

STEA NEWS

STEA NEWS - Periodico trimestrale - Proprietà STEA s.r.l.

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abb. Post. - D.L. 353/2003 (Conv. in L. 27/02/2004 n°46) Art. 1, Comma 1 - DCB VERONA

Anno 6 - N. 18 - Maggio 2006 - Editore CR SOFT s.r.l. - Verona

In caso di mancato recapito restituire all'ufficio di Verona CMP detentore del conto, per la restituzione al mittente, previo pagamento resi.

SPAZIO CASA

Spazio Casa 2006 è ritornata puntuale, nello scorso mese di febbraio, ad affollare i padiglioni della Fiera di Vicenza. Una manifestazione fieristica incentrata sul mondo dell'arredamento, del design e degli accessori per la casa, in cui però trova spazio anche una serie di settori affini che vanno dalla serra-mentistica all'impiantistica, fino a prodotti innovativi nel campo dell'edilizia.

A quest'ultimi l'Ente Fiera ha dedicato un intero padiglione che ha ospitato anche lo stand del Gruppo STEA.

Come ogni anno, nella progettazione dello spazio espositivo si è cercato di studiare un layout che consentisse di coordinare i contenuti propri dei settori merceologici del mercato



dell'edilizia con proposte più in linea con il tema della Fiera. Con Vetroarredo, ad esempio, si è catturata l'attenzione dei visitatori sul vetromatone, elemento d'arredo architettonico, per interni ed esterni, sempre di forte attualità. Elemento di incontro tra proposte a prevalente contenuto estetico e soluzioni più tecniche, rivolte ad un pubblico dalle esigenze più specifiche, è stato anche quest'anno lo spazio dedicato a Scigno. Pur essendo prodotti già da tempo ampiamente utilizzati e conosciuti da chi opera in edilizia, sorprende sempre constatare l'interesse che "la porta a scomparsa", nelle soluzioni in cui si articola questo segmento del mercato edile, suscita nel pubblico.



La collaborazione con I.C.P. di Possagno ha permesso di riproporre il tema delle coperture in laterizio e dei pacchetti tetto, aggiornando le due soluzioni presentate lo scorso anno (una a componenti bioedili di Naturalia Bau, l'altra con i pannelli più tradizionali di Knauf Insulation) con gli spessori di isolante necessari per soddisfare i limiti di trasmittanza imposti dal D.Lgs. 192 del 19/08/05.

Gli elementi di maggiore novità tra i prodotti esposti sono stati il blocco da muratura Isospan

ed il solaio Compound di Coperlegno. Due ali di muro realizzate con i blocchi a cassero in legno-cemento, rifiniti mediante l'inserimento di alcuni dettagli architettonici, evidenziavano le caratteristiche e la flessibilità della muratura Isospan.

Tra i due muri in blocco è stato quindi realizzato un campione di solaio Compound, abbinando le caratteristiche travi in legno lamellare, con la fresatura ad incastro per l'alloggio del traliccio metallico bausta, a tre diverse tipologie di interposto: pannello Compound (in polistirene estruso rasato con malta cementizia), tavolato in legno e tavello a vista in cotto.



Sia il blocco Isospan che il solaio Compound hanno suscitato curiosità ed interesse nei visitatori: il primo perché si presenta come valida alternativa alla tradizionale muratura in laterizio, il secondo perché risponde alle esigenze di industrializzazione della tecnica di costruzione dei solai collaboranti in legno-calcestruzzo, supportata da un rinnovato interesse nell'utilizzo del legno in molti settori dell'edilizia.

La partecipazione del Gruppo STEA a Spazio Casa rappresenta un'occasione per presentarsi ad un pubblico di visitatori, non certo di settore, ma che può individuare riferimenti qualificati

negli affiliati al Gruppo, per trovare risposta alle tante problematiche che il mondo della "casa e dintorni" sottopone oggi al mercato dell'edilizia.

D.V.

Specialisti in edilizia privata

Sommario

EDITORIALE

Spazio Casa 2006

1

STE A CHANNEL

Una nuova sede per il Gruppo STEA

2

STE A CHANNEL

Kamikaze

3

STE A CHANNEL

Dal pellet alla brace

4

IL COLLABORATORE IN PRIMO PIANO

Nuova Edilizia s.n.c.
presenta Daniele Sacco

6

L'osservatore: l'edilizia moderna

STE A FORMA E INFORMA

Edilizia: cosa sta succedendo?

8

L'ESPERTO RISPONDE

IRPEF e ristrutturazioni edilizie

10

GRUPPO STEA

... dove siamo

12

CERCA E TROVA LAVORO

Le persone interessate a "Cerca e trova lavoro" sono invitate a compilare il coupon sotto riportato ed a spedirlo a: STEA s.r.l. Via Zamenhof, 711 36100 Vicenza.

In alternativa è possibile accedere a questo servizio utilizzando il sito internet www.gruppostea.it e compilando l'apposito modulo on-line.

Richiedente Età
Qualifica
Indirizzo Tel. Fax
CAP Località Provincia
Settore di interesse
Referenze ed esperienze
.....

UNA NUOVA SEDE PER IL GRUPPO STEA

Gli uffici del Gruppo STEA si trasferiscono nella zona artigianale attigua al casello autostradale di Vicenza Est. La nuova struttura, che consentirà un più facile accesso da parte dei soci e dei fornitori (il centro delle città è ormai sempre più complicato da raggiungere), prevede anche uno spazio adibito a magazzino che permetterà di centralizzare la gestione e lo stoccaggio di alcune tipologie di prodotti.

Il Gruppo STEA ha deciso di fare questo passo non soltanto per migliorare la propria immagine, con uffici più ampi e funzionali, ma soprattutto per competere al meglio in un mercato sempre più agguerrito e che fisiologicamente si prepara ad un rallentamento dopo anni di continua espansione.

La nuova sede consentirà quindi nuovi progetti di acquisto centralizzato, l'implementazione di mercati di nicchia e, seguendo lo spirito che da sempre contraddistingue il Gruppo STEA, lo svolgimento di frequenti corsi di aggiornamento per collaboratori e dipendenti.

Eccoci quindi pronti a nuove sfide, con la consapevolezza di far parte di un grande Gruppo che deve il proprio successo alle persone che lo compongono, ai soci, ma anche ai loro dipendenti e collaboratori, che dovranno saper sfruttare queste opportunità per raggiungere nuovi e più ambiti traguardi.

Non resta che concludere con un bel "in bocca al lupo" al nostro Gruppo e con l'augurio che l'impegno ed il coraggio di affrontare nuove sfide, coniugando al meglio innovazione, qualità e tradizione, non venga mai meno.

M.N.



"STE A NEWS"

N. 18 - Maggio 2006 - Pubblicazione trimestrale
Sped. in Abb. Post. da VR CMP
Reg. Trib. di Verona n. 1451 del 12-07-2001

Editore: CR SOFT S.r.l.

Sede legale: Via Chopin, 5/D - S. Pietro In Cariano (VR)
Sede operativa e direzione: Via Gobetti, 9 - 37138 Verona
Tel. 045/575080 - Fax 045/572430
www.crssoft.it - E-mail: info@crsoft.it

Direttore Responsabile: Gianfranco Righetti

Comitato di redazione: Piergianni Paiuscatto, Ornella Dal Lago,
Mauro Fantinato, Roberto Fontana.

Concessionario esclusivo per la pubblicità: CR SOFT S.r.l.

Progetto grafico e realizzazione: CR SOFT S.r.l.

