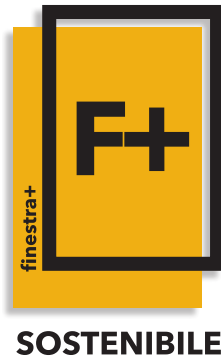




finestra+

FF



LA TUA FINESTRA È PRONTA AL DOMANI?

Finestra+ sostenibile è il Progetto che supporta i serramentisti nel percorso di etichettatura ambientale.

COSA FANNO PER TE LE AZIENDE DELLA FILIERA E LEGNOLEGNO

- Ti supportiamo nel processo di etichettatura ambientale (EPD)
- Eseguiamo LCA del tuo prodotto (Analisi ciclo di vita)
- Realizziamo il tuo nuovo Progetto di marketing

PERCHÉ CON NOI

- Ti forniamo sulle prestazioni ambientali di prodotto
- Vogliamo creare una filiera low emissions e low impacts orientata all'innovazione
- Incoraggiamo scelte imprenditoriali più informate e consapevoli



LE AZIENDE DELLA FILIERA VERSO LA SOSTENIBILITÀ



Sedino Giovanni
Finiture Srl



Simone Fantacci
Fantacci Industrie



Roberto Carrara
PowerWIN Specialist



Oscar Bertagnoli
Cloud Fabbric

Quali prodotti produce la tua azienda?

Giovanni Sedino

Finiture è un'azienda che da più di 70 anni produce impianti per la finitura di finestre, porte, sedie, mobili, pezzi torniti, pannelli CLT ed elementi speciali in legno e altri materiali, ho integrato anche le attrezzature necessarie alla fase di post verniciatura.

Simone Fantacci

La mia azienda è divisa in due grossi comparti: produzione e vendita di utensili per la lavorazione del legno e produzione e vendita di sistemi per il serramento quali cover in alluminio e soglie.

Roberto Carrara e Oscar Bertagnoli

Le ns aziende si occupano di software gestionale e CAD/CAM per le falegnamerie che producono serramenti in legno. Siamo nel settore da decenni e abbiamo centinaia di clienti in Italia e all'estero.

Perché hai deciso, pionieristicamente, di voler sostenere un progetto per il settore serramento, come Finestra+?

Giovanni Sedino

Da sempre gli impianti Finiture sono progettati su misura delle esigenze produttive dei clienti, per offrire esattamente ciò che serve, ottimizzando i consumi di energia e dei prodotti, sempre nel rigoroso rispetto delle normative in vigore.

La sostenibilità sarà nei prossimi anni un tema sempre più "caldo" ed anche in questo caso credo non ci sia mai un punto di arrivo ma solo tanti punti di partenza che aiutino a migliorare le prestazioni di un'azienda: monitorare i cambiamenti e tenersi aggiornati è molto importante, e questi aggiornamenti passano anche per Finestra+.

Simone Fantacci

Ti dico la verità: ci ho visto la necessità di essere accompagnato all'interno di questa tematica da un Gruppo come quello che si è formato, LegnoLegno e le altre aziende di Finestra+. Ho pensato che questa scelta potesse aiutare la mia azienda nella progettazione e nella produzione di prodotti ripensati in ottica di sostenibilità.

Inoltre, essendo un tema in cui credo, ho potuto mostrare al settore che la Fantacci ha deciso di perseguire questo tipo di obiettivo e ha deciso di mettersi a disposizione dei suoi clienti anche con prodotti che perseguono obiettivi di sostenibilità e di responsabilità ambientale.

Infatti, stiamo passando da una produzione di soglie in alluminio con taglio termico ad una soluzione che miscela PVC e farina di legno. Questo prodotto è in fase di certificazione EPD e presto, quindi, conosceremo gli impatti ambientali legati alla sua produzione e potremo anche ottimizzarne i processi produttivi, se necessario.

Roberto Carrara e Oscar Bertagnoli

Le nostre aziende hanno nel proprio DNA novità ed innovazione, rendere sostenibili i prodotti rappresenta in un certo senso, proprio questo. E di fatto stiamo vivendo un periodo storico in cui si sta andando decisamente in questa direzione, in tutti i settori.

Operare ogni giorno avendo come missione aziendale La salvaguardia del pianeta è diventato fondamentale e dimostrare di farlo attivamente anche nei processi produttivi identificherà sempre di più le aziende di primordine.



