

## Il futuro del serramento in legno: un evento a sostegno delle piccole e medie aziende del Nord Est

## THE FUTURE OF WINDOW WOOD FRAMES: AN EVENT TO SUSTAIN THE SMALL AND MIDDLE COMPANIES IN THE NORTHEAST AREA OF ITALY

La redazione



1 - Il numeroso pubblico riunito nella grande sala convegni della sede di Colorservice a Quinto di Treviso, durante la giornata dedicata al "futuro del serramento in legno". I corsi di aggiornamento sono considerati fondamentali per imparare nuove tendenze, nuovi prodotti, nuovi metodi di lavoro. La sede è strutturata per accogliere oltre 100 persone e combinare la teoria alla pratica. Great audience in the meeting room of Color-service headquarter during the day dedicated to "the future of wood window frames" the refresher courses are essential to find out new trends, new products and new ways of working. The room can accommodate more than 100 people and to combine practise with theory in the same room.

Si è tenuto il 21 febbraio 2014, nella sede della Color Service di Quinto di Treviso, la terza edizione del meeting biennale "Il futuro del serramento in legno", il cui scopo è quello di sostenere lo sviluppo e la crescita di questo mercato. All'evento hanno partecipato più di un centinaio di serramentisti (fig. 1) interessati ad ascoltare alcune novità presentate dai relatori.

**Virginio Zanetti** (fig. 2), di Color Service, ha introdotto i relatori, individuando alcuni argomenti trattati, in particolare di sicurezza dei luoghi di lavoro con l'utilizzo di sistemi filtranti (Filippo Sciarra, Coima) e novità in ambito serramentistico, come i nuovi sistemi in legno-alluminio progettati dalla Torresan Profili e illustrati da **Andrea Torresan** (fig. 3).

Per quanto riguarda l'ambito delle finiture **Giulio Vidali** (fig. 4), della Vidali Impianti 2, ha illustrato lo sviluppo della impiantistica attuale. In particolare, nell'ambito della finitura di serramenti, Giulio Vidali ha descritto l'approccio dell'ufficio tecnico quando affronta lo studio di nuovi progetti: ricercare la soluzione migliore per ogni situazione, al fine di individuare i sistemi economicamente più vantaggiosi, sia per la verniciatura automatica che per quella manuale. Non per altro la frase che contraddistingue l'azienda è: "Impianti di

The 21st February took place at the headquarter of Color Service the third edition of the biennial meeting "the future of window wood frames", which aim is to sustain the development and the growing of this market. More than thousand frames manufacturers attended this meeting (fig. 1) to listen to all the novelties presented by the lecturers.

**Virginio Zanetti** (fig. 2), from Color Service company, introduced the lecturers choosing some of the topics they are going to deal with, in particular safety and healthy at the workplaces using filtering systems the (**Filippo Sciarra**, from Coima company) and all novelties about window frames such as the new aluminium – wood designed by Torresan Profili company and showed by **Andrea Torresan** (fig. 3).

Concerning finishing **Giulio Vidali** (fig. 4), manager of Vidali Impianti 2 company, showed how plants engineering developed. In particular concerning window frames finishings, Giulio Vidali described how the technical staff approaches the study of new projects: researching the best solution for each situation in order to find the cheapest one, both for automated coating and for the manual one. But

verniciatura a misura d'azienda".

Nell'ambito della finitura di serramenti si è soffermato, ad esempio, sui nuovi *flow-coating*, con rivestimento in materiale antiaderente (fig. 5), che consentono una veloce pulizia, e limitano il consumo di impregnante, migliorando l'efficienza; descrivendo le postazioni di verniciatura, sia manuali che automatiche (con reciprocatori o robot antropomorfi), ha sottolineato che possono essere dotate di "recuperatori" a tappeto per il



recupero di oltre il 90% dell'overspray; sempre nell'ottica della efficienza l'ultima novità in materia di impiantistica sono i nuovi, rivoluzionari, impianti di sverniciatura indirizzati, oltre che ai restauratori di serramenti, porte e oscuranti, anche ai verniciatori in generale che necessitano di recuperare manufatti difettati, sempre nell'ottica dell'economicità e dell'attenzione all'ambiente.