Stampa: Novastampa di Verona S.r.l.
Viale Copernico - 37050 Campagnola di Zevio (VR)

Legge sulla privacy

Ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. 196/2003, le finalità del trattamento dei dati relativi ai destinatari del presente periodico consistono nell'assicurare l'aggiornamento dell'informazione tecnica a soggetti identificati per la loro attività professionale mediante l'invio della presente rivista. L'Editore garantisce il rispetto dei diritti dei soggetti interessati di cui all'art. 7 della suddetta legge.

Responsabilità

L'Editore non si assume responsabilità per le tesi sostenute dagli Autori degli articoli pubblicati e per le opinioni espresse dagli Autori dei testi redazionali o pubblicitari.

Tiratura di questo numero: 6.000 copie

KAMIKAZE

La parola è la traduzione di un termine Giapponese: "KAMI", che significa "DIO", e "KAZE", che significa "VENTO", letteralmente quindi "Vento di Dio".

Ha un'origine lontanissima, con connotazione religiosa: nel 1221 "KAMIKAZE" fu il nome dato ad un tifone provvidenziale che distrusse una flotta mongola pronta a invadere il Giappone. Nel linguaggio moderno conserva ancora un valore religioso in quanto sta ad indicare l'uomo che, in preda ad un delirio di onnipotenza o disperazione, si sostituisce a Dio, si fa strumento della sua ira e colpisce come un angelo indemoniato, con la certezza di andare incontro ad una fine certa ed autodistruttiva.

Con questa premessa ad effetto ho voluto introdurre l'argomento che svilupperò in seguito, perché in questo particolare momento, condizionato da molti fattori e in attesa dell'introduzione di BASELEA II, è in tali termini che vedo e descrivo molti degli operatori che attualmente sono impegnati nell'edilizia: sono apprendisti kamikaze, soggetti che in campo finanziario ed economico stanno lavorando adottando margini operativi bassi, con la prospettiva non molto remota anche di autodistruggersi o rischiare di farlo, se non invertono la rotta aziendale.

Scrivo questo perché, nonostante il 2006 abbia portato in dote notevoli e sostanziali aumenti nei costi generali per le imprese, stiamo in realtà assistendo ad una progressiva tendenza al ribasso, specialmente per quanto riguarda i materiali ed i servizi, con conseguenze non trascurabili sui margini operativi di redditività. Ricordo inoltre che si avvicina a passi da gigante il 1° gennaio 2007 con l'introduzione di Basilea II. Questo significa che da quel momento ci sarà un parziale sganciamento delle banche come supporto finanziario a sostegno delle attività imprenditoriali. Conseguentemente, per sopravvivere e operare si dovranno recuperare risorse applicando due principi di gestione aziendale fondamentali:

1. Redditività
2. Liquidità

Solo il reddito ed i flussi economici positivi derivanti da una corretta applicazione dei margini di ricarico dei listini di vendita permettono la creazione di una liquidità che consente una gestione sana ed economica dell'azienda, il mantenimento degli impegni ordinari, la crescita aziendale, l'ampliamento della gamma di servizi offerti alla clientela e l'estinzione dei debiti contratti nello sviluppo.



La liquidità si deve generare all'interno delle aziende con una oculata gestione degli acquisti e delle vendite, con congrui ricarichi, con il controllo degli incassi.

Non serve a nulla aumentare il fatturato se si riduce il margine lordo operativo! A basso margine, le vendite non sono vendite, sono solo promozioni presso i clienti! È necessario diventare più forti economicamente per affrontare le sfide finanziarie che coinvolgeranno tutto il settore edile.

BASILEA II nasce con l'intento di controllare e vigilare l'operato degli istituti di credito in materia di concessione di prestiti e per dare stabilità e solidità al sistema creditizio in genere.

Ogni finanziamento aziendale (fidi, castelletti, prestiti) dovrà essere supportato da un capitale minimo a garanzia del rischio (rating) e ad ogni impresa verrà assegnato un rating che indica la capacità economica dell'impresa stessa di assolvere ai suoi futuri impegni di pagamento.

BASILEA II significa dunque una selezione e scrematura delle aziende commerciali e dei nostri clienti per le difficoltà sia di mantenere in essere i crediti precedentemente concessi, sia di accedere a nuovi finanziamenti di sostegno aziendale.

Le aziende devono tenere sotto controllo la redditività aziendale complessiva, verificando la congruità dei margini in funzione di gestione-vendita delle merci-guadagno, e per questo sarà necessario attivare validi strumenti di rilevazione contabile degli utili, detraendo le spese gestionali e amministrative dell'azienda.

Solo così, risanando i margini operativi delle aziende si potrà, in maniera autorevole e con ragionevole probabilità di successo,

affrontare i tre rischi che a partire dal 1° gennaio 2007 si presenteranno e busseranno alle saracinesche delle aziende italiane:

- il rischio di credito (perdite per insolvenza dei nostri clienti);
- il rischio di mercato (perdite di fatturato per congiunture sfavorevoli);
- il rischio operativo (valutazioni errate nella formulazione dei nostri prezzi di vendita, per sottovalutazione dei costi dovuti a sprechi nell'utilizzo delle risorse aziendali, manutenzioni straordinarie, scarsa flessibilità della struttura aziendale e gestione non oculata delle giacenze merci in magazzino).

Meditate colleghi, meditate: in palio c'è la sopravvivenza, la solidità strutturale e l'autonomia finanziaria delle aziende nel tempo a venire!

Un invito rivolto a tutti: perdetevi un'ora con il Vostro commercialista per stabilire almeno il margine di pareggio della vostra ditta, cioè il ricarico minimo che garantisca il pagamento di tutte le spese, il limite dove finiscono i vostri costi e dove inizia il vostro guadagno.

Non vi preoccupate dunque del mercato e dei prezzi "pazzi" che girano.

Verificate sempre se esistono condizioni particolari alla base del prezzo di un certo prodotto, innanzitutto chiedendo spiegazioni al produttore, altrimenti si rischia di imboccare la strada del "suicidio" aziendale: il gasolio, i costi di gestione, le officine, gli stipendi e i contributi per i dipendenti, le tasse, ecc. li pagano tutti.

Per concludere, non accettate una sfida sui prezzi con ricarichi inesistenti, lasciate pure fare queste pseudo-vendite ad altri, è meglio tenere i camion fermi ed aspettare: il futuro ci darà ragione.

Non c'è speranza di sopravvivenza per chi non attiva

"REDDITIVITA'" e "LIQUIDITA'"

Flavio Paiuscatò



DAL PELLET ALLA BRACE...

L'ultima edizione di "Progetto Fuoco", affermata rassegna internazionale dedicata al riscaldamento non convenzionale, ha confermato ciò che noi avevamo anticipato nelle pagine di questa rivista, e cioè l'impressionante evoluzione del mercato dei generatori di calore a combustibile naturale solido: la legna ed il pellet.

I numeri del settore giustificano pienamente l'euforia riscontrata, prospettandosi non come una nuova moda contagiosa ed effimera, ma come tendenza ormai stabilizzata, favorita dalle recenti vicende legate ai gasdotti e alle funeree previsioni sulla durata delle risorse petrolifere.

Chi ha potuto visitare di persona la Fiera, ha percepito una sensazione di positiva vitalità delle aziende espositrici, segno di profusione di investimenti e di fiducia in un mercato dalle allettanti prospettive.

Questo entusiasmo genera infatti una serie di circostanze favorevoli quali la volontà di innovazione e di miglioramento dei prodotti, e l'ampliamento dell'offerta per soddisfare fasce sempre più ampie di utenza.

