Spedizione in Abb. Post. 70% - Filiale di Roma

Sviluppo IMPRESA

La rivista d'informazione e cultura dell'ascensorismo italiano
Anno XXVII • n.2 aprile|giugno 2018






47ª Assemblea Nazionale

Il valore di Anacam, i suoi associati













strategico per la tua Azienda

Prenota il nuovo libro sulla sicurezza realizzato dalla Assolift Servizi srl.

Per informazioni: tel./fax 06.42013829, e-mail: info@anacam.it

ANACAM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

ANACAM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

Proprietà
ANACAM
Associazione Nazionale
Imprese di Costruzione
e Manutenzione Ascensori

Fondazione 1971
Sede Via Emilia, 47
00187 Roma
Tel. / Fax 0642013829
www.anacam.it
E-mail info@anacam.it

Testata
Sviluppo Impresa
Fondazione 1991
Rivista Trimestrale
Registrazione al Tribunale
di Roma
con Decreto n. 77/92
del 4-02-1992

Direttore Responsabile
Titti Lo Papa

Pubblicità
Assolift Servizi S.r.l.
Sede Via Emilia, 47
00187 Roma
Tel./Fax 0642013829
E-mail:
assolift149660@assolift.191.it

Direttore Editoriale
Edoardo Rolla

Comitato di redazione
Massimo Bezzi, Antonio Ciani,
Andrea Codebò, Roberto
Corradini, Roberto Erriquez,
Giuseppe Febert, Ivan Ferrarini,
Michele Mazzarda,
Piero Mosanghini, Luca
Pierazzoli, Dante Pozzoni

Responsabile Comunicazione
Antonio Ciani

Responsabile Organizzativo
Luca Incoronato

Segreteria Organizzativa
Laura Ferrari
Federica Valli

Realizzato da
Stefano Navarrini
Via San Godenzo, 115
00189 Roma
mobile 3334814420
E-mail: stefano.navarrini@tin.it
www.stefanonavarrini.it

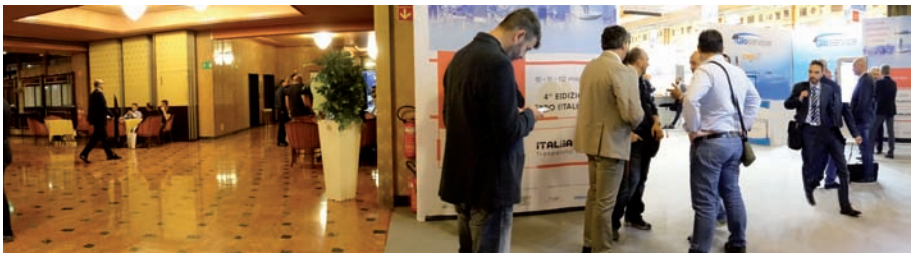
Stampato da
Futura Grafica 70 Srl
Via Anicio Paolino, 21
00178 Roma
Tel. 067840474/5
Fax 067840476
E-mail: info@futuragrafica.com

Copyright© 2001

**Altri prodotti
o società menzionati
possono essere
marchi registrati
dai rispettivi proprietari.**

sommario

Anno XXVII • trimestrale • n.2 aprile | giugno 2018



editoriale
La sicurezza è a portata di mano
*di **Dino Rolla**, presidente nazionale Anacam* 3

mondo economico
Il lavoro che c'è e che ci sarà 4

assemblea Anacam 2018
47ª Assemblea Nazionale Anacam: guardarsi intorno, per guardare lontano
Giovedì 10 Maggio 6

Venerdì 11 Maggio 11

Sabato 12 Maggio 22

ITALIAELEVA 2018: ottimo il bilancio della 4ª edizione 31

formazione
Collaborazione e formazione
*di **Elio Defusto**, presidente di CEA Srl* 41

europa
**Massimo Bezzi è il nuovo presidente di Efesme.
A Bruxelles Assemblea Generale della Federazione e seminario di SBS** 42

seminari
Anacam Campania e Calabria, seminari tecnico-normativi a fine maggio 45

corsi
UNI 10411: gli Organismi notificati di Alpi a lezione con Anacam 47

Ristrutturazioni secondo le norme UNI 10411, primo corso di Anacam Pink
*di **Giada Foncellino**, coordinatrice Anacam Pink* 49

traguardi
L'arte di elevare
*di **Alvaro Stevan*** 50

Rassegna stampa 54

Pubblicazioni assolift e inserzionisti 56

SEA SYSTEMS

Telecontrollo STK1R-TC

STK1R-TC remote control



Il sistema di monitoraggio e controllo da remoto permette di gestire tutti i quadri della linea **SETRONIK 1 RESTYLING** attraverso PC, Tablet, Smartphone, ecc... grazie ad un accesso a Internet.

Esempio di alcune delle principali caratteristiche visualizzabili:

- Stato generale impianto
- Stato della catena sicurezze
- Stato degli informatori vano
- Stato della temperatura ambiente
- Stato allarmi attivi in tempo reale
- Storico cronologico con data/ora e piano degli allarmi
- Reset di alcuni guasti

*The remote control and monitoring system allows to manage all the **SETRONIK 1 RESTYLING** series control panels through PC, Tablet, Smartphone, etc. connected to Internet.*

Below some of the key information prompted:

- *System general conditions*
- *Safety chain conditions*
- *Shaft information*
- *Ambient temperature*
- *Real-time info on active alarms*
- *Time and date history and alarm info by landing*
- *Reset function for some failures*

SEA SYSTEMS Srl
Via San Carlo 13
20010 Bareggio (Milan) - Italy
Tel: +39 02 90.36.34.99
Fax: +39 02 90.36.35.00



www.seasystems.it
sea@seasystems.it
ITALY

di **Dino Rolla,** *presidente nazionale Anacam*

La sicurezza è a portata di mano



Apertura, dialogo, impegno, formazione. *I capisaldi della nostra Associazione sono questi. Spesso ci siamo chiesti dove vogliamo andare. È sempre stato chiaro che il nostro obiettivo è la sicurezza. Credo che ora sia stringente chiedersi come. Senz'altro è importante continuare a collaborare con tutti gli attori della filiera. Da soli, lo abbiamo detto tante volte, siamo meno forti. E invece abbiamo bisogno non solo che la nostra voce si senta bene ma che arrivi più lontano possibile, chiara e limpida, autorevole. I contenuti di certo non mancano ad Anacam. Sui tavoli tecnici, nazionali ed europei, portiamo contributi di elevata qualità grazie ai nostri consulenti tecnici e i nostri eventi formativi sono di alto profilo. Quello che credo ci manchi è il contatto con l'utente finale, la signora Maria, così noi chiamiamo la nostra utente generica. Dall'Assemblea di Milano è emerso chiaramente che per fare una corretta politica sulla sicurezza è necessario arrivare al fruitore finale dei nostri servizi, la signora Maria appunto, che è in grado, conti alla mano, di dimostrare che non sempre il prezzo più basso è il più conveniente. Importante è darle le giuste informazioni.*

Sino a oggi abbiamo dato la priorità di informazione agli amministratori, perché per motivi professionali debbono essere aggiornati sull'evoluzione delle normative; le responsabilità cui sono soggetti sono sempre maggiori. In questo senso ci siamo attivati molto, non solo per far sì che fosse sempre aperto un canale di comunicazione con le Associazioni di categoria ma anche per crescere insieme. Ne è una dimostrazione il Vademecum sulla corretta gestione dell'ascensore condominiale che stiamo scrivendo insieme con Anaci e che abbiamo presentato recentemente in un Convegno nazionale congiunto a Francavilla al Mare, in provincia di Chieti, di cui vi racconteremo nel prossimo numero di Sviluppo Impresa.

Per fare sicurezza non è sufficiente applicare rigidamente la norma, è necessario armonizzare gli interventi. Per ottenere il massimo, è necessario guardare oltre. Un amministratore non può proporre di più senza incorrere nel rischio di essere accusato di interessi privati. La signora Maria è, invece, in grado di spostare la decisione dell'assemblea, dimostrando che magari usufruendo di una forma di finanziamento sia possibile trasformare il vecchio ascensore in un impianto in linea con tutti i criteri di buona tecnica e sicurezza di cui disponiamo.

Siamo usciti dall'Assemblea di Milano con l'impegno di creare un contatto diretto con la signora Maria, certi che questo sarà d'aiuto alla nostra categoria ma ancora di più alla sicurezza degli ascensori che tutti i giorni trasportano noi e i nostri cari.

Il lavoro che c'è e che ci sarà



Per l'estate 2018 sono circa 1 milione e 300 mila i rapporti di lavoro previsti dalle imprese. Per effetto della stagionalità, è nel settore turistico la quota più alta di aziende che offrono occupazione. Il dato emerge da uno studio di Unioncamere secondo cui, oltre al turismo con più di 130 mila posti di lavoro da coprire, anche altri settori fanno registrare un incremento del personale.

Sono 64 mila gli ingressi previsti per il settore servizi, oltre 75 mila le entrate messe in conto per il commercio e poco meno di 36 mila quelle da attivare nelle costruzioni.

Ma le imprese non nascondono le difficoltà di reperimento del personale, specie nel comparto manifatturiero e artigiano. Difficile anche trovare professionalità qualificate nel settore dell'estetica.

È il Mezzogiorno l'area del Paese che esprime in questi mesi estivi la maggiore richiesta di lavoro: 143 mila contratti programmati con la Puglia in testa. Seconda posizione per il Nord Est (137 mila) trainato dall'Emilia Romagna. Segue il Nord Ovest con 133 mila contratti previsti mentre al centro il sistema imprenditoriale ha in programma l'attivazione di oltre 96 mila contratti di lavoro, il 40% nel Lazio.

Intanto, le aziende italiane sono allettate dall'industria 4.0 che punta a digitalizzare molti dei processi produttivi di beni e servizi. In netta crescita il fatturato che vi verrà investito. Grande interesse, poi, per il piano di incentivi fiscali pluriennale messo a punto dal Governo, anche se le criticità restano. Sono alcuni dei risultati dell'indagine condotta in ben 157 Paesi tra migliaia di professionisti, manager e imprenditori. Per sviluppare le potenzialità dell'industria 4.0, le aziende nel mondo investono ogni anno oltre 900 miliardi di dollari e anche nel nostro Paese, partito in ritardo, la tendenza allo sprint si fa evidente. Oltre la metà delle aziende italiane è interessata agli incentivi che nel piano del Governo ci saranno solo in presenza di investimenti; ma chiedono anche più tempo, l'ampliamento del parco beni agevolabili e procedure più semplici. Imprenditori, manager e professionisti sono consapevoli dei benefici di industria 4.0, individuandoli in una più efficiente pianificazione della produzione, in prodotti migliori, nella gestione e analisi di dati per aumentare la soddisfazione di utenti e clienti. Restano le criticità: c'è ancora molto da lavorare su mancanza di cultura digitale, anche dei top manager. E poi occorre focalizzare gli investimenti, non tralasciando di coltivare la materia prima: i talenti digitali.

La quota del fatturato che le aziende investiranno in Industry 4.0 nei prossimi 5 anni è in netta crescita ma, mentre oltre la metà delle aziende italiane (56%) è interessata agli incentivi fiscali 2017, mancano competenze e cultura aziendale per poterne usufruire. Per questo, le aziende (62%) chiedono al Governo un'estensione temporale del parco beni agevolabile (18%)

e una procedura più semplificata (10%). Sono, in sintesi, i risultati di una survey condotta da PwC, network di imprese in 157 Paesi con oltre 208.000 professionisti impegnati a garantire la qualità dei servizi nel settore fiscale, della revisione e della consulenza, su oltre 400 aziende italiane per comprendere l'importanza che viene riconosciuta all'industria 4.0, la maturità di questi progetti e l'approccio delle società stesse. Per sviluppare le potenzialità dell'industria 4.0 l'indagine evidenzia, anche in Italia, un'attenzione crescente verso la digitalizzazione delle operazioni e l'utilizzo sempre più spinto delle informazioni sia nell'area del processo produttivo che nello sviluppo del prodotto e del mercato.

A conferma dell'importanza degli investimenti in soluzioni digitali, il 37% degli intervistati italiani prevede di investire nei prossimi 5 anni sino al 3% del proprio fatturato in tali progetti, il 34% ha indicato di voler allocare il 4%-5% del fatturato, il 22% una percentuale superiore tra l'8% e il 9% del fatturato, mentre il 7% investirà almeno il 10%, tassi in netta crescita rispetto a quanto le stesse aziende hanno dichiarato di aver investito negli ultimi due anni. Nel dettaglio, il 56% delle aziende che hanno partecipato alla survey hanno indicato di essere molto interessate ai benefici del piano di incentivi fiscali della legge di Bilancio 2017 sul tema Industry 4.0, pur non avendo ancora tutte le competenze necessarie a valutare correttamente come muovere i primi passi, il 40% si è già strutturato e mosso in tale direzione, mentre il 4% ha indicato uno scarso interesse. All'interno delle aziende, permangono dei fattori inibitori che ostacolano il processo di digitalizzazione dei processi operativi, tra i principali: per il 23% dei rispondenti è la mancanza di cultura digitale e formazione, per il 21% l'assenza di una chiara visione digitale e leadership del top management, per il 14% investimenti adeguati in tali direzione, seguiti tra i fattori principali dall'incertezza del ritorno sugli investimenti (12%) e la mancanza di talenti digitali (10%). **LM**

Lavoro stagionale - estate 2018	1 Milione e 300 mila contratti

Fonte Unioncamere

Lavoro stagionale - estate 2018	Settori
Turismo	130 Mila Ingressi
Servizi	64 Mila Ingressi
Commercio	75 Mila Ingressi
Costruzioni	36 Mila Ingressi

Fonte Unioncamere

Lavoro stagionale - estate 2018	Contratti previsti
Mezzogiorno	143 Mila
Nord Est	137 Mila
Nord Ovest	133 Mila
Centro	96 Mila

Fonte Unioncamere

Digitalizzazione: i fattori inibitori	
Mancanza di cultura digitale e formazione	23%
Scarsa visione digitale e leadership del top management	21%
Investimenti adeguati	14%
Mancanza di talenti digitali	10%

Fonte PwC

I benefici di Industry 4.0	
Pianificazione della produzione	24%
Sviluppo del prodotto e sua industrializzazione	23%
Data analytics	19%
Ottimizzazione dei canali di vendita e marketing	13%

Fonte PwC

47ª Assemblea Nazionale Anacam: guardarsi intorno, per guardare lontano

Guardarsi intorno, per guardare lontano. Potrebbe essere questa la sintesi che meglio rappresenta la 47ª Assemblea Nazionale Anacam che si è tenuta a Milano dal 10 al 12 maggio. Come ha spiegato molto bene in apertura dei lavori Roberto Corradini, presidente di Anacam Lombardia e dell'Assemblea, "Ogni giorno come imprenditori siamo chiamati a rinnovarci per continuare ad esserci. Questo dinamismo è bello, interessante ma anche impegnativo e faticoso. Ebbene, le stesse problematiche valgono anche per la nostra Associazione. Oggi Anacam è chiamata a interfacciarsi costruendo delle relazioni con tutte quelle realtà che hanno a che fare con il mondo ascensoristico: le Istituzioni, i Ministeri, Accredia, gli Organismi notificati, le Associazioni di settore, le Associazioni dei proprietari di immobili, degli amministratori, dei consumatori e non ultime le Istituzioni europee. Senza poi dimenticare l'attività verso l'interno, verso i nostri associati. Ebbene tutto questo richiede risorse sia economiche ma anche di uomini giusti al posto giusto.
Il programma di questa tre giorni assembleare ha come obiettivo, quindi, quello di informare, aggiornare gli associati sulle problematiche oggi in essere e su come l'Associazione le sta affrontando". La ricerca di noi stessi – ha commentato il presidente nazionale di Anacam Dino Rolla – non può prescindere dalla situazione di chi ci sta intorno. Il concetto è che lo sviluppo dell'Associazione, e quindi di ognuno di noi, passa proprio attraverso la conoscenza, l'analisi e la comprensione di problematiche, necessità e aspirazioni di tutti quelli che in qualche modo entrano in relazione con il nostro mondo. Questa Assemblea ha voluto aprire una finestra per tutti gli associati su un panorama variegato e interessante, perché si possa guardare oltre, lontano, e crescere".

Giovedì 10 Maggio





L'attività di Anacam

In apertura dei lavori, **Roberto Corradini** ha commentato il successo conseguito da **ITALIAELEVA**, organizzata in collaborazione con Anica, che nell'edizione 2018 ha raccolto le adesioni di ben 73 espositori. Gli organizzatori sono stati costretti a respingere le richieste di una ventina di aziende per mancanza di spazio. "È un'iniziativa che ha avuto veramente un'accoglienza significativa – ha commentato Corradini – e ci dovremo quindi porre il problema di come gestirla in futuro". Il saluto e l'introduzione ai lavori sono stati affidati al presidente nazionale **Dino Rolla** che ha voluto rivolgere un saluto speciale a due associati che nel corso del 2017 sono venuti a mancare, **Giovanni Ferrarini** ed **Elpidio Tomaselli**, "due amici che hanno sempre partecipato ai nostri lavori e hanno saputo trasmettere ai loro figli questa passione". Rolla ha quindi invitato la platea a osservare un minuto di silenzio in loro ricordo. Il Presidente nazionale di Anacam, prendendo spunto dalla relazione tecnica di un CTU su un gravissimo incidente che attribuisce a tutti i soggetti coinvolti la responsabilità per l'accaduto, ognuno per la propria parte, ha sollecitato gli associati a fermare l'impianto quando necessario, a "ritrovare la dignità e operare nell'ambito della norma senza ovviamente inaugurare un regime di terrore". Rolla ha infine sottolineato l'opportunità di "prendere in considerazione il fermo di impianto per mancanza di libretto di immatricolazione o tecnico" e la necessità di collaborare "tutti affinché si possa trovare, in sintonia con il MiSE, un modo legittimo per ricostruirlo".

Roberto Corradini ha illustrato l'attività dell'Associazione partendo dalla ripresa dei rapporti con il Ministero dello Sviluppo Economico (MiSE). In un recente incontro con il direttore generale Mario Fiorentino e con la dirigente della Divisione XIV Antonella D'Alessandro, sono stati messi sul tappeto i problemi di più stringente attualità come le Commissioni per l'abilitazione alla manutenzione, la sicurezza degli ascensori ante Direttiva, la regolarizzazione degli impianti privi di libretto e degli impianti con testate e fossa



ridotta. Durante l'incontro Anacam ha anche sottoposto al Ministero la necessità di realizzare un'anagrafe nazionale degli ascensori.

Per quanto riguarda gli Organismi notificati, Anacam ha avviato una stretta collaborazione con le principali Associazioni di categoria partecipando come osservatore alle loro riunioni e organizzando, su loro richiesta, dei seminari tecnici d'istruzione in favore degli ingegneri degli Enti. Con ANIE, che raggruppa le multinazionali operanti nel settore ascensoristico italiano, Anacam ha condiviso il progetto di un libro per l'esame per il conseguimento del patentino. ANIE, inoltre, metterà a disposizione degli associati Anacam il manuale sulla sicurezza completamente rivisto e aggiornato alla luce delle nuove norme. La collaborazione con la Federazione di Confindustria non si è limitata all'attività editoriale: azioni congiunte sono state portate avanti sia in riferimento al mantenimento del patentino che per fare chiarezza nella gestione degli ascensori in servizio pubblico e ancora per cercare di raggiungere l'obiettivo di un decreto per allineare ed elevare il livello di sicurezza degli ascensori ante '99. Insieme ad Anaci, Anacam sta programmando dei Convegni nazionali sulla gestione dell'ascensore con focus sulla responsabilità degli amministratori. Contatti sono stati avviati anche con l'Unione Nazionale Consumatori. Ne è testimonianza la partecipazione del presidente Dona alla tavola rotonda sul tema "La corretta gestione dell'ascensore condominiale" di venerdì. Corradini ha ricordato l'impegno dell'Associazione sul fronte dell'assistenza agli associati, attraverso la consulenza di Paolo Tattoli, e sui vari tavoli tecnici, a partire dalla partecipazione alla Commissione Ascensori di UNI (l'Ente di normazione italiano), ai gruppi di lavoro di CEN (il Comitato europeo di normazione) e ISO (l'Organizzazione mondiale per la normazione). Sempre attenta alle esigenze e ai bisogni delle aziende associate, Anacam ha recentemente rinnovato la convenzione con Würth e BI BROKER e ha stretto un accordo con Overline per un supporto in merito ai nuovi adempimenti richiesti dall'entrata in vigore del Regolamento europeo sulla privacy. È in corso anche una trattativa con un grande gruppo bancario per la stipula di una convenzione inerente il finanziamento dei lavori di riparazione o modernizzazione degli ascensori condominiali.

PERFECT
MATCH



GRANDE TECNOLOGIA PER PICCOLI IMPIANTI:

INVERTER TKK 230V O 380V PER MOTORI SINCRONI E ASINCRONI

SCHEDA ELE-HL FINO A 8 FERMATE APB

e-mail: sms@sms.bo.it
Tel: +39 051 969037
Web: www.sms-lift.com
Via Guido Rossa n.50 Loc. Crespellano
40053 Valsamoggia - Bologna - Italy

Presentato il video istituzionale di Anacam

Anacam è una realtà viva, che si occupa del presente e pensa al futuro. Dopo il nuovo logo e il nuovo sito, la Commissione marketing del Consiglio direttivo nazionale ha realizzato un **video istituzionale** che ha lo scopo principale di promuovere l'Associazione, anche al di fuori dell'ambito strettamente ascensoristico. La Commissione marketing, attraverso un lavoro minuzioso, per la prima volta in 50 anni, ha realizzato un censimento delle micro, piccole e medie aziende ascensoristiche esistenti in Italia. Sono state rintracciate così circa un migliaio di aziende. "Pur essendo un mercato estremamente frazionato, polverizzato, riteniamo – ha spiegato il consigliere nazionale e componente della Commissione marketing **Andrea Codebò** presentando l'iniziativa – che queste aziende detengano quanto meno la metà del parco impianti nazionale, quindi circa 500 mila impianti per un valore di 1 miliardo e 500 milioni di euro. Anche se le multinazionali, nel corso degli anni, hanno assorbito tantissime società, in qualche modo, l'Italia, probabilmente unico Paese in Europa, è riuscita a mantenere salda la cultura del mercato ascensoristico. Questo fa sì che la nostra Associazione sia oggi ancora più importante di un tempo e che sia fondamentale farsi sentire".