**Davide Lazzari** (fig. 5), del laboratorio Ricerca & Sviluppo di Adler, ha presentato i nuovi prodotti vernicianti con finitura lucida, trasparenti o colorati, sviluppati per finestre e altri serramenti (figg. 6 e 7); i cicli protettivi di Adler hanno la prerogativa di essere frutto di approfondite ricerche di laboratorio per ottenere prodotti:

- a basso impatto ambientale
- ad alte prestazioni e di lunga durata, in interno e all'esterno
- certificati e garantiti secondo le principali normative europee.

In particolare sono stati presentati i prodotti High-Res, i prodotti speciali per serramenti legno-alluminio e le finiture standard Q10. Per i portoncini d'ingresso di elevata qualità, sono stati presentati i prodotti Protor.

Per la finitura di finestre e serramenti in genere, il mercato richiede una vernice in grado di sfida-

then the phrase that describes the company is: "customised coating plants"

Concerning the window frames finishing he talked about *flow-coating for example*, with a non - sticky material covering fig. 5), which allow a quick cleaning and limit the impregnating consumption improving the efficiency; describing the coating station both manual and automated (with reciprocators or anthropomorphic robots) he underlined that they



can have a tape recovery apparatus in order to recover more than 90% of the *overspray*; always in light of the efficiency, the last news about plants, are the new revolutionary paint stripping plants addressed as well as to the window frames, doors and shutters restorers but also to coaters who need to recover defective manufacts always in the light of economy and attention to the environment.

**Davide Lazzari** (fig. 5), from the Research&development Adler company laboratory, showed the new coating products for glossy, transparent and pigmented finish to be used for windows and frames (figg. 6 e 7); the protective coating cycles by Adler have as main characteristics a deep laboratory research in order to be products with those features:

- low environmental impact
- high performances indoor and outdoor
- certified and guaranteed according to European current regulations.

In particular HighRes products, specials products for wood-aluminium frames, and the standard Q10 finishes have been showed. For high quality small entrance doors, Protor products have been presented

**2 - Virginio Zanetti, titolare di Colourservice e "chairman" al convegno.**

Virginio Zanetti, Colourservice company owner and "chairman" during the meeting.

**3 - Andrea Torresan, al tavolo con gli altri relatori della prima parte del convegno: Davide Lazzari, di Adler, Giulio Vidali, di Vidali Impianti 2, Filippo Sciara, di Coima.**

Andrea Torresan, at the table with the other speakers in the first part of the conference: Davide Lazzari, Adler, Giulio Vidali, Vidali Impianti2, Filippo Sciara, of Coima.

**4 - Giulio Vidali, di Vidali Impianti 2, durante la presentazione di alcuni innovativi impianti per la verniciatura dei serramenti in legno. Giulio Vidali, owner of Vidali Impianti 2 company, showing some innovative plants for wood window frames coating.**



**5 - Davide Lazzari, responsabile del laboratorio di R&S di Adler Werk. Davide Lazzari, manager of R&S of Adler Werk laboratory.**

**6 e 7 - Alcune delle innovative finiture lucide, con ciclo completamente all'acqua presentate in anteprima durante il convegno. Some innovative glossy finishes, with a waterborne coating cycle showed preview during the meeting.**



re il tempo. Per questo motivo, dopo una ricerca durata 6 anni, Adler ha lanciato sul mercato il sistema di protezione del legno all'esterno al quale ha dato il nome HighRes Technology, costituito da tre fasi (impregnante, fondo e finitura), che nell'insieme forniscono un film di vernice estremamente resistente, trasparente, morbido al tatto, con un valore aggiunto in più: le nanotecnologie che consentono la rintracciabilità della vernice applicata in caso di reclamo. Inoltre questi prodotti sono sottoposti a controlli interni (per esempio con le prove di invecchiamento accelerato Q-UV e naturale con finestra completa), ed esterni da parte di laboratori indipendenti (quali l'istituto Catas).