Percorrendo la strada del EPD, iniziato ora con l'analisi sulla soglia, quale genere di opportunità ti senti di aver messo in mano dei tuoi potenziali clienti e dei tuoi clienti?

Simone Fantacci

Grazie a questo percorso, consentirò ai miei clienti di avere a disposizione un prodotto che rispetta in pieno i requisiti CAM, infatti il prodotto è costituito da quasi il 50% materiale riciclato e ha delle ottime prestazioni termiche. Si tratta quindi di un prodotto che può essere usato sia in ambito Pubblica Amministrazione ma è anche adatto per cantieri di valore governati da Progettisti più attenti ed esigenti.

Come vedi il tema della sostenibilità per il settore serramento a livello internazionale e a livello nazionale?

Giovanni Sedino

La sostenibilità nel settore dei serramenti è una tendenza in crescita sia a livello internazionale che nazionale. Le aziende devono adattarsi a normative estere più severe, rispondere alla crescente domanda di prodotti sostenibili e sfruttare le opportunità offerte da incentivi e innovazioni tecnologiche. In entrambi i contesti, l'adozione di pratiche sostenibili non solo risponde a obblighi normativi ed etici, ma rappresenta anche una strategia competitiva cruciale per il futuro del settore.

Le aziende che investono nella sostenibilità sono meglio posizionate per affrontare le sfide future e adattarsi ai cambiamenti del mercato e della società, garantendo la propria longevità e successo nel lungo termine.

In sintesi, la sostenibilità non è solo una responsabilità etica, ma anche una strategia aziendale intelligente che può portare a numerosi benefici tangibili e intangibili, migliorando la performance complessiva e assicurando una crescita sostenibile.

Simone Fantacci

A livello nazionale la vedo come una grande opportunità perché sicuramente ciò che è stato previsto per i CAM che attualmente riguardano solo gli edifici pubblici. La mia visione sull'Europa è molto simile a quella italiana perché le direttive comunitarie applicate dai singoli stati membri provengono tutte da Bruxelles, e gli argomenti che sento trattare dai nostri clienti esteri sono gli stessi. A livello europeo ora vedo opportunità, come nel mercato italiano. ▶▶

Quali scelte credi premieranno le aziende del nostro comparto nel prossimo futuro?

Giovanni Sedino

Nel nostro caso sicuramente l'efficienza produttiva e logistica attraverso l'automazione e digitalizzazione: Investire in tecnologie di automazione per migliorare l'efficienza produttiva e ridurre gli sprechi, come noi abbiamo fatto per il nostro sistema di supervisione Supervisor sviluppato da noi.

Poi le conformità normative: Anticipare e rispettare le normative nazionali e internazionali in materia di efficienza energetica e sostenibilità. Per questo già nel 2003, anticipando i tempi, Finiture ha prodotto il suo primo tunnel ad emissione 0 dove l'essiccazione è realizzata mediante l'esclusivo sistema LDP ad alta efficienza energetica, che combina deumidificazione e riscaldamento con una opportuna ventilazione interamente in circuito chiuso, senza alcuna emissione verso l'esterno.

Progettare per la durabilità: progettare prodotti che abbiano una lunga durata e richiedano la giusta manutenzione, riducendo così la necessità di sostituzioni e/o interventi frequenti. E non per ultimo la responsabilità sociale e ambientale, che si traduce in impegno sociale attraverso l'implementazione di pratiche di responsabilità sociale d'impresa (CSR).

Simone Fantacci

È una domanda difficile a cui rispondere perché ci troviamo in un momento di cambiamento ed è necessario trovare un nuovo assestamento del comparto. Oggi vedo, ancora e come sempre, premiante investire in qualità, in comunicazione, in innovazione, in servizio, di customizzazione "facile" al fine di ridurre gli errori al massimo. Infatti, anche se sembra banale parlare di nuovo di questi concetti, in realtà se andiamo ad analizzare le realtà che compongono il nostro settore, capiamo che non sono temi così scontati.

Si parla anche di rete di vendita si parla di persone che credono nell'azienda e nella sua organizzazione. Ci vogliono persone motivate che sappiano portare a termine le proprie responsabilità. Quindi l'azienda deve investire in macchinari ma anche in persone. Guadagnare e investire.

Ci sono anche temi nuovi all'orizzonte come per esempio l'Intelligenza Artificiale ma ancora non mi è chiaro come questa impatterà sul nostro settore.

