



**Pre-adesione a Gruppo di lavoro**  
**per l'innovazione di processo nel comparto edile:**  
***"Guadagnare di più e spendere meno nell'edilizia"***

Lo Sportello Spina propone la partecipazione ad un Gruppo di Lavoro che si pone l'obiettivo di migliorare i processi produttivi/organizzativi, utilizzando una **metodologia costruttiva più innovativa, che soddisfi i nuovi trend del mercato: sostenibilità, economicità di manutenzione, economie di scala etc.**

Sono previsti 6 incontri, della durata di 2 ore ciascuno, che si terranno presso il laboratorio TESI dell'Università di Padova (in area Censer) e la Scuola Edile, indicativamente due venerdì al mese (dalle 16.30 alle 18.30) a partire dalla tarda primavera (in data da stabilirsi).

In base alle pre-adesioni che perverranno si stabilirà la quota di partecipazione pro-capite, che vi verrà successivamente comunicata: solo in quel momento vi chiederemo l'adesione definitiva.

La quota di partecipazione potrà essere totalmente azzerata ricorrendo a Fondimpresa (o altro fondo), se l'impresa ha un accantonamento anche minimo.

Per aderire al progetto è sufficiente compilare la scheda qui unita.

---

**SCHEDA DI PRE- ADESIONE**

da restituire entro il 24 marzo 2011

Segreteria organizzativa Lucia Ramazzina – Tel. 0425 202202 - Fax 0425 29084-

[l.ramazzina@unindustria.rovigo.it](mailto:l.ramazzina@unindustria.rovigo.it)

NOME		COGNOME	
AZIENDA		CITTA'	
TELEFONO		E-MAIL	

trasmette la pre-adesione al Gruppo di Lavoro

**Guadagnare di più e spendere meno nell'edilizia**

Tutela della privacy – D. Lgs. 30/06/2003 n. 196-Informativa e richiesta di consenso

L'Associazione Industriali della Provincia di Rovigo ai sensi ed in conformità con l'art. 13, D. Lgs. n. 196/03, informa che i dati raccolti con la presente scheda di prenotazione sono destinati ad essere archiviati su supporto cartaceo ed elettronico per fini organizzativi e associativi. Saranno trattati solo ed esclusivamente da parte dei dipendenti dell'Associazione Industriali della Provincia di Rovigo di ciò appositamente incaricati e non saranno diffusi. Salvi i diritti di cui all'art. 7 del D. Lgs. n. 196/03, si precisa che i dati raccolti potranno essere utilizzati ai fini di cui sopra, fino alla esplicita opposizione inibitoria dell'interessato. Titolare dei trattamenti di cui sopra è l'Associazione Industriali della Provincia di Rovigo, in persona del Presidente pro-tempore. Con la sottoscrizione della presente, l'interessato esprime libero consenso ai trattamenti indicati.

Timbro e firma

---



## “Guadagnare di più e spendere meno nell’edilizia”

### PROGRAMMA

#### I INCONTRO: “Il risparmio verticale”:

- la verticalizzazione come strategia di successo (testimonianza di Elena Ivaldi....)
- la progettazione secondo il protocollo CasaClima

#### II INCONTRO: “Efficientamento energetico degli edifici”:

- Il protocollo LEED,
- La posa degli estrusi,
- La scelta dei calcestruzzi,
- I ponti termici in edilizia (errori di posa ed errori progettuali),
- La posa corretta dei componenti
- **Sperimentazione 1) Blower door test e verifica del costruito**

#### III INCONTRO: “Come evitare le contestazioni”:

scopo dell’incontro è capire come si muovono i certificatori, evitando gli errori.

- Verifiche di accettazione del prodotto (prove su manufatti prima dell'intervento, prove su componenti prima della posa),
- Verifiche di accettazione della posa (test in cantiere quali ad esempio posa serramenti blower door e a-wert, per i calcestruzzi metodo sonreb, per la corretta posa dei ferri e relativo copriferro pacometro).
- **Sperimentazione 2) Posa del nastro conduttivo e sistema led**

#### IV INCONTRO: “La programmazione e le strategie di acquisto”:

- Come conseguire economie di scala grazie ad un corretto project management,
- Come scegliere i fornitori anche in base alle prestazioni certificate dei componenti e alla certificazione dei sistemi di posa.

#### V INCONTRO: “I vantaggi del leader”:

- Il Ruolo di contractor: quando l’impresa edile ha il ruolo di Main Contractor, coordina in modo più efficace i diversi fornitori, ottimizzando e velocizzando l’esecuzione;
- Il Post-Vendita nell’Edilizia: l’impresa edile come unico riferimento per il cliente, fidelizzandolo negli anni per manutenzioni e adeguamenti.

#### VI INCONTRO: “Il cambiamento del modello di business”:

- Come sfruttare a proprio vantaggio l’evoluzione del mercato.
- **Sperimentazione 3) tecniche di manutenzione di intonaci esterni e mattoni a vista, e nuovi trattamenti nanostrutturati**