I prodotti speciali per i serramenti legno-alluminio sono:

- Aquawood Natureffekt, in varie colorazioni ed effetti sulle tonalità dei grigi e dei bianchi
- Aquawood Protect G90, per i cicli lucidi di alta qualità
- Aquawood Larkenol, che è un olio all'acqua

For windows and frames finish, the market is asking coating products able to challenge the time. For this reason, after a research lasted 6 years, Adler launched on the market a system to protect wood outdoor called HighRes Technology, based on three steps (impregnating, primer and finish), that together give a transparent, soft to the touch and very high resistant coating film with an adding value: nanotechnologies that allows the identification of the applied coats in case of claim. besides these product are inspected by internal service (for example the accelerate ageing Q-UV and natural text with a complete window) and by external independent laboratories (such as Catas Institute).

The special products for wood-aluminium window frames are:

- Aquawood Natureffekt, in different colours and white and grey shades
- Aquawood Protect G90, for high quality glossy coating cycles



colorabile, che sottolinea l'aspetto naturale del legno grazie a una superficie opaca e naturale.

**Alessandro Marchi** (fig. 8), direttore commerciale della sede italiana di Adler, ha illustrato la differenza tra certificazione e rapporto di prova: la certificazione del prodotto è l'unica vera tutela per il consumatore, in grado di garantire che il prodotto è uguale a quello usato; applicato nello stesso modo; controllato da personale esperto in tutte le sue caratteristiche; certificato nel tempo per evitare che subisca modificazioni.

Adler, inoltre, applica alla certificazione una "garanzia" di durata del prodotto verniciante applicato secondo le regole definite dai capitolati, che sono una vera e propria "assicurazione" sul manufatto acquistato.

In ultimo all'incontro hanno partecipato gli utilizzatori finali: in particolare è stata presentata una "rete d'impresa", il consorzio Fenestra Veneta, dal suo presidente, Stefano Rizzo (fig. 9), e collaboratori, che riunisce una ventina di artigiani serramentisti del Triveneto che, in questo modo, riescono sinergicamente ad offrire un prodotto di alto livello in ambito regionale e nazionale, partecipando ad iniziative collettive, fiere e presentazioni, allo scopo di raggiungere anche paesi oltre confine.

Infine l'opinione di Mauro Girelli (fig. 10), della Falegnameria Girelli, una delle aziende che partecipano al consorzio Fenestra Veneta, che ha portato la propria esperienza di riorganizzazione delle attività di marketing, puntando sulla competenza artigianale e anche sul "saper fare" legato alla personalizzazione dei propri serramenti. Ha infine ringraziato Colorservice che, in questo progetto, lo ha supportato e consigliato nella nuova impostazione aziendale.

• Aquawood Larkenol, it is an oil that can be dyed and that enhances the natural effect of the wood thanks to a matt and natural surface. **Alessandro Marchi** (fig. 8), marketing manager of Adler Italia showed the difference between certification and report test: the certification of a product is the only real protection of consumers' interest able to guarantee that the product is the same as the one used; it is applied in the same way; it is inspected by skilled people and it is certified for a long time to avoid changes.

Adler, as well add to the certification a "guarantee" a long duration of the coating product applied according to specifications which a real insurance on the item bought.

In the end, the final users attended the meeting: in particular President **Stefano Rizzo** (fig. 9), and partners presented an enterprise network **Fenestra Veneta consortium** that gather more or less 20 window frames manufacturers located in the Triveneto area and that in this way could offer an high quality level product taking part to exhibitions, meetings in order to go abroad.

Finally the opinion of Mauro **Girelli** (fig. 10), from Falegnameria Girelli, one of the companies that take part to the Fenestra Veneta consortium, who told us his experience of marketing reorganisation focusing on the craftsmanship and the know-how linked to the customisation of its windows frames. He says thank to Colorservice company that all along this project helped and advised him.

📌 Mark 13 on information card

**8 - Alessandro Marchi, direttore commerciale di Adler Italia.**

Alessandro Marchi, Adler Italia marketing manager.