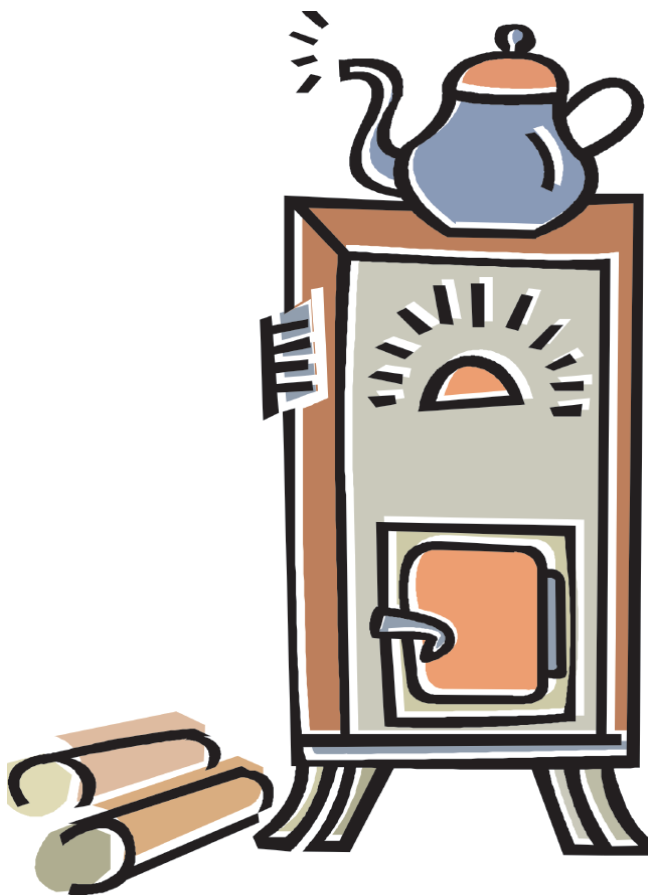
La presenza massiccia di aziende produttrici estere conferma ulteriormente la portata internazionale del fenomeno.

Unica nota stonata a turbare l'atmosfera, la confermata incertezza sulla regolarità delle forniture di combustibile che hanno caratterizzato questo ultimo scorcio di stagione. Quale rivenditore non ha vissuto infatti con rammarico l'impossibilità di soddisfare le crescenti richieste di legna e di pellet causata dalle mancate consegne da parte dei produttori, anche in presenza di contratti precedentemente firmati?

Storicamente si era abituati ad una fisiologica impennata dei prezzi nel pieno della stagione invernale, dovuta alla inevitabile legge della domanda e dell'offerta.

Questa volta la situazione si presenta molto diversa: non solo i prezzi all'origine sono aumentati del 25-30%, ma nello stesso tempo sono state razionate le consegne, ed in particolare quelle provenienti dall'Austria, crocevia per eccellenza di tutti i prodotti e i derivati a base di legname. Comprensibile l'irritazione dell'utente finale che, all'oscuro delle logiche di un mercato non ancora pronto a rispondere a sollecitazioni così violente ed ancora troppo vulnerabile nei confronti di elementi non controllabili come quelli atmosferici, vive questa nuova situazione come una manovra speculativa per favorire l'innalzamento artificiale dei prezzi.

Restando in particolare nell'ambito del pellet, esperti del settore ipotizzavano da tempo



l'impossibilità di mantenere le quotazioni a livelli così bassi, specialmente nel Veneto dove si è creata una situazione unica nel panorama italiano, con vendite al dettaglio anche al di sotto dei 3,00 € al sacco.

La scarsità di materia prima, giustificata da un inverno particolarmente rigido e lungo, ha così indotto i grossi produttori del centro Europa a dirottare verso mercati più remunerativi il poco materiale disponibile, lasciando a nostra disposizione solo poche quantità di prodotto, senza possibilità di trattativa (prendere o lasciare), oppure occasionali

partite di materiale di varia provenienza a prezzi ancora ragionevoli, ma caratterizzate da bassa qualità e da dubbia ecologicità. Sappiamo infatti che i pellets vengono realizzati sottoponendo ad un'altissima pressione la segatura, ossia gli scarti di legno puro (senza vernici) prodotti da segherie, falegnamerie ed altre attività connesse alla lavorazione del legno.

Il tipo di combustibile realizzato è assolutamente ecologico in quanto non si utilizza alcun tipo di collante per tenerlo compatto, grazie ad una sostanza naturale che si trova spontaneamente nel legno.

Ma se la domanda cresce in misura esponenziale, gli scarti di lavorazione da soli non bastano più a soddisfare le richieste, obbligando i produttori o all'utilizzo di materia prima vergine, sottraendola ad una naturale catena produttiva già in crisi di rifornimenti, oppure miscelando percentuali variabili di legname non vergine, derivato da scarti secondari dell'industria del mobile o da demolizioni, e che necessitano di essere additivati per essere resi vendibili.

Questi prodotti rispondono perfettamente al criterio del "riciclaggio", ma compromettono la caratteristica ecologica del sistema la quale, tra l'altro, permette di usufruire dei noti incentivi fiscali dello Stato.

A parte le questioni morali, è opportuno ricordare che un prodotto di bassa qualità influisce pesantemente sul funzionamento della stufa, provocando intasamenti, eccessi di residui nel braciere, emissioni inquinanti, ecc..





Il dubbio che nasce spontaneo è se non sia stata una manovra studiata a tavolino quella di "drogare" il mercato con la diffusione di partite di materiale a prezzi politicamente bassi per creare una corsa "all'oggetto del desiderio" (calore a prezzi bassissimi, ed in più ecologico ed esteticamente gradevole).

Premetto che non mi ritengo un esperto del settore, mi limito a valutare dal mio osservatorio come si muovono i clienti, ne osservo le reazioni di fronte a determinate sollecitazioni. Non è infatti piacevole, e personalmente lo trovo addirittura imbarazzante, chiedere, a pochi mesi di distanza, quasi il doppio del corrispettivo per il medesimo prodotto, magari ad una persona anziana che, giustamente, si sente vessata nel momento del bisogno da una richiesta che ritiene ingiustificata. L'unico consiglio che ho dato è stato quello di comperare il minimo indispensabile per finire la stagione, in attesa di tempi migliori.

E qui ritorniamo alla famosa "nota stonata" di "Progetto Fuoco". È infatti in questa sede che, da qualche anno a questa parte, si attendono le nuove quotazioni stagionali della legna e dei pellets.

Ma, mentre per la prima, con qualche fatica, sono state aperte le contrattazioni nel segno di una certa stabilità, per quanto riguarda i pellets non sono partite le tradizionali campagne pre-stagionali che permettevano di fare acquisti anticipati a prezzi vantaggiosi. Tradotto in parole povere, ciò significa che non si prevedono a breve termine importanti riduzioni dei prezzi.

I recenti aumenti a cui abbiamo assistito si prospettano quindi non come una manovra speculativa ma come un fisiologico assestamento a quotazioni più rispondenti alle reali potenzialità del settore.

La concorrenza infatti è un valore aggiunto del mercato se funziona da interfaccia positiva tra domanda ed offerta, mentre provoca

turbamenti ed instabilità se adoperata in modo dissennato per creare confusione e benefici non stabilizzabili.

Troppo improvvisazione nelle importazioni, gestite troppo spesso da improbabili broker dell'import-export che, fiutati facili guadagni, scorrazzano nei mercati dell'Est Europeo in cerca dello scoop, generando in realtà solo confusione.

