di sostituire singole piastrelle o intervenire sull'impermeabilizzazione senza demolizioni invasive.

Il sistema combinato Arkimede + Rialto di Dakota si conferma una soluzione tecnica avanzata per la realizzazione di pavimentazioni sopraelevate esterne, particolarmente indicata in ambiti residenziali dove la sicurezza dell'utente è una priorità tanto quanto le prestazioni funzionali.

Nel contesto della realizzazione di una terrazza esterna per una villetta residenziale, il progettista si è trovato a dover soddisfare esigenze funzionali ben precise, imposte dalle aspettative del committente. L'obiettivo era duplice: da un lato, garantire un efficace drenaggio delle acque meteoriche, evitando accumuli superficiali e senza dover ricorrere a complicati sistemi di raccolta e canalizzazione; dall'altro, realizzare una superficie sopraelevata sicura, stabile e complanare, in grado di resistere a eventuali sollecitazioni e, in particolare, di prevenire il rischio di infortuni in caso di rottura delle piastrelle in gres porcellanato previste nel progetto.

Per rispondere a queste esigenze, è stata scelta una soluzione tecnica combinata, composta da:

- **Supporti Arkimede:** I supporti Arkimede 35 - testa fissa, realizzati in polipropilene riciclato ad alta resistenza, stabilizzato contro i raggi UV e resistente a temperature, con un range di regolazione da 35 a 60 millimetri.

- **Griglia di sicurezza Rialto:** Elemento distintivo dell'intervento è stata l'adozione del sistema anticaduta Rialto, una griglia in tecnopolimero ad alta resistenza, progettata per essere installata come base per le piastrelle in gres porcellanato, creando una barriera di sicurezza "invisibile" ma efficace, rispondendo alla crescente esigenza di integrare sistemi passivi di

sicurezza nelle pavimentazioni sopraelevate.

SOLUZIONE: DRENAGGIO

Uno dei principali vantaggi del sistema sopraelevato è la creazione di un'intercapedine tra la superficie calpestabile e il massetto impermeabilizzato sottostante. Questo spazio consente all'acqua piovana di defluire liberamente verso i punti di scolo attraverso le fughe tra piastrelle, evitando ristagni superficiali e contribuendo alla durabilità delle finiture. La configurazione modulare con supporti regolabili e griglia Rialto crea una struttura robusta e flessibile, con una perfetta distribuzione dei carichi e una portata statica adeguata alle esigenze residenziali. Il sistema Rialto rappresenta un'innovazione nel campo della sicurezza passiva. Infatti, l'utilizzo della griglia consente di migliorare il livello di protezione delle persone.

PROGETTARE LE ESIGENZE SPECIFICHE

La soluzione adottata rappresenta un esempio concreto di progettazione funzionale e responsabile, dove ogni elemento tecnico è stato scelto in funzione delle esigenze specifiche dell'utente finale e delle condizioni ambientali dell'intervento. L'impiego congiunto dei supporti Arkimede e della griglia anticaduta Rialto ha permesso di ottenere:

- **Compensazione efficace** di pendenze e imperfezioni del sottofondo

Le tue soluzioni per il consolidamento e rinforzo delle strutture sempre a portata di mano.

Scopri gli strumenti di **progettazione avanzata**: il nuovo **quaderno tecnico**, con i **dettagli costruttivi** disponibili anche in formato AutoCAD, e i rinnovati **software di calcolo**.

Ti aspettiamo su **Leca.it** e **RureGold.it**



Laterlite SpA
f @ in



Leca

Rure Gold

Laterlite
Le tue soluzioni per costruire

IL DESIGN INVISIBILE DELLE PORTE FILO MURO CHE RIDEFINISCE GLI SPAZI CONTEMPORANEI

Nel panorama dell'interior design, la tendenza verso soluzioni che combinano estetica essenziale e versatilità è sempre più evidente. Tra queste, le porte filo muro emergono come elemento distintivo, capaci di integrarsi perfettamente negli spazi e valorizzarne il carattere.

Scrigno, azienda leader del segmento porte filo muro, offre una gamma completa di porte sia scorrevoli che a battente, progettate per rispondere alle esigenze di progettisti, interior designer e amanti del design contemporaneo.