Roberto Carrara e Oscar Bertagnoli

Sicuramente daranno grossi vantaggi tutte le azioni volte ad efficientare i processi produttivi e la gestione della loro clientela. Efficientare significa ridurre gli sprechi, abbattere i costi produttivi, e sicuramente impattare meno sull'ambiente.

Azioni che solo con una perfetta organizzazione si possono realizzare l'informatica è il giusto supporto a questo processo.



Mauro Leoni
Mungo

Qual è l'impegno di mungo per la sostenibilità ambientale di prodotto?

Per **mungo** il tema della sostenibilità ambientale di prodotto è una leva strategica.

La sensibilità su questo tema nel mercato dei sistemi di fissaggio è in crescita e tutti i nostri sforzi di progettazione e commercializzazione dei nuovi prodotti vertono sulla sostenibilità ambientale.

mungo, progetta i suoi prodotti non solo per rispondere ai requisiti minimi obbligatori oggi, ma per essere sempre un passo avanti nel futuro.

Grazie alla gamma **mungo** compaiono sul mercato italiano i seguenti prodotti:

1. Tasselli in acciaio con trattamento anticorrosione a basso impatto;
2. Siliconi ricavati da materie prime rinnovabili e in cartuccia riciclata oltre il 70%;
3. Schiume senza diisocianati;
4. Ancoranti chimici e sigillanti basso-emissivi in termici di VOC;
5. Tasselli in polimero plastico certificato "Plastica Seconda Vita"

Con i tasselli in Plastica Seconda Vita abbiamo puntato su materiali di recupero nell'ottica della riduzione del consumo di materia prima. Con i tasselli in acciaio M2 abbiamo eliminato dalla procedura produttiva la tempra al cromo. Con i nuovi siliconi Green Polymer e Green Sil Sanitari abbiamo iniziato a produrre siliconi totalmente privi di derivati fossili, e al contempo abbiamo introdotto le prime due cartucce in plastica riciclata presenti sul mercato italiano.





**Nicolò
Padoan**
Pilkington Italia SpA

Quanto influisce la sostenibilità sulle strategie di Pilkington Italia? E quali sono le iniziative aziendali a proposito?

La sostenibilità rappresenta uno dei pilastri fondamentali di Pilkington Italia, insieme ad innovazione tecnologica e qualità del prodotto. Oggi più che mai è fondamentale efficientare i processi produttivi e introdurre prodotti innovativi, ponendo massimo impegno nelle attività di ricerca e sviluppo e coinvolgendo anche i nostri partner, per ottimizzare l'intera filiera.

All'interno dell'ambizioso obiettivo a lungo termine di raggiungere la neutralità carbonica entro il 2050, Pilkington Italia si sta già impegnando per abbattere le emissioni di CO2 collegate al processo fusorio e lungo la catena produttiva, privilegiando un approvvigionamento responsabile delle materie prime, ma anche aumentando l'impiego di materiali riciclati.

Oltre ad incrementare sensibilmente la percentuale di rottame nella miscela vetrificabile, ci stiamo focalizzando sull'utilizzo di fonti rinnovabili, il recupero delle risorse e la riduzione dei rifiuti prodotti. Nella sezione Sostenibilità del nostro sito riportiamo tutte le molteplici azioni ed iniziative che attiviamo ed intraprendiamo per fare la differenza.



Che ruolo ha il vetro nell'edilizia? E in che modo confrontare la sostenibilità di due prodotti da costruzione?

Attraverso le caratteristiche energetiche, i vetri stessi possono contribuire a ridurre le emissioni prodotte dal settore delle costruzioni. Pensiamo ai vetri selettivi della nostra gamma Pilkington **Suncool™**, che attraverso la bassa emissività e l'alto grado di selettività permettono di ridurre le esigenze sia di riscaldamento che di condizionamento degli edifici, consentendo di abbattere i costi energetici ed ambientali relativi all'esercizio dell'edificio durante tutto l'anno.

Per confrontare la sostenibilità di due diversi prodotti da costruzione il riferimento da seguire è la Dichiarazione Ambientale di Prodotto (DAP o EPD). Nel caso di Pilkington **Mirai™**, per esempio, attraverso importanti miglioramenti al processo produttivo e l'impiego di un'elevata percentuale di rottame, in combinazione con energia elettrica al 100% da fonti rinnovabili e l'utilizzo di combustibili alternativi, si è riusciti a ridurre l'impronta di carbonio del 52% rispetto al vetro standard, ottenendo il vetro dal più basso impatto ambientale sul mercato, come certificato nella specifica EPD.