Questo provoca l'ingresso sul mercato nazionale di prodotti caratterizzati, come citato, da una qualità incerta e senza nessuna garanzia di stabilità di fornitura. La precarietà di questi piccoli produttori li porta, con la medesima facilità, a svendere i prodotti sul nostro territorio in bassa stagione, e a dirottarli verso mercati più remunerativi nel momento in cui si verifica il picco della domanda.

In conclusione, forse è arrivato il momento di fermarsi un attimo, assumendo ognuno le proprie responsabilità e specialmente riconsiderando tutta la questione con maggiore professionalità.

Non discuto il fatto che le stufe ormai si possano trovare al supermercato, dal fruttivendolo, al centro commerciale, ecc.. Questo fa parte di strategie commerciali e delle regole del gioco.

Chi produce e chi vende ha però il dovere di garantire anche un servizio post-vendita, che preveda prima di tutto la garanzia di fornitura del combustibile.

Questo obbligherebbe tutti ad una preventiva programmazione dei flussi di vendita, evitando il dilagare degli speculatori e delle false illusioni.

La combustione ecologica va bene, ma anche l'impoverimento del patrimonio forestale non scherza, e già si intravedono i primi provvedimenti di protezionismo da parte dei pur "affamati" (mi si passi il termine) paesi dell'Est Europeo.

Bisogna capire che anche le fonti alternative di riscaldamento si esauriscono se gestite in maniera scorretta e con l'ottica del solo profitto. Sono chiamate "rinovabili" proprio perché hanno necessità di rigenerarsi in un meccanismo armonico tra sfruttamento e rigenerazione che andrebbe gestito da organismi sopranazionali.

Ben vengano dunque caminetti e stufe, e continuiamo pure a consigliarli per la loro estetica e funzionalità, magari non come unica fonte alternativa di riscaldamento ma in abbinamento ad altri sistemi che avanzano (pensiamo per esempio al solare o all'eolico). Dovendo pianificare un futuro investimento, non disdegnerei inoltre un'attenzione maggiore a fattori che solo ultimamente, grazie al legislatore, sono stati rivalutati

come meritano, come ad esempio l'isolamento termico.

La nostra prossima sfida non è più solo "cosa" consumare, ma anche "quanto di meno" possiamo consumare.

Piergianni Paiuscatto

DELTA[®] System

DELTA[®] protegge i valori. Economizza l'energia. Crea comfort.



Sistema di coppia.

QUALITÀ PREMIUM



DELTA[®]-VENT S PLUS DELTA[®]-FOL PVG PLUS

Sistema per la costruzione e il rinnovo di tetti inclinati.

In un batter d'occhio: DELTA[®]-VENT S PLUS, altamente traspirante, e DELTA[®]-FOL PVG PLUS, freno al vapore acqueo, impermeabili e resistenti, la perfetta combinazione per un tetto asciutto. Così risparmiate tempo ed energia preziosa!

Dörken Italia S.r.l. a socio unico · Via Betty Ambiveri, 25 · I-24126 Bergamo
Tel.: 035 420 11 11 · Fax: 035 420 11 12 · doerken@doerken.it · www.doerken.it

Una società del gruppo Dörken.

NUOVA EDILIZIA S.N.C. PRESENTA: DANIELE SACCO

Era il 1980 quando l'allora ventenne Daniele Sacco, stanco di lavorare all'interno di un opificio alimentare, si propose alla neonata Nuova Edilizia per ricoprire il ruolo di magazziniere e autista "tuttofare".

L'impressione del primo contatto fu positiva per entrambe le parti, tanto che oggi, a distanza di ventisei anni, Daniele riveste un ruolo di primo piano nell'ambito dell'azienda.

Ripensare agli inizi di questo rapporto lavorativo evoca tempi nei quali lo svolgimento di questa attività era molto diverso dagli standard attuali: materiali diversi, movimentazione delle merci ancora in buona parte manuale, mezzi di trasporto non certo tecnologici e confortevoli come gli attuali, per "domare" i quali erano necessari forti braccia ed un notevole spirito d'adattamento, e all'occorrenza era necessario "improvvisarsi" meccanici, non senza una buona dose d'inventiva.

Se da una parte questo tipo di lavoro poteva causare qualche disagio o risultare a volte

faticoso, in realtà si è dimostrato essere una "palestra" ottimale che ha permesso a Daniele di formarsi un'esperienza importante sia per quanto riguarda la logistica del magazzino, sia per l'ottimizzazione dei trasporti.

Ma ciò che contava veramente un quarto di secolo fa, ancora oggi mantiene immutato il suo valore e la sua importanza: la qualità della persona.

La disponibilità al dialogo col cliente, la propensione al servizio, il mantenere vivo l'interesse per ciò che si fa, sono alcuni degli aspetti del carattere di Daniele che lo hanno reso un punto di riferimento anche per una parte dei clienti che si è affidata a lui per trasmettere ordini di materiale.

Con l'evolversi dell'azienda, Daniele (nel frattempo sposatosi con Daniela e divenuto papà di Nicola) ha mutato la sua mansione da magazziniere ad autista, affinando le sue doti di "pilota" e consolidando la sua esperienza di organizzazione logistica dei trasporti.



Poter contare su collaboratori come Daniele, ci consente di affrontare il futuro con la consapevolezza di avere al nostro fianco persone che possono rappresentare l'azienda con le connotazioni migliori: le qualità umane e professionali.

Nuova Edilizia

L'OSSERVATORE: L'EDILIZIA MODERNA

Nomadi tra i miei pensieri, banchettano dubbi e incertezze che, da stimoli oculari, traggono spunto creando una frenetica attività cerebrale, che scarica energia al mio apparato nervoso, spingendolo ad attivare con un ritmato tremolio varie fasce muscolari. Un piccolo stimolo cerebrale inizia la sua cavalcata fuori dalla scatola cranica, raggiungendo all'istante le mie corde vocali e susurrandogli di urlare.

Un'attività complessa, miracolosa nella sua eccezionale precisione, che si manifesta in ogni essere umano ogni qualvolta prova una sensazione o un'emozione.

Tutto questo preambolo, ricercato nel linguaggio, serve per esprimere lo stato di alterazione che si manifesta nel pensare all'orientamento assunto dall'edilizia contemporanea.

I miei articoli, in ogni loro forma, sia seriosa che comica, lasciano apparire una forte critica verso atteggiamenti e modi di fare. Non avrei per questo voluto scriverne uno ulteriore, ma com'è possibile non farlo, di fronte ad un sistema che nel suo complesso non funziona e che, per logorarlo, si sono impegnati un pò tutti, non solo impresari ed

esecutori finali, ma tutta l'imbotte.

Un settore, questo, in cui si è troppo legati alla tradizione e in cui si disdegna l'innovazione, scartandola a priori. Punto fondamentale, questo, perchè è l'innovazione che porta al progresso, l'unica via che può spingere qualsiasi attività umana ad immergersi indenne nel futuro. L'accettazione di altre realtà, la voglia di



apprendere, la cultura del cambiamento, sono occasioni di crescita e di arricchimento da non perdere.

Le abitudini sono rassicuranti, ma a volte possono risultare "sorpasate" o "arcaiche". Con ciò non vogliamo affermare a priori che esse siano sbagliate (anche perchè non si sarebbero consolidate nel tempo): la curiosità e lo stimolo a provare strade nuove possono anche avere come effetto la conferma della bontà di una pratica consolidata, rafforzando le proprie convinzioni. Perché non provare allora?

Vivere passivamente le proprie abitudini, senza disporsi nei loro confronti con un atteggiamento critico, vuol dire indossare i paraocchi, avere il dono della vista ma voler essere ciechi, avere le ali ma avere paura di volare.