LE PORTE FILO MURO: L'ELEGANZA DELL'ESSENZIALE

Le porte filo muro rappresentano un equilibrio perfetto tra funzione e stile, eliminando cornici e stipiti a vista per creare superfici continue e armoniose. Questa soluzione minimalista permette di personalizzare gli ambienti, offrendo infinite possibilità in termini di finiture e colori. La loro capacità di adattarsi a qualsiasi contesto architettonico le rende protagoniste di progetti dallo stile contemporaneo, esaltando gli spazi con la leggerezza che le caratterizza. Scrigno, forte della sua esperienza e della costante ricerca, ha perfezionato il concetto di porta filo muro attra-

verso prodotti che coniugano tecnologia, materiali di alta qualità e un design innovativo.

I PRODOTTI ICONICI DI SCRIGNO

CONTROLUCE: la porta filo muro di puro design con illuminazione LED.

Sviluppata da Scrigno in collaborazione con l'Architetto Egidio Panzera, Controluce è stata selezionata dall'Osservatorio permanente del Design ADI per essere inclusa nel prestigioso ADI Design Index 2024, volume che raccoglie l'eccellenza del design MADE in Italy.

Controluce nasce da una riflessione attenta sul rapporto tra architettura e luce, creando un nuovo modo di interpretare il passaggio tra diversi spazi abitativi, con un inedito uso della luce.

Quest'ultima viene declinata nel suo rapporto con l'ombra, producendo attorno alla porta filo muro

una cornice illuminante suggestiva e d'effetto. La luce diventa così un elemento d'arredo, che integra con eleganza l'illuminazione LED in una porta battente filo muro.

ACQUA: la porta scorrevole in vetro per ogni tipo di ambiente.

Nella porta Acqua, convivono due anime, vetro e alluminio, che con eleganza e raffinatezza arricchiscono ogni tipo di ambiente, incontrando vari stili. Disponibile in versione ad anta singola o doppia, le sue finiture spaziano all'interno di una ricca palette di tonalità selezionabili dal vetro trasparente, al satinato, reflex, fumé o bronzo, declinate anche nella versione a specchio, cui si aggiunge una ricca palette di tonalità selezionabili per la versione in vetro laccato, con finishing lucido o satinato e le nuove texture rigo, pixel, lino caffè e lino bianco.

FILO44: la porta filo muro smart per eccellenza.



La porta battente filo muro Filo44 è la soluzione smart per eccellenza, e per questo la più venduta nel suo segmento. Facile da installare, è completamente reversibile sui quattro lati: il verso d'apertura può essere scelto in fase di montaggio adattandosi dunque alle specifiche istanze progettuali anche nelle fasi finali di definizione degli spazi. In finitura primer, Filo44 offre infinite possibilità di personalizzazione. Il pannello porta può essere infatti verniciato, laccato o ricoperto con carta da parati, per infondere un nuovo valore estetico all'elemento porta, trasformandolo così in un vero e proprio complemento d'arredo.

PIUMA: l'innovativa porta battente filo muro di Scrigno con sistema di chiusura ammortizzata.

Piuma è la porta battente filo muro di Scrigno che unisce purezza estetica e sofisticatezza tecnologica. Il

suo sistema soft close interviene negli ultimi 10° di chiusura, eliminando urti improvvisi e assicurando un gesto fluido, silenzioso e armonioso. Un dettaglio che non è solo tecnica, ma una vera esperienza sensoriale, in cui ogni chiusura diventa un momento di equilibrio tra materia e movimento.

Disponibile in laccato, frassino laccato e primer, Piuma si presta a infinite interpretazioni progettuali. Proposta nella versione ad anta singola o doppia, disponibile con altezza fino a 3 metri per le realizzazioni di maggior impatto, Piuma converte la porta in un elemento architettonico essenziale e potente, capace di ridefinire la percezione dello spazio.

MIRR: la porta filo muro in vetro dal design unico.

Mirr è la splendida porta filo muro in vetro di Scrigno, pensata per

creare un connubio perfetto tra forza ed eleganza, tra funzionalità e qualità tecnica, in grado di guidare il passaggio di luce e suoni, per vivere al meglio gli spazi interni dell'abitazione.

Una soluzione premium, di puro design, curata e minimalista, estremamente versatile in quanto disponibile in diverse finiture e colori, in versione scorrevole e a battente.

Una soluzione sofisticata che impreziosisce l'arredo. Le porte filo muro si sono convertite in veri e propri protagonisti del design d'interni.

