

**MADE EXPO UN SALONE COI NUMERI SERRAMENTISTA
A TUTTO CAMPO REALIZZAZIONI PROIEZIONI
URBANE FOCUS RICERCA: QUALI SERRAMENTI PER
GLI ITALIANI DESIGN L'OUTDOOR DEL PROGETTISTA**

www.guidafinestra.it

374

NUOVA
F

FINESTRA

Sistemi Schüco PVC
Experience the future

Tecnologia verde per il Pianeta blu
Energia pulita da Sistemi solari e Finestre

SCHÜCO

Una partita a tutto campo

Dallo sportellino fino alle coperture fotovoltaiche. Dalla rivendita di porte e finestre alle alleanze con altri partner per lanciarsi nel settore del recupero energetico degli immobili. Questa la storia di Bertone Serramenti.

"Per Bertone Serramenti nulla è impossibile". Lo slogan, quanto meno spavaldo, lo vedo scritto a caratteri cubitali sul depliant che mi mostrano negli uffici dell'azienda a Cairo Montenotte. Questa l'impressione a una prima lettura. Poi, ci trovo anche dell'autoironia, restando comunque perplesso. "Sì, lo so, lo slogan può apparire una stravaganza all'insegna della megalomania. Ma vedrà che non è così. Siamo solidi e ciò che promettiamo lo manteniamo. La serietà e l'onesta ripagano nel tempo. Questa è la nostra filosofia", mi dice Enrico Bertone. Siamo non lontano da Savona, a cavallo tra Liguria e Piemonte, nel pieno dell'Appennino. Adagio, adagio scopro una realtà multiforme e degna di salire alla ribalta. Così incontro i Bertone, una famiglia oramai allargata alla terza generazione, affettuosamente coesa attorno a nonno Pa-

olo, fondatore dell'azienda nel lontano 1951, e quindi ai figli Enrico (relazioni esterne), Piergiorgio (officina e cantieri) e Laura (contabilità). Crescono in azienda le nipoti: Maurizio, figlia di Enrico, dedita al commerciale e Verona, figlia di Piergiorgio che si occupa di amministrazione. Senti nell'aria la forza della famiglia italiana. L'azienda - circa 4 milioni di euro di fatturato stime 2011, 3 soci, 18 dipendenti di cui 6 posatori - opera tra Liguria e Basso Piemonte. La produzione consiste di infissi e facciate in alluminio. "Tutti prodotti speciali - sottolinea Enrico - non c'è nulla di standard e di ripetitivo". All'interno dell'azienda, la sala esposizione, semplice ma elegante, gli uffici, quindi l'officina vera e propria con le macchine per l'alluminio e un piccolo reparto in ferro che esegue i lavori speciali e appronta i controtelai. Il paradosso

è che la Bertone Serramenti nasce come falegnameria a Cengio, a qualche chilometro di distanza. Poi, negli anni settanta, "quando le imprese ti chiedevano infissi in alluminio e solo quelli", spiega nonno Paolo, avviene la riconversione aziendale all'infisso di alluminio all'insegna dell'NC40. L'esperienza della falegnameria è rimasta nel cuore a tutti. "Siamo nati in una falegnameria", dicono con orgoglio i tre figli Bertone. Le macchine per il legno ci sono ancora là a Cengio e qualche lavoro particolare lo fanno ancora. Quell'antica esperienza, insomma, circola nell'aria e ancor oggi si rivela preziosa per tanti aspetti. "La falegnameria ci serve per completare gli ordini: la mensolina, lo sportellino, i falsi telai". Incuriosito chiedo spiegazioni su quest'ultimo punto. Sempre nonno Paolo: "Vede per il controtelaio della finestra una volta utilizzavamo un tubolare in acciaio, poi siamo passati alla lamiera piegata. Oggi, il nostro controtelaio è in tre parti: un profilo d'alluminio all'esterno, un pannello in multistrato e quindi un profilo in acciaio all'interno. Il pannello fa da isolante termico. E' quel che ci vuole per assicurare il taglio termico anche nella zona di attacco del serramento alla muratura". Il controtelaio a taglio termico della Bertone mi incuriosisce sempre più. Lo fotografo con qualche borbottio da parte del nonno che non vorrebbe far conoscere troppo all'esterno i 'segreti' aziendali. Si inserisce nella discussione il figlio Enrico, orgoglioso del prodotto (e infatti mi lascia fotografare tranquillamente): "Anche il falso telaio deve essere un prodotto di qualità, come pure la posa. Oggi la quasi totalità dei serramenti in alluminio è a taglio termico e