Sono anni, questi, in cui l'attesa di un'imminente crisi economica traghetta questo settore verso l'adozione di politiche difensive, a mio giudizio errate, che a lungo andare ci porteranno in un labirinto di instabilità. Per far fronte alla sempre maggiore concorrenza interna ed esterna al Bel Paese, si è attuato l'attacco al prezzo.

La corsa al "meno caro" ha portato alla riduzione dei tempi di edificazione, con conseguente inevitabile perdita di qualità e di professionalità.

La crisi prima o poi si abatterà anche su di noi, sarà inevitabile, fa parte di una normale ciclicità.

È vero, il mercato stesso apporterà una selezione, ma i canoni di scelta non saranno basati solo sul costo come lo sono oggi: ci sarà una riscoperta e una ricerca del valore del prodotto.

Parliamoci chiaro, negli ultimi anni si è edificata tanta spazzatura che, dopo qualche tempo, ha avuto bisogno di manutenzione straordinaria molto onerosa.

Chi investe denaro, e chi a fatica paga mutui decennali, capirà a chi affidare le proprie risorse e, usando la testa, sceglierà il migliore, non il più economico.

In altri settori questo sta già avvenendo: basta osservare il mercato dell'auto che vede vincenti quelle case che hanno adottato nel tempo la politica del prodotto, ed allo stesso tempo vede la disfatta delle cosiddette vetture a basso costo.

In conclusione, mi sento in obbligo di dare una spiegazione a questo mio sfogo, che non vuole essere solamente critico nei confronti dell'edilizia, ma che nel suo piccolo cerca di smuovere le coscienze, nel tentativo di trovare un percorso comune verso il domani.

In queste righe, ho espresso opinioni e giudizi personali di un ventisettenne affacciato da pochi anni nel mondo del lavoro.

Molti di voi potranno pensare che io possa essere carente di esperienza per permettermi di consigliare chi da una vita conosce il mondo del mattone, ma ritengo allo stesso tempo di non discostarmi molto dalla realtà, magari per presunzione, magari per immaturità.

E se invece fosse proprio questo mio neonato propormi nell'attuale realtà a farmi crescere senza preconcetti né impostazioni predefinite, dandomi la possibilità di vedere questo settore con occhi diversi?

A voi l'arbitrio.

Mauro Fantinato



*Il più piccolo al mondo,
ideale per tutte le tasche.*

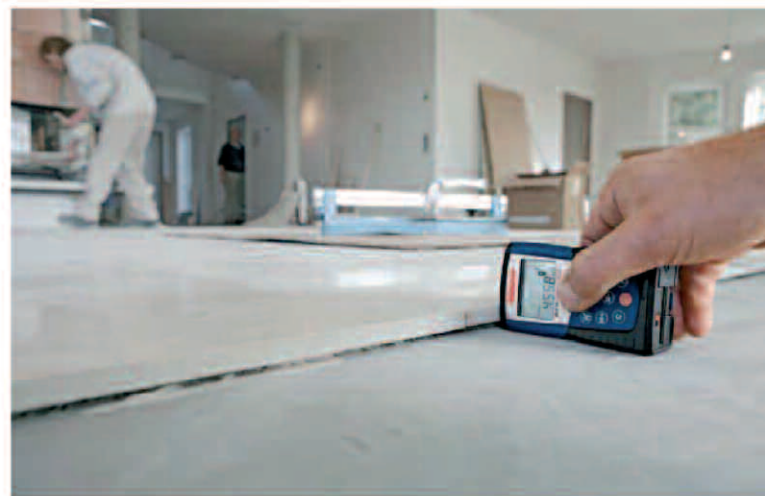
◆ Il prodotto

Grande novità 2006 da Bosch per i professionisti, ma non solo. Piccolo e maneggevole come un cellulare DLE 50 Professional di Bosch, con le sue dimensioni 100x58x32 mm è il più piccolo distanziometro laser al mondo: strumento ideale per tutti coloro che desiderano misurare lunghezze, superfici o volumi con massima precisione e praticità specialmente in ambienti interni.

DLE 50 Professional, grazie alla tecnologia laser e alla semplice pressione di un tasto misura, in modo preciso, distanze fino a 50 metri, visualizzandole immediatamente su un ampio display LC. La precisione di misurazione è di +/- 1,5 mm.

◆ Caratteristiche tecniche

È estremamente semplice da utilizzare. I tasti contraddistinti da simboli consentono all'operatore di selezionare in modo estremamente intuitivo le diverse funzioni quali la misura di lunghezze, superfici e volumi oppure di effettuare misure indirette di altezze con la semplice funzione Pitagora. Nell'impostazione di base, il distanziometro laser misura a partire dall'estremità posteriore dello strumento. È inoltre possibile impostare punti di partenza distinti per la misura premendo



più volte il tasto per la selezione del punto di misura. Un simbolo sul display indica il punto di misura selezionato. Questo permette ad esempio misure a partire dall'estremità anteriore o dalla filettatura di un cavalletto montato dritto lo strumento o dall'astina estraibile per la misura da angoli. Dalla lunghezza di 40 mm l'astina estraibile semplifica la misurazione in luoghi stretti ed è ideale per le misurazioni più difficili. Il DLE 50 è dotato di impugnatura Softgrip, che facilita ulteriormente la presa dello strumento e lo protegge inoltre da urti o cadute.

EDILIZIA: COSA STA SUCCEDENDO?

È ormai fin troppo evidente che, da un pò di tempo a questa parte, l'emanazione di nuove normative relative al mondo delle costruzioni sta mettendo in fibrillazione più di qualche addetto al settore.

Il D.P.C.M. 5 dicembre 1997, l'Ordinanza Sismica del 2003, il Testo Unico per l'Edilizia del 2005, unitamente all'attuazione della direttiva 2002/91/CE relativa al rendimento energetico degli edifici, stanno diventando l'incubo dei costruttori, dei tecnici edili, dell'industria e delle immobiliari.

Com'è successo spesso in passato, di fronte a problemi importanti che riguardano il futuro del nostro Paese (sismica, energia, ecc.), lo Stato ha pensato bene di inondarci di "bozze" di nuove normative (la maggior parte delle quali di provenienza europea)

che in questo momento stanno mettendo in seria difficoltà uno dei settori più attivi del nostro Paese.

Se a questo aggiungiamo una maggior complessità intrinseca della struttura normativa, dovuta alla necessità di far fronte a standard prestazionali più elevati, è facile intuire che più di qualcuno comincerà a soffrire di mal di testa.

IMPATTO DELLE NORMATIVE TECNICHE SUL SETTORE DELLE COSTRUZIONI

Che l'Italia sia un Paese strano è fin troppo evidente se si analizza quanto è successo con l'emanazione del D.P.C.M. 5 dicembre 1997. Il problema da risolvere era ovviamente quello del rumore aereo o di calpes-

tio, che tende inevitabilmente a propagarsi all'interno delle strutture e quindi a "minare" la tranquillità e la pace di chi vi abita.

Per i primi quattro o cinque anni l'intero settore dell'edilizia adibita a civile abitazione ha completamente ignorato il problema.

In altre parole:

- il costruttore ha fatto finta che la norma non esistesse;
- il progettista pure;
- l'industria, di fronte alla mancata richiesta di prodotti e soluzioni per l'acustica, ha risposto al mercato in modo debole e scarsamente propositivo, limitandosi a riciclare qualche vecchia formula ormai non più adeguata alla complessità e difficoltà del problema da risolvere.