Pilkington Mirai™ è certificato quale il vetro con il minor impatto ambientale sul mercato, ma questo ha delle ripercussioni sulle prestazioni del prodotto?

Assolutamente no, Pilkington **Mirai™** infatti garantisce le stesse caratteristiche prestazionali e i medesimi standard qualitativi del nostro vetro standard. Inoltre, è disponibile anche nelle varianti stratificate e acustiche, nonché come substrato per i vetri a controllo solare nella gamma Pilkington **Mirai Suncool™**. ●

Il Gruppo NSG è uno dei più grandi produttori mondiali di vetro e di sistemi di vetro in tre principali aree di business: Edilizia, Automobile e Tecnologie Creative. Nel 2006 ha acquisito il principale fornitore mondiale di vetro, Pilkington, e oggi il Gruppo NSG opera a livello globale con presenza commerciale in oltre 100 paesi. L'attività Edilizia produce e fornisce vetro per l'edilizia, per le applicazioni dell'energia solare e per altri settori. L'attività Automobile comprende il vetro per il primo equipaggiamento auto (AOE) e i pezzi di ricambio originali (AGR). L'attività Tecnologie Creative comprende diverse attività, tra cui lenti per stampanti e scanner prodotti speciali in fibra di vetro, come cinghie dentate di motori e scaglie di vetro, e prodotti in vetro sottile.

Per maggiori informazioni, visita il sito: www.nsg.com

Per maggiori informazioni sui vetri a marchio Pilkington, visita il sito: www.pilkington.com

Oppure contatta:

Ufficio Stampa e R.P.: Goodwill - Tel: 045 8204222

mail: saverio.cacopardi@goodwill.it

Arturo Benini - Responsabile Tecnico e Marketing Pilkington Italia -

Tel: 041 5334911

mail: arturo.benini@nsg.com

FINESTRA+ CORRE IN PISTA! A GRANDE VELOCITÀ!

Cosa deve fare oggi il serramentista?



Massimo Schiavetta

Working Process



Filippo Schegginetti

Working Process

... In che modo la tecnologia concorre sia all'innovazione ma anche alla riduzione degli impatti?

Filippo Schegginetti

L'introduzione di **tecnologie avanzate** sta cambiando radicalmente il panorama del settore del legno. La digitalizzazione dei processi produttivi ha aperto nuove frontiere, permettendo precisione e efficienza. Le macchine a controllo numerico (CNC) e i software di progettazione assistita (CAD) e sistemi di supervisione di linea; sono diventati strumenti indispensabili nelle falegnamerie moderne. Questi strumenti consentono di realizzare design complessi con una precisione millimetrica, e minimizzando gli sprechi di materiale.

La presenza di sistemi di rigenerazione di energia è ormai cosa nota, le prossime sfide saranno nell'utilizzo dell'energia nel migliore dei modi, che sia funzionale alla creazione di manufatti (nello specifico finestre) che non siano solo fini a se stesse, ma che la cui produzione generi in modo naturale una catena del valore ecosostenibile. Per arrivare a questo obiettivo cosa c'è di meglio della finestra in legno?

Inoltre, la possibilità di integrare i sistemi di produzione con **soluzioni di automazione avanzata**, sta portando a una vera e propria rivoluzione industriale nel settore del legno. Permettendo di migliorare la qualità dei prodotti, e di aumentare la flessibilità produttiva, rispondendo alle esigenze del mercato personalizzando i prodotti.

Sintetizzo dicendo il futuro del settore del legno è pieno di sfide, ma anche di enormi **opportunità**.

... Quali scelte credi premieranno le aziende del nostro comparto nel prossimo futuro?

Massimo Schiavetta

I fattori premianti secondo noi saranno i seguenti:

- la capacità di proporre una **gamma prodotti e servizi** (home concept) studiato espressamente per le differenti tipologie di clienti es. (clienti privati, studi di architettura, show room, produzione conto terzi)
- **le aziende** che si sono rafforzate a livello produttivo ed hanno investito negli ultimi anni, devono essere pronte ad una internazionalizzazione della loro proposta, verso alcuni dei principali mercati.
- il made in Italy, la creatività e la flessibilità che riscontriamo in molte delle aziende italiane, sono le caratteristiche ideali; è la richiesta base per accedere al mercato internazionale da protagonista

Inoltre La **sostenibilità** è una delle parole chiave. In un'epoca in cui la **consapevolezza ambientale** è in costante crescita, le aziende del settore devono promuovere l'economia circolare. Questo significa non solo garantire che il legno provenga da foreste gestite in modo responsabile, ma anche sviluppare processi di produzione che minimizzino gli sprechi. L'economia circolare, in particolare, rappresenta un **approccio innovativo** che mira a chiudere il ciclo di vita dei prodotti, favorendo il riciclo e il riutilizzo dei materiali.