**9 - Stefano Rizzo, della Rigo Serramenti di Marcon (VE), ha presentato il progetto di "rete d'impresa" chiamato "Fenestra Veneta".**

Stefano Rizzo, from Rigo Serramenti company located in Marcon (VE), showed the "enterprise network project" called "Fenestra Veneta".

**10 - Mauro Girelli, della Falegnameria Girelli.**

Mauro Girelli, from Girelli Joinery.

DAL 1906

LA NOSTRA IMPRESA-ALBERO  
È UN GRANDE PARTNER SOLIDALE,  
GIOVANE MA ANTICO, ESPERTO MA  
NUOVO, VERDE DI PASSIONE.

BELLAVITE NON È  
SOLO SULLA CARTA,  
MA È DENTRO LA VITA  
DEL MONDO.

Ogni nostra idea, progetto o servizio editoriale, ha un'impronta green, ed è così fin da quando siamo nati. La nostra attenzione è per l'ambiente, sia nella fase ideativa e di stampa che nella ricerca di supporti e materiali. La cura che mettiamo nel proteggere il nostro pianeta è la stessa che mettiamo nel nostro lavoro.

A.G. BELLAVITE SRL / VIA 1° MAGGIO, 41 - 23873 MISSAGLIA (LECCO)  
TEL. 039.9200686 - FAX 039.9201174 / COMMERCIALE@BELLAVITE.IT

 ZEROEMISSION  
company  
GreenPrinting®

 CSI  
CERT  
ISO 22000

**BELLAVITE**®  
NON SOLO CARTA

## Colorservice: un servizio globale e di alta qualità per chi vernicia

### La redazione



11 - Una parte dello showroom di Color Service, a Quinto di Treviso.



12 - Il tetto della sede di Color Service ha anche l'utile funzione di "campo prova" dei cicli di verniciatura messi a punto in collaborazione con clienti e verniciatori.

**D**iretta da Virginio Zanetti e i suoi figli, opera nel commercio delle pitture e vernici per i settori del Legno e dell'Edilizia. Principali clienti sono gli artigiani e i professionisti quali: le falegnamerie, le carpenterie del legno, le verniciature specializzate, gli imbianchini, e gli studi di ingegneria e architettura.

L'azienda è strutturata in 3 divisioni: legno, edilizia, negozio. La divisione legno, in particolare, è organizzata con un responsabile commerciale aiutato da un responsabile tecnico. Queste due figure coordinano commercialmente e tecnicamente un team di 6 venditori presenti sul territorio. Grazie a questa organizzazione fortemente voluta dalla proprietà, i clienti possono fare sempre affidamento, sia per richieste tecniche che per consigli generali sul mercato al loro referente. Alta professionalità e esperienza nel settore, sono i punti cardine dell'attività. Color Service è molto attenta all'aspetto tecnico e applicativo dei prodotti; questo significa affiancare il cliente in verniciatura, ricercare i migliori cicli applicativi e collaudarli secondo le esigenze del committente. Sotto l'aspetto commerciale sono molte le iniziative e le politiche rivolte al successo degli utilizzatori. Per i clienti che lo desiderano inoltre, vengono studiate azioni di marketing personalizzate ad hoc, in modo che possano essere supportati anche in ambito commerciale nonostante il serramento in legno stia vivendo un momento di difficoltà, a causa dell'avanzare di materiali alternativi quali l'alluminio e la plastica. Oltre al fornito showroom (fig. 11), nella sede di Quinto di Treviso, è disponibile anche un organizzato grande magazzino con prodotti sempre disponibili, gli 11 tintometri con i quali è possibile ottenere tutti i colori delle cartelle colore disponibili sul mercato, oltre alla certezza della riproduzione a distanza di tempo e, infine, il campo "prove" (fig. 12) installato sulla copertura della sede, fanno di Colorservice un partner unico nel panorama della rivendita agli utilizzatori professionali e agli artigiani.

➤ Segnare 14 su cartolina informazioni