INDISPENSABILE PER GLI EDIFICI

FONOSTOP DUO

l'invenzione più sottile contro il rumore da calpestio



Prodotti
e sistemi
conformi
alla legge 447/95
DPCM
del 5/12/97

Massimo rendimento, minimo spessore.
Per non disturbare chi sta di sotto ed essere in regola con la legge.

index

Construction Systems and Products

Sistemi e prodotti avanzati per l'impermeabilizzazione, l'isolamento termico ed acustico, la bonifica delle coperture in cemento amianto, il risanamento di murature e calcestruzzo, la posa di pavimenti e rivestimenti

Fonostop Duo
ha conseguito
senza far rumore un
prestigioso riconoscimento



Enti che hanno certificato
i sistemi e i prodotti INDEX
per l'isolamento acustico



INDEX S.p.A.

37060 Castel d'Azzano (Verona) - via G. Rossini, 22
tel. 045.8546201 - fax 045.518390

Il settore delle costruzioni non ha voluto, in questo caso, ascoltare un primo ma significativo campanello d'allarme.

Il tutto in nome di una speculazione selvaggia che non guarda in faccia a niente e a nessuno e che si ritiene così forte da superare qualsiasi norma.

Contrariamente al passato, però, qualcosa è cambiato!

È stata sufficiente l'iniziativa di qualche acquirente "sveglio" che, dopo aver comprato la propria abitazione, ha pensato bene di verificare se il costruttore avesse progettato e realizzato in maniera corretta le strutture di separazione tra alloggi adiacenti dal punto di vista acustico, ovvero le pareti di separazione verticali (muri fonoisolanti) ed orizzontali (solai verificati al calpestio).

L'inizio delle misurazioni in opera rappresenta anche l'inizio di un contenzioso che finirà,

per il costruttore poco attento, in modo molto spiacevole.

Quest'ultimo infatti scoprirà che:

- dovrà "riparare" a proprie spese ed in maniera adeguata la mancata capacità isolante delle strutture di separazione tra alloggi;
- tutti gli altri alloggi costruiti nello stesso modo ed ancora INVENDUTI sono di fatto diventati INVENDIBILI.

IMPATTO SUL SETTORE DELLA DISTRIBUZIONE DI MATERIALI EDILI

Il settore della distribuzione dei materiali edili è ovviamente molto sensibile ai cambiamenti normativi.

Il magazzino edile è senza ombra di dubbio il primo ad intercettare le nuove richieste provenienti dal mercato e conseguenti ad un importante cambiamento normativo.

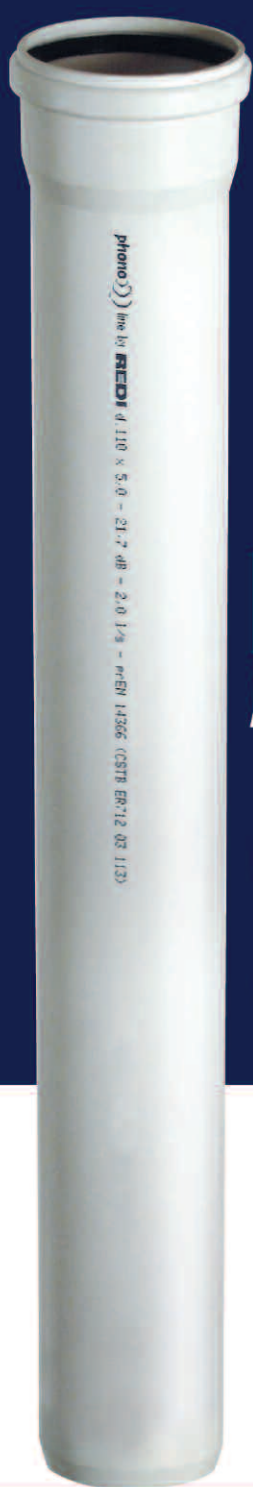
La rivendita edile è chiamata inoltre a rispondere ai propri clienti in maniera convincente e soprattutto proponendo nuovi e più performanti prodotti.

Il settore della distribuzione in questo momento sta facendo pressione sull'industria al fine di ottenere nel più breve tempo possibile nuovi prodotti che possano essere rapidamente utilizzati per dare una risposta immediata al mercato.

È logico comunque pensare che, in prospettiva, il settore della distribuzione tenda ad orientarsi soprattutto su veri e propri sistemi costruttivi a prestazioni certificate e garantite.

Per esempio, la Certificazione Energetica (validazione in opera delle prestazioni offerte sia dell'intero edificio che da un suo componente) spinge proprio in questa direzione.

Gianfranco Righetti



SISTEMI DI SCARICO INSONORIZZATO A NORMA DI LEGGE

phono)) line
by **REDI**

Rumorosità certificata di phonoline: 21,7dB
il massimo del comfort al giusto prezzo

ININFIAMMABILE M1

GAMMA COMPLETA DI TUBI E RACCORDI

DIAMETRI: 40 - 50 - 75 - 90 - 100 - 110 - 125 - 160



visit us on
www.redi.it

REDI

40069 - Zola Predosa (BO) Via Madonna dei Prati 5/A
tel. +39 051 6175111 fax +39 051 756649
<http://www.redi.it> e-mail: vendite.italia@redi.it

IRPEF E RISTRUTTURAZIONI EDILIZIE

La presente rubrica viene pubblicata in collaborazione con lo studio di consulenza tributaria, aziendale, societaria e legale nazionale ed internazionale Acerbi & Associati - Via Napoli, 66 - 36100 Vicenza Tel. 0444 322866 - 0444 322705 - Fax 0444 545075 info@studioacerbi.com - www.studioacerbi.com

Ancora una volta affrontiamo la tematica relativa alla detrazione fiscale IRPEF riconosciuta per gli interventi di ristrutturazione edilizia.

Infatti, l'art. 1 comma 121 della L. n. 266/2005 – legge finanziaria per il 2006 – proroga ulteriormente per l'anno 2006, aumentando la misura del beneficio, le agevolazioni tributarie in materia di recupero del patrimonio edilizio relative:

- agli interventi di manutenzione straordinaria, restauro e risanamento conservativo e ristrutturazione edilizia, per le spese sostenute dal 1 gennaio 2006 al 31 dicembre 2006;
- agli interventi di restauro e risanamento conservativo e di ristrutturazione edilizia riguardanti interi fabbricati, eseguiti entro il 31 dicembre 2006 da imprese di costruzione o ristrutturazione immobiliare e da cooperative edilizie che provvedano alla successiva alienazione o assegnazione entro il 30 giugno 2007.

Le agevolazioni IRPEF per gli interventi di ristrutturazione edilizia sono quindi estese alle spese sostenute dal 1 gennaio 2006 al 31 dicembre 2006, con le seguenti modalità:

- l'importo massimo di spesa sul quale calcolare la detrazione di imposta è determinato in euro 48.000;
- la detrazione (non si tratta di un rimborso di imposta ma di una detrazione, per cui ciascun contribuente ha diritto a detrarre annualmente la quota spettante nei limiti dell'imposta dovuta per l'anno in questione) è fissata nella misura del 41% delle spese sostenute dal contribuente, da ripartire in 10 quote annuali di pari importo.

Per i lavori realizzati fino al 31 dicembre 2006 che consistono in mera prosecuzione di interventi iniziati successivamente al 1 gennaio 1998, ai fini della determinazione dell'importo massimo delle spese ammesse a fruire della detrazione – fissato in euro 48.000 –, occorre tenere conto anche delle spese sostenute negli anni precedenti. Ciò significa che le spese sostenute fino al 31 dicembre 2006 per lavori iniziati precedentemente danno diritto alla detrazione solo se gli ammontari delle detrazioni calcolate negli anni precedenti non abbiano superato il limite massimo di spesa di euro 48.000.