Bilancio 2017, budget 2018 e rinnovo Collegio dei revisori

Dopo le relazioni del segretario amministrativo **Antonio Ciani** e del revisore dei conti **Pasquale Fiore**, sono stati approvati il bilancio 2017 e il budget 2018. Quest'anno i delegati di Anacam hanno rinnovato il Collegio dei revisori dei conti che, come previsto dallo Statuto, è composto da tre membri effettivi e due supplenti. Con la Riforma del terzo settore, avendo Anacam superato per due esercizi consecutivi due dei limiti indicati, dal 1 gennaio 2019 l'organo di controllo deve avere al suo interno almeno un componente iscritto nell'apposito registro, negli albi professionali di commercialisti, avvocati e consulenti del lavoro o essere professore di ruolo in materie economiche o giuridiche. Sono stati designati Pasquale Fiore, Ernesto Scala, Cristina Ragazzi, Alessandro Meuti e Massimo Cuoghi.

Patentini, incidenti sugli ascensori, Organismi notificati e tavolo di confronto

Dopo gli adempimenti istituzionali, si è entrati nel vivo dei lavori. Il presidente Rolla ha riepilogato la disavventura dei patentini cominciata nel 2012 con la soppressione delle Commissioni d'esame per effetto del Decreto Spending Review e conclusasi, si fa per dire, con la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale del 27 novembre dello scorso anno della Legge europea 2017 che con l'art. 23 le ha riattivate. In realtà la Legge 167/2017 stabilisce che perché sia validamente costituita, la Commissione deve essere composta da cinque membri, anche se per operare ne sono sufficienti tre, espressione di MiSE, Ministero del Lavoro, Ministero delle Infrastrutture, ASL e Arpal. Il Ministero per lo Sviluppo Economico però non ha personale da mettere a disposizione. Dunque difficilmente si riuscirà a partire per il momento con gli esami perché anche se poi non partecipa ai lavori della Commissione, il rappresentante del MiSE deve comunque essere nominato. Un altro grosso problema è rappresentato dal fatto che le Commissioni dovranno essere a costo zero. Anacam è impegnata attivamente nella risoluzione della questione. Intanto si lavora anche sul fronte della realizzazione di un manuale per affrontare l'esame di abilitazione, in collaborazione con ANIE. L'obiettivo, ha detto Rolla, è di farne un testo di riferimento non solo per i candidati ma anche per i membri della Commissione d'esame. Purtroppo, il testo non è ancora disponibile. In fase di revisione delle bozze, ci si è resi conto infatti che era stata utilizzata una impostazione enciclopedica mentre il testo deve essere comprensibile anche da chi ingegnere non è. Anacam ha quindi chiesto una revisione in tal senso.

Di problema in problema, si è passati dai patentini allo stato di sicurezza del parco ascensori nazionale e alle prospettive di un provvedimento di adeguamento auspicato dal Parlamento nella passata legislatura. Dopo aver ripercorso le tappe di questa *vacatio* normativa a livello nazionale, il presidente di Anacam nazionale ha coinvolto il direttore ge-

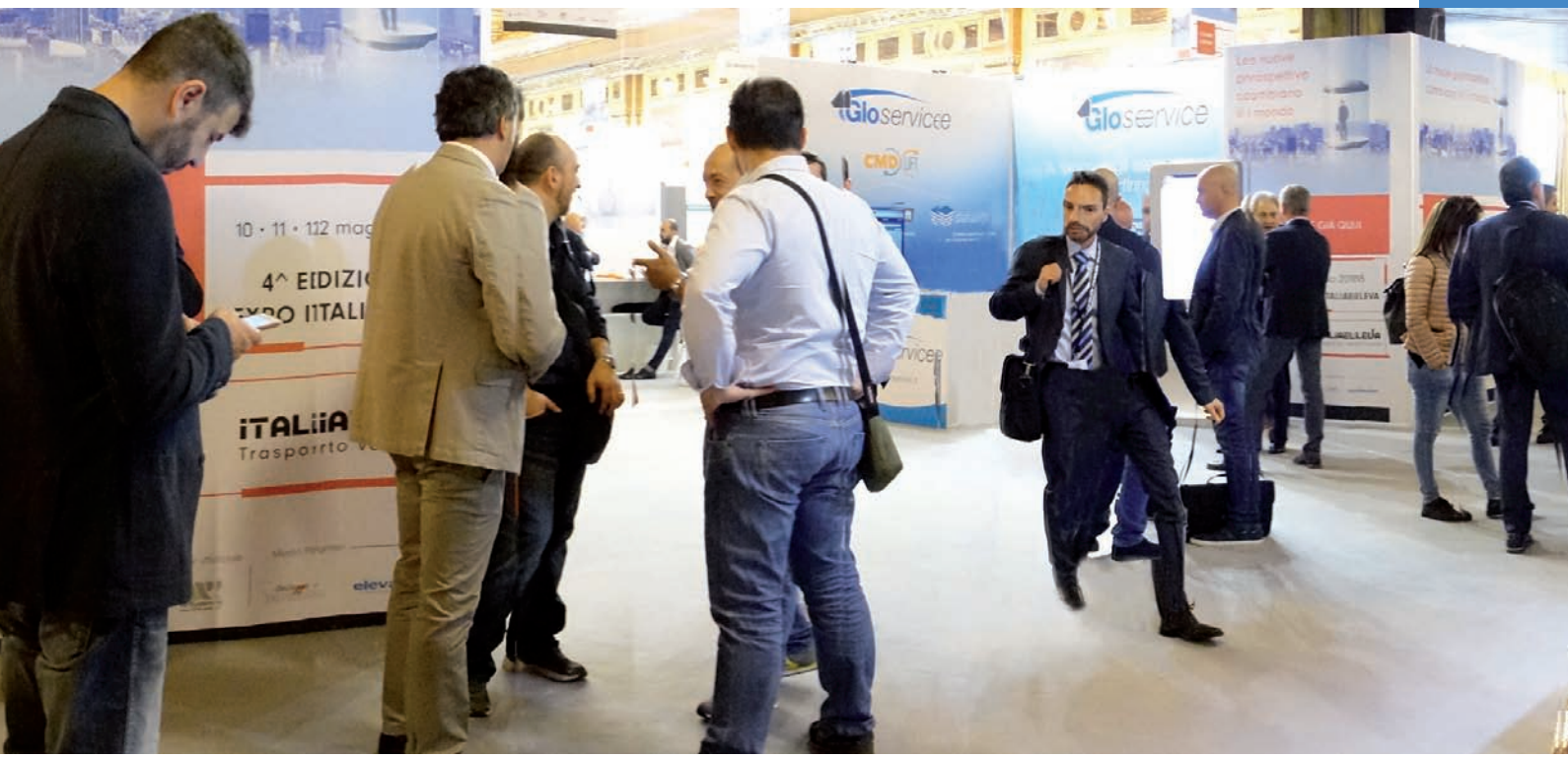


nerale di Accredia Filippo Trifiletti chiedendo il rinnovo del tavolo permanente per la valutazione e l'uniformazione delle visite ispettive su tutto il territorio nazionale e l'ingegner Paolo Tattoli sui dati relativi agli incidenti sugli ascensori denunciati o liquidati dalla società C.A. Broker che assicura circa 115 mila ascensori in Italia, un campione significativo poiché si parla di oltre il 10% del parco impianti attualmente funzionante. Dall'esame dei dati emerge che negli ultimi tre anni gli incidenti con risarcimenti RCO non sono stati molto gravi ma, presupponendo una denuncia di tipo penale, risultano comunque molto delicati da trattare. Nella casistica dei danni a cose, tra cui rientrano anche gli incidenti agli animali, dal 2010 al 2018 si sono verificati ben 144 casi, circa il 32% del totale dei sinistri. Nello stesso periodo, su 448 infortuni 233 sono riconducibili a tre sole cause: l'inciampo per dislivello (147); l'urto contro le porte di piano e di cabina in chiusura (60); la discesa/salita rapida della cabina (26). Ben 68 infortuni sono stati originati da cause varie come la caduta del cielino in cabina o della chiave inglese nella tromba delle scale e l'inciampo nel materiale appoggiato nell'androne del palazzo. Fanalino di coda l'intrappolamento in cabina (3). Quest'anno la CA Broker ha fornito anche un dato interessante, finora mai segnalato, quello relativo al considerevole aumento delle richieste di danni agli Organismi notificati. Negli ultimi 24 mesi si è registrato un incremento sensibile di richieste di danni: il 28% di 45 Enti assicurati ha ricevuto richieste di danni per errate ispezioni o certificazioni.



E di Organismi notificati ha parlato ovviamente anche **Filippo Trifiletti**. Sulla base dei report che vengono emessi dagli ispettori di Accredia, si registra un aumento significativo dei casi in cui gli Organismi notificati emettono il verbale con esito negativo anche se nell'operatività quotidiana la percezione può risultare differente. L'unico modo per contrastare comportamenti irregolari è sanzionarli ma ciò è possibile solo se questi comportamenti vengono portati a conoscenza di Accredia attraverso segnalazioni specifiche e circostanziate. Trifiletti ha poi garantito che Accredia farà tutto quello che è in suo potere per sollecitare un atto normativo che preveda l'intervento per l'adeguamento degli impianti esistenti ai fine di aumentarne la sicurezza così come in passato aveva appoggiato la posizione tecnica assunta congiuntamente dall'ingegner Correggia e dall'ingegner Tattoli sugli impianti senza libretto. In riferimento alla richiesta avanzata dal presidente Rolla, il direttore generale di Accredia ha confermato che il MiSE promuove il tavolo di confronto tra le parti interessate e che sarà Accredia a gestirne gli aspetti pratici.

Terminati i lavori del primo giorno, SMI-Scale Mobili Italia ha offerto l'aperitivo.



Venerdì 11 Maggio

Efesme e le attività in Europa



L'Europa e le attività di Efesme hanno rappresentato il primo blocco del secondo giorno. **Massimo Bezzi** (*in quel momento vice presidente, ora presidente della Federazione, ndr*) ha spiegato che Efesme è cresciuta notevolmente nell'ultimo anno in termini di risultati grazie anche al coinvolgimento diretto di Luca Incoronato e a un'intensa attività dell'ufficio di Bruxelles. Con il sostegno di SBS, di cui Efesme è orgogliosamente uno dei membri fondatori, la Federazione ha potuto partecipare a una gara per lo sviluppo di un progetto che ha reso possibile rafforzarne la presenza all'interno del processo europeo di normazione. Il recente apprezzamento espresso dalla Commissione europea nei confronti dell'attività svolta da Efesme sia per i contenuti che per la qualità delle tematiche proposte, fa ben sperare per la partecipazione all'analoga gara per il 2019. In concomitanza con la fiera internazionale Interlift, è stato promosso un seminario sulla partecipazione delle PMI del settore ascensoristico nelle organizzazioni di normazione nazionali ed europee, durante il quale sono intervenuti rappresentanti dei gruppi di normazione europei ed esperti tecnici che hanno riportato le loro esperienze a livello nazionale, CEN ed ISO. A dicembre è stato organizzato a Bruxelles il Forum ascensori SBS, il cui scopo era analizzare l'impatto sulle PMI delle ultime normative per gli ascensori.

Rappresentanti di Efesme hanno inoltre partecipato a numerosi seminari internazionali in qualità di relatori e sono intervenuti alle assemblee nazionali delle varie Associazioni che compongono la Federazione.

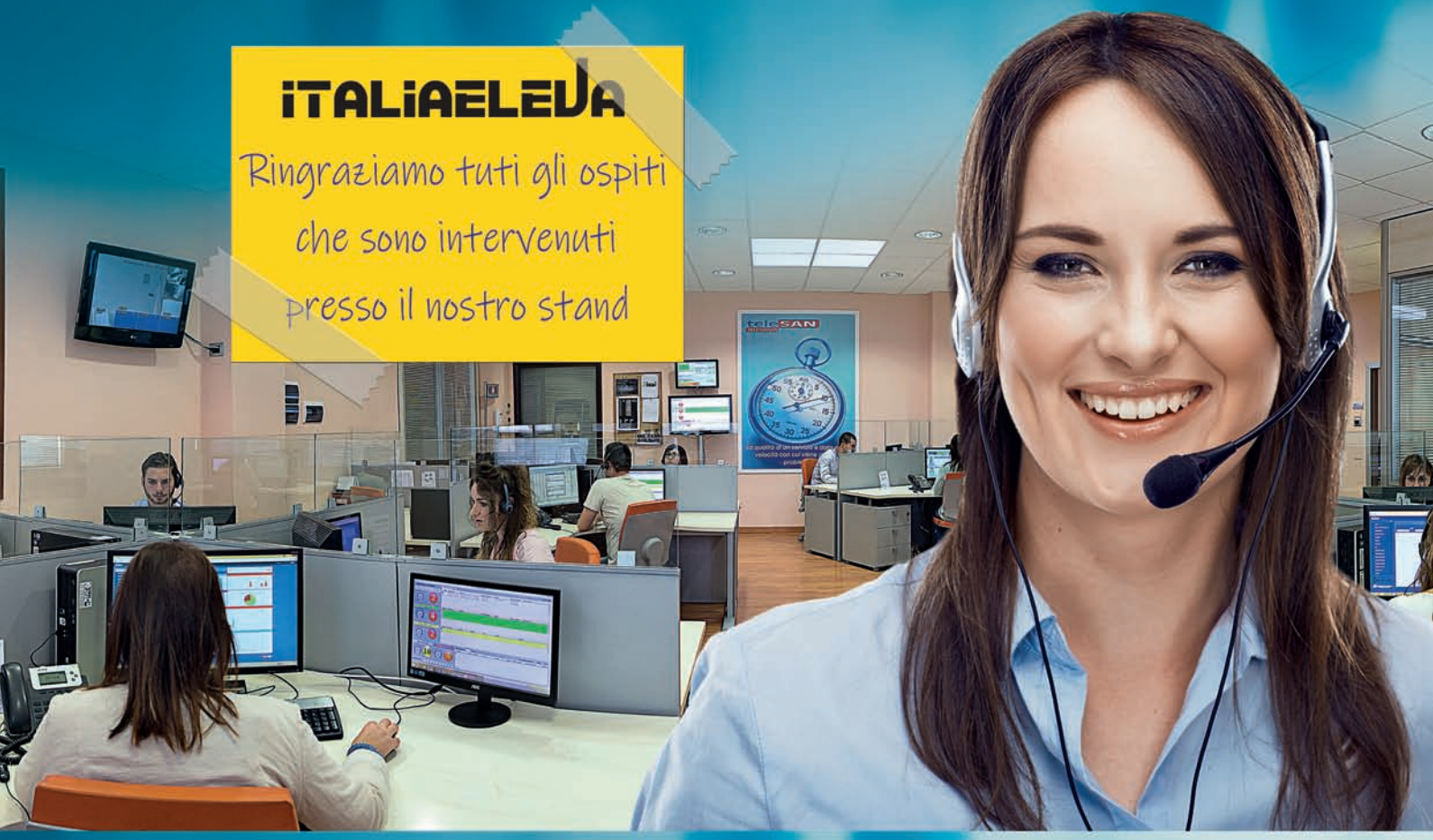
Il numero degli esperti che dedicano tempo ed energie a Efesme è cresciuto notevolmente nel corso dell'ultimo anno con il coinvolgimento dell'ingegner Nicola Di Lillo e di Tiziano Caresani. A marzo di quest'anno è stato istituito un gruppo di lavoro che, attraverso una serie di riunioni di coordinamento, ha l'obiettivo di far sì che i tecnici possano aggiornarsi sulle varie attività svolte in seno al CEN e all' ISO e delineare possibili strategie. Questi incontri rappresentano una valida scuola per i nuovi arrivati, sia in termini di funzionamento del mondo della normazione, sia per il miglioramento della lingua utilizzata in questi incontri che è l'inglese. Ecco la squadra dei tecnici Efesme:

telesan

SERVIZI e TELESOCCORSO per **ASCENSORI**

ITALIAELEVA

Ringraziamo tuti gli ospiti
che sono intervenuti
presso il nostro stand



Mobile Lift

Gestione chiamate
e attività manutenzione

CLOUD lift

Gestione e controllo on-line dei
servizi, tramite accesso web

telesan TS Lift

Gestione Telesoccorso EN 81-28

telesan Call Lift

Gestione chiamate di assistenza
emergenza 24h su 24h

telesan Mobile

Comodato di utilizzo
modulo GSM e schede SIM card

telesan SIM GSM

Gestione completa schede
SIM card GSM

CSQ IQNet CSQ IQCM
AZIENDA CERTIFICATA
ISO 9001 e ISO 22301

www.telesan.it

seguici su

Luciano Faletto (ISO/TC 178/WG4, ISO/TC 178/WG6 e ISO/TC 178/WG10)
Ivan Ferrarini (CEN/TC10/WG1 e CEN/TC10/WG10, ETSI/ SmartM2M)
Tiziano Caresani (CEN/TC10/WG13, CEN/TC10/WG1/WT1)
Nicola Di Lillo (coordinamento europeo degli Organismi notificati)
Giuseppe Iotti (Lifts Working Group della Commissione europea)

La parola è, quindi, passata a **Luca Incoronato** che ha illustrato sinteticamente le linee principali e le aspettative future del Mandato M/549 con cui la Commissione europea ha chiesto al CEN di elaborare le norme tecniche per gli ascensori, cioè attuare la Direttiva ascensori e in particolare dare soddisfazione, quindi presunzione di conformità, ai requisiti essenziali di sicurezza della Direttiva. L'importanza di questo testo sta nel fatto che nell'allegato I del Mandato viene specificato molto bene che le norme armonizzate che richiede la Commissione al CEN non devono impedire una competizione leale all'interno del mercato ma garantire a tutti gli operatori l'accesso ai servizi post-vendita. Quindi le norme non devono restringere indebitamente l'accesso ai dati manutentivi e diagnostici, alle interfaccia, ai tools che sono necessari per l'utilizzo degli ascensori una volta che sono stati messi in esercizio.





Delle attività in corso al WG1 circa la revisione della norma EN 81-20, che porteranno intorno al 2020 all'approvazione dell'emendamento A1 della stessa, ha parlato **Ivan Ferrarini**. Grazie all'intervento di SBS, si è riusciti a ottenere che il CEN mettesse all'ordine del giorno del WG1 la revisione della EN 81-20 sulla base dell'Allegato I del Mandato. I membri del WG1 hanno cominciato a discutere delle proposte avanzate da SBS nell'ottica di una *fair competition*. Inoltre, una delle modifiche più importanti sarà quella che consentirà di introdurre nella norma i mezzi di sospensione alternativi alle funi. Ferrarini ha riferito che Efesme e Anacam stanno portando avanti, inoltre, un lavoro di traduzione in italiano delle interpretazioni relative alle EN 81-20/50 approvate ufficialmente dal CEN/TC10, molte delle quali saranno tenute in considerazione durante la prossima revisione delle stesse EN 81-20/50. Infine, Ferrarini ha accennato brevemente all'attività svolta all'interno di Smart M2M (ETSI).

La EN 81-20 è stata adottata a livello mondiale con il nome di ISO 8100-1 nell'ambito di una attività di convergenza che si sta compiendo nel settore delle norme di sicurezza per l'ambito ascensoristico. **Luciano Faletto** ha parlato dell'impatto di questa norma e dei relativi tempi di maturazione. All'inizio del 2000 è stato fatto un lavoro preparatorio di confronto delle varie norme a livello mondiale (prevalentemente di quelle europee, americane, canadesi e giapponesi). All'inizio del 2014 questo lavoro preparatorio è stato completato ed è stato messo a punto un piano su come realizzare questa convergenza che dovrebbe concludersi nel 2026. La richiesta attuale di SBS di modificare la EN 81-20 "entra come un po' di sabbia negli ingranaggi". Faletto ha espresso qualche riserva sul fatto che il CEN accetti di buon grado di modificare la EN 81-20 visto che è già stata adottata a livello ISO. Altrettanto importante è la norma ISO 8100-20, in fase di pubblicazione. La versione precedente, la norma ISO TS 22559-1 sui "requisiti essenziali globali di sicurezza per ascensori", è una specifica tecnica che prevedeva una soluzione relativa ai Paesi del resto del mondo in cui prendere a riferimento i requisiti indicati nel documento ISO e una seconda soluzione relativa all'Europa e agli altri Paesi che fanno riferimento alla Direttiva ascensori, in cui devono essere applicati i requisiti essenziali di sicurezza dell'allegato 1 della Direttiva ascensori vigente.



Nel testo della specifica tecnica era stato inserito un allegato B, normativo, in cui si precisava che in Europa non valgono i requisiti essenziali globali di sicurezza enunciati in modo dettagliato nel documento, ma devono essere applicati quelli prescritti dalla Direttiva ascensori. La differenza più importante tra gli EHSR indicati nella Direttiva ascensori e i GESR proposti nel documento ISO consiste principalmente nell'assenza in questi ultimi di indicazioni chiare e incontrovertibili circa la necessità di fornire, insieme con l'ascensore, anche le attrezzature speciali per operazioni di ma-



nutenzione e di interventi di emergenza e le istruzioni su come mantenere sicuro il funzionamento delle varie apparecchiature che potrebbero, deteriorandosi, compromettere la sicurezza di passeggeri e operatori. In pratica mancano proprio quelle indicazioni a cui si riferisce il nuovo mandato M/549 inviato al CEN per l'adeguamento della EN 81-20 ai requisiti essenziali di sicurezza della nuova Direttiva ascensori 2014/33/UE. Ora, nella ISO 8100-20 l'allegato B non sarebbe più normativo ma informativo il che vuol dire che il nuovo documento non prevede esplicitamente la non applicazione dei requisiti dello standard ISO 8100-20 nel caso in cui si devono applicare quelli della Direttiva ascensori. Questa proposta di modifica, nel tempo, potrebbe rappresentare un vero problema. Si potrebbe infatti arrivare ad una imposizione della sostituzione dei requisiti essenziali della Direttiva ascensori con quelli indicati dalla ISO 8100-20. Faletto ha quindi invitato tutti i membri della Commissione Ascensori di UNI a esprimere un voto negativo sulla proposta di modifica chiedendo che l'allegato B sia ripristinato come testo di tipo normativo.