Questo significa, che l'obiettivo di rendere vincenti i nostri clienti sia pdv tecnologico con la fornitura di impianti sempre più preformati che dal pdv organizzativo con l'offerta di servizi consulenziali mirati all'ottenimento del miglior ritorno dell'investimento e alla creazione di una cultura aziendale; e il nostro driver di sviluppo.



LE PRIME AZIENDE IN PISTA



ABBIAMO SCELTO L'EPD PER

- **Soddisfare i requisiti** per la certificazione degli edifici (LEED BREAM CASACLIMA NATURE)
- Posizionare il prodotto su **nuovi mercati**
- Partecipare a **bandi di gara, soddisfo requisiti CAM**
- Orientare le scelte di **progettisti e consumatori**
- Innovare il prodotto
- Ottenere nuove **prestazioni**
- Collaborare con **nuovi standard di valutazione** (ESG, economia circolare)
- Abbattere **gli sprechi**, migliorare i processi
- Collaborare con la **filiera**
- Comunicare sul **mercato** il valore ambientale dei miei prodotti
- Realizzare un nuovo **progetto di marketing**

LA VOCE DEGLI IMPRENDITORI



Marcella Zazzaretta
Zazzaretta Infissi



Vera Bozzarelli
Falegnameria F.Ili Bozzarelli



Emiliano Ferrero
Falegnameria Marvulli



Andrea Formentin
Finnova Srl

Il Consiglio dell'Unione europea nel dicembre 2020 ha stabilito un nuovo obiettivo, ovvero la Riduzione interna netta delle emissioni di gas a effetto serra di almeno il 55% entro il 2030 rispetto ai livelli del 1990.

Per il settore produttivo è doveroso prendere coscienza del fatto che ormai è necessario misurare e comunicare, in modo oggettivo, credibile e verificato quali siano le attuali emissioni delle proprie attività e sempre più aziende nel settore dell'edilizia stanno abbracciando l'etichettatura ambientale di prodotto (EPD) come parte del loro impegno per la sostenibilità.

Con lo sguardo rivolto al successo nei mercati dell'edilizia del futuro, che chiedono prodotti sostenibili, efficienti e innovativi, **il settore porte e finestre ha colto l'urgenza** cominciando il proprio percorso verso la certificazione che verifica gli impatti ambientali dei prodotti nel loro ciclo di vita.

Abbiamo avuto l'opportunità di parlare con **alcune tra le prime 8 aziende** che hanno scelto di intraprendere questo percorso: scopriamo insieme le loro motivazioni, sfide e successi nel perseguire un futuro +sostenibile.

EPD

cos'è e come funziona

Uno strumento molto efficace per comunicare le caratteristiche ambientali dei prodotti è la Dichiarazione Ambientale di Prodotto, comunemente chiamata EPD (Environmental Product Declaration).

La EPD è una vera e propria «carta d'identità» del prodotto che, sulla base dello studio Life Cycle Assessment, descrive gli impatti ambientali di un prodotto o servizio lungo tutto il suo ciclo di vita.

L'EPD è un documento che comunica informazioni obiettive, confrontabili e verificate da soggetto terzo indipendente, sulle performance ambientali di un prodotto mediante uno studio di (Life Cycle Assessment – LCA): una metodologia di calcolo che ci indica come calcolare le prestazioni ambientali di un prodotto in conformità alla Uni En Iso 14040 e 14044 dalla “culla alla tomba”, cioè dall'estrazione delle materie prime al cancello della fabbrica o alla dismissione del prodotto.

L'EPD è una etichetta ambientale di tipo III e fa riferimento alla Uni En Iso 14025 ed è guidata dalle PCR (Product Category Rules) che definiscono, per ogni categoria di prodotto, l'insieme delle “regole comuni” che tutte le EPD e i relativi studi LCA devono rispettare.