Per fruire della detrazione IRPEF sulle spese di ristrutturazione, i contribuenti sono tenuti a osservare i seguenti adempimenti (invariati rispetto a quanto previsto per gli anni precedenti):

- prima dell'inizio dei lavori è necessario inviare, con raccomandata, la comunicazione di inizio lavori, redatta su apposito modello reperibile presso gli uffici locali o sul sito Internet dell'Agenzia delle Entrate (il nuovo modello è stato approvato con decreto dirigenziale del 17 marzo 2006). La dichiarazione, esente da imposta di bollo, deve essere inviata al seguente indirizzo: Agenzia delle Entrate - Centro operativo di Pescara - Via Rio Sparto, 21 - 65129 Pescara;
- è necessario che le spese detraibili vengano pagate tramite bonifico bancario da cui risulti la causale del versamento, il codice fiscale del soggetto che paga e il codice fiscale o numero di partita Iva del beneficiario del pagamento esecutore degli interventi. Per gli interventi realizzati sulle parti comuni condominiali, oltre al codice fiscale del condominio è necessario indicare quello dell'amministratore o di altro condòmino che provvede al pagamento. Alla regola che prevede che le spese vengano inderogabilmente sostenute tramite bonifico bancario fanno eccezione quelle relative agli oneri di urbanizzazione, alle ritenute di acconto operate sui compensi corrisposti ai professionisti, all'imposta di bollo e ai diritti pagati per le concessioni, le autorizzazioni e le denunce di inizio lavori;
- contestualmente alla comunicazione agli uffici finanziari, in tutti i casi in cui la normativa relativa alle condizioni di sicurezza nei cantieri prevede l'obbligo della notifica preliminare alla ASL, deve essere inviata all'Azienda sanitaria locale competente per territorio una comunicazione con raccomandata A.R. con i dati identificativi dell'impresa esecutrice dei lavori con esplicita assunzione di responsabilità, da parte della medesima, in ordine al rispetto degli obblighi posti dalla vigente normativa in materia di sicurezza sul lavoro e contribuzione.

Al termine dei lavori, i contribuenti interessati debbono conservare le fatture o le ricevute fiscali relative alle spese per la realizzazione dei lavori di ristrutturazione e la ricevuta del bonifico bancario (la documentazione, che deve risultare intestata alle persone che fruiscono della detrazione, deve essere esibita a richiesta degli uffici finanziari).

I lavori per i quali spettano le agevolazioni fiscali sono quelli elencati nell'articolo 3 del

D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380, "Testo unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia edilizia" (precedentemente individuati dall'articolo 31, lettere a), b), c) e d) della legge 5 agosto 1978, n. 457). Ha diritto alla detrazione anche chi esegue in proprio i lavori sull'immobile, per le sole spese di acquisto dei materiali utilizzati.

In particolare, la detrazione IRPEF riguarda le spese sostenute per eseguire gli interventi di manutenzione straordinaria, le opere di restauro e risanamento conservativo e i lavori di ristrutturazione edilizia per i singoli appartamenti e per gli immobili condominiali. Gli interventi di manutenzione ordinaria sono ammessi all'agevolazione solo se riguardano le parti comuni di edifici residenziali.

Sono pure ammessi al beneficio della detrazione gli interventi finalizzati:

- alla bonifica dall'amianto;
- all'eliminazione delle barriere architettoniche;
- al conseguimento di risparmi energetici;
- alla cablatura degli edifici;
- al contenimento dell'inquinamento acustico;
- all'adozione di misure di sicurezza statica e antisismica degli edifici;
- all'esecuzione di opere interne.

Sono inoltre detraibili i seguenti interventi:

- eliminazione delle barriere architettoniche, aventi ad oggetto ascensori e montacarichi (ad esempio, la realizzazione di un elevatore esterno all'abitazione);
- realizzazione di ogni strumento che, attraverso la comunicazione, la robotica e ogni altro mezzo di tecnologia più avanzata, sia adatto a favorire la mobilità interna ed esterna all'abitazione per le persone portatrici di handicap gravi, ai sensi dell'articolo 3, comma 3, della legge 5 febbraio 1992, n. 104;
- adozione di misure finalizzate a prevenire il rischio del compimento di atti illeciti da parte di terzi (furto, aggressione, sequestro di persona e ogni altro reato la cui realizzazione comporti la lesione di diritti giuridicamente protetti), e quindi, ad esempio: rafforzamento, sostituzione o installazione di cancellate o recinzioni murarie degli edifici; apposizione di grate sulle finestre o loro sostituzione; porte blindate o rinforzate; apposizione o sostituzione di serrature, lucchetti, catenacci, spioncini; installazione di rilevatori di apertura e di effrazione sui serramenti; apposizione di saracinesche; tapparelle metalliche con bloccaggi; vetri antisfondamento; casseforti a muro; fotocamere o cineprese collegate con centri di vigilanza privati.

TECNOCHEM[®]

ITALIANA S.p.A.

TECNO ECO[®]

LOGIC CHEM

L'INTERDISCIPLINARIETÀ, LA COMPLESSITÀ DELLA PROGETTAZIONE E DELL'IMPERMEABILIZZAZIONE DI STRUTTURE INTERRATE IN C.A.

Le metodologie di indagine preliminare per opere in ambito ipogeo, i moti di filtrazione e i possibili cedimenti indotti nell'area e nelle zone limitrofe, i sondaggi meccanici del terreno, l'analisi granulometrica, la conducibilità idraulica dei terreni, la modalità di scavo, la disposizione degli impianti, le funzioni e tipi di dreno, la corretta progettazione dei drenaggi e delle opere di emungimento, le pressioni di falda, ecc., sono tutte operazioni e misure necessarie sin dalle fasi preliminari e di progetto per i lavori di impermeabilizzazione di strutture interrato.

Sussistono poi le diversificate problematiche progettuali connesse all'urbanistica del sottosuolo e alle condizioni particolari di esercizio. La struttura vera e propria inizia con la specifica qualitativa dei calcestruzzi secondo la UNI-EN 206-1:2001. La norma si applica al calcestruzzo per strutture gettate in sito, strutture prefabbricate e componenti strutturali prefabbricati per edifici e strutture di ingegneria civile. Il calcestruzzo può essere miscelato in cantiere, preconfezionato o prodotto in un impianto per componenti di calcestruzzo prefabbricato.

La norma specifica:

- i requisiti per i materiali componenti il calcestruzzo;
- le proprietà del calcestruzzo fresco e indurito e la loro verifica;
- le limitazioni per la composizione del calcestruzzo;
- la specifica del calcestruzzo;
- la consegna del calcestruzzo fresco;
- le procedure per il controllo di produzione;
- i criteri di conformità e la valutazione della conformità.

Sono oggi disponibili **tecnologie innovative** e i nuovi calcestruzzi per la miglior durabilità anche nel caso di possibili sollecitazioni estreme, eventi sismici, ecc..

Il tutto si conclude e si completa con la progettazione delle tecnologie di impermeabilizzazione adeguate alle condizioni, alle esposizioni, alle aggressioni, alle strutture particolari.

Tutte queste **funzioni, competenze, professioni, mestieri, prodotti, tecnologie**, devono concorrere alla caratterizzazione e realizzazione della qualità delle strutture, per la **durabilità funzionale nel tempo**.

La complessa problematica del progettare il sottosuolo, per un costruito sicuro e durabile, implica la necessità di utilizzo di prodotti, tecnologie e sistemi adeguati alle singole e molteplici esigenze particolari.