quindi ci vuole anche un controtelaio a taglio termico. Il nostro lo usiamo da tre anni con soddisfazione. E' modulare variando solo la larghezza del pannello multistrato e adattabile a serramenti da 60 a 90 mm di spessore". E' il necessario completamento di un prodotto percepito come alta tecnologia. Come sottolinea Piergiorgio: "Oramai gli infissi sono delle vere e proprie macchine tecnologiche. Non a caso il 30% di quelli che produciamo sono motorizzati. Basta pensare alle tapparelle: il 70% è automatizzato. E l'automazione comincia a farsi sentire forte anche per le persiane, il che solo qualche anno fa, era una assoluta rarità. Installiamo anche i sensori d'allarme per i serramenti, accessori sempre più correnti. E la parola domotica si sente sempre di più nell'aria". In un mondo sempre più complicato, l'importante è organizzarsi per bene avendo bene in mente la strategia dell'azienda. A questo proposito chiedo su quale strategia si appoggi la Bertone: "E' la qualità. In ogni aspetto. A cominciare dallo sportellino realizzato per la signora Maria perché per lei è importante. Ecco perché abbiamo impostato il ciclo di lavoro in modo da rintracciare ogni singolo passaggio grazie all'etichetta-

tura dei pezzi sia singoli che assemblati. La rintracciabilità delle lavorazioni ci permette responsabilizzare al massimo il personale".

Rispettare le norme

In azienda senti che la voglia di fare impermea un po' tutto l'ambiente.

"Certo, lo ammetto - è Enrico a parlare - ci sono lavori che basandoci sulle sole forze interne non potremmo mai realizzare. E allora viene in soccorso la rete di competenze esterne cui si appoggiamo: ingegneri, architetti, esperti di fisica tecnica, tecnologi. Una rete di esperti che ci permette di essere sicuri quando affrontiamo lavori nuovi, mai fatti prima. Ecco perché nulla ci spaventa in linea di principio e anche se è un po' forzoso ci permette l'impossibile".

Sicuramente è importante avere alle spalle un ufficio tecnico interno adeguato, mi viene sottolineato. Lo visito. Tra computer, progetti e disegni sono immersi il geom. Bertone, che proviene dalla grande esperienza di progettazione e di cantieri della Facelli Infissi, e Davide, più giovane, perito elettronico, ed esperto di normative. Sono quegli stessi uomini che quando Enrico presenta un nuovo progetto un po' ardito,

In apertura: **gruppo di famiglia**. I Bertone.

Da sinistra: Paolo, Piergiorgio, Veronica, Laura e Enrico. Nella foto manca Maurizia, addetta al commerciale.

2 - **L'elegante facciata continua** in Metra Sky della Rari Nantes di Savona, opera della Bertone Serramenti.

magari di primo acchito esclamano "Ma non si può fare...". Poi, riflettendo e discutendo, magari consultandosi con la rete dei consulenti esterni, salta fuori la soluzione giusta che combina gli interessi del cliente, quelli dell'azienda e quelli delle normative. E a questo proposito Davide interviene: "Le norme bisogna leggerle e non interpretarle a proprio piacimento. Occorre leggerle e capirle". E capita anche di rifiutare un ordine per via delle norme come nel caso di un commessa che prevedeva porte per uscite di sicurezza di soli 5 cm più larghe della misura ammessa dalla norma. Prudenza, insomma, meglio non rischiare.

Anzi, le normative, viste in genere come ostacolo, possono diventare opportunità di business, come è stato nel caso delle porte sulle vie di fuga, serramenti per i quali la direttiva europea per le costruzioni e la legge



Bertone Serramenti:

10 punti di forza, in sintesi:

- Operare a tutto campo nell'edilizia residenziale e commerciale
- Mantenere un elevato livello di produzione su base artigianale
- Sviluppare il punto vendita
- Operare con marchi conosciuti del prodotto finito
- Capacità di anticipare i tempi
- Grande attenzione alle normative
- Utilizzo delle norme come opportunità
- Sviluppare in autonomia proprie soluzioni tecnologiche
- Capacità di stringere alleanze con altri operatori dell'edilizia
- Forza della famiglia

italiana prevedono una normativa molto più severa che per gli infissi normali. Era quasi due anni fa quando una piccola pattuglia di operatori decise di sposare la linea della legalità e di procedere testardamente sulla strada più difficile delle prove di tipo su propri prodotti e di sottoporsi a un regime di sorveglianza esterna da parte di un ente notificato. Così la Bertone Serramenti, dopo essersi consultata con gli uomini di Metra, il principale fornitore di sistemi in alluminio (l'altro è All.Co), decise di sviluppare una propria linea di porte per vie di fuga realizzate con il sistema NC 65STH (a breve i test con l'NC 75STH) e certificate presso l'Istituto Giordano. "Così oggi - afferma Enrico -, oltre a noi stessi, possiamo servire parecchi serramentisti del Nord Ovest che preferiscono utilizzare le porte realizzate con sistemi Metra, certificate e garantite da noi".

Naturalmente si tratta di porte che si integrano perfettamente per sagome, dimensioni, tipologie e colori con i serramenti normali realizzati in quei sistemi e che nulla hanno a che fare, mi viene sottolineato, con le uscite di sicurezza dei noti produttori industriali.

La rivendita

L'attività dell'azienda nel corso degli anni novanta si è suddivisa in modo pressoché naturale in due filoni: il costruttivo su base artigianale e il