Scrigno, con la sua gamma completa e innovativa, offre soluzioni che non solo ottimizzano gli spazi, ma li trasformano. Grazie all'attenzione ai dettagli e alla possibilità di personalizzazione, le porte filo muro Scrigno sono la scelta perfetta per chi desidera creare ambienti unici e senza tempo.



NOVITÀ NORMATIVE

Regole certe per il mercato della qualità

L'istituzione del Gruppo PML (Produttori di Membrane Liquide) e la pubblicazione della Norma UNI 11928 a protezione della qualità dei sistemi impermeabilizzanti liquidi rappresentano una svolta strategica per il settore delle impermeabilizzazioni liquide. Un'opportunità anche per la distribuzione edile che si vuole differenziare in modo altamente professionale.

L'innovazione nei sistemi impermeabilizzanti ha permesso di sviluppare soluzioni sempre più performanti, con una combinazione ottimale tra facilità d'uso e resa tecnica.

Tuttavia, l'adozione di queste tecnologie si scontra ancora con resistenze radicate: da un lato, le imprese e gli artigiani meno inclini a modificare le proprie abitudini operative; dall'altro, gli applicatori specializzati, consapevoli della necessità di adottare soluzioni certificate per garantire interventi a regola d'arte, riducendo il rischio di contestazioni o rifacimenti, e

augmentando la durabilità delle opere. Le aziende produttrici oltre alle attività di ricerca e sviluppo, devono impegnarsi per favorire un mercato maturo, fornendo gli strumenti perché possa crescere sia nella consapevolezza tecnica, sia nella certezza che realizzare un lavoro a regola d'arte non debba essere una eccezione, ma un semplice esempio di apprezzabile professionalità.

Il mercato, insomma, può crescere solo se può contare su regole di riferimento, in questo caso le normative. L'obiettivo del Gruppo PML è quello di promuovere la

formazione e la conoscenza di un quadro normativo chiaro che definisca parametri di qualità, criteri applicativi e requisiti prestazionali.

Il settore degli impermeabilizzanti liquidi negli ultimi anni ha fatto passi da gigante in termini di proposte qualitative e di performance prestazionali.

Una tecnologia certamente innovativa che però non ha mai avuto punti di riferimento normativi specifici che aiutassero i progettisti a indicare nei capitolati adeguate soluzioni tecniche dei prodotti da utilizzare, o che suggerissero agli applicatori come utilizzare questi prodotti, questi sistemi, in modo corretto.

Insomma, era necessaria una svolta, e alcuni dei produttori più rappresentativi del settore hanno deciso di creare il Gruppo PML, che

opera all'interno del Siteb (Strade Italiane e Bitumi), nella Categoria D. All'interno del Siteb opera anche Gruppo Primi (Produttori Italiani Membrane Impermeabilizzanti). Gruppo PML si muove autonomamente, ma naturalmente anche in collaborazione con il Gruppo Primi, perché nel settore dell'impermeabilizzazione esistono obiettivi comuni.

NASCE LA NORMA 11928 – 1

Questa Norma qualifica per la prima volta un prodotto con una conformità per essere utilizzato in copertura e rimanere in piena esposizione. Un prodotto che abbia quella specifica destinazione d'uso e abbia il livello di durabilità richiesto, che è di 10 anni, a garanzia della vita utile del sistema, anche se il riferimento è a una norma di prodotto e non di sistema.

Ma in Italia si fanno tante lavorazioni che non devono necessariamente garantire una durabilità di

10 anni. Il concetto è quello di poter avere nel settore degli impermeabilizzanti dei prodotti un po' più nobili, utili anche per qualificare lo specifico comparto produttivo. E la Norma in questo processo diventa fondamentale. Significa affermare che per quel tipo di intervento è necessario quel tipo di sistema. Perché solo in questo modo l'intervento sarà certificabile, a tutela di tutti. Quindi, l'attenzione si deve focalizzare sulla destinazione d'uso, è a questo che servono le Norme, e in Italia una Norma come questa sino a oggi non c'era.

LA SECONDA PARTE DELLA NORMA 11928

Se la parte prima definisce i parametri, la seconda parte è fondamentale per dotare chi applica dei giusti strumenti, al fine di comprendere come utilizzare i sistemi liquidi impermeabilizzanti.