I materiali progettati nei laboratori della TECNOCHEM ITALIANA s.p.a. sono caratterizzati da una ricerca sempre aggiornata e da uno studio sulla **idoneità, qualità ed applicabilità** delle proposte tecnologiche.

IGROTAC ISO è una delle famiglie, e con le linee MACROPORE e BENTOTEC comprende i sistemi di **deumidificazione, idrofugazione e impermeabilizzazione delle strutture di fondazione**.

La linea **BENTOTEC** racchiude tutta la tecnologia avanzata per l'impermeabilizzazione sotto quota in cui convergono i tre cardini di ricerca e produzione per una:

- impermeabilizzazione **rigida**:
TECNOSEAL V1 - TECNOSTOP
- impermeabilizzazione **elastoplastica**:
MuCis ELASPLAST 25 - 28 - ROL 10
- impermeabilizzazione **deformabile**:
TECNOCLAY PANEL N°1 - TECNOCLAY GEOGRIP TEX

a cui vanno aggiunti elementi appositamente studiati quali:

- guarnizioni **idroespandenti**: con la famiglia dei WAM 101 comprendente ben 5 tipologie studiate e progettate per impieghi e prestazioni particolari
- manufatti **preformati** quali complementi indispensabili per una corretta e completa progettualità.

Bentotec è sinonimo di **impermeabilizzazione attiva deformabile**.

L'impiego del sistema Bentotec risulta indispensabile per tutte quelle strutture interrato che saranno a contatto continuo od altalenante con l'acqua.

L'impermeabilizzazione bentonitica eseguita nelle fasi di pre-getto e/o post-getto ha la funzione, non certo secondaria, di proteggere le strutture in calcestruzzo dall'azione devastatrice dell'acqua.

Il sistema consente di evitare il passaggio d'acqua ed infiltrazioni, ponendosi quale primo e unico schermo protettivo delle strutture, sottoposte all'aggressione degli agenti chimici presenti sempre sotto quota.

Bentotec è un sistema **attivato dall'acqua** e rende possibili eventuali riparazioni (il principio attivo, rappresentato dalla bentonite sodica naturale - un'argilla ad elevato tenore di montmorillonite che a contatto con l'acqua si può espandere fino a 30 volte il suo volume a secco, con la caratteristica di mantenere la consistenza di **gel** con un'espansione di 16 volte).

Bentotec si impiega nella sicura impermeabilizzazione di:

- strutture interrato in c.a. a contatto continuo o saltuario con acqua;
- nelle gallerie artificiali e non;
- strutture interrato esistenti con sopravvenuto innalzamento della falda o cedimento della primitiva impermeabilizzazione;
- su palancole;
- diaframmi;
- berlinesi;
- platee in cls;
- plinti e travi rovesce.

L'impermeabilizzazione di strutture interrato con il sistema bentonitico, sia esso ottenuto e realizzato con cartoni kraft o con teli geocompositi, risulta facile e conveniente.

I teli bentonitici hanno dimensioni studiate per soddisfare ogni esigenza di cantiere, per piccole e grandi superfici, e tagli idonei per l'impermeabilizzazione di superfici verticali.



2

FONTANA cav. ANTONIO s.a.s.
Via Teonghio, 7 - 36040 Orgiano (VI)
Tel. 0444.874059 - Fax 0444.775028
E-mail: fontana@gruppostea.it

edilberica

5

EDILBERICA s.r.l.
Via Riviera Berica, 391 - 36100 Vicenza
Tel. 0444.530594 - Fax 0444.240377
www.edilberica.it - E-mail: info@edilberica.it



8

PAIUSCATO s.n.c.
Via dello Zuccherificio, 8 - 35042 Este (PD)
Tel. 0429.600525 - Fax 0429.2426
E-mail: paiuscato@gruppostea.it

ATESVE
Materiali e tecnologie per l'edilizia

12

TESVE s.r.l.
Via Leonardo Da Vinci, 30 - 36034 Malo (VI)
Tel. 0445.602272 - Fax 0445.584469
E-mail: info@tesve.it

13

Filiale di Caldogeno (VI)
Viale Pasubio, 2 - 36030 Caldogeno (VI)
Tel. 0444.585019 - Fax 0444.909098

NE
NUOVA EDILIZIA

16

NUOVA EDILIZIA s.n.c.
Via Borgo Grande, 48 - 37044 Cologna Veneta (VR)
Tel. 0442.85017 - Fax 0442.418098
E-mail: info@nuovaedilizia.com



17

SCALCO ANTONIO s.r.l.
Viale Mazzini, 10 - 36050 Cartigliano (VI)
Tel. 0424.590237 - Fax 0424.598770
E-mail: info@scalcoantonio.com

18

Punto vendita di Pove del Grappa (VI)
Via Rea - 36020 Pove del Grappa (VI)
Tel. 0424.80573 - Fax 0424.80690

19

Punto vendita di Thiene (VI)
Via Campazzi, 18 - 36016 Thiene (VI)
Tel. 0445.361046 - Fax 0445.368935



20

FANTINATO LUIGI s.n.c.
Filiale di Padova

Via Danimarca, 10 - 35020 Padova
Tel. 049.8792185 - Fax 049.8790772
E-mail: fantinato.luigi@gruppostea.it

21

Filiale di Sandon di Fossò (VE)
Via Cornio, 20 - 30030 Sandon di Fossò (VE)
Tel. 041.4165798 - Fax 041.5179182

3

SARTORE SEVERINO & C. s.n.c.
Via Lungo Gogna, 45 - 36015 Schio (VI)
Tel. 0445.524211 - Fax 0445.521531
E-mail: sartore@gruppostea.it

ZACCHIA

6

ZACCHIA s.r.l.
Via Aurelia, 99 - 35010 Loreggia (PD)
Tel. 049.5790582 - Fax 049.9300165
E-mail: info@zacchiasrl.com



4

Materiali Edili VIALETTO s.r.l.
Via Roncaglia di Sopra, 5 - 36060 Schiavon (VI)
Tel. 0444.665158 - Fax 0444.665313
E-mail: vialeto@gruppostea.it



7

LORENZATO s.p.a.
Via Vanzo Nuovo, 110
36043 Camisano Vicentino (VI)
Tel. 0444.610230 - Fax 0444.410303
E-mail: info@lorenzato.it

EDILVENCATO

11

EDILVENCATO s.r.l.
Via Campagna, 36 - 36078 Valdagno (VI)
Tel. 0445.402790 - Fax 0445.402078
E-mail: edilvencato@edilvencato.it

LAZZARI SRL

15

Materiali Edili LAZZARI s.r.l.
Via A. Palladio, 6 - 36070 Trissino (VI)
Tel. 0445.962168 - Fax 0445.963526
E-mail: lazzari@gruppostea.it

PAULETTI
SOLUZIONI PER L'EDILIZIA

22

PAULETTI s.r.l.
Via Casa Zamboni, 9/76
37020 Arbizzano di Negrar (VR)
Tel. 045.7513227 - Fax 045.6020694
E-mail: info@pauletti.it

14

PIZZATO FRANCESCO & C. s.n.c.
Via Giarette, 10 - 36046 Lusiana (VI)
Tel. 0424.406166 - Fax 0424.407379
E-mail: pizzato@gruppostea.it



STE s.r.l.

Via Zamenhof, 711 - 36100 Vicenza
Tel. 338.2098813 - Fax 0444.809936
Partita IVA 02720930243
www.gruppostea.it - info@gruppostea.it