Gli adempimenti del GDPR (privacy) per le imprese ascensoristiche

Dall'Europa arriva anche il nuovo Regolamento sulla privacy. A fare il punto della situazione è stato chiamato **Luca Alfani**, CEO di Overline, una realtà internazionale con cui Anacam ha concluso un accordo di convenzione. Alfani ha spiegato che la necessità di proteggere i dati deriva dal fatto che questi, nel tempo, sono diventati uno

strumento potentissimo: conoscere un individuo, le sue abitudini d'acquisto, i suoi desideri consente di interpretare le esigenze del mercato e dunque produrre o vendere prodotti più customizzati. Dunque il possesso di informazioni e dati consentono un vantaggio competitivo sul mercato. Ecco perché l'Europa vuole proteggere i dati personali. Alfani ha chiarito che il Regolamento UE 2016/679, noto come GDPR (General Data Protection Regulation), non sostituisce il Codice della Privacy (D.lgs 196/2003). Tuttavia il Governo italiano dovrà adottare dei provvedimenti legislativi per armonizzare l'impianto normativo vigente alla nuova disciplina europea. Overline ha identificato quattro macro categorie di recepimento della normativa GDPR: a seconda di come si posizionano sul mercato, le aziende possono avere un basso impatto, un medio impatto, un medio-alto impatto e un alto impatto. Nel mondo Anacam, le imprese che non gestiscono dati di persone fisiche hanno un impatto medio, le aziende che gestiscono dati di persone fisiche e svolgono un'attività tecnica presso il domicilio della persona fisica hanno un impatto medio-alto. Sono quattro le aree da implementare:

- Area normativa: l'implementazione avviene attraverso nomine e informative. Tutti i trattamenti esterni devono essere mappati in modo specifico e analitico all'interno della privacy by design perché in caso di perdita accidentale o di sottrazione di un dato, deve essere possibile identificare esattamente il responsabile di quel dato all'interno dell'azienda.
- Area gestionale: occorre mappare in modo preciso ogni trattamento all'interno di un registro delle attività di trattamento.
- Area tecnica: l'implementazione deve essere proporzionale al rischio di impatto e avviene attraverso l'analisi e la configurazione dei sistemi di sicurezza.
- Area formativa: è fondamentale che i dipendenti siano opportunamente formati. Se, per esempio, un tecnico installa un montascale a casa di un disabile, deve essere in grado di mettere in piedi una procedura che garantisca che le informazioni recuperate siano protette visto che rientrano tra i dati di particolare rilevanza, così come è necessario che il dipendente sappia che non è possibile fare fotografie geo localizzate.

Il GDPR prevede anche il diritto all'oblio, cioè il diritto di ottenere dal titolare del trattamento la cancellazione dei dati personali, e il diritto alla portabilità dei dati personali in forza del quale l'interessato ha diritto a ricevere in un formato strutturato e leggibile i dati personali che lo riguardano per trasmetterli ad un altro titolare del trattamento.

Overline ha realizzato "GDPR Governance", un tool che aiuta nel percorso di adeguamento, supporta nella costruzione di un registro del trattamento e nel mantenerlo aggiornato in modo semplice e veloce. Le aziende con più di 250 dipendenti e quelle che hanno meno di 250 dipendenti ma gestiscono dati di particolare rilevanza (socio-patrimonali, socio-sanitari e i comportamenti d'acquisto) su larga scala hanno l'obbligo di introdurre un DPO. Questo adempimento non riguarda gli associati Anacam che, non dovendo nominare il DPO, non sono neanche chiamate a redigere la valutazione d'impatto.

Fatturazione elettronica, le novità

Di fatturazione elettronica invece ha parlato **Leonardo Gramegna**, presidente di AP System Srl All'interno della Legge di Bilancio 2018 è stato stabilito l'obbligo della fatturazione elettronica per tutti i soggetti Iva, esclusi quelli che applicano il regime dei minimi o il forfetario. Dal 1 luglio 2018 scatta l'obbligo per i subappaltatori della PA e per gli operatori della filiera dei carburanti. Dunque spariscono le schede carburanti: i titolari di partita IVA devono documentare gli acquisti di carburante con fatturazione elettronica e i pagamenti devono essere effettuati con mezzi di pagamento tracciabili. Occorre comunicare preventivamente al Gestore dell'impianto i dati ana-



grafici dell'Azienda (anche tramite QR CODE generato dall'Agenzia delle Entrate) o utilizzare una Tessera Carburante emessa dalle società petrolifere o dagli esercenti (*la fatturazione elettronica per i gestori di impianti di carburante è stata rinviata al 1 gennaio 2019 con un DM, ndr*).

Le fatture elettroniche devono essere conservate a norma: i documenti informatici devono essere conservati mediante "idoneo" sistema di archiviazione che assicuri la conservazione dei documenti e dei fascicoli informatici con i metadati a essi associati, tramite l'adozione di regole, procedure e tecnologie idonee a garantirne le caratteristiche di autenticità, integrità, affidabilità, leggibilità e reperibilità.

Dal 1 gennaio 2019 l'obbligo della fatturazione elettronica sarà esteso a tutte le operazioni economiche tra aziende attraverso il Sistema di Interscambio SdI.

Secondo la Legge di Bilancio 2018 in caso di emissione di fattura, tra soggetti residenti o stabiliti nel territorio dello Stato, con modalità diverse da quelle previste dal comma 3 (Fattura emessa in formato XML e trasmessa tramite SdI), la fattura si intende non emessa. La fattura cartacea o in formato pdf è soltanto una rappresentazione grafica di cortesia nei confronti dei clienti che non saprebbero come leggere quella elettronica. Con la fattura elettronica si introduce una nuova figura, il cosiddetto intermediario accreditato che è un agevolatore tecnologico che si prende carico dello smistamento del traffico delle fatture sia in invio che in ricezione dallo SdI. Gramegna ha suggerito, per il primo anno, di continuare a emettere la fattura nel formato in cui si è abituati specificando che il documento non è valido ai fini fiscali e contabili e che la fattura elettronica è stata inviata allo SdI (indicare il numero di protocollo). Un altro consiglio è stato quello di non appesantire la fattura elettronica con gli allegati ma di renderli disponibili sul sito dell'azienda. Altra scadenza da ricordare è quella del 18 ottobre 2018, quando le gare europee di carattere pubblico dovranno essere gestite soltanto in forma digitale secondo gli standard stabiliti dal cosiddetto progetto Pan European Public Procurement On Line (Peppol). Di particolare rilevanza è l'esperienza dell'Emilia Romagna che rappresenta la principale implementazione del sistema Peppol in Italia e fornirà un supporto operativo all'Autority nazionale.



Lo sponsor time con Würth

È seguito uno sponsor time a cura di **Francesco Di Dio** di Würth. Würth è un gruppo internazionale con 417 aziende in 84 Paesi. Sviluppa un fatturato di 12,8 miliardi di euro in tutto il mondo con una crescita, sono dati del 2017, del 7,9%. Vanta 74.025 collaboratori. In Italia il fatturato 2017 è stato di 460 milioni di euro con una crescita del 12,8%, i collaboratori sono 3.100 di cui 2.221 consulenti di vendita e 240.000 clienti. Würth soddisfa le richieste di numerosi ambiti applicativi oltre quello ascensoristico: meccanica, carrozzeria, cargo, legno, edilizia, metallo, elettrico, termosanitario, nautic-line, Orsymobil, office&promotion, manutenzione e industria. Sono 125 mila i prodotti in gamma: antinfortunistici, utensili elettrici e pneumatici, attrezzature per officina, fissaggi, attrezzature e utensili a mano. Esistono due centri logistici, uno a Egna, in provincia di Bolzano, di 28 mila mq, e uno a Capena, con la stessa superficie. Al mese vengono evasi 170 mila ordini, 600 mila posizioni e 2.900 tonnellate di uscita di merci (7.500 ordini, 30 mila posizioni e 130 tonnellate di uscita merci al giorno). Il modello di business di Würth sono i punti di contatto: il venditore in primis; poi i punti vendita (attualmente 125 in tutta Italia); il telefono; l'E-Shop; le varie applicazioni che si possono scaricare sia in Ios che in Android e poi vari sistemi come il lettore automatico ORSYscan. Per il 2018 sono previsti l'apertura di altri 25 punti vendita.

Tra i prodotti di punta di Würth l'allestimento per furgoni ORSYmobil; la scaffalatura ORSY; i sistemi KANBAN, per le aziende medio-grandi, e KANBAN light; il distributore ORSYmat; il sistema di gestione delle flotte utensili tramite noleggio a lungo termine Orsy® Fleet; le lampade a LED.

La corretta gestione dell'ascensore condominiale

Il vice presidente nazionale di Anaci **Gaetano Mulonia** e il presidente dell'Unione Nazionale Consumatori **Massimiliano Dona** hanno portato il punto di vista dei clienti finali come contributo allo spazio dedicato alla corretta gestione dell'ascensore condominiale. Ha introdotto lo spazio il consigliere nazionale Anacam **Dante Pozzoni**. Moderatore e intervistatore **Fabrizio Iaconetti**, partner della Valdani Vicari & Associati. Mulonia ha parlato dell'evoluzione della figura professionale dell'amministratore di condominio e della tollerabilità zero che Anaci riserva agli associati che non si comportano in maniera deontologicamente ineccepibile e che non sono in regola con i crediti formativi e con gli aggiornamenti previsti dalla legge. Anaci ha diminuito il numero degli iscritti proprio perché nel Congresso di Verona alla fine del 2016 ha formalizzato uno statuto che non dà scampo a chi non è un professionista di qualità. Dona ha invece posto la questione di come rendere visibile agli occhi del consumatore, molto di più di quanto non accada oggi, la funzione di chi installa o manutiene uno strumento così importante nella vita quotidiana. La sfida per Dona è dunque quella di spiegare ai consumatori che c'è un valore nella funzionalità e nella sicurezza di quello che è il mezzo di trasporto più usato al mondo; il settore ascensoristico deve riappropriarsi di un rapporto che oggi è intermediato. In questa dinamica di avvicinamento da un punto di vista tecnologico, di marketing, di visibilità, secondo il presidente dell'Unione Nazionale Consumatori c'è anche l'aspetto della trasparenza dei rapporti contrattuali con il condominio. Dona si è detto disponibile a "ragionare" con Anacam per revisionare i contratti delle aziende associate in questa ottica certificandoli come "contratti amici".











Un'impresa proattiva per un mercato iper-competitivo

È stato ancora Pozzoni a presentare lo spazio dedicato al mercato iper-competitivo e alle aziende proattive. L'intervento è stato affidato a **Enrico Valdani**, professore ordinario all'Università Bocconi. Al di là del drammatico momento congiunturale che ha caratterizzato l'economia dal 2008, secondo Valdani gli imprenditori devono confrontarsi con una serie di cambiamenti strutturali. Oltre a quelli tecnologici, Valdani ne ha individuati due che possono avvantaggiare il settore: l'invecchiamento della popolazione e il processo di urbanizzazione. Il termine iper-competizione fondamentalmente fa riferimento ai cambiamenti tecnologici radicali che mutano in maniera profonda il modo in cui viviamo e lavoriamo. La prima legge empirica che sta alla base dei processi di iper-competizione è il principio dei ritorni accelerati secondo il quale il tasso di cambiamento raddoppia ogni dieci anni. Le imprese devono essere in un certo qual senso adeguate per affrontare un processo di cambiamento così rilevante, devono essere proattive e cioè devono saper gestire eventi ma soprattutto le conseguenze di eventi che non si sono ancora manifestati. In caso contrario il rischio è di essere semplicemente reattivi o tuttalpiù adattivi. In altre parole un'impresa deve essere in grado di governare il presente mentre progetta il futuro. Il modello di impresa proattiva si basa su tre capisaldi: risorse e capacità, proposizione di valore e cliente.

Il primo paradigma, il punto di partenza è il cliente: interagendo con il cliente riusciamo a comprendere le sue priorità in termini di soddisfazione che servono per progettare il pacchetto del valore che si vuole offrire. Ma per riuscire a progettare questo pacchetto di valore, bisogna coordinare, attivare delle risorse, delle capacità che devono caratterizzare in modo veramente distintivo se non unico l'impresa. Le imprese esistono solo ed esclusivamente perché hanno un cliente da servire e questo cliente garantisce gli emolumenti ai collaboratori dell'impresa e naturalmente genera valore per sostenere l'impresa stessa. Come dice Sam Walton, fondatore della catena di supermercati Walmart, "Sul ponte di comando di ogni impresa c'è solo il cliente, perché ha il potere di licenziare qualsiasi persona, dal presidente in giù, andando semplicemente a spendere i suoi soldi altrove". È necessario e importante stimare quale valore generano i clienti nel tempo, analizzando il fatturato e la redditività. Il valore futuro di un'im-

presa dipende dalla sua capacità di acquisire nuovi clienti, sviluppare la redditività dei clienti in portafoglio e mantenere le relazioni con la clientela acquisita fidelizzandola. La conclusione è che il culto del cliente è espresso naturalmente dagli atteggiamenti delle persone e dai loro comportamenti ed è ciò che separa i vincitori dai perdenti nella gara per la leadership del mercato. Un cliente soddisfatto è la migliore difesa nei confronti della concorrenza e se non si ascolta il cliente si può rischiare di perderlo e perdere il valore che rappresenta.

Il secondo paradigma è la proposizione di valore. Oggi il cliente non vuole più prodotti o servizi ma risultati e benefici; dunque quello che più conta non è la performance del prodotto ma l'esperienza del cliente. Le vere storie di successo sono quelle che stimolano il cliente a esclamare "Non crederete mai cosa hanno fatto per me". Per rendere irresistibile l'esperienza del cliente, occorre domandarsi cosa e come si può fare per aumentare l'esperienza dei clienti e cosa e come lo si deve comunicare.

Migliorando costantemente l'esperienza della clientela, il tasso di abbandono si riduce del 2–3% annuo, i ricavi possono crescere del 10–15% e i costi invece decrescono del 15–20%.

Il terzo paradigma invece fa riferimento alle risorse e alle capacità di cui un'impresa deve disporre per riuscire ad affrontare un mercato iper-competitivo. Il vero problema oggi non è più su quale rapporto, prodotto, mercato si combatte. La battaglia si vince in funzione delle capacità di cui si dispone, perciò del come combattere. Per riuscire a vincere è necessario sviluppare quelle capacità che saranno utili per poter guidare i mercati di oggi e soprattutto i mercati di domani. L'innovazione, senza dubbio, è una di queste capacità. Secondo Valdani il futuro sta nella innovazione radicale e non in quella incrementale, fatta di piccoli miglioramenti quotidiani, ma soprattutto sta nello stare insieme. "Mettersi insieme è un inizio, rimanere insieme è un progresso, lavorare insieme un successo" diceva Henry Ford. "Questa è un'Associazione brava, efficace, proattiva, che si dà da fare – ha concluso Valdani – ma dovete cominciare a domandarvi cosa dovete fare insieme per sopravvivere perché se continuerete a fare le cose da soli i rischi sono molto elevati".

La vita è un viaggio... Viaggiare nell'ascensore CEA è vivere due volte

ELEVATORE ELETTRICO
CEA



Il piccolo dall'anima potente

Facilità di utilizzo
Diverse opportunità
Abbattimento barriere Architettoniche
Consumi contenuti
Agevolazioni

Detrazioni ai fini IRPEF pari al 50% valid fino a dicembre 2018

DESIGN

la nostra esperienza al vostro servizio

• taglio laser per lavorazioni speciali • incisioni laser e pantografo
• lavorazioni meccaniche • lavorazioni lamiere e piegatura • carpenteria metallica





Io aspetto fuori

www.designcea.com

* *Scarica il catalogo su www.cealift.it*

CEA srl
Produzione e distribuzione di componenti per ascensori
20010 Pogliano Milanese (MI) - Italy - via T. Tasso 21
tel. +39 02.93550626 r.a. - Fax +39 02.93255621
Info@cealift.it Website: www.Cealift.it

Componenti per ascensori - Piattaforme per disabili

Passaggio generazionale e giovani in azienda

Il passaggio generazionale è la maggior causa di fallimento per le aziende familiari che chiudono. Il mondo imprenditoriale italiano è costituito da un 90% di aziende ad assetto familiare. Ogni anno oltre 60.000 imprese affrontano la sfida del passaggio: nel 20% dei casi l'operazione/progetto fallisce causando circa 40 miliardi di perdita di ricchezza. Fabrizio Iaconetti, dopo aver fornito velocemente dei riferimenti per riflettere sul tema, si è soffermato sulle otto condizioni necessarie per gestire il progetto di passaggio generazionale in modo positivo:

1. coraggio e lungimiranza;
2. competenza, non appartenenza (bisogna distinguere tra una persona preparata che scende in pista e una che entra in azienda per il proprio cognome);
3. impresa distinta dalla famiglia (una cosa è la gestione degli affari di famiglia e una cosa è trattare anche un piccolo esercizio commerciale come un'azienda vera);
4. prepararsi agli imprevisti patrimoniali;
5. pianificare i processi;
6. definire le regole del cambiamento;
7. definire un modello di governance;
8. coinvolgere attori terzi.

È seguita una interessante intervista a due giovani che il passaggio generazionale lo stanno vivendo in prima persona, **Alessia Pastore** di Napoli e **Luca Cuoghi** di Genova, con il contributo di Dante Pozzoni. Entrambi ventenni, Alessia e Luca sono entrati da circa due anni in azienda: Alessia si occupa della segreteria e dell'amministrazione e Luca fa l'apprendista tecnico. Hanno raccontato la propria esperienza, le proprie aspirazioni, il desiderio di rendere orgogliosi i papà imparando il mestiere, senza rinunciare a degli spazi autonomi di crescita e di iniziativa all'interno dell'azienda di famiglia e in armonia con la famiglia.





Anacam Pink, le donne si mettono in gioco

Perché Anacam Pink? Perché l'intervento dell'ingegner Maria Chiara Amadei? A queste domanda ha risposto nella sua introduzione Dante Pozzoni. Anacam Pink per capire il punto di vista della donna imprenditrice che vede le cose con più sensibilità, lungimiranza, attenzione, con un fiuto decisamente diverso rispetto all'uomo imprenditore. Secondo uno studio del Fondo Monetario Internazionale con una presenza più numerosa di donne nelle posizioni professionali "senior", le imprese hanno una redditività più alta. L'esperienza di Maria Chiara Amadei ha offerto lo spunto per parlare della capacità delle aziende di pianificare il percorso lavorativo di un collaboratore, investire nella sua formazione e fidelizzarlo. Fabrizio Iaconetti ha dunque intervistato Giada Foncellino per Anacam Pink e Maria Chiara Amadei, Operations, Packaging & Logistic Director allo Stabilimento produttivo di GSK di S. Polo di Torrile, in provincia di Parma. Con il ricambio generazionale, ha spiegato **Giada Foncellino**, molte donne sono entrate nelle aziende ascensoristiche. Le donne possono senz'altro offrire "una visione per il futuro non migliore, non peggiore ma sicuramente diversa" e più completa. Durante l'incontro a Parma è emersa, per esempio, l'esigenza di un corso di preventivazione tecnico-commerciale che fornisca le conoscenze tecniche necessarie per riuscire a confrontarsi con il cliente e fronteggiare al meglio la concorrenza. Anacam Pink vuole essere un laboratorio di idee dove si elaborano progetti per tutti, non solo per le donne. Insomma è importante, pur ognuno con le proprie diversità, fare gioco di squadra, stare insieme. **Maria Chiara Amadei**, che aveva già partecipato all'incontro tenutosi a Parma l'11 aprile scorso, ha ripercorso brevemente la sua esperienza professionale, da giovane laureata presso lo stabilimento Barilla all'esperienza internazionale con Accenture fino ad arrivare in GSK. La piena consapevolezza dell'investimento che l'azienda stava facendo e del progetto di crescita professionale che GSK aveva in mente per lei, ha rafforzato quel senso di appartenenza e





quell'orgoglio aziendale che ancora oggi la tengono legata all'azienda farmaceutica. Alla domanda di Iaconetti se una imprenditrice o manager donna possa davvero contribuire in termini incrementali in qualcosa o avere quella sensibilità in più, la Amadei ha risposto che non è tanto una questione legata alla differenza di genere quanto il facilitare una diversità di opinione, un iniziare conversazioni da diversi punti di vista. La differenza uomo-donna è quella che spicca di più ma ovviamente si parla anche di diversità di età, di cultura.

Lo sponsor time con SMI



Marco Comparotto, responsabile vendite e membro del consiglio di amministrazione di Scale Mobili Italia, ha presentato SMI. L'azienda milanese rappresenta un punto di riferimento per le scale e i tappeti mobili su tutto il territorio nazionale grazie a un team di selezionate aziende. Si rivolge esclusivamente agli ascensoristi offrendo assistenza nella fornitura di impianti nuovi, di ricambi e addestramento tecnico presso il proprio Training Center. SMI è anche in grado di proporre un servizio di progettazione, assistenza in cantiere, fornitura in opera e collaudo degli impianti.

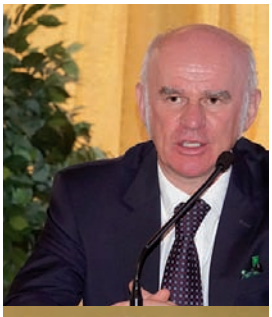
Le scale e i tappeti mobili SMI sono progettati e costruiti in piena conformità alla norma UNI EN 115. Stretta una partnership commerciale tra SMI Scale Mobili Italia ed Elettroquadri per gli ammodernamenti secondo la nuova norma UNI 10411-15.

All'ascensorista che approccia per la prima volta questo tipo di business, SMI offre un servizio completo di installazione con sopralluoghi anche in fase di prevendita, programmazione dell'attività, esecuzione del lavoro fino alla consegna e trasferimento in manutenzione all'ascensorista che ha generato l'attività.

Fiore all'occhiello di SMI è il Training Center a Cerro Maggiore, in provincia di Milano, una struttura all'avanguardia in Europa e unica in Italia che si sviluppa su una superficie di oltre 1.000 mq interamente coperti dove si svolge l'addestramento tecnico, sia nelle due aule multimediali che su una scala mobile perfettamente funzionante e adatta, oltre che per fare ricerca e sviluppo, per effettuare delle prove pratiche. SMI si sta attrezzando per fare delle prove pratiche anche su componentistica alternativa.