(Per approfondimenti su come si legge un EPD, quali sono i principali vantaggi e la digitalizzazione delle EPD rimandiamo all'articolo pubblicato sul numero 70 pag. 15 di LegnoLegnoNews o al sito www.legnolegno.it)

Quali prodotti produce la sua azienda; in quali percentuale i suoi clienti

Emiliano Ferrero: Imprese 50%
Vera Bozzarelli: Rivendite 50%
Emiliano Ferrero: Privati 80%
Andrea Formentin: Rivendite 98%

Lavora nel settore dell'ospitalità? Che tipo di richieste le arrivano?

Emiliano Ferrero

Sì, abbiamo lavorato nel settore dell'ospitalità, realizzando progetti per hotel. Le richieste che riceviamo in questo settore riguardano principalmente serramenti di alta qualità con caratteristiche tecniche avanzate, come l'isolamento termico e acustico, nonché l'attenzione all'estetica e alla sostenibilità ambientale. I clienti del settore ospitalità cercano soluzioni che migliorino il comfort degli ospiti.

⋮ **Lavora nel settore dell'edilizia pubblica?
Che tipo di richieste le arrivano?**

Andrea Formentin

Ci è capitato recentemente di lavorare (abbiamo una commessa ancora in essere che probabilmente si protrarrà anche nel corso dei primi mesi del 2025) nel settore dell'edilizia pubblica sempre tramite un'impresa. Le richieste che arrivano, in merito alle caratteristiche dei prodotti, sono le stesse indicate sopra. Legno certificato FSC – PEFC e rispondenza ai requisiti CAM. Spesso si tratta di lavori di restauro per i quali necessita inoltre rispettare certe caratteristiche dei prodotti esistenti in origine (spesso intervengono anche se Soprintendenze dei Beni Ambientali o delle Belle Arti) e pertanto sono necessarie alcune personalizzazioni.

⋮ **Riceve già richieste di porte e finestre resistenti agli effetti del cambiamento climatico?**

Emiliano Ferrero

Riceviamo richieste per porte e finestre progettate per resistere agli effetti del cambiamento climatico. I clienti sono sempre più consapevoli dell'importanza di installare serramenti che offrano una maggiore resistenza alle condizioni climatiche estreme, come forti piogge, venti intensi e variazioni di temperatura. Questo tipo di richieste comprende soluzioni che garantiscono un'eccellente isolamento termico, resistenza agli agenti atmosferici e materiali sostenibili, riducendo al contempo l'impatto ambientale.

Vera Bozzarelli

Riceviamo richieste e valutiamo puntualmente il contesto in cui gli infissi vengono inseriti poiché non esiste una classificazione standard. Forniamo, in fase di offerta, la consulenza utile a progettare una soluzione che consenta di affrontare anche le condizioni climatiche più estreme.

⋮ **Dalla sua esperienza il cliente oggi e cosa cerca quando compra un prodotto?**

Marcella Zazzaretta

Cerca principalmente tre cose:

1. Durabilità: I clienti desiderano prodotti che durino nel tempo e che mantengano le loro caratteristiche estetiche e funzionali anche dopo anni di utilizzo.
2. Prezzo competitivo: Il prezzo rimane un elemento cruciale. I clienti cercano soluzioni che offrano il miglior rapporto qualità-prezzo, valutando attentamente le offerte disponibili sul mercato per trovare prodotti che soddisfino le loro esigenze senza compromettere il budget.
3. Assistenza continua: I clienti apprezzano molto la disponibilità di un'assistenza post-vendita affidabile e continua. La possibilità di ricevere supporto per manutenzioni, riparazioni o semplici consigli anche dopo l'acquisto è un valore aggiunto che può fare la differenza nella scelta di un fornitore.

Negli ultimi tempi sta emergendo una maggiore attenzione ai temi della sostenibilità e del green.

“**Assistenza post vendita affidabile e continuativa**”

⋮ **In che modo è cambiato il modo di scegliere nel corso degli anni?**

Marcella Zazzaretta

In passato, la scelta di un'azienda si basava principalmente sul passaparola e sulla fiducia costruita nel tempo nei confronti dei fornitori e dei collaboratori.

Oggi, invece, i clienti tendono a giudicare un'azienda soprattutto in base alla sua immagine pubblicitaria, con particolare attenzione alla presenza sui social media e allo storytelling che ne deriva. Inoltre l'adesione a specifiche tematiche, incluse quelle di rilevanza sociale, è diventata col tempo un fattore determinante nelle scelte. Oggi, le imprese non possono esimersi dal prendere posizione su questioni cruciali come il cambiamento climatico.