La parte fondamentale è quella applicativa che non può prescindere

da una corretta analisi e preparazione dei supporti. La norma UNI 11928 - 2 va a dettagliare quelli che sono gli aspetti di preparazione dei supporti, come devono essere trattati e come devono essere utilizzati i sistemi impermeabilizzanti liquidi.

Questo è fondamentale per chi applica ma anche per i tecnici, per la direzione lavori, che ha a disposizione uno strumento armonizzato, e che può essere utilizzato per controllare il lavoro in opera. È inoltre in definizione una parte 3 della Norma, a sua volta altrettanto fondamentale, dove saranno indicati tutti quelli che sono gli aspetti tecnici esecutivi dei dettagli e tutti gli aspetti progettuali.

IL PRODOTTO GIUSTO PER OGNI TIPOLOGIA DI PROBLEMA

È importante che i prodotti vengano utilizzati per la loro specifica funzione. Il grande problema in Italia è che i sistemi impermeabilizzanti non vengono progettati.

Mentre invece è fondamentale. Vengono giustamente progettati l'impianto elettrico, quello idraulico, ma per l'impermeabilizzazione non c'è progettazione.

Le norme sulle quali i produttori stanno lavorando devono aiutare a regolamentare il mercato dal punto di vista dei prodotti, ma anche sotto il profilo di una corretta progettazione e applicazione.

La Norma vuole colmare questo vuoto che non è solo normativo, perché i prodotti liquidi per molti anni sono stati utilizzati nelle destinazioni d'uso sbagliate, una destinazione diversa da quella per la quale questi prodotti erano stati certificati.



LA FORMAZIONE SUL CAMPO

L'attività che Gruppo PML si propone di fare è la formazione sul campo, la formazione degli operatori che devono conoscere e rispettare determinate regole applicative.

A questo fondamentale aspetto è dedicata la seconda parte della Norma UNI 11928 che andrà proprio a dettagliare gli aspetti operativi di preparazione del supporto e di utilizzo del materiale. Questo perché la qualità del prodotto è importante, ma la durabilità e la performance del risultato finale per il 75% della riuscita è in mano a chi fa il lavoro.

In sostanza, è fondamentale fornire le competenze necessarie e l'obiettivo del Gruppo PML è quello di coinvolgere sia i progettisti, sia gli applicatori, ma soprattutto gli imprenditori della distribuzione edile.

IL RUOLO DELLA DISTRIBUZIONE EDILE

Molti prodotti liquidi vengono veicolati attraverso la rivendita. Il rivenditore edile è un attore importante che ha l'opportunità di essere informato per proporre correttamente questi sistemi e consigliare le soluzioni più adatte alle diverse destinazioni d'uso.

Anche il rivenditore è un attore che va formato, anche nel suo interesse, perché non si tratta di vendere una latta di prodotto, ma una serie di prodotti coerenti, dal massetto alla copertura. Il vantaggio del distributore è quello che può fornire un livello di servizio e consulenza a 360°.

Con la consapevolezza di questo ruolo, può quindi contribuire a cambiare il mercato, orientandolo maggiormente alla qualità.

LE AZIENDE CHE FANNO PARTE DEL GRUPPO PML

Gruppo PML non limita l'ingresso ad altre aziende produttrici, purché rispettino i requisiti che tutti hanno condiviso: essere un'azienda produttrice - all'interno del territorio europeo con la presenza di una organizzazione stabile e registrata sul territorio italiano - di sistemi impermeabili liquidi che siano conformi alla normativa UNI 11928-1, oppure che abbiano ottenuto la marcatura CE secondo EAD 030350-00-0402 (la ex ETAG 005).

Attualmente, il Gruppo PML è rappresentato da **Roberto Badialetti** (Casali), **Andrea**

Bernardi (Ha Italia), **Danilo Buccella**, **Marina Marino** e **Antonio Miglietta** (Icobit), **Andrea Zanfi** e **Filippo Simoni** (Kerakoll), **Francesco Bordoni** e **Tommaso Gattolin** (Sika), **Matteo Ottocento** (Soprema), **Marco Bordigoni** (Torggler), **Fabrizio Giordani** (Triflex), **Marco Ruzzier** (Volteco), **Alessandro Stevanella** (WestWood), **Fabrizio Giordani** (Triflex), **Leonardo Castelvechio** e **Paolo Ghezzi** (Winkler) e da **Massimo Schieron** (Presidente Gruppo Primi).