Università Iuav di Venezia, presentato il libro

Con il contributo di Anacam, Anica e Anie AssoAscensori, il libro "Gli ascensori in architettura. Progettazione, dimensionamento, normativa e casi studio" è stato realizzato dall'Università Iuav di Venezia e presentato ufficialmente a Milano. Editore Franco Angeli. "Auspichiamo caldamente – ha commentato il presidente di Anacam Dino Rolla – che questo primo mattoncino, perché nel tempo speriamo di riusciremo a portare avanti qualche altro progetto in collaborazione con l'Università IUAV di Venezia, possa dare agli operatori tecnici esterni al nostro mondo la possibilità di trovare spunti e soluzioni sia architettoniche che tecniche per realizzare degli impianti ascensori che siano in linea con la normativa e con le aspettative dei clienti".





"Il libro – ha puntualizzato il presidente di Anie AssoAscensori **Roberto Zappa** – non ha la pretesa di essere un testo estremamente tecnico ma piuttosto uno strumento orientato a diffondere la cultura dell'ascensore, la conoscenza delle norme nonché gli ingombri degli spazi. Spesso i progetti non tengono in considerazione che ci sono degli ingombri, degli spazi e delle regole che vanno rispettate. I tecnici evoluti come siete voi potranno forse trovare il libro un po' semplice però non dobbiamo dimenticare che l'opera editoriale si rivolge soprattutto ad architetti e geometri, perché comincino a capire che occorre andare veramente oltre questo quadrato e questa X. Alla fine l'ascensore si trova anche in collocazioni architettonicamente evolute e non può essere un elemento che sminuisce il valore dell'immobile".

"Noi come Anica – ha concluso il presidente dell'Associazione dei Componentisti **Paolo Vicini** –abbiamo aderito a questo progetto con entusiasmo perché riteniamo importante che l'ascensore possa diventare un mezzo di trasporto conosciuto così co-

me lo sono per esempio le automobili. Tutti sono informati su peculiarità, vantaggi o qualità di una certa marca rispetto a un'altra, invece dell'ascensore nessuno sa niente. Tutti si rendono conto che un'autovettura vecchia, seppur mantenuta in modo efficiente, non è sicura esattamente come lo stesso identico modello ma costruito oggi secondo le nuove normative, con gli accessori di sicurezza che sono stati implementati negli anni. Un ascensore è ritenuto sicuro a prescindere ma probabilmente, pur essendo un mezzo sicuro, meriterebbe un'attenzione diversa. Questo libro potrebbe essere anche un mezzo per far capire finalmente alle Istituzioni che gli ascensori vanno resi più sicuri di quello che già sono, adottando le nuove tecnologie, i nuovi sistemi di sicurezza oggi disponibili".

La pubblicazione, in stampa proprio durante l'Assemblea, è stata firmata da Dario Trabucco, Elena Giacomello e Federica Alberti.



Dario Trabucco ha ringraziato le Associazioni che hanno supportato il progetto non solo dal punto di vista economico ma anche mettendo a disposizione tutta una serie di attenzioni, di servizi, di consulenza e revisionando le bozze di "quello che è stato un vero e proprio lavoro di ricerca". Nelle facoltà di architettura e di ingegneria edile o civile, ha spiegato Trabucco, manca proprio la figura del docente deputato a spiegare quali sono le caratteristiche, i limiti, le differenze tecnologiche tra i vari sistemi. L'intento della pubblicazione, a metà strada tra un manuale e un libro teorico, è dunque quello di rappresentare uno strumento utile per gli studenti perché abbiano quel minimo bagaglio culturale che porti le competenze nel settore del trasporto verticale almeno allo stesso livello di quelle che possono avere nella progettazione della illuminazione di un edificio, piuttosto che delle facciate. La speranza degli autori, poiché l'editore è specializzato in pubblicazioni che si rivolgono agli architetti, è che il libro possa entrare nelle biblioteche e nelle librerie e finire sui tavoli dei progettisti come opera di consultazione "quando si accingono ad appoggiare la matita sul foglio".



Certamente non poteva mancare la storia dell'ascensore, la descrizione dell'impianto, una parte dedicata alla normativa, una tabella di sintesi su sicurezza e manutenzione e l'accessibilità ma un argomento veramente importante per gli architetti, su cui gli autori si sono molto impegnati, come ha spiegato **Elena Giacomello**, è il dimensionamento: capire quanto grande deve essere il vano corsa, che portata deve avere la cabina, come si dimensiona un impianto in base alla destinazione d'uso di un edificio, in base alla popolazione presunta ma anche quanti impianti installare, quali sono le potenzialità dei differenti tipi di ascensori in base alla tipologia. Un valore aggiunto di quest'opera è la pubblicazione di circa una ventina di casi studio. Per ogni caso studio, c'è una piccola descrizione del progetto e dell'impianto (dimensioni, elementi di rivestimento, ecc.), la destinazione d'uso, la localizzazione degli ingressi, il funzionamento, l'utenza di riferimento e le sue esigenze e naturalmente una ricca panoramica di immagini che descrivono il progetto. Dopo la difficoltà iniziale nel reperire casi studio, ha aggiunto Trabucco, è giunta una notevole offerta di materiale interessante tanto che è stata realizzata una piccola pubblicazione aggiuntiva che è stata distribuita in occasione della conferenza di dicembre all'Università Iuav di Venezia a dicembre. "L'unico modo per entrare in comunicazione con i progettisti – ha concluso Trabucco – è far capire loro che l'ascensore non è un impianto che si compra al telefono ma un elemento fondamentale del progetto di architettura e del modo in cui le persone vivono l'edificio all'interno del quale si trovano. Di conseguenza comunicare dei buoni casi studio, comunicare delle tecniche, comunicare delle immagini e delle suggestioni è veramente fondamentale. Se avete idee ovviamente noi siamo più che disponibili a continuare a fare questo lavoro". Sollecitati dal pubblico, i due autori hanno ipotizzato la possibilità di produrre un lavoro sull'ammodernamento degli ascensori e hanno annunciato che potrebbe essere possibile digitalizzare il volume "Gli ascensori in architettura. Progettazione, dimensionamento, normativa e casi studio" nel caso di ristampa.





La cena di gala e lo spettacolo comico

Al termine dei lavori della seconda giornata, un gradito aperitivo offerto da Garaventa Lift. La cena di gala è stata preceduta dalla presentazione da parte di Federica Villa del libro "Il mondo accessibile", edito da Volpe Editore e curato dalla redazione della rivista *Elevatori*. L'accessibilità è il tema portante dell'opera che sottolinea l'importanza di un approccio inclusivo nella progettazione del trasporto verticale. Ai contributi più tecnici si affiancano articoli di scenario che raccontano le tendenze in atto. A fine cena il tradizionale spettacolo comico. Quest'anno a intrattenere gli ospiti, la comicità irriverente di **Paolo Migone** di Zelig.

Sabato 11 Maggio



Interpretazioni ufficiali del CEN sull'applicazione della EN 81-20

L'ultimo giorno dei lavori è stato dedicato all'aggiornamento normativo e si è aperto con l'intervento di **Paolo Tattoli** sulle interpretazioni ufficiali del CEN circa alcuni punti della norma EN 81-20. Oltre ad aggiornare tutte le norme che fanno riferimento alle EN 81-1/2 rispetto alle EN 81-20/50, il CEN sta procedendo alla revisione della EN 81-20 e contemporaneamente è impegnato a fornire dei chiarimenti su alcune indicazioni riportate nella norma stessa. Il CEN, nell'elaborare le risposte, segue due linee guida principali: laddove il chiarimento non è complesso, si produce un'interpretazione in inglese che viene pubblicata sul sito http://portailgroupe.afnor.fr/public_espacenormalisation/CENTC10/ del CEN, in caso contrario vengono interpellati i vari Organismi di normazione come ad esempio l'UNI in Italia. I chiarimenti che saranno inseriti in fase di revisione riguardano per esempio l'illuminazione nel vano di corsa, il significato di "azionabile da uno spazio di rifugio..." (poiché sono state elaborate quattro diverse formulazioni per un unico concetto di sicurezza, nella interpretazione si raccomanda di allineare i testi a un unico concetto), i concetti di "persona autorizzata" e "persona competente" (in fase di revisione della EN 81-20 verranno inserite anche due distinte definizioni di persona competente nelle operazioni di evacua-

zione e persona competente nella manutenzione). Tattoli ha quindi descritto brevemente le interpretazioni di maggior interesse tra cui la manovra elettrica di emergenza (int. 003), le dimensioni della fossa per dispositivi installati in fossa (int. 004), le dimensioni degli oggetti che devono essere rilevati dalle barriere di fotocellule (int. 005), i dispositivi di ritenuta delle funi (int. 006), la forza necessaria per aprire le porte dall'interno della cabina quando la cabina è al piano (int. 007). Inoltre sono al voto l'interpretazione 008 sulla contraddizione presente nel testo della EN 81-20 circa la resistenza delle porte di emergenza e l'interpretazione 009 sul monitoraggio della chiusura dei contatti delle porte nelle porte multipannello. Le interpretazioni approvate verranno di volta in volta tradotte e pubblicate sulla rivista *Sviluppo Impresa*.

UNI 10411-15 "Modifiche a scale mobili e marciapiedi mobili esistenti"

Della nuova norma UNI 10411-15, entrata in vigore il 19 aprile scorso, ha parlato **Marco Cogliati**, membro della Commissione UNI-CT019 "Impianti di ascensori, montacarichi, scale mobili e apparecchi similari" e del gruppo di lavoro europeo CEN/TC10/WG13 "Vertical lifting appliance with enclosed carrier". La UNI 10411-15 si è resa necessaria per permettere a chi esegue modifiche a scale e marciapiedi mobili esistenti di soddisfare quanto richiesto dal Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico n. 37/2008. Tratta i requisiti per modificare scale mobili e marciapiedi mobili fabbricati in conformità alla Raccomandazione n. 28/1974 del CIRA e alle successive UNI EN 115.



Una parte importante della norma si occupa del sistema di verifica delle modifiche effettuate e della documentazione da produrre al termine del lavoro che andrà rilasciata al proprietario (le scale mobili non rientrano nel DPR 162 e non sono soggette all'obbligo di verifica da parte un ente terzo che esegue una verifica). Sono state, quindi, previste una serie di verifiche e prove che vanno effettuate e una serie di documenti da rilasciare a fronte di queste verifiche.

Nell'elaborare la parte dedicata alle modifiche, il principio guida ribadisce che dove le modifiche non possono migliorare le condizioni di sicurezza non devono comunque peggiorare le condizioni preesistenti.

Le modifiche riguardano struttura di supporto (traliccio) e rivestimento; gradini e segmenti; macchinario; impianto elettrico; balaustra; corrimano; sbarchi; dispositivo di arresto di emergenza nei vani di manutenzione; dispostivi di arresto a disposizione del pubblico.

Le modifiche effettuate devono essere verificate tramite:

- un esame visivo dell'integrità della macchina del sistema o componente,
- una verifica dei documenti e dei disegni forniti in conformità all'appendice A,
- una verifica funzionale del ciclo normale/parte del ciclo senza carico,
- una verifica del freno per accertare la distanza di frenatura,
- una misurazione/calcolo per verificare che i parametri misurabili stabiliti siano stati rispettati e conformi alla norma.

Dopo qualsiasi modifica, le nuove caratteristiche dell'impianto devono risultare dalla documentazione indicata nell'appendice A; la documentazione deve essere messa a disposizione del proprietario, deve essere custodita e resa sempre disponibile anche sull'impianto. Sulla base delle modifiche apportate, la documentazione inerente l'uso, la manutenzione, l'ispezione e i controlli periodici deve essere fornita espressamente per quei componenti che sono stati modificati o aggiunti per quanto attiene la sicurezza degli utenti e degli operatori.



Le nuove Norme Tecniche per le Costruzioni NTC 2018

Tiziano Caresani ha illustrato le nuove Norme Tecniche per le Costruzioni (NTC) approvate con DM 17 gennaio 2018 che sostituiscono quelle approvate con DM il 14 gennaio 2008. Le NTC interessano il settore ascensoristico solo nel caso in cui si deb-

VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT
PRONTI PER OGNI IMPRESA



NUOVO ACCORDO 2018 ITALIAELEVA PEUGEOT
CON SCONTI DEDICATI AGLI ASSOCIATI

ANICA

ANACAM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

PEUGEOT
PROFESSIONAL

Maggiori info su peugeot.it o presso il Concessionario Peugeot più vicino.

PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL Valori ciclo misto, consumi: da 4,1 a 6,6 l/100 km; emissioni CO_2 da 108 a 173 g/km.

ba installare un ascensore in una incastellatura metallica. All'interno della norma, che in realtà è un aggiornamento delle norme tecniche precedenti, sono stati chiariti dei punti che avevano suscitato problemi interpretativi e sono stati inseriti i riferimenti alla UNI EN 1090 e al Regolamento (UE) n. 305/2011 relativo ai prodotti da costruzione.

Caresani ha riepilogato i vari cambiamenti tra cui l'introduzione del concetto di durabilità delle opere (capitolo 2), ripreso dalla UNI EN 1090, cioè della necessità di progettare la durabilità dell'opera. Sono state riorganizzate e puntualizzate le tabelle del vento e delle temperature (capitolo 3). Si richiede al costruttore del castelletto di rilasciare le dichiarazioni di conformità alla UNI EN 1090 parte seconda (capitolo 4). Le modifiche più sostanziali interessano la progettazione di strutture che sostengono impianti o comunque strutture secondarie per permettere una migliore risposta alle azioni sismiche (capitolo 7). Per quanto concerne i lavori in costruzioni esistenti (capitolo 8), sono previsti tre tipi di interventi: locale, miglioramento, adeguamento (dell'edificio, non dell'ascensore). Solo gli interventi di miglioramento ed adeguamento sono sottoposti a collaudo statico. Se si considera l'ascensore e la struttura di collegamento un intervento locale, ciò significa che non c'è più la necessità di eseguire il collaudo statico dell'incastellatura. Questo in qualunque zona sismica. Nel capitolo 11 non sono presenti sostanziali modifiche: si richiede che quando il manufatto viene consegnato deve essere corredato da una serie di documenti che la direzione lavori deve valutare. Caresani, infine, ha spiegato che il 23 aprile 2018 è entrato in vigore il glossario delle opere di edilizia libera, una tabella che individua le opere edili che non necessitano di alcun titolo abilitativo.

L'edizione 2018 della norma EN 81-28: le principali novità rispetto al 2004

È stato **Stefano Morandi** a introdurre le principali novità dell'edizione 2018 della norma EN 81-28 rispetto all'edizione 2004. Morandi ha fatto presente che nella nuova versione viene confermato il tempo massimo di riconoscimento dell'allarme (ACK) in 5 minuti e il tempo massimo di intervento del tecnico sul posto in 60 minuti, questo ovviamente in condizioni di normalità di traffico e condizioni metereologiche.



La norma si preoccupa di definire le caratteristiche minime che deve avere il servizio di soccorso. In particolare deve avere risorse sufficienti e ridondate con sistemi di back up per apparecchiature hardware per gestire gli allarmi in base al numero di impianti collegati, sistemi di telecomunicazioni e risorse umane. Sono stati regolamentati anche tempi e modalità dei segnali luminosi in cabina, i tre tempi principali di allarme, emissione, accettazione, pre-chiusura e la fine dell'allarme definitivo. Un'altra importante novità che impatterà in modo rilevante sul lavoro quotidiano è la modalità del test periodico e la sua segnalazione in cabina. Morandi ha spiegato che il test periodico deve essere effettuato dall'apparecchiatura utilizzando la stessa tecnologia e la metodica dell'allarme. Pertanto al fine di testare la linea e l'invio dell'allarme, si deve simulare una chiamata e la stessa deve essere risposta e chiusa. In caso di mancato test, l'utente deve essere informato con una segnalazione luminosa in cabina verde e gialla che si alternano (1 sec ON e 1 sec off). Per quanto riguarda l'alimentazione di emergenza, se la batteria non è in grado di mantenere almeno 15 minuti di conversazione attiva e/o 1 ora di autonomia è richiesto di predisporre una modalità per informare il personale tecnico anche direttamente sull'installazione oltre all'attuale modalità di invio chiamata di batteria scarica.

Sponsor time con Peugeot

La nota casa automobilistica francese ha preso accordi con i presidenti nazionali di Anacam e Anica per una convenzione. I termini della collaborazione non sono ancora stati definiti ma verranno comunicati agli associati appena disponibili attraverso i canali informativi dell'Associazione.

Sessione tecnica sulla prevenzione degli incidenti sugli ascensori in esercizio

Allo spazio dedicato alla prevenzione degli incidenti sugli ascensori in esercizio, sono intervenuti Lorenzo Petrilli per Accredia e Luigi Clementi per Alpi. Paolo Tattoli ha introdotto i lavori riprendendo l'analisi delle statistiche sugli incidenti elaborate da un broker assicurativo convenzionato con Anacam (C.A. BROKER) da cui si evince che gli incidenti con richiesta di risarcimento danni sono determinati principalmente da tre cause: dislivello, chiusura porte e discesa rapida della cabina. Per la prima volta si segnala anche l'intrappolamento in cabina su cui occorre fare un ulteriore monitoraggio nei prossimi mesi. Altra rilevazione interessante riguarda gli organismi notificati che hanno visto incrementare le richieste di danni a loro carico per errate ispezioni o certificazioni.



Luigi Clementi, coordinatore del Gruppo Specialistico Ascensori di Alpi, ha trattato gli aspetti critici derivanti dall'adozione dell'inverter sugli ascensori preesistenti. Clementi ha paragonato le automobili costruite nelle varie epoche e gli ascensori. Da questo confronto si comprende per ogni epoca storica la corrispondenza delle condizioni di sicurezza paragonabili tra le automobili più o meno d'epoca e gli ascensori. Emerge che solo il 15% degli impianti attualmente in servizio possono essere considerati in condizioni di sicurezza accettabili, cioè quelli costruiti dal 1999 in poi corrispondenti ad automobili sostanzialmente sicure, infatti ogni ascensore è sicuro rispetto ai requisiti di sicurezza richiesti all'epoca in cui è stato installato e collaudato quindi si tratta di una sicurezza relativa e non aggiornata ai canoni di sicurezza attuali. Tutti gli ascensori che non sono stati sottoposti a interventi di adeguamento, anche se manutenuti secondo la legge, presentano dei rischi di diversa natura per l'utente e per il manutentore. Secondo alcuni dati statistici riferiti a incidenti a utenti accaduti negli ultimi anni in base alle cause, il 78% degli incidenti sono relativi a mancato livellamento (25%), urto con porte (25%), azio-



namento paracadute (13%), imprigionamento in cabina (10%), caduta cabina (5%). Clementi si è soffermato in particolare sul mancato livellamento e sulla caduta nel vano corsa, cioè il movimento incontrollato della cabina: con l'installazione dell'inverter, infatti, si abbatte decisamente il primo tipo di incidente legato alla precisione di fermata dell'ascensore al piano dando all'impianto una precisa fermata, ma non senza possibili conseguenze per il secondo tipo di incidente che avviene per il movimento incontrollato della cabina che lascia il piano con le porte di piano aperte e quindi con la possibilità della caduta nel vano corsa degli utenti. Un esempio portato da Clementi in Assemblea riguarda un ascensore costruito prima della seconda guerra mondiale, oltre 70 anni fa. L'argano dell'impianto originale con freno comandato da unica bobina con ganasce non indipendenti è alimentato da un nuovo quadro dotato di inverter, soluzione molto comune negli ascensori italiani sottoposti alla sostituzione del quadro di manovra ma che può presentare degli aspetti critici per la sicurezza degli utenti e dei manutentori nel caso di inceppamento del freno dell'argano in posizione di apertura sia per gli ascensori con porte manuali che in quelli con porta automatica senza auto richiusura delle porte di piano. Aspetti critici che per gli ascensori azionati a una velocità non erano presenti. In pratica nel caso di arrivo al piano col freno rimasto aperto, la cabina parte per movimento incontrollato con porta di piano aperta, generalmente verso l'alto poiché il contrappeso è più pesante della cabina, ponendo poi in condizioni di notevole rischio gli utenti che si dovessero trovare sul pianerottolo di sbarco. Altro inconveniente di minore importanza per la sicurezza degli utenti relativa all'installazione dell'inverter su ascensori dotati di porte manuali è l'apertura anticipata della porta di cabina da parte degli utenti. Per questo tipo di inconveniente dell'apertura anticipata, si suggerisce l'installazione di un dispositivo che viene posto sopra le portine di cabina ed è alimentato dalla stessa linea del pattino retrattile, in modo da tenere le portine di cabina bloccate durante la corsa fino alla fermata della cabina al piano. Un rischio alto sussiste per gli ascensori con porte di piano automatiche che non hanno in dotazione il dispositivo di auto richiusura in assenza della cabina al piano. Nel caso in cui il freno rimanga aperto, la cabina dopo aver effettuato la fermata ed aperto la porta, si muove per movimento incontrollato lasciando la porta di piano aperta nel vuoto del vano corsa. Riassumendo, sull'evento probabile di guasto del freno in relazione all'installazione dell'inverter su impianti preesistenti alla Direttiva ascensori, dotati di argano con freni a bobina unica con ganasce non indipendenti che potrebbe rimanere aperto alla fermata al piano, si può rilevare la generazione di una situazione di rischio alto, che prima dell'avvento dell'inverter non era presente, abbassando così il livello di sicurezza totale dell'ascensore dal punto di vista della possibilità del movimento incontrollato della cabina. Il rilievo che gli ascensori nella situazione descritta dovranno ricevere nell'ambito della verifica periodica biennale con la constatazione della situazione è "Le due ganasce del freno dell'argano sono dotate di unica bobina di comando in presenza dell'inverter". La situazione ideale che risolve il problema del movimento incontrollato della cabina si ha quando l'ascensore è dotato di argano con freno a doppia bobina e ganasce indipendenti e il quadro è dotato di inverter. Potrebbe comunque capitare l'evento inverso ovvero che il gruppo freno alla partenza dell'ascensore rimanga chiuso, ad esempio per un guasto all'alimentazione. Cosa succede se il gruppo freno con doppia bobina di comando rimane chiuso? Come riportato dalla norma, che deve essere rispettata dai nuovi argani, una sola ganascia deve essere in grado di rallentare e di arrestare la cabina con il 100% della portata. Altra clausola della norma prevede che il freno nel suo complesso riesca a frenare la cabina con il 125% della portata ma con una decelerazione inferiore a quella che si avrebbe per l'intervento del paracadute.