Vera Bozzarelli

Anche se non è sempre vero, è maggiore la consapevolezza al momento dell'ordine: per il cliente è più semplice informarsi, valutare diverse offerte, richiedere dettagli tecnici. L'infisso in generale ha acquisito a pieno diritto il valore di un elemento d'arredo e, come tale, viene scelto con cura.

“**L'infisso diventa un elemento d'arredo scelto con cura**”

Emiliano Ferrero

I clienti sono diventati molto più informati e consapevoli riguardo ai benefici a lungo termine che i prodotti di qualità possono offrire. C'è una crescente preoccupazione per la sostenibilità ambientale, con una forte preferenza per materiali provenienti da fonti certificate come il legno FSC o PFC. Questo riflette non solo una responsabilità verso l'ambiente, ma anche una ricerca di soluzioni che migliorino il comfort abitativo e riducano l'impatto ambientale complessivo.

I clienti sono anche più attenti alla sicurezza e alla salute, cercando prodotti che siano sicuri per l'ambiente domestico e che non contengano sostanze nocive.

⋮ **Quali sono i servizi al cliente che danno valore aggiunto al suo prodotto?**

Andrea Formentin

Forniamo un servizio di assistenza in cantiere in caso di necessità, in modo che il cliente si senta sempre tranquillo nel poter avere un supporto continuo da parte del produttore, del rivenditore e della rete vendita che lo faccia sentire sicuro e tranquillo nella scelta che ha fatto.

Vengono scelte insieme l'azienda, le persone ed i prodotti.

“**Cliente sereno con l'assistenza in cantiere**”

Quali saranno le sue prime azioni in termini di promozione per approcciare il mercato?

Marcella Zazzaretta

Approntare una campagna di Marketing online rivolta alla clientela privata, potenziare le operazioni di rappresentanza per le aziende e acquisire le certificazioni adatte alla partecipazioni alle gare pubbliche.

Su quali mercati intende agire in termini di promozione?

Vera Bozzarelli

Da sempre il mercato della Falegnameria è stato quello locale. L'idea è di estendere la promozione a un territorio più esteso di quello attuale, con il vantaggio della certificazione EPD a sostenere questo nuovo impegno. Particolare attenzione sarà dedicata ad immobili di prestigio e di valore.

Come pensa di comunicare e dare valore prima e dopo l'acquisto del serramento sostenibile?

Andrea Formentin

Abbiamo fatto un primo passo diventando società Benefit dandoci in tal senso l'obbligo di redigere un bilancio di sostenibilità in modo da rendere pubblico il nostro modo di operare oltre che per un tornaconto economico, anche per un'azienda che opera nel rispetto dell'ambiente e delle persone in genere. Vorremmo che un cliente finale evoluto, attento e consapevole verso certe tematiche, cominciasse ad effettuare i propri acquisti scegliendo prodotti ed aziende che operano in modo attento a certe tematiche.

Speriamo che nel futuro sarà fatta naturalmente una selezione della clientela che vuole in modo consapevole scegliere certi fornitori e vantarsi di avere dei prodotti sostenibili per fare nel suo piccolo, come noi nel nostro piccolo, qualcosa in più per l'ambiente in cui viviamo.

“**Cliente consapevole che sceglie prodotti sostenibili**”

Grazie all'etichetta ambientale otterrà nuove prestazioni e potrà orientare le scelte di progettisti che andranno informati. Pensa di fare formazione dedicata verso questa direzione?

Emiliano Ferrero

L'obiettivo principale di questo nuovo approccio di marketing e formazione è quello di consolidare la nostra posizione nel mercato come leader nella fornitura di soluzioni sostenibili per il settore edilizio. Vogliamo essere riconosciuti non solo per la qualità dei nostri prodotti, ma anche per il nostro impegno visibile e tangibile verso un futuro costruito su principi di sostenibilità e rispetto ambientale.

“**Partnership con i fornitori per promuovere sostenibilità**”

In che modo i suoi fornitori collaborano e hanno collaborato con lei nella direzione della sostenibilità?

Emiliano Ferrero

Educare e informare i nostri fornitori sui nostri obiettivi di sostenibilità è un'altra parte cruciale del nostro approccio collaborativo. Questo ci aiuta a garantire che tutti i partner coinvolti nella nostra catena di approvvigionamento condividano il nostro impegno per la gestione forestale responsabile e per pratiche di produzione sostenibili.

In sintesi, la nostra collaborazione con i fornitori non si limita a semplici transazioni commerciali, ma si basa su un partenariato strategico mirato a promuovere la sostenibilità e a garantire che i nostri prodotti non solo rispettino, ma superino gli standard ambientali globali.

“**Prodotti che superano gli standard**”

Ed ora ... ha un sogno da poter realizzare nella sua azienda?

Marcella Zazzaretta

Vede, nel 2026 la mia famiglia festeggerà 100 anni dedicati agli infissi. Mi piacerebbe riuscire a comunicare efficacemente quanta bellezza e soddisfazione questa nostra attività ci ha regalato, far capire a chi ci sceglie e a quelli che ancora non l'hanno fatto, che acquistando un nostro prodotto non si avrà solo un oggetto, ma il frutto del lavoro di mani che hanno dedicato tutta la propria vita alla lavorazione del legno.

Emiliano Ferrero

Puntiamo a diventare leader riconosciuti nel settore dei serramenti sostenibili a livello piemontese. Il nostro obiettivo è continuare a innovare, non solo migliorando costantemente i nostri prodotti, ma anche espandendo la nostra presenza sul mercato che valorizza la sostenibilità ambientale e la qualità dei materiali.

Vogliamo ispirare altre aziende a seguire il nostro esempio e a adottare pratiche di produzione responsabili, contribuendo così a un futuro più verde e sostenibile per tutti.

Andrea Formentin

Credo che per Finnova, realizzare ed operare secondo i principi enunciati in questa breve intervista, sia già un sogno.

Vera Bozzarelli

Il sogno è dare continuità al percorso di crescita iniziato dall'azienda due generazioni fa: l'organizzazione attuale, a conduzione familiare, deve evolvere puntando a strutturare i propri processi per mantenersi efficiente e competitiva ed investendo risorse per aggiornare ed innovare il proprio prodotto.

GIOVANI PRONTI

a portare la sostenibilità in azienda

La nuova generazione è conscia dell'importanza della propria preparazione per entrare con maggiore consapevolezza e maturità nell'azienda di famiglia; la formazione è un aspetto fondamentale, che sia esterna o interna, rappresenta una grande opportunità per la prosperità delle Aziende.

Ne è un esempio Eleonora che trasformato i suoi studi in un elemento chiave per la creazione di valore, competitività e successo dell'azienda di famiglia e ci racconta il suo percorso.

Il percorso di studi che ho svolto mi ha dato la possibilità di analizzare gli impatti ambientali di strutture ricettive considerando come unità di misura one guest/one night utilizzando un metodo analitico che permette di quantificare gli impatti ambientali di un bene o servizio, ovvero LCA. (Vedi Box)

A studi conclusi, l'interesse si è traslato sul mondo artigianale con l'obiettivo di comprendere l'impatto ambientale di un'attività produttiva. Grazie a molteplici dinamiche tutto ciò si è concretizzato all'interno della falegnameria di famiglia; la sfida attuale consiste in una ricerca continua di processi e prodotti più idonei per un miglioramento dal punto di vista ambientale.

Grazie al progetto di LCA promosso da Legnolegno si ha l'opportunità di comprendere quanto impatta il serramento che produciamo a livello artigianale. Alla fine del percorso sarà curioso e importante capire quali azioni/prodotti modificare per rendere il prodotto più sostenibile creando un impatto inferiore rispetto a quello attuale.

Che abbia inizio la sfida!

Quali azioni svolgere concretamente per avere un atteggiamento più sostenibile?

A livello aziendale cosa si può fare per cercare di impattare il meno possibile offrendo ugualmente un prodotto/servizio qualitativamente soddisfacente?

Nei servizi, beni intangibili e non immagazzinabili, impattano per lo più l'insieme delle azioni da svolgere per offrire il servizio stesso.

Nella produzione di un prodotto ciò che impatta maggiormente è la creazione del bene stesso: i diversi materiali che vengono coinvolti e la loro messa in produzione, il trasporto, la creazione del prodotto finale e lo smaltimento a fine vita del prodotto. ●



Eleonora Scarin

Falegnameria Scarin Giorgio



Scopri Finestra+ Sostenibile
Info:
pamela.manfredini@legnolegno.it