Il Gruppo ha anche formato un Comitato Tecnico composto da **Antonio Miglietta** (Icobit) e da **Leonardo Castelvechio** (Winkler).

COMITATO TECNICO



Antonio Miglietta
Icobit



Leonardo Castelvechio
Winkler

INIZIATIVA GRUPPO MADE



FAI FONDO
PER L'AMBIENTE
ITALIANO

Gruppo MADE con il FAI a sostegno del patrimonio italiano

Sulla base di un amore comune per il patrimonio del nostro Paese, Gruppo MADE ha deciso di sostenere la cura e la manutenzione di un Bene FAI. Un luogo dal valore storico, culturale e naturale come Villa dei Vescovi nella provincia di Padova. Una sinergia preziosa fondata sui valori condivisi di italianità e di sostegno all'imprenditorialità nazionale.

Gruppo MADE, azienda italiana di riferimento per l'edilizia nata nel 2004, ha deciso di affiancare il FAI - Fondo per l'Ambiente Italiano per abbracciare e promuovere la cultura, la bellezza e l'identità del territorio italiano. Una scelta che vuole sottolineare l'affinità con FAI perché Gruppo MADE è un network interamente italiano che ha a cuore il nostro paese e che lavora ogni giorno per sostenere l'imprenditorialità nazionale.

Il primo impegno di Gruppo MADE è finalizzato alla cura e alla manutenzione di Villa dei Vescovi a Luvigliano di Torreglia (PD). Il sostegno dell'azienda consentirà alla Fondazione di continuare a conservare al meglio il Bene per garantirne la fru-

ibilità e l'accessibilità al pubblico. Villa dei Vescovi venne edificata tra il 1535 e il 1542 su un terrapieno dei Colli Euganei per conto della curia di Padova, allo scopo di dotare il vescovo di una sontuosa casa di villeggiatura. Dell'esecuzione dell'opera fu incaricato il nobile Alvisi Cornaro, amministratore curiale, a cui spetta il merito di aver coinvolto nell'impresa due importanti architetti Giovanni Maria Falconetto e Andrea da Valle. Il concepimento dell'opera fu affidato al nobile Alvisi Cornaro dal Vescovo di Padova, che qui individuò la sede per un circolo intellettuale raccolto attorno al valore del paesaggio e al suo ruolo di stimolo verso riflessioni e pensieri elevati, elementi indispensabili per governare bene.

La collaborazione fra Gruppo MADE e il FAI è stata ufficialmente avviata con un primo evento aziendale tenutosi sabato 12 aprile nella cornice di Villa e Collezione Panza a Varese, luogo in cui i dipendenti del Gruppo MADE hanno potuto conoscere la storia della collezione, immergendosi in un'atmosfera suggestiva.

Quella con il FAI è una sinergia preziosa fondata sui valori condivisi di italianità, tradizione ed educazione che permetterà a Gruppo MADE di partecipare concretamente alla missione della Fondazione e di coinvolgere i propri stakeholder.

Questa collaborazione strategica non solo rafforzerà l'impegno del network MADE verso la tutela del patrimonio culturale e ambientale italiano, che è parte delle nostre radici e del nostro futuro, ma offrirà anche ai clienti, dipendenti e collaboratori/rivenditori la possibilità di vivere esperienze uniche e di qualità.

Foto di:
Fabio Santagiuliana



MADE Cambiago, l'evoluzione della specie

Il nuovo punto vendita porta a 7 il numero delle rivendite dirette del Gruppo. Un concentrato di format espositivi che racchiudono l'essenza della filosofia distributiva e organizzativa del network.

Non serve più immaginare quale sarà il punto vendita ideale di materiali edili perché esiste già.

È MADE Cambiago, il primo magazzino edile “**nativo**” di Gruppo MADE, pensato e realizzato ex novo per presentare i format espositivi ideati dal Gruppo nella loro forma migliore e più aggiornata.

Nelle foto di queste pagine ci soffermiamo un po' sulle diverse aree merceologiche ma anche sui dettagli più significativi delle zone dedicate al magazzino per i materiali edili, allo showroom LivingMADE, alla ferramenta professionale, al centro colore e al noleggio, mentre all'esterno è ststa anche

attrezzata un'area dedicata al recupero delle macerie.