Pertanto il freno non deve avere una coppia frenante eccessiva, deve poter frenare al massimo al 200% della portata. Clementi ha quindi illustrato il caso di un argano in cui i ferodi del freno si sono usurati fino ad esaurimento della loro forza frenante per partenza dell'argano a freno chiuso causata da un guasto. Il problema si è verificato perché il motore ha una coppia a scelta in base al carico dell'impianto con una coppia di avviamento maggiore della coppia frenante di almeno il 250%. Come prima soluzione al problema della partenza con freno chiuso, si possono dotare le ganasce del freno del controllo elettrico oppure si possono installare argani dotati del dispositivo contro il movimento incontrollato della cabina, soluzione quest'ultima più completa e adeguata.



Lorenzo Petrilli, responsabile Attività Organismi Notificati di Accredia, ha spiegato che l'accreditamento è una fase significativa per il confronto con gli Organismi. Accredia investe molte energie nel tentativo di armonizzare i comportamenti degli Organismi notificati cercando di garantire omogeneità e uniformità di approccio. Negli ultimi 5 anni si è evidenziata una maggiore sensibilità da parte degli Organismi in fase di verifica e da più parti emerge la necessità di un tavolo di confronto in grado di tracciare delle linee guida condivisibili da tutti gli attori della filiera. Petrilli ha ricordato, a tal proposito, che si era attivato un tavolo di lavoro promosso dal Ministero dello Sviluppo Economico che ha interrotto la sua attività per un cambio dei dirigenti del MiSE. Ora il Ministero ha di nuovo manifestato interesse alla riapertura del confronto e Accredia, come già anticipato da Filippo Trifiletti nel suo intervento di venerdì, si farà parte attiva di questo tavolo fungendo da segreteria anche se al momento non si possono fare previsioni sulle tempistiche.

La realtà degli Organismi notificati, ha continuato Petrilli, è molto diversificata e per questo motivo sarà impossibile arrivare ad avere una uniformità di azione ispettiva. L'aggiornamento del quadro normativo sta agevolando il tentativo di armonizzare gli approcci volti a innalzare la sicurezza degli impianti. Questo è anche l'obiettivo del tavolo di lavoro. La ragionevole aspettativa di Accredia è riuscire a impostare dei principi di buon senso e correttezza a garanzia della sicurezza, ad esempio dopo un verbale negativo non si procede ad una nuova verifica senza che sia stato eseguito il lavoro. Anche il principio che prevede un ispettore sul posto che fa la verifica e un altro che convalidi il suo operato rientra nel buon senso e riduce la possibilità di errori. Diverso è se le misure indicate indirizzano verso un esito negativo e chi riesamina non ne tiene conto o le modifica. In questo caso l'intervento di Accredia si rende necessario. Petrilli ha quindi invitato ad inviare segnalazioni per comportamenti in difformità alle norme consentendo così ad Accredia di effettuare interventi mirati ed efficaci.

Roberto Corradini si è poi soffermato sulle problematiche esposte dichiarando che devono essere affrontate in sede UNI, sottolineando che quelle proposte da Clementi rappresentano solo alcune delle soluzioni al momento attuabili.



Il dibattito

Ne è seguito un interessante dibattito durante il quale Ungaro ha proposto una riflessione sulla necessità di fermare gli impianti in presenza di un dislivello al piano, considerato il numero degli incidenti denunciati. Claudio Raponi, direttore di Alpi, ha sottolineato l'importanza della formazione e della cultura della sicurezza e l'impegno di Alpi non solo nell'elaborazione di Linee Guida ma anche nella messa a punto di azioni formative.

Clementi ha poi portato un nuovo esempio di intervento di modifica che in realtà si è rivelato un peggioramento delle condizioni di sicurezza dell'impianto. A inizio anni '90 ci fu la campagna contro l'amianto che portò a sostituire i ferodi con il cosiddetto "pelo di cammello". Oggi il "pelo di cammello" è una delle principali cause del mancato livellamento al piano, cosa che prima non avveniva. L'ingegnere che effettua il controllo, ha detto Clementi, deve segnalare il dislivello al piano perché sono cambiate le prestazioni originarie. La segnalazione rappresenta un rilievo, non una non conformità. L'inosservanza delle segnalazioni comporta il mancato rispetto del comma 6 dell'art. 15 DPR 162 che dice che la proprietà deve provvedere prontamente a eseguire i lavori o le indicazioni del manutentore proposte al condominio. La responsabilità quindi passa alla proprietà che deve portare in assemblea la proposta. Se l'assemblea non approva i lavori se ne assume tutta la responsabilità.

Corradini ha sottolineato quindi la necessità di mettere in atto queste procedure; il manutentore ha sempre e comunque il dovere di fermare l'impianto in caso di pericolo. Il dislivello non è considerato un pericolo ma se il manutentore non ha messo in atto nessuna procedura per dare evidenza del problema e farlo prendere in esame, il giudice potrebbe valutare negativamente questa omissione. Il problema, ha spiegato Corradini, deriva dal mancato obbligo di applicazione della norma europea EN 81-80 recepita anche in Italia. Benché la valenza di questa norma sia superiore alla UNI 10411, essendo una norma europea, rimane inapplicata. L'approccio culturale corretto dovrebbe prevedere la corretta applicazione sia della EN 81-80 che della UNI 10411. Iotti ha rimarcato, infatti, che la noma UNI 10411 è una norma di buona tecnica da utilizzare una volta che i lavori sull'impianto vengono accettati. La norma EN 81-80 è una norma attiva che impone di effettuare i lavori. Il mantenimento e il miglioramento delle condizioni di sicurezza è applicativo della norma UNI 10411. In attesa che riparta il tavolo di confronto sarebbe auspicabile che fossero elaborate delle linee guida a cui gli Organismi notificati possano fare riferimento durante le fasi delle verifiche.

Petrilli ha sottolineato la difficoltà di lavorare a un documento univoco. Ci sono 95 ON e 8 Associazioni, ognuno con un proprio approccio e codice di comportamento. Il tavolo tecnico deve tirare fuori il meglio possibile partendo dall'accordo di tutti sui concetti fondamentali della sicurezza.



Corradini ha rammentato la necessità per tutti gli operatori del settore, gli amministratori, gli Organismi e i manutentori di operare sempre con responsabilità. Il rischio di mettere in gioco l'attività di una vita se non si tiene presente il pericolo che si corre, è sempre molto elevato. Ognuno deve mantenere il suo ruolo con chiarezza, con la giusta distanza tra controllore e controllato.

Chiarezza nei ruoli e responsabilità devono essere sempre chiari a tutti, ha sostenuto Petrilli che ha nuovamente invitato chi è sul territorio a segnalare i comportamenti scorretti così da consentire ad Accredia interventi sempre più mirati.

Nicolosi della C.A. BROKER, broker assicurativo convenzionato con Anacam, ha posto la questione del timore che possono nutrire gli Organismi nell'emettere un verbale negativo: l'amministratore potrebbe rivolgersi infatti a un altro Ente che rilasciando a sua volta un certificato positivo si troverebbe nella condizione di riuscire ad acquisire la gestione delle verifiche successive su quello stesso impianto. Nicolosi ha chiesto a Petrilli se è possibile impedire questa eventualità.

Petrilli ha risposto facendo presente che alcuni Organismi nei propri regolamenti hanno inserito un codice di comportamento teso a evitare questo tipo di situazione. Accredia, inoltre, è molto attenta nel chiedere il rispetto delle nuove disposizioni introdotte recentemente nel DPR 162/99 dove all'art. 13 viene specificato che gli ON, quando fanno una verifica straordinaria successiva al verbale negativo, devono riportare in maniera esplicita le soluzioni adottate per superare i rilievi fatti all'impianto fermato.

Incoronato ha quindi informato che Anacam analizza tutte le segnalazioni che arrivano dagli associati e in primis si attiva affinché siano risolte fornendo chiarimenti e collaborazione. Quando anche dopo l'intervento di Anacam non riescono a superare il problema, agli associati viene suggerito di inoltrare un reclamo formale all'Organismo. L'Organismo opera in un sistema di qualità e deve gestire i reclami. Gli stessi verranno poi controllati da Accredia in fase di verifica. È quindi una buona procedura attivare i reclami. Le situazioni più gravi vengono comunque segnalate direttamente ad Accredia.

Terminati gli interventi, Corradini ha ringraziato tutti i relatori intervenuti sottolineando come siano state gettate le basi per un proficuo lavoro. I lavori di questa Assemblea nazionale si sono aperti e chiusi sul tema della sicurezza. È evidente che il tema è molto sentito, ha concluso Corradini, e occorre dimostrare con i fatti la sensibilità dell'Associazione su questo tema. L'appuntamento è nel 2019 con la 48ª edizione.

ITALIAELEVA 2018: ottimo il bilancio della 4ª edizione

Positivo il bilancio di ITALIAELEVA sotto tutti i punti di vista. Settantatré sono state le aziende che hanno partecipato alla Expo, uno sponsor ufficiale (AP System), due sponsor tecnici (SMI e Garaventa Lift) e due sponsor di sala (Würth e Peugeot). SMI ha offerto l'aperitivo alla fine dei lavori del giovedì, Garaventa quello del venerdì sera. AP System, inoltre, ha sponsorizzato lo spettacolo del comico Paolo Migone.

Dal questionario di gradimento somministrato agli espositori (hanno risposto 49 aziende su 73), emerge che la totalità degli intervistati giudica positivamente la partecipazione alla Expo firmata Anacam-Anica e l'80% si è espresso favorevolmente sulla location. I visitatori sono apparsi molto interessati all'84% degli intervistati; la stessa percentuale ha giudicato buona l'affluenza dei visitatori. L'88% degli intervistati ha ritenuto interessante la formula studiata dalle Associazioni di abbinare l'esposizione a convegni e momenti conviviali. Infine l'84% ha espresso la volontà di partecipare alla prossima edizione di ITALIAELEVA mentre il restante 16% deve valutare questa possibilità. A tutte le aziende che hanno creduto e sostenuto ITALIAELEVA e la 47ª Assemblea Nazionale, un sentito ringraziamento da Anacam e Anica. L'appuntamento con ITALIAELEVA è per il 2020 mentre l'evento istituzionale dell'Associazione è fissato per il 2019. Un'edizione da non perdere, anche perché sarà elettiva.

Le aziende che hanno esposto a ITALIAELEVA 2018

2SG Srl
Alberto Sassi Spa
Amc Control Srl
AP System Srl
B.M.P. Srl
Beg Srl
BI Broker Srl
C.A. Broker Srl
C.M.F. Snc di Paolo Frigerio e C.
Cea Srl
Cma&Partners
Cmm Srl
Comp.As. Snc
D.M.G. Spa
Daldoss Elevetronic Spa
Dapa Srl
Ematic Srl
Digicom Spa
Donati Srl
Elettroquadri Srl
Elmo Srl
Europanel Srl
Extrema Srl
Fermator Srl
Garaventa Lift Srl
Gloservice Srl
GMV Spa
HTL Srl
Hydronic Lift Spa
Hydroware Srl
I.C.M. Srl
Igv Group Spa
Indastria Srl
Italia Ascensori Consorzio
Kubler
LTL Srl
Marazzi Srl
Mastech Srl
MBB Ascensori Srl
Metalift Srl
Microsistemi Industriale Srl
Montanari G. & C Srl
Moris Italia Srl
Movilift Srl
MSM Srl
MyQube Srl
New Lift Solutions Srl
Omnia Lift Srl
Orona S. Coop
Pelazza Peppino Srl
Pizzeghella e Stevan Srl
Prisma Spa
Robertelli Arduino Srl
Rosaverde Antonio
SB Solution Srl
Schaefer Srl
Sea Systems Srl
Sele Srl
Sicor Spa
Sms Sistemi e Microsistemi Srl
Start Elevator Srl
Tecnidoors Spa
Tecno Srl
Tecnodal Srl
Teledif Italia Srl
Telesan Srl
Vaglio Srl
Vega Style for Lift Srl
Vemas Lift Srl
Vetreria F.Lli Paci Srl
Vicini & C. Srl
Vimec Srl
Würth Srl

Sponsor ufficiale
AP System

Sponsor tecnici
SMI
Garaventa Lift

Sponsor di sala
Würth
Peugeot

AP SYSTEM SRL



Anche quest'anno l'evento ITALIAELEVA, si è concluso con un grande successo per AP System. Sono stati giorni intensi e coinvolgenti, che hanno visto un proficuo confronto e un interessante scambio di idee dal valore altamente professionale. In particolare, grande attenzione ha destato il nostro intervento, tenuto dal dottor Leonardo Gramegna, sull'importante tematica dell'obbligo della Fatturazione Elettronica dal 1 gennaio 2019.

Notevole interesse hanno suscitato le nostre soluzioni, in particolare Eleva Mobile, la soluzione mobile per le squadre di manutenzione e AziWin FE 4.0, la nuova soluzione per la gestione automatica di tutto il ciclo attivo/passivo della fattura elettronica per PA/B2B/B2C.

L'attenzione per la nostra azienda e per i nostri prodotti ci lusinga notevolmente e ci sprona a continuare nella direzione intrapresa, cioè quella della qualità e dell'eccellenza. Bilancio quindi sicuramente positivo per questo evento che ha confermato e rafforzato la posizione di AP System come leader di riferimento di soluzioni informatiche avanzate per il settore ascensoristico.

B.M.P. SRL

L'edizione 2018 di EXPO ITALIAELEVA è stata per BMP Srl un successo. Vorremmo innanzitutto ringraziare i numerosi visitatori: sia i clienti consolidati, sia i nuovi contatti che hanno mostrato interesse reale verso i nostri prodotti. Tutti sono stati accolti al nostro stand con la tipica ospitalità di BMP che fa dello scambio e della conoscenza il punto di forza della propria politica commerciale. Attraverso lo scambio e la conoscenza riusciamo a potenziare e rendere elevati la qualità del prodotto e dei servizi offerti. Essere presenti ha, inoltre, permesso di promuovere la nostra realtà nel mercato del Nord, un mercato importante e stimolante, che sa offrire nuove prospettive. Un'ultima considerazione, ITALIELEVA risulta sempre essere una fervente occasione di confronto, di apertura e di crescita.



CEA SRL

Elio Defusto, presidente

Questa è la prima volta che partecipiamo a ITALIAELEVA. Abbiamo presenziato con un nostro stand consapevoli del crescente aumento delle ristrutturazioni, proponendo varie serie di pulsantiere e diversi prodotti adatti specificamente alle ristrutturazioni, compresa la piattaforma elettrica già certificata nel 2013. Un grande successo è caratterizzato da WWW.DESIGNCEA.COM (un'ampia varietà di soluzioni su misura e personalizzate).

Le occasioni di avviare nuovi contatti non sono mancate, come quelle di ritrovare le collaborazioni e le amicizie consolidate. Un'opportunità lavorativa arricchita dal clima di familiarità e di festa che porta la conoscenza reciproca tra gli attori del nostro settore.

ITALIAELEVA è un evento importante da coltivare e migliorare in futuro. Ottima occasione da presentare



in Europa per riportare in Italia la nostra tanto amata "Lift."

CMA&PARTNERS

Partecipare a iniziative dall'ampio respiro internazionale come la Fiera ITALIAELEVA è quasi un obbligo per chi ha sempre avvertito molto la responsabilità professionale di far crescere un progetto globale, basato però sul Made in Italy.

Per questo motivo abbiamo dato fiducia a un modello che ci assomiglia: un modello di cooperazione, di confronto e di crescita che è appunto ben rappresentato da ITALIAELEVA 2018.

Da ormai più di due anni il nostro gruppo CMA&PARTNERS, che ha chiamato a raccolta le migliori eccellenze in campo ascensoristico, si propone come un unico interlocutore, ad esempio, per i tantissimi clienti che si sono avvicinati ai nostri stand in quei giorni.

L'edizione di quest'anno di ITALIAELEVA ha confermato pertanto alcune nostre intuizioni del passato: occorre fare gruppo e creare tutti i presupposti affinché gli incontri non siano solo "commerciali" ma spunti di crescita professionale; non a caso con CMA&PARTNERS stiamo organizzando un importante tour nazionale in cui, grazie anche alla presenza dell'ingegner Varisco, forniamo aggiornamenti agli addetti ai lavori circa le nuove normative.

Potete trovare tante info sul nostro progetto sul sito www.cmaandpartners.it e sulla nostra pagina Facebook ufficiale.



CMM SRL



Quest'anno ITALIAELEVA ha mantenuto le promesse e rispettato le aspettative iniziali.

La location a Milano e il periodo non troppo a ridosso della pausa estiva hanno permesso di avere due giorni interessanti in termini di visitatori ed esperti del settore.

Si può ancora migliorare, facendo più propaganda all'evento sulla stampa internazionale e attirare ancora più visitatori Italiani ed Esteri. Questo servirebbe per essere ancora più appetibili rispetto ad altre aziende italiane espositrici ed avere anche visitatori esterni alle Associazioni che potrebbero approfittarne per associarsi.

In conclusione le giornate di giovedì (pomeriggio) e venerdì promosse, mentre il sabato è da rivedere.

È importante iniziare a lavorare fin da adesso alla prossima edizione del 2020.

DALDOSS ELEVETRONIC SPA

Andrea Daldoss, managing director



Le assemblee annuali di Anacam e Anica in concomitanza agli interessanti seminari tecnici da loro sostenuti hanno giovato all'afflusso da parte delle aziende associate e di molti addetti del settore che hanno potuto incontrare nei locali messi a disposizione dal Marriott Hotel le varie aziende espositrici.

Nell'era di internet e sempre più orientati verso uno scambio di informazioni attraverso i social media e gli smartphone, spesso non è possibile associare un volto a una voce o a un nome. Per questo riteniamo che eventi come ITALIAELEVA contribuiscano con un contatto diretto a rafforzare i rapporti con i propri clienti, fornitori, esperti e addetti del settore e anche a trovare potenziali nuove collaborazioni.

L'organizzazione dell'evento presso le sale ricettive dell'Hotel e la formula "full service" utilizzata sono state, dal nostro punto di vista, un punto di forza che ha consentito agli espositori di rimanere uniti, evitando trasferimenti, lavorando meglio e condividendo con professionalità e convivialità sia momenti di business che di relax.

Buona l'affluenza per le aziende del settore facendo risultare la manifestazione un importante momento d'incontro. Abbiamo, però, riscontrato una minor affluenza da parte dei vari professionisti che operano nella progettazione e gestione degli immobili (architetti, ingegneri, geometri, costruttori e amministratori di condominio). Forse occorrerebbe cercare di stimolare e promuovere maggiormente questo canale.

ELETTROQUADRI SRL

Oggi il mondo del business si avvale di strumenti di comunicazione che soltanto pochi anni fa potevano risultare inimmaginabili.

I social network e il web rappresentano la via più breve e immediata per raggiungere il maggior numero di potenziali clienti, in ogni parte del mondo, costruendo relazioni a distanza che altrimenti sarebbero difficili da gestire e aumentando così le potenzialità di successo delle aziende.

Nonostante tutto Elettroquadri è convinta che, eventi come ITALIAELEVA 2018, dove persone che condividono l'interesse per lo stesso settore industriale, trovano l'occasione per parlare, scambiarsi opinioni ed esperienze, stringere alleanze e dare insieme uno sguardo al futuro, rappresentano ancora il modo migliore per costruire delle partnership e dei rapporti di collaborazione efficaci e duraturi.



Elettroquadri, soddisfatta della propria partecipazione all'evento e premiata da un grande numero di visitatori interessati, ha colto l'occasione per presentare le ultime novità nel settore, tra le quali la scheda di sicurezza per le scale mobili EQ115 certificata a norma EN 115-1:2017, il nuovo quadro contactorless per ammodernamenti di impianti esistenti, il sistema di vano con encoder assoluto e il sistema di telecontrollo e diagnostica da remoto KM0 e Km 0+ che ha suscitato un notevole interesse tra gli addetti ai lavori. Arrivederci alla prossima edizione!

GARAVENTA LIFT SRL

L'edizione 2018 di ITALIAELEVA per Garaventa Lift (www.garaventalift.it) ha rappresentato una significativa occasione per presentare agli associati Anacam e ai professionisti del settore la gamma completa delle nostre soluzioni costituita **da**



servoscale a piattaforma, montascale a poltroncina e piattaforme elevatrici a vano aperto.
È stata la prima volta, infatti, che Garaventa Lift in Italia ha potuto ricreare in uno spazio espositivo dedicato al mercato B2B **una panoramica completa di prodotti** per ogni esigenza. Per **l'abbattimento delle barriere architettoniche** abbiamo esposto **Artira**, il nostro fiore all'occhiello, servoscala a piattaforma con trazione a fune adatto a scale di ogni tipo anche particolarmente strette, ripide o a chiocciola.
Per **l'accessibilità verticale** abbiamo presentato **Opal**, la nostra piattaforma elevatrice a vano aperto senza fossa che rappresenta un punto di incontro tra l'abbattimento delle barriere architettoniche e il comfort domestico: sempre più **famiglie** e condomini, infatti, lo richiedono come soluzione per la comodità di ogni giorno e sempre più **ascensoristi** hanno potuto apprezzarla dopo essersi fidati di Garaventa Lift e averla proposta ai propri clienti. Infine, abbiamo dedicato anche una parte dello stand alle poltroncine montascale che rappresentano **il completamento della gamma** delle soluzioni di Garaventa Lift.
La nostra partecipazione a ITALIAELEVA 2018 ci ha permesso di incontrare nella città di Milano, a meno di 20 km dalla sede legale e commerciale oltre che dal centro produttivo di Garaventa Lift in Italia, numerosi partner commerciali, **collaboratori, installatori** e **professionisti** interessati a conoscere le nostre soluzioni "dal vivo" e a incontrare le **persone di Garaventa Lift** tra cui alcuni tecnici commerciali della rete vendita Italia, la Direzione Commerciale e l'Ufficio Marketing.
ITALIAELEVA 2018 ha rappresentato un'importante occasione per creare e consolidare, inoltre, sinergie con altri espositori.
Ci ha fatto piacere, come ogni anno, creare anche un momento di informale incontro con espositori e visitatori organizzando l'"**Aperitivo Garaventa Lift**" prima della Cena di Gala che ha rappresentato una perfetta conclusione di un evento dagli ottimi riscontri.

GLOSERVICE SRL



Questa è stata per noi la prima volta a ITALIAELEVA come espositori, infatti nelle precedenti edizioni eravamo presenti assieme a Telesan. La sede scelta per il 2018 ci è sembrata adeguata sia in termini di spazi espositivi che di facilità nei collegamenti.
Siamo molto soddisfatti per il buon numero di visitatori che abbiamo avuto il piacere di ricevere presso il nostro stand, a cui abbiamo potuto illustrare la nostra applicazione per smartphone Mobilelift e il nostro software gestionale Datalift, creati appositamente per il settore ascensoristico.
Approfittiamo per ringraziare tutti coloro che ci hanno fatto visita dando appuntamento alla prossima edizione.

GMV SPA

ITALIAELEVA è stata anche quest'anno un'ottima vetrina per la comunicazione delle novità rappresentate dai **Prodotti e Servizi per l'adeguamento del livello di Sicurezza intrinseca degli impianti oleodinamici esistenti all'attuale Stato dell'Arte**, senza tralasciare l'impegno costante di GMV nelle azioni di rivalutazione dell'Impianto oleodinamico intervenendo sugli aspetti negativi attribuitigli in passato, con particolare riguardo all'economicità di esercizio attraverso l'introduzione dei dispositivi **ETC, Valvola Elettronica 3100 EL2 e Motori DRY** che concorrono a rendere l'impianto oleodinamico sempre più performante con potenze installate ridotte, e alla c**ompatibilità ambientale**, attraverso la proposta di sostituzione dell'olio minerale **con il nuovo Fluido Ecologico** che manleva da responsabilità penali, in caso di sversamento di olio minerale nell'ambiente, il proprietario dell'Impianto. Nonché l'introdu-



zione in gamma del **nuovo Impianto GMV Green Lift realizzato a Norma EN 81-77** (ascensore antisismico).

I.C.M. SRL



ITALIAELEVA è ormai diventato un appuntamento atteso e irrinunciabile nel panorama ascensoristico nazionale. La numerosa partecipazione di espositori e visitatori ha confermato il successo del connubio Anacam-Anica.
Questo ha offerto l'opportunità a componentisti e ascensoristi di potersi incontrare favorendo il consolidamento di rapporti che trascendono l'ambito lavorativo e creare relazioni umane fondamentali per poter raggiungere assieme gli obiettivi sempre più ambiziosi che il mercato ci pone quotidianamente.
Certo, trasferire in uno stand di pochi metri quadrati tutto quello che ICM è in grado di offrire ai suoi clienti non è stato possibile, soprattutto in un albergo nel pieno centro di Milano. Crediamo tuttavia che confermare la nostra presenza ai partner storici e alle aziende che per la prima volta sono venute a contatto con noi, sia fondamentale. Partecipare a questo tipo di evento, ci offre inoltre la possibilità di mettere in risalto alcune delle nuove soluzioni tecniche che realizziamo di anno in anno, intrattenendo davanti ad un monitor curiosi visitatori e colleghi espositori!

MBB ASCENSORI SRL

ITALIAELEVA 2018 è stata sicuramente un'esperienza appassionante per la MBB Ascensori. Abbiamo accolto numerosi visitatori



e conseguito feedback positivi ed efficaci da parte dei nostri ospiti.
I prodotti MBB hanno riscosso notevole successo e approvazione. La giornata più costruttiva è stata quella del venerdì, sia per il numero delle visite che per i commenti e gli stimoli ricevuti.
Gli incontri istituzionali sia in Anica che in Anacam sono stati più arricchenti, interessanti e pragmatici rispetto alle scorse edizioni.
La MBB ringrazia tutti i visitatori e si augura di essere sempre un degno e interessante compagno di viaggio per tutti coloro che avranno la curiosità di scegliere la nostra azienda e collaborare con il nostro team.
GRAZIE.

ORONA S.COOP



La partecipazione all'evento ITALIAELEVA ha rappresentato un momento di incontro con i nostri clienti attuali e potenziali ai quali sottoporre le nostre soluzioni innovative e a risparmio energetico sia per gli edifici esistenti che per le nuove installazioni.

Orona Group, una delle aziende leader nel mercato ascensoristico, vuole proporsi come il partner ideale per la fornitura di impianti completi, con l'obiettivo di fornire un prodotto industrializzato, di semplice installazione e manutenzione.

La nostra crescita nel mercato Italiano segue quella del gruppo Orona a livello internazionale con capacità produttiva di 20.000 ascensori all'anno. Questo ci consente di essere pronti alle nuove sfide che ci accompagneranno nel futuro e di poterne rendere partecipi anche i nostri clienti.

Si ringraziano tutte le aziende che ci hanno visitato, con le quali abbiamo potuto condividere visioni dal mercato.

ORONA

1 ascensore nuovo su 10 in Europa è Orona
Più di 100 Paesi installano il prodotto Orona
250.000 ascensori nel mondo con tecnologia Orona
1ª azienda del settore del sollevamento, a livello mondiale, con certificazione EcoDesign (ISO 14006)

PELAZZA PEPPINO SRL

Anche quest'anno abbiamo partecipato come espositori all'evento ITALIAELEVA e ci riteniamo soddisfatti del risultato ottenuto.

Pensiamo che la scelta ricaduta sulla città di Milano come location si sia rivelata, come immaginavamo, sicuramente vincente e ci piacerebbe che anche le prossime edizioni si svolgessero qui.

Personalmente abbiamo ottenuto un ottimo riscontro in termini di visite allo stand e interesse rivolto alla nostra realtà aziendale.



PIZZEGHELLA E STEVAN SRL



Anche quest'anno la partecipazione a ITALIAELEVA è stata molto interessante e si è riconfermata una perfetta occasione per incontrare numerosi protagonisti del settore ascensoristico. Durante i tre giorni dell'evento il nostro Gruppo Stevan Elevatori ha presentato l'ascensore per auto IP1-CM MOB con tetto di copertura omologato con uomo a bordo e il montascale a poltroncina GENIO°°°.

Quest'ultimo prodotto rappresenta per la nostra azienda la vera novità del 2018: un servoscala estremamente versatile, comodo, sicuro, personalizzabile nei colori e nelle finiture e realizzato su misura per qualsiasi tipologia di scala. ITALIAELEVA ci ha permesso di mostrare GENIO°°° anche a possibili nuovi distributori, facendo provare l'impianto e rispondendo a qualsiasi richiesta di informazione.

TECNO SRL

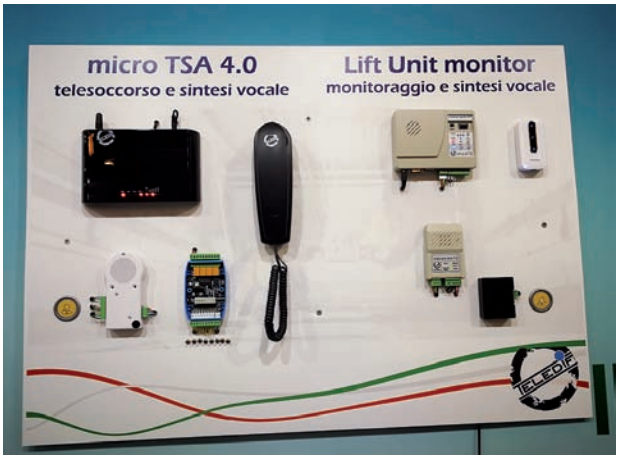


ITALIAELEVA per TECNO si riconferma, ancora quest'anno, un momento importante per il settore ascensoristico nazionale. Il potersi ritrovare con amici, clienti e fornitori all'interno di un momento dedicato alle associazioni di categoria è fondamentale e ITALIAELEVA racchiude in sé quest'importanza.
Fatto ulteriormente importante per noi è stata la location di Milano, in quanto crediamo che la partecipazione sia stata così importante grazie anche a questo. Parlando della nostra esperienza, possiamo confermare che abbiamo avuto addirittura degli ospiti esteri che ci sono venuti a trovare durante gli ultimi 2 giorni della manifestazione.

TELEDIF ITALIA SRL

Aurelio Di Gregorio

La partecipazione all'assemblea Anacam, in concomitanza con ITALIAELEVA, mi sembra che sia diventata per noi operatori del settore il più importante momento di verifica e confronto; forse ancor di più di altri eventi fieristici nazionali e internazionali. L'edizione 2018, caratterizzata dallo slogan "Le nuove prospettive cambiano il mondo", sin dal primo giorno ci ha fatto respirare un'aria ricca di "fermenti" salubri e positivi. Ho visto molte novità, da parte degli espositori, ma soprattutto la voglia di cominciare a vedere il bicchiere mezzo pieno. Personalmente ho trovato molto costruttivo e stimolante l'incontro e il confronto, in un clima cordiale e quasi familiare, non solo con clienti o potenziali clienti ma anche con amici concorrenti. Come TELEDIF ITALIA abbiamo presentato il più piccolo e innovativo Teleallarme per Ascensori, microTSA 4.0, già aggiornato



alla nuova normativa EN 81-28, e con integrata una evoluta e completa sintesi vocale con auto apprendimento. È stata anche l'occasione propizia per presentare l'acquisizione, fatta nel secondo semestre dello scorso anno, della CALL4U System S.r.l. di Genova che ci ha consentito di ampliare e completare la nostra offerta di prodotti e servizi per la sicurezza di chi viaggia in ascensore. Il sodalizio Quality-Lift, ormai consolidato da parecchi anni con la Robertelli, unito al gruppo CMA&Partners, è stato un altro importante polo di attrazione, all'interno di ITALIAELEVA, dove i visitatori associati e ospiti hanno potuto apprezzare una gamma completa di prodotti e soluzioni, rigorosamente made in Italy, che andavano dal semplice Telesoccorso all'impianto completo.

TELESAN SRL

ITALIAELEVA 2018 ci ha sorpreso positivamente, sia dal punto di vista organizzativo, sempre impeccabile, sia per il numero di visitatori che hanno partecipato alla manifestazione; per questo vogliamo ringraziare tutti coloro che hanno collaborato all'organizzazione dell'evento.
L'area espositiva è stata all'altezza della manifestazione in termini di spazi e fruibilità. Quest'anno abbiamo avuto il nu-



mero più alto di contatti rispetto alle passate edizioni, il tempo a disposizione per poter parlare con i clienti è stato maggiore, con una migliore distribuzione dei lavori assembleari. Abbiamo presentato i nostri servizi di Telesoccorso e Call Center per ascensori, per la gestione delle chiamate sia di assistenza che di emergenza.
Cogliamo l'occasione per ringraziare tutti coloro che hanno visitato il nostro stand dando appuntamento alla prossima edizione.

VEGA STYLE FOR LIFT SRL



Ottima riuscita per quello che è ormai riconosciuto come un evento tutto italiano capace di far incontrare i partner italiani del settore degli elevatori nello stesso luogo, unendo lavoro e convivialità, il cui culmine è rappresentato dalla giornata del venerdì in termini di affluenza e tipologie di visitatori.
Per un'azienda come la nostra, a forte vocazione internazionale, un'apertura maggiore di ITALIAELEVA ai mercati esteri renderebbe l'appuntamento estremamente più interessante e ne giustificherebbe anche la durata di 3 giorni.

VICINI & C. SRL



L'edizione di quest'anno ha superato ogni aspettativa; la partecipazione dei visitatori è stata davvero eccezionale. Come per ogni edizione crediamo che la chiave del successo sia quella di poter convivere per tre giorni insieme ai nostri clienti e ai colleghi componentisti, poter passare del tempo con loro in relax a colazione, a pranzo e a cena, ma anche dopo cena fermandosi a scambiare due chiacchere davanti ad un buon bicchiere di vino comodamente seduti nella hall dell'Hotel. Un particolare ringraziamento all'organizzazione che ha permesso la realizzazione dell'evento.
Partecipare come espositore e associato è stato davvero un piacere e un successo per la nostra azienda.

WÜRTH SRL

Francesco Di Dio, national key account

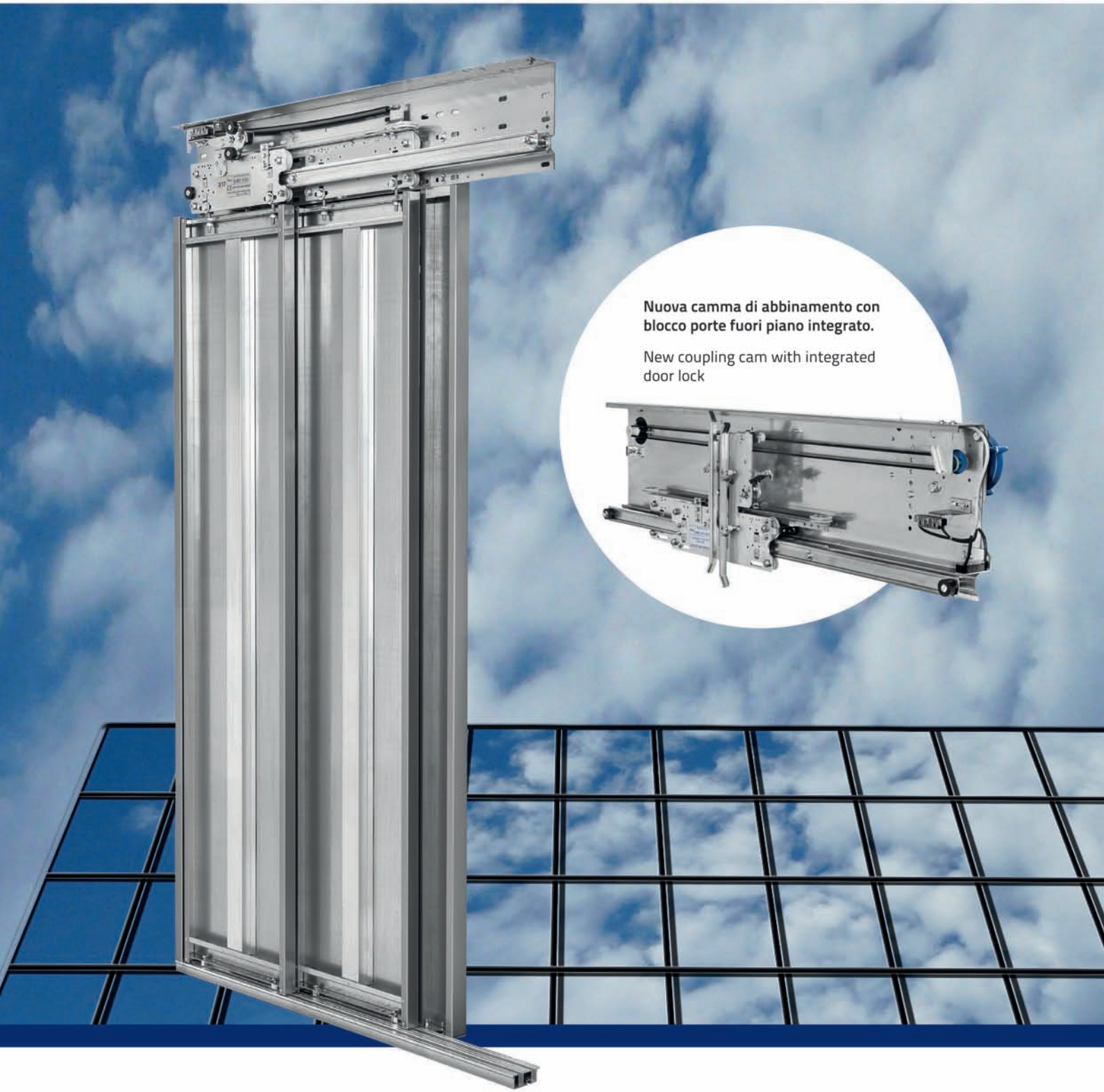


ITALIAELEVA è stata la mia prima esperienza col mio nuovo incarico in azienda, dopo quasi 20 anni di vendita diretta. Sono rimasto molto colpito per la disponibilità, l'aiuto e l'assistenza che mi hanno fornito le persone dell'organizzazione capitanate da un fantastico Giuseppe Ligorio e mi piacerebbe moltissimo poterle ringraziare tutte personalmente, una a una.
L'evento mi ha permesso di fare business e di conoscere tanti nuovi clienti e ringraziare personalmente quelli che già lo sono. Inoltre mi ha dato modo di confrontarmi con altre realtà imprenditoriali diverse dal mondo Würth e di conoscere moltissimi nuovi amici, che ogni giorno con passione e dedizione rendono speciale ed unico questo settore.
Vorrei ringraziare il presidente Anacam e tutti i suoi consiglieri per la professionalità dimostrata nel gestire e nell'informare i loro associati sulle ultime novità sia fiscali che tecniche inerenti il mondo ascensoristico.
Un grazie sincero ad Anacam per avermi concesso un'esperienza così speciale.

Costruzioni Meccaniche Mezzago s.r.l.

RIDOTTO CONSUMO ENERGETICO
LOW ENERGY CONSUMPTION

www.cmmelevators.com



OPERATORE DI CABINA VVVF ECO E PORTA DI PIANO EURO 2006 EN 81-20/50

CAR DOOR OPERATOR VVVF ECO AND LANDING DOOR EURO 2006 EN 81-20/50

di **Elio Defusto**, presidente di CEA Srl



Collaborazione e formazione

Nel cuore della nostra famiglia pulsano 260 anni di passione che ci permettono di creare alcuni elementi eleganti e complicati della storia dell'ascensore.

Oggi, in un periodo storico e culturale dove l'individualismo sembra imperare, può sembrare utopistico parlare di interesse generale, ma solo con questa sensibilità e convinzione si possono ottenere vantaggi e opportunità per lo sviluppo di un settore industriale.

Da queste affermazioni scaturisce una domanda concreta: quali sono, in questo contesto, le scelte da intraprendere oggi per consentire al nostro settore di riprendere la corsa? Certamente non possiamo in una pagina dare risposta a una domanda così ampia e articolata e che coinvolge un elevato numero di argomenti. Ci soffermiamo solo su due punti: COLLABORAZIONE e FORMAZIONE.

Oggi per il livello tecnologico e scientifico raggiunto, e per la velocità con la quale cambia e si evolve la tecnologia, è necessario mettere a fattor comune le competenze.

Di LEONARDO DA VINCI non ne nasceranno più. Punto essenziale è la formazione, soprattutto per le nuove generazioni. È indispensabile investire in questo senso. Ogni soldo speso per la formazione rappresenta non solo una crescita per la singola persona bensì un bene per tutto il Paese. Un mare è immenso ma è formato da tante singole gocce d'acqua. Ogni persona preparata è la singola goccia che, unita alle altre, forma il mare intero. È indispensabile attirare i giovani, creare percorsi formativi lungimiranti pensando al loro futuro. La strategia non solo servirà agli studenti ma alla scuola stessa, perché formare adeguatamente le nuove generazioni vuol dire anche innovare la scuola e renderla sempre più adatta ai bisogni della società.

NOI SIAMO PRONTI. Gli allievi dell'istituto G. GALILEI, che sono venuti a trovarci a Milano in occasione della 47ª Assemblea Nazionale Anacam, hanno appena terminato il percorso di 1.000 ore di formazione previste dal corso post diploma annuale di "Tecnico ascensorista" di cui sono stato docente. Questo è solo l'inizio, perché la formazione non è l'ennesima moda, non è un concept passeggero. È reale. È il nuovo ecosistema in cui sopravviverà solo chi si adatterà meglio. **E voi aziende vi state adattando???**

Massimo Bezzi è il nuovo presidente di Efesme. A Bruxelles Assemblea Generale della Federazione e seminario di SBS



Il 31 maggio scorso si sono tenuti a Bruxelles l'Assemblea generale e il Consiglio d'amministrazione di Efesme. Durante la riunione, sono stati rinnovati i vertici della Federazione. Su proposta del rappresentante di Confartigianato, Bruno Venditti, è stato eletto - all'unanimità - presidente Massimo Bezzi che mantiene anche la carica di tesoriere. Coinvolto nelle attività di Efesme sin dalla sua fondazione e vice presidente dal 2008, Bezzi è anche componente del Consiglio direttivo di Anacam e del consiglio d'amministrazione della rivista internazionale statunitense *Elevator World, Inc.* nonché rappresentante di Efesme nell'Assemblea generale di SBS. L'ex presidente Marcel Boutillier è stato nominato vicepresidente, mentre Luciano Faletto è stato riconfermato segretario generale. Efesme, in quest'occasione, ha espresso un ringraziamento al vice presidente Ralph Kanzler per l'impegno profuso durante il suo mandato.

Nel corso dell'Assemblea generale sono stati forniti aggiornamenti circa l'approccio settoriale di SBS per il 2018, l'attività di normazione a livello ISO e CEN, il Mandato n. 549 al CEN e la Direttiva Ecodesign.

La riunione del CdA di Efesme è stata preceduta da un seminario sulle "Norme globali di sicurezza per gli ascensori", organizzato dalla stessa Federazione per conto di SBS. Moderato da Adam Pinney (SBS ed EBC), l'evento si è aperto con i saluti del presidente di SBS Gunilla Almgren e dell'ancora presidente di Efesme Marcel Boutillier. Almgren, durante il discorso di benvenuto, ha evidenziato come il seminario si sia posto l'obiettivo di far comprendere le opportunità e le sfide che le piccole e medie imprese del settore ascensoristico sono chiamate ad affrontare non solo a livello europeo ma internazionale. Un concetto che è stato ribadito anche dal segretario generale di Efesme Luciano Faletto nelle sue osservazioni conclusive. Il seminario, inoltre, ha cercato di sensibilizzare sulla necessità di coinvolgere sempre di più le PMI nel processo di normazione.

I presidenti del CEN/TC 10 Esfandiar Gharibaan e dell'ISO/TC 178 Gero Gschwendtner hanno illustrato l'attività svolta dalle rispettive Commissioni per migliorare la sicurezza di utenti e operatori evidenziando che per raggiungere quest'obiettivo è necessario portare a termine il processo di armonizzazione internazionale delle norme sugli ascensori.

Gharibaan ha spiegato che, per quanto riguarda la revisione in corso delle EN 81-20/50, la proposta presentata da SBS è ancora sul tavolo del WG1. Il presidente del CEN/TC 10 ha quindi presentato la tabella di marcia per la convergenza delle norme CEN e ISO. La roadmap si sviluppa in tre fasi principali: l'identica adozione delle EN 81-20/50 come ISO 8100-1/2 con le necessarie differenze regionali; l'adozione di un'unica norma EN ISO e una regolare revisione di quest'ultima, volta a ridurre gradualmente le differenze in essere a livello locale. Secondo la roadmap, le due norme dovrebbero coesistere in un primo periodo. La norma EN ISO 8100-1/2 entrerà in vigore nel luglio 2021 e la norma EN 81-20/50 sarà ritirata nel luglio 2023.



Durante la sua presentazione, Gschwendtner ha parlato del mondo ISO e in particolare delle attività della Commissione tecnica TC 178, istituita nel 1979. Ha rilevato che il numero di norme è stato drasticamente ridotto dalle 27 originali alle 3 attuali (l'A17.1/B44 nel Nord America, la EN 81 in Europa e il JIS giapponese) per arrivare a una sola norma quando la convergenza sarà completata. Gschwendtner ha inoltre spiegato i doppi percorsi di sicurezza attualmente esistenti: l'approccio basato sui risultati, che è supportato da una valutazione della conformità con riferimento ai requisiti globali di sicurezza essenziali, e quello che si fonda sulle prescrizioni e dunque sulla presunzione di conformità fornita dalle norme armonizzate. Il presidente dell'ISO/TC 178 ha quindi commentato dettagliatamente la complessa tabella di marcia che porterà, appunto, alla prevista convergenza delle tre norme internazionali in quella finale ISO.

Durante il dibattito, è emerso che le PMI hanno iniziato solo recentemente a prestare attenzione al processo di normazione, soprattutto a livello internazionale, in seguito al crescente sviluppo delle proprie attività al di fuori dei confini nazionali. Le piccole e medie imprese che partecipano al processo di convergenza sono sempre più interessate a comprendere il calendario, gli obiettivi e l'impatto previsto sulla propria organizzazione e desiderano essere i principali attori del loro settore.

Nelle sue conclusioni, Faletto ha spiegato che l'unificazione delle norme apporterà vantaggi nel più ampio mercato internazionale agevolando non solo le attività delle aziende ascensoristiche ma migliorando il livello di sicurezza. Tuttavia, ha aggiunto il segretario generale di Efesme, l'uso di norme internazionali a supporto di quelle europee non è né semplice né automatico poiché i due sistemi si fondano su basi diverse.

Riconoscendo la necessità di allineare le varie norme nazionali, SBS ed Efesme sono pronte a svolgere il ruolo di "facilitatori", per citare il presidente di SBS Almgren, in questo processo di convergenza e chiedono un dialogo trasparente, aperto e onesto tra i diversi attori coinvolti.

CMAlifts: QUANDO IL MADE IN ITALY NON CONOSCE CONFINI.

Il progetto di Giulio e Gaetano Caputo diventato modello d'impresa da studiare.



Come nasce un'idea aziendale così precisa come quella di CMAlifts?

Giulio Caputo: Questo progetto nasce dalla passione per questo lavoro e dalla nostra capacità imprenditoriale, che ci ha portato a realizzare questo progetto, ispirandoci alla massima qualità nella nostra produzione. Non ci siamo mai posti dei limiti territoriali, abbiamo sempre considerato il Mercato come un unicum globale ed abbiamo tratto dalle differenti esigenze, tanti spunti per migliorarci.

Quanto conta essere "tricolore" in questo settore?

Gaetano Caputo: Noi crediamo che mantenere la propria identità sia, a prescindere dall'ambito professionale, una caratteristica che venga, alla lunga, sempre premiata. Ovviamente noi ci muoviamo in un settore legato alla progettazione, realizzazione e assemblaggio di ascensori e montacarichi per uso civile e industriale in cui la parola "Italia" è, come è giusto che sia, sinonimo di stile, ed eleganza. Noi cerchiamo di creare sempre maggiore consenso verso il prodotto "made in Italy", attraverso la qualità del nostro prodotto.

Quale può essere considerato un "segreto" aziendale, un elemento che è stato da volano per la vostra crescita esponenziale che si è registrata in questi anni?

Giulio Caputo: la nostra "filiera di alta qualità" si fonda su un rigidissimo metodo di lavoro che detta i tempi e contraddistingue tanto la progettazione che la produzione, passando per la gestione dell'ordine, fino alla consegna in cantiere. Nessun aspetto è demandato a forze esterne all'azienda (compresa la logistica). Chi si affida a CMAlifts vede in noi, un solido partner sempre attento e disponibile.

Siete Pugliesi ma con un occhio al Mondo, dunque?

Gaetano Gaetano: Certamente, noi siamo fieri della nostra appartenenza territoriale tanto che abbiamo voluto costruire un avveniristico polo industriale proprio nella nostra Corato, in Puglia, in continuo ampliamento, visto che sono ancora ingenti gli investimenti. Ma non solo, dal 2010 CMAlifts ha inoltre tagliato il nastro di nuovi uffici: a Roma, Napoli e Palermo sono tantissime le nuove realtà oltre che una strategica struttura commerciale realizzata presso Settimo Milanese.

Giulio Caputo: Inoltre per essere sempre in contatto con il mercato globale, abbiamo da sempre seguito in modo attento le principali fiere di settore, in qualsiasi latitudine. Il nostro stand arancione è una "firma" ormai chiara e riconosciuta a livello internazionale. Nella storia di CMAlifts il primo appuntamento all'Estero fu nel 2013 presso l'Interlift di Augsburg, in Germania: da allora abbiamo intrapreso un percorso finalizzato ad espanderci nel mercato globale, con sempre maggiore consapevolezza

Nonostante sia impegnata tanto nella crescita e definizione del proprio progetto, CMAlifts si è fatta promotrice di un progetto corale...

Giulio Caputo: ad un certo punto del nostro percorso abbiamo voluto osare e diventare l'azienda capofila che ha chiamato intorno a sé alcune tra le Eccellenze italiane più importanti del settore. E' nata così la scommessa, vincente, di CMAandPARTNERS un gruppo che nasce da una precisa esigenza: fornire al cliente un unico, qualificato, interlocutore. Insieme a Dapa, Ematic, Qualitylift e Sicor abbiamo intrapreso un percorso orientato all'alta formazione di settore: per questo da circa 3 anni siamo promotori di Meeting gratuiti che si stanno tenendo in tutt'Italia; la via del Progresso deve passare sempre attraverso le occasioni di incontro e confronto.

Numeri importanti ma ci risulta anche un'azienda dal cuore...

Gaetano Caputo: Per noi Umanità e Progresso devono sempre viaggiare insieme. Crediamo fermamente nella centralità e nell'importanza delle persone e infatti cerchiamo da anni di restituire la fiducia investendo in progetti di ricerca, tesi a rendere sorrisi ai più bisognosi, come lo dimostra l'adesione a progetti benefici a cui teniamo particolarmente come "Una goccia nell'oceano" e all'A.F.F.D.A., Associazione famiglie figli diversamente abili. Non solo, CMAlifts crede fermamente nel valore educativo dello sport soprattutto giovanile tanto da essere attivo nelle sponsorizzazioni di squadre di basket, calcio e karate...



Anacam Campania e Calabria, seminari tecnico-normativi a fine maggio



Alcuni momenti del seminario di Anacam Campania

Organizzati da Anacam Campania e Anacam Calabria, si sono svolti a fine maggio due seminari tecnici su vari temi di attualità come la privacy, la recente sentenza della Cassazione sulla responsabilità del "custode" degli ascensori condominiali e la fatturazione elettronica. Non è mancato uno spazio dedicato all'aggiornamento normativo con un focus sulle norme della famiglia UNI 10411 e sulle interpretazioni delle UNI EN 81-20/50 approvate dal CEN.

Il seminario di **Anacam Campania** si è tenuto il 23 maggio, per la prima volta, presso l'Hotel Montespina a Napoli. I lavori sono stati introdotti dal presidente regionale Luciano Pastore. Luca Incoronato ha illustrato i contenuti della Guida all'applicazione della Direttiva 2014/33/UE e ha approfondito gli adempimenti del GDPR per le imprese ascensoristiche. Di modifiche agli ascensori esistenti conformi alle norme della famiglia UNI 10411 ha parlato Roberto Corradini mentre Paolo Tattoli ha affrontato la revisione della UNI EN 81-20 ed esaminato le interpretazioni ufficiali approvate dal CEN. Il web e le opportunità per le PMI ascensoristiche sono stati al centro della relazione di Diego Forlano di Liftmark, società che si occupa di consulenza strategica e marketing per le aziende del settore. Leonardo Gramegna, invece, ha approfondito le novità legate alla fatturazione elettronica. "Il seminario è andato molto bene. Abbiamo registrato – ha commentato il presidente di Anacam Campania **Luciano Pastore** – non solo una



I relatori del workshop del 25 maggio di Anacam Calabria

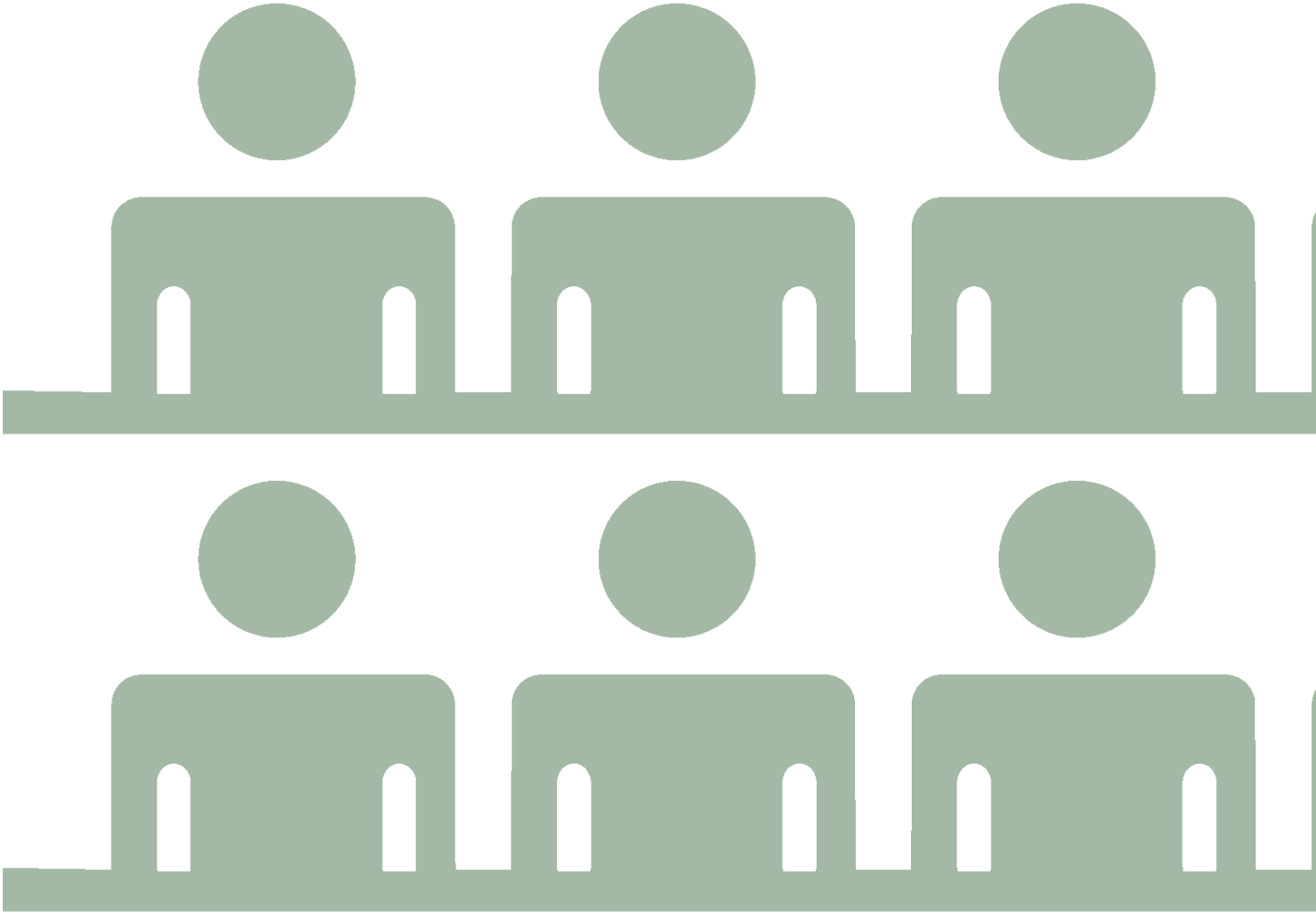
buona adesione da parte delle aziende associate e non associate ma anche di imprese che non fanno parte del nostro settore, fortemente interessate ad alcune tematiche affrontate durante il seminario, in particolare privacy e fatturazione elettronica. Dal 1 gennaio 2019 ci sarà l'obbligo di fatturazione elettronica per tutte le partite Iva, quindi le fatture indirizzate al condominio arriveranno sotto forma di files digitali in formato xml. I fornitori non invieranno le fatture elettroniche all'amministratore ma direttamente all'Agenzia delle Entrate che, attraverso un portale, le inoltrerà al condominio. Per le aziende ascensoristiche più strutturate, che hanno già collaborazioni in atto con Pubbliche Amministrazioni, ospedali, Enti pubblici, quello della fatturazione elettronica è un discorso già avviato. Così come gli studi di servizi immobiliari hanno già a disposizione le piattaforme necessarie per la gestione delle fatture elettroniche. Al contrario gli ascensoristi e gli amministratori di condominio di piccole dimensioni non sono ancora attrezzati. Credo ci aspetti un periodo di assestamento, un po' come avvenne con l'introduzione della ritenuta d'acconto. Ci ha fatto enormemente piacere, infine, la presenza in sala della responsabile di Assoutenti di Napoli Carla De Ciampis. Ora ci stiamo preparando, finalmente, all'avvio dei corsi per il patentino previsto per il mese di settembre".

Seminario di aggiornamento tecnico-normativo anche per **Anacam Calabria** il 25 maggio presso il Salone Confindustria a Reggio Calabria. Relatori Luca Incoronato e Roberto Corradini.

Ad aprire i lavori del workshop, il presidente di Anacam Calabria **Giuseppe Febert**. "L'obiettivo dell'incontro – ha spiegato Febert – era quello di aggiornare le aziende ascensoristiche del territorio sulle novità in campo normativo e non solo. L'informazione e la formazione sono indispensabili se si vuole aumentare la qualità del servizio di manutenzione. Garantire livelli di sicurezza sempre più alti per gli utenti e per i tecnici è il nostro obiettivo principale. Per questo motivo ci è sembrato opportuno approfondire tutti gli aspetti legati all'attività di ammodernamento degli ascensori preesistenti così come stabilito dalle normative europee. In questo, una grossa mano ce l'ha data l'ingegner Corradini che è riuscito a trasmettere informazioni ai presenti non solo sotto il profilo tecnico, sulle novità introdotte dalle ultime versione delle norme della famiglia UNI 10411, ma ha fornito anche informazioni pratiche per quanto riguarda i benefici che le aziende possono trarre dal realizzare dei preventivi a norma. È fondamentale riuscire a trasmettere al cliente l'importanza di seguire la norma: si ha un intervento forse più costoso ma certamente più completo perché garantisce un livello di sicurezza più alto. Ecco perché bisogna lavorare insieme agli amministratori di condominio. Abbiamo, quindi, messo in cantiere un progetto con il vice presidente di Anaci Gaetano Mulonia: due incontri per il prossimo autunno, uno in Sicilia, in collaborazione con il presidente di Anacam Sicilia Luca Sortino, e uno in Calabria. Un altro passaggio molto importante del seminario è stato quello in cui Luca Incoronato ha commentato la sentenza della Cassazione in cui si stabilisce la responsabilità del condominio, anche se il danneggiato ha adottato un comportamento negligente".

UNI 10411: gli Organismi notificati di Alpi a lezione con Anacam

“Le norme della serie UNI 10411 sulle modifiche ad ascensori elettrici e idraulici in esercizio” è il titolo del corso che Alpi ha tenuto il 20 giugno a Milano presso la sede Fast. Aperto ai verificatori degli Organismi notificati e ai tecnici responsabili del collaudo di ascensori e della certificazione dei componenti di sicurezza, nonché a installatori, manutentori e progettisti di ascensori, l’evento formativo era finalizzato ad approfondire gli aspetti fondamentali delle 6 parti che compongono le norme della serie UNI 10411 e che rappresentano il principale riferimento per gli operatori del settore. Docente del corso Roberto Corradini che ha approfondito le regole tecniche e documentali da rispettare in occasione dell’esecuzione di modernizzazioni ad ascensori esistenti e da rilevare in sede di verifica straordinaria. Il corso ha conferito 7 Crediti Formativi Professionali agli ingegneri che hanno preso parte al corso. Soddisfazione è stata espressa da Claudio Raponi, direttore di Alpi, per il gradimento riscosso tra i partecipanti grazie alla professionalità e alla competenza dell’ingegner Corradini “sulle casistiche che si incontrano sul campo”. “L’ampia conoscenza normativa di Corradini - ha aggiunto Raponi - ha favorito un clima d’aula e un livello di grande apprezzamento da parte di tutti i presenti. Questo risultato conferma come la collaborazione tra una struttura come Anacam e l’Associazione Alpi contribuisca al miglioramento delle competenze e delle conoscenze di coloro che sono gli esecutori delle verifiche straordinarie”. L’augurio di Raponi, infine, è che si possa continuare in questo rapporto di collaborazione.



Gloservice

Ringraziamo tutti gli ospiti che sono intervenuti presso il nostro stand a ITALIAELEVA

CLOUDlift

Mobile Lift

datalift



Gestione e controllo dei servizi, tramite accesso web



Gestione chiamate e attività di manutenzione



Software gestionale per il settore ascensoristico

Numero Verde 800 984 811

www.gloservice.it

AZIENDA CERTIFICATA ISO 9001

di **Giada Foncellino**, coordinatrice Anacam Pink

Ristrutturazioni secondo le norme UNI 10411, primo corso di Anacam Pink





Primo corso targato Anacam Pink. Si è tenuto il 28 giugno a Parma, presso il Club Pro Parma, il workshop su "Le ristrutturazioni secondo le norme UNI 10411. Sicurezza ed efficienza negli ammodernamenti".

Le adesioni sono state numerose. Anzi, rispetto al primo incontro dell'11 aprile, abbiamo registrato la partecipazione di nuove imprenditrici. I saluti e l'introduzione ai lavori sono stati affidati al consigliere nazionale Dante Pozzoni che ha fornito sinteticamente delle informazioni su com'è stato pensato e organizzato il corso. Relatore Marco Cogliati, membro della Commissione UNI-CT019 "Impianti di ascensori, montacarichi, scale mobili e apparecchi similari" e del gruppo di lavoro europeo CENTC10\WG13 "Vertical lifting appliance with enclosed carrier".

Cogliati, già intervenuto in qualità di relatore alla 47ª Assemblea Nazionale Anacam a Milano, ha fornito gli elementi tecnici di base contestualizzando la norma nello scenario europeo.

Molta attenzione è stata riservata a come proporre gli ammodernamenti al cliente, suddividendoli in step di costo combinati con interventi estetici, energetici o ottimizzazione degli spazi. La presentazione è proseguita poi con esempi pratici di interventi a norma UNI 10411. Il taglio commerciale ha reso le nozioni trattate dal corso dei suggerimenti di più rapido utilizzo quotidiano.

L'incontro è stato una lezione aperta molto vivace e interessante, con continui scambi di opinione e richieste di approfondimento da parte delle partecipanti.

L'idea di questo evento formativo era nata durante il primo incontro Anacam Pink a Parma: tutte le imprenditrici hanno molto apprezzato la velocità di risposta da parte dell'Associazione. Ma Anacam Pink non si ferma qui. Altri progetti sono scaturiti, infatti, durante il workshop di fine giugno. Nel breve scambio finale di idee, è emersa la proposta di un corso formativo per giovani studenti sulla falsariga del progetto della Lombardia. Le imprenditrici hanno la consapevolezza che si tratta di un percorso complesso, ma con il supporto, le conoscenze e le competenze di Anacam e l'impegno di Anacam Pink si potrebbe portare avanti anche in altre regioni.

Le partecipanti hanno, inoltre, espresso la necessità di un approfondimento commerciale sulle UNI 10411 e gli sgravi fiscali, in pratica quali sono i risvolti fiscali della norma e le deducibilità.

L’arte di elevare

Ho 74 anni di cui 59 passati nel mondo degli ascensori. Oltre mezzo secolo di storia degli elevatori: da quando erano pochi gli impianti installati in case di facoltosi proprietari e funzionavano con sole funi, fino al passaggio delle Legge 13 nel 1989, che decretò l’obbligatorietà per edifici con più di 3 livelli fuori terra di avere un elevatore, per arrivare alle più moderne tecnologie, sempre più veloci e complesse. Il nostro Paese ha avuto per decenni il primato per il numero di impianti (solo recentemente è stato superato dalla Cina) con un know-how tutto da proteggere. Da qui la mia strenua difesa del Made in Italy e della qualità italiana, cercando sempre di associare i piccoli imprenditori per contrastare le multinazionali estere.



La mia storia è contraddistinta da scelte e valori che sono stati spesso controproducenti al profitto. A oggi sono orgoglioso di non aver mai scelto la strada più semplice ma di aver portato avanti la nostra tradizione.

A 15 anni, nel 1959, per esigenze familiari, ho cominciato a lavorare come fattorino presso la ditta veronese Grazian, rappresentante della Sabiem, una delle più importanti aziende ascensoristiche italiane all’epoca, e Pellizzari che vendeva motori, trasformatori, condensatori e sviluppava un fatturato di oltre un miliardo di lire nel solo settore industriale. Una delle mie mansioni era di aprire e richiudere ogni giorno per due volte 30 finestroni dell’ante-guerra alti due metri, pesantissimi e arrugginiti, di un edificio in via Carlo Cattaneo. Ricordo come fosse oggi la fatica; ma mia sorella aveva iniziato a lavorare a 11 anni, non potevo fermarmi e volevo contribuire il più possibile ai bisogni della famiglia.

Fin da adolescente avevo voglia di fare, frequentavo numerosi corsi serali: elettronica per la parte industriale, macchine contabili Olivetti Bull, stenografia, dattilografia, corsi Enasarco che preparavano alla vendita e in pochi anni ho concluso la scuola di ragioneria superando l’esame di Stato a pieni voti. Sempre lavorando.

A 16 anni fui incaricato di fare i primi preventivi a Verona per gli ascensori usando un listino (prima i prezzi venivano formulati direttamente dall’azienda a Bologna). Da qui ho iniziato ad amare il mondo degli ascensori. A 18 anni, presa la patente, mi affidarono le vendite, dato che due commerciali avevano dato le dimissioni ed erano diventati concorrenti.

A 20 anni divenni socio per un terzo, in quanto la Pellizzari, a seguito del passaggio generazionale, si era trovata in crisi. Abbiamo trovato nuovi fornitori per ampliare l’agenzia di vendita diventando rappresentanti di diverse aziende come Siemens Industriale e Mez per motori e parte elettronica e Aturia per le pompe.

Nel 1965 la svolta. Il contitolare della ditta lasciò le redini dell’attività a me e al mio collega più anziano Arturo Pizzeghella. Ci fu offerto di essere assunti entrambi come funzionari per gestire la filiale della Sabiem; sarebbe stata una scelta più sicura, ma io convinsi Arturo ad andare avanti con le nostre forze. Cambiammo così il nome dell’azienda in Pizzeghella e Stevan. Il mio socio seguiva la parte industriale ed io la parte edilizia.

La nostra determinazione e la nostra passione permisero all'azienda di crescere e di affermarsi nel territorio veronese. Il settore dell'edilizia era diventato negli anni preponderante rispetto a quello industriale.

La Sabiem aveva a Verona una filiale in Via Pigna e Pizzeghella e Stevan era incaricata di seguire i rapporti commerciali con i clienti, supervisionare l'agenzia e gli incassi. Io ero inoltre procuratore con firma per le forniture e per le gare d'appalto.

Nel 1985 Arturo Pizzeghella andò in pensione ed io proseguii l'attività mantenendo il nome, ma trasformandola in Srl unipersonale.



E qui arrivò uno dei momenti più bui: la Kone, multinazionale finlandese acquistò la Sabiem (di proprietà Bastogi) nel 1985 e quest'ultima interruppe il rapporto commerciale con la mia azienda per seguire direttamente la Clientela tramite le varie filiali. In poche parole non avevo più lavoro.

In quel momento ero rimasto solo, senza il mio socio, con quattro dipendenti e tre figli piccoli. In seguito la Kone acquistò la Fiam (Fabbrica Italiana Ascensori e Montacarichi) nel 1987 e Bassetti (all'epoca quarto produttore italiano di ascensori) nel



1990. L'industria ascensoristica italiana passò di mano e finì nel portafoglio di una multinazionale.

Lo stesso giorno in cui interruppi gli accordi con la Sabiem, io ricevetti una proposta da parte del Presidente Otis per poter collaborare con Otis, Falconi o con Ceam.

Oggi posso affermare che nella vita oltre all'impegno serve anche la fortuna.

La scelta ricadde su Ceam: produceva in Italia ed era controllata da Italiani che possedevano il 30%, il 70% rimanente era della Otis Americana. La Stigler Otis era invece controllata per il 60% dalla Otis Americana e per il 40% dalla Jacorossi (petroli riscaldamento).

Poco dopo ci fu il tentativo di riportare in Italia il controllo della Stigler Otis Italia proponendo agli americani di portare in una nuova Società il 30% della Ceam che ancora era libero e la Selit. Questo tentativo, che in un primo momento era stato gradito dall'America, fu contrastato dai vertici Nazionali ed Europei, l'operazione non fu realizzata e Otis si ricomprò tutto.

Chiuso quindi il rapporto con la Otis abbiamo cominciato ad installare impianti di una nuova ditta Italiana imparando così ad assemblare elevatori.

Negli anni '80 sono entrati in azienda i miei figli Andrea, Massimo e Michele i quali, dopo alcuni anni di esperienza nei montaggi e nella manutenzione degli impianti, sono stati inseriti come soci diventando determinanti nello sviluppo dell'intero Gruppo.

Nello stesso periodo abbiamo iscritto Pizzeghella e Stevan Srl ad Anacam che univa la maggioranza delle aziende del settore. Le multinazionali estere, dopo aver comprato alcuni grandi gruppi nazionali, sono uscite dall'Associazione, di cui nel passato erano stati i finanziatori, creando una nuova struttura in seno ad Anie-Confindustria denominata AssoAscensori. Nonostante tutto, Anacam è riuscita a portare avanti la sua attività in favore delle piccole e medie imprese del settore.

In quel periodo convinsi Roberto Gianfranceschi, presidente della Sele, azienda produttrice di ascensori con sede a Bologna, a impegnarsi personalmente in Anacam



per rilanciarla e darle anche un profilo europeo in rappresentanza di una moltitudine di piccole e medie aziende italiane ed europee. Oggi rappresenta oltre 350 aziende. In quello stesso periodo ritenevo utile la fondazione del gruppo Anacam Giovani, che nei fatti ha aperto la strada a tutti i nuovi imprenditori del settore. Con soddisfazione ho potuto vedere che nei consigli direttivi degli ultimi anni si sono avvicendati numerosi imprenditori provenienti proprio dalle fila del Gruppo Giovani.

Negli anni '90 Pizzeghella e Stevan si è associata alla ditta Sele di Bologna ed è iniziata così una partnership di successo in quanto è attualmente uno dei principali poli produttivi italiani di qualità ed è nata per fornire ai propri soci impianti affidabili e durevoli nel tempo. Oggi questa unione è divenuta un vero e proprio punto di riferimento nel settore dell'elevazione.

Nel 1993, ho deciso con i miei figli di ampliare l'attività fondando Cest Srl che progetta e realizza piattaforme elevatrici, montacarichi, montavivande e servoscala, divenendo i primi promotori in Italia di questi impianti. Nel 2015 Cest è stata scelta dal maggior produttore al mondo di servoscala con seggiolina come rappresentante principale per l'Italia con il compito di fornire tutti i loro più importanti clienti.

Nel 2000 invece è nata IdealPark, azienda oggi leader in Italia e nel mondo nel settore dei parcheggi meccanizzati ed ascensori per auto guidata da mio figlio Michele. Abbiamo creduto in questo settore di nicchia, prima come rivenditori, ma non eravamo soddisfatti della qualità dei prodotti offerti dalle aziende che potevano essere migliorati con la nostra esperienza nel settore degli elevatori. Alla fine degli anni '90 la A.F.G. Spa di Volta Mantovana, che produceva sistemi di parcheggio ed isole ecologiche con una trentina di dipendenti, chiuse per bancarotta. Decidemmo così di assumere i migliori tecnici dell'azienda, dall'officina alla progettazione e fondare IdealPark.

Attualmente l'azienda costruisce ascensori per auto distribuiti in tutto il mondo, con un target di clientela importante che spazia dalle case automobilistiche come Pagani, Lamborghini e Ferrari, alle archistar, dalle case Reali agli imprenditori più importanti a livello mondiale. Per il mercato Italia è inoltre rappresentante in esclusiva della ditta tedesca Wöhr, la prima azienda di parcheggi automatici nel mondo. Le nostre tre aziende formano oggi il Gruppo Stevan Elevatori: io guido l'organizzazione affiancato da mio figlio Andrea, amministratore delegato di Cest, Michele, amministratore delegato di IdealPark, e Massimo, direttore commerciale delle tre ditte. Gli ultimi anni in cui la crisi ha colpito pesantemente il mercato dell'edilizia non sono stati facili. Proseguiremo come abbiamo sempre fatto, senza compromessi, seguendo l'istinto e rischiando quando è il momento di farlo. È stata una vita lavorativa in salita. Ma ora che ho raggiunto la vetta dei miei obiettivi provo orgoglio. L'inserimento dei miei figli e delle mogli in azienda è completo, equilibrato e maturo e il Gruppo ormai è perfettamente autonomo. Devo dire che i miei figli sono diventati più bravi di me e per questo li ringrazio dal profondo del cuore, come ringrazio i responsabili dei vari settori e tutti i collaboratori.

I Numeri

3 le aziende del gruppo Stevan Elevatori: Pizzeghella Stevan, IdealPark e Cest

70 numero dei dipendenti

12° anniversario del trasferimento alla sede di Settimo di Pescantina

2 capannoni di 2100 m² e 1000 m² di uffici

600 impianti nuovi in manutenzione all'anno

Impianti venduti all'anno **+350**

Quasi **60** anni d'esperienza

La ditta Pizzeghella e Stevan quest'anno (2018) festeggia **50 anni** dalla prima registrazione dell'azienda in Camera di Commercio di Verona come società a due (Pizzeghella Arturo e Stevan Alvaro).

L'ARENA
Domenica 1 Luglio 2018

AZIENDE. La Pizzighella e Stevan nel 2017 ha registrato un fatturato di 8,296 milioni di euro

Mezzo secolo di elevatori che sfidano anche la Cina

Dagli ascensori si è ampliata a park automatici e montascale «Difendiamo il made in Italy contro le multinazionali»



Alvaro Stevan, fondatore della Pizzighella e Stevan srl

Francesca Saglimbeni

Mezzo secolo di storia tecnologica veronese e di normative nazionali applicate agli elevatori, per Pizzighella e Stevan srl (Gruppo Stevan Elevatori, per l'ingresso di Cest e Idealpark), fondata da Arturo Pizzighella e Alvaro Stevan, che opera nel settore degli ascensori dal 1959: «Una storia che parte dall'epoca degli impianti a fune installati in case di proprietari facoltosi», ricorda Alvaro Stevan 74 anni, «per arrivare fino ai giorni nostri, passando dalla Legge 13 del 1989, che decretò l'obbligatorietà per gli edifici con più di tre livelli fuori terra di avere un elevatore, con le più moderne tecnologie, sempre più complesse e veloci».

I NUMERI DEL BILANCIO. Un traguardo forte dei numeri di bilancio ma anche di un approccio aziendale con al centro la persona. La sede di Settimo di Pescantina, composta da due capannoni di 2.100 metri quadri e altri 1.000 di uffici, occupa 70 dipendenti e vende in media più di 350 impianti elevatori all'anno, per un fatturato 2017 attestato sugli 8,296 milioni di euro, che nei primi quattro mesi 2018 risulta trainato da un incremento export di IdealPark (elevatori per auto) pari al 40%.

PRIMATO ITALIANO. «L'Italia ha avuto per decenni il primato per numero di impianti (ora superato dalla Cina) con un know-how tutto da proteggere», afferma Stevan. «Da qui la mia strenua difesa del made in Italy, che perseguo cercando di associare sempre i piccoli imprenditori per contrastare le multinazionali estere». Dagli anni Ottanta il fondatore è affiancato nella conduzione dell'azienda dai figli Andrea, Massimo, e Michele.

UNICO POLO ITALIANO. Così, Pizzighella e Stevan si associa alla ditta Sele di Bologna, con la quale si avvia una partnership di successo «in unico polo produttivo italiano di qualità, nato per fornire a propri soci impianti affidabili e durevoli nel tempo».

NUOVE IMPRESE. Nel 1993 la famiglia Stevan decide di ampliare l'attività aziendale fondando la Cest srl, che progetta e realizza piattaforme elevatrici, montacarichi, montavivande e servoscala, accreditata anche da un player mondiale di servoscala con seggiolina che l'ha eletta principale fornitore per l'Italia. La crescita prosegue con la fondazione, nel 2000, di un'altra società specializzata, Idealpark, «oggi leader nazionale e mondiale nel settore dei parcheggi meccanizzati ed ascensori per auto (guidata da Michele Stevan), che si fregia di clienti quali Lamborghini, Pagani e Ferra, ed è inoltre rappresentante in esclusiva per il mercato Italia della ditta tedesca Wöhr, numero uno al mondo dei parcheggi automatici».

BARRIERE ARCHITETTONICHE. A contraddistinguere il gruppo è anche la rimozione della barriere architettoniche. «Ho sempre sentito il bisogno, lavorando nel settore degli impianti di sollevamento, di garantire al maggior numero di persone il diritto alla libertà di movimento», sottolinea Stevan, che negli anni Ottanta ha precorso i tempi inserendo nell'offerta anche i montascale. Una gamma in seguito aggiornata, precisa l'imprenditore, «con servoscala montabili in un giorno e riutilizzabili in altri edifici, con cui abbiamo creato un mercato dell'usato prima inesistente». •

© RIPRODUZIONE RISERVATA

strettoweb.com Domenica, 22 Luglio 2018 Invia foto, video e segnalazioni a redazione@strettoweb.com
Cerca nel sito ...

Reggio Calabria: riparazione e ammodernizzazione degli ascensori, ANACAM spiega le nuove normative

Nella sede di Confindustria Reggio Calabria l'Associazione Nazionale Imprese di Costruzione e Manutenzione Ascensori ha fatto il punto sulle normative e sulle novità che riguardano il settore

30 maggio 2018 10:23 | Ilaria Calabrò



L'ANACAM (Associazione Nazionale Imprese di Costruzione e Manutenzione Ascensori) ha incontrato nella sede di Confindustria Reggio Calabria le aziende del settore ascensoristico per fare il punto sulle normative e sulle novità che riguardano il settore.

Ad aprire il seminario di aggiornamento tecnico e normativo, il presidente di ANACAM Calabria **Giuseppe Febert**, che ha descritto le finalità dell'iniziativa. "L'obiettivo di questo incontro è di innalzare la qualità del servizio di manutenzione, garantire livelli di sicurezza per gli utenti e gli utilizzatori e verificare tutti gli aspetti delle sostituzioni che si fanno fare sugli impianti preesistenti in caso di attività di ammodernamento degli ascensori dettate dalle specifiche normative europee".

In questo senso, Febert ha ricordato come l'ANACAM porterà avanti "un percorso con l'Unione Nazionale Consumatori e con ANACI (Associazione Nazionale degli Amministratori di Condominio), con i quali – ha spiegato – abbiamo avuto un primo approccio nell'assemblea nazionale dell'ANACAM a Milano nello scorso mese di maggio, a tutela degli utenti e degli utilizzatori, delle nostre professionalità, degli amministratori di condominio".

Il responsabile della sede nazionale ANACAM, Dott. **Luca Incoronato**, ha trattato il tema della fatturazione elettronica, definendola "una rivoluzione organizzativa" per le imprese. "Tutte le aziende infatti – ha spiegato Incoronato – dal primo gennaio dell'anno prossimo dovranno emettere fatture in formato elettronico, sia nei confronti della PA sia verso Partita Iva sia verso i consumatori o persone fisiche".

Nel corso del suo intervento, il direttore dell'ANACAM nazionale ha poi posto l'accento sulla nuova normativa europea sulla privacy, con particolare riferimento alle imprese che si occupano dell'installazione e della manutenzione degli ascensori, e alla direttiva ascensori del 2014, per poi trattare il tema della responsabilità del custode e degli ascensori condominiali. In particolare, Incoronato ha citato una sentenza della Cassazione risalente allo scorso autunno: "Si tratta – ha affermato –di una sentenza innovativa in materia di responsabilità del condominio per i danni causati dall'uso dell'ascensore. I giudici hanno stabilito che la responsabilità del condominio sussiste anche se il danneggiato ha adottato un comportamento negligente. Nel caso di specie, si trattava di una signora che, uscendo dall'ascensore, è inciampata su un gradino formatosi tra l'ascensore stesso e il piano di sbarco. Questa sentenza – ha evidenziato Incoronato – allarga la responsabilità del condominio a tutte le situazioni di anomalia dell'impianto che possono determinare un pericolo per gli utilizzatori. Per questo sarà necessario porre attenzione sulla possibilità di eliminare tutti i rischi sugli impianti in modo da non incorrere in questa responsabilità".

Secondo l'Ing. **Roberto Corradini**, segretario generale ANACAM, "l'obiettivo delle norme per tutta la casistica degli ascensori è poter dare un orientamento per guidare l'operatore all'approccio più consono e corretto, visto che ormai i tipi di ascensori che vengono installati sono sempre più variegati e complessi". In questa direzione, "sono nate – ha sottolineato Corradini – ben sei norme, che chiamiamo 'La galassia delle 10411', le quali regolamentano l'insieme di ascensori installati da prima del '99 fino ad oggi. Con queste normative riteniamo che la sicurezza dell'utente venga preservata".

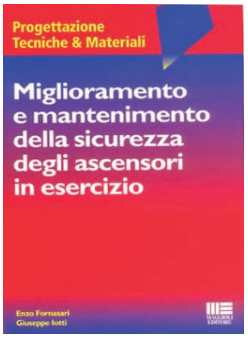
pubblicazioni assolift



Ascensori e Quesiti
Prezzo cad. € 48,80 ii
Prezzo cad. soci € 39,04 ii
Autori:Michele De Mattia, Paolo Tattoli



Elementi di valutazione dei rischi e di gestione della sicurezza nelle piccole e medie aziende ascensoristiche
Contributo spese per gli associati € 10,00 + Iva + spese di spedizione e contributo spese per i non associati € 20,00 + Iva + spese di spedizione.
Autori: Giuseppe Iotti, Paolo Tattoli



"Miglioramento e mantenimento della sicurezza degli ascensori in esercizio"
Prezzo cad. € 28,00 ii
Prezzo cad. soci € 23,00 ii
(Edizione Maggioli)

I prezzi si intendono esclusi delle spese di spedizione.
È possibile acquistare tramite l'Assolift Servizi S.r.l. Unipersonale tutte le Norme UNI - Aggiornamento 2018

Per informazioni contattare: Assolift Servizi S.r.l. Unipersonale
Via Emilia, 47 - 00187 ROMA
Tel. - Fax 0642 013 829
E.mail: assolift149660@assolift.191.it

inserzionisti in questo numero



SEA SYSTEMS 2



SMS 8



TELESAN 12



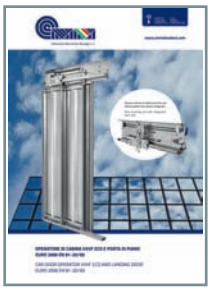
CEA 18



PEUGEOT 24



EUROPANEL 26


CMM 40


CMA 44



GLOSERVICE 48



VICINI IV

ANACAM

ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE DI COSTRUZIONE E MANUTENZIONE ASCENSORI

Sedi regionali Anacam

Abruzzo
Presidente Icaro Alessandro Sborgia
Via Ciancetta, 25 - 66020 San Giovanni Teatino (CH)
Tel. 085 4463636 - Fax 085 4463636
E-mail: icaro@liftedascensori.com

Calabria
Presidente Giuseppe Febert
Via Friuli Dir. II - 89124 Reggio Calabria
Tel. 0965 28552 - Fax 0965 899307
E-mail: info@febert.it

Campania
Presidente Luciano Pastore
Via Amedeo Modigliani 13 - 80126 Napoli
Tel. 081 5887162 - Fax 081 2410452
E-mail: info@ascensoripastore.it

Emilia Romagna
Presidente Ivan Ferrarini
Via A. Depretis 6/A - 43100 Parma
Tel. 0521 994224 - Fax 0521 988703
E-mail: info@farma.it

Lazio
Presidente Alessandro Meuti
Via Pietro Mengoli, 28 - 00146 Roma
Tel. 065586204 - Fax 065587853
E-mail: info@armeascensori.it

Liguria
Presidente Massimo Cuoghi
Via R. Mandoli, 31/N - 16139 Genova
Tel. 010 881353 - Fax 010 881882
E-mail: info@cuoghiascensori.it

Lombardia
Presidente Roberto Corradini
Via Cà Bassa, 31 - 21100 Varese
Tel. 0332 333122 - Fax 0332 333254
E-mail: roberto.corradini@amcaelevatori.com

Marche
Presidente Paolo Bedetti
Via Rismondo, 3 - 60123 Ancona
Tel. 071 9161393 - Fax 071 9161393
E-mail: paolo.bedetti@glbascensori.com

Piemonte e Valle d'Aosta
Presidente Andrea Codebò
Corso E. Tazzoli 215/6 - 10137 Torino (TO)
Tel. 0115682242 - Fax 0115681930
E-mail: info@codebo.it

Puglia
Presidente Roberto Enriquez
Via Bernini, 15/17 - 70033 Corato (BA)
Tel. 0808985358 - Fax 0808985358
E-mail: info@ascensorilasorsa.com

Sardegna
Presidente Omero Campus
Via Rossini 58/A - 09129 Cagliari
Tel. 070 44327 - Fax 1782286049
E-mail: sardascensori@tiscali.it

Sicilia
Presidente Luca Sortino
Zona Artigianale C.da Michelica - 97015 Modica (RG)
Tel. 0932 906247
E-mail: info@sortinoascensori.it

Toscana
Presidente Luca Pierazzoli
Via L. Gordigiani, 26 A/B - 50127 Firenze
Tel. 055 367501 - Fax 055 367504
E-mail: luca.pierazzoli@pierazzoli.com

Trentino-Alto Adige
Presidente Carlo Segatta
Via Vienna 10 Z.I. Spini - 38100 Trento
Tel. 0461 994066 - Fax 0461 950012
E-mail: domolift@domolift.it

Umbria
Presidente Sonia Rosetti
Via Migliorati 11/13 - 06132 Perugia
Tel. 075 33700 - Fax 075 35056
E-mail: info@rosettiascensori.it

Veneto e Friuli Venezia Giulia
Presidente Marco Carlettini
Via del Commercio, 18 - 37061 Povegliano Veronese (VR)
Tel. 0458620828 - Fax 0458621431
E-mail: info@gpelevatori.it

I nostri prodotti sono componibili come un puzzle

Our products are modular as a puzzle



Vicini

PORTE METALLICHE PER ASCENSORI

DESIGN · CALCULATIONS · APPLICATIONS · ENGINEERING THINKING · PLANNING · ENGINEERING THINKING

Via del Lavoro, 32 - 20863 - Concorezzo (MB) - Italy - Tel. +39.039.6886320 - info@viciniporte.it - www.viciniporte.it