Poiché il cliente è sempre al centro dell'attenzione, uno spazio è stato riservato a uffici per l'approfondimento dei capitolati, dove il professionista può anche accompagnare il suo cliente per scegliere i prodotti e i sistemi costruttivi più innovativi e anche più adatti al tipo di intervento che deve realizzare.

Tutto ciò con la presenza e la consulenza dei professionisti del Gruppo.

MADE Cambiago si aggiunge quindi agli altri punti vendita di MADE Distribuzione, portando a

7 i punti vendita diretti di Gruppo MADE:

**CMV di Lissone (MB),
Garavaglia di Casorezzo (MI),
Cosso di Pianezza (TO),
Fatiga di Ceriano L. (MB),
Gini & C. di Milano (MI),
Comed di Vercelli (VC).**



Andrea Giani (MADE Cambiago)



Magazzino Edile - MADE Cambiago



Ferramenta Professionale - MADE Cambiago



Showroom Finiture LivingMADE - MADE Cambiago

COSTRUIRE LA LEADERSHIP DELLA QUALITÀ

Il mercato rallenta ed è un'altra occasione per crescere. Gli ingredienti dello sviluppo della distribuzione edile li conosciamo bene, e diventare davvero importanti per il nostro cliente è un obiettivo raggiungibile.



Roberto Anghinoni

Redazione

Come viene sottolineato da varie parti, così come dalla nuova quotidianità dei magazzini di materiali edili, la flessione del mercato merita tutte le attenzioni di questo mondo, anche perché, per ribadire un vecchio adagio, i momenti meno favorevoli offrono anche delle opportunità, a chi le sa cogliere. La prima di queste è l'occasione per distinguersi dalla concorrenza, qualunque essa sia: collegi distributori, GDO, commercio elettronico, eccetera. Per farlo la strada è idealmente semplice: puntare su qualità e servizio. Idealmente, perché poi per arrivare a questo obiettivo bisogna avere la voglia e la possibilità di investire, soprattutto nella conoscenza dei prodotti e dei sistemi costruttivi. Da quando bazzico il mondo della distribuzione edile nazionale, e gli anni sono ormai 35, tutte le rivendite edili che ho

conosciuto e che hanno scelto la strada della qualità e del servizio hanno sempre avuto risultati soddisfacenti. Ovviamente se c'è una flessione congiunturale c'è per tutti, così come i periodi positivi, ma un conto è poter contare su una professionalità sempre apprezzata dal cliente, un altro conto è arrancare sulla scia di quotazioni sempre più basse e impoverenti, come se la cosa bastasse per vantare clienti soddisfatti. O anche solo per vantare clienti. La leadership della qualità non si improvvisa e raggiungerla costa fatica. Ma la congiuntura del settore dell'edilizia, con i suoi periodici alti e bassi, con i suoi cicli che si perpetuano a scadenze indefinibili ma comunque certe, obbliga a tentare di mettere qualche punto fermo nella propria attività. Il processo qualitativo può essere questo punto fermo, a prescin-

dere dalla situazione congiunturale. Significa crescere sempre a dispetto dell'andamento del mercato, perché anche di fronte a una flessione dei fatturati e dei volumi la rivendita acquisisce consapevolezza e forza, e di questi valori il cliente non solo si accorge, ma si sente anche in qualche modo protetto, si dispone favorevolmente per ricevere informazioni e consigli, legandosi al punto vendita che diventa suo alleato nella battaglia quotidiana con le difficoltà oggettive del suo lavoro. Qualità e servizio, in un mercato adulto, sono requisiti essenziali, non certamente un di più. Per il cliente, trovare qualità e servizio significa anche entrare di buon grado in questo benedetto mercato adulto, perché non cresce solo la rivendita, ma anche, appunto, il suo cliente. Un sogno che si avvera? Proviamoci.



ph Enrico Dal Zotto Studio - Fidesign

Il futuro è negli occhi di chi guarda.

Vedere Oltre è un'attitudine, per questo partiamo da ciò che ancora non si vede. Creiamo soluzioni per porte che ridefiniscono gli spazi di domani.



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.



f @ in WWW.GRUPPOMADE.COM

MADE 
IL GRUPPO PER L'EDILIZIA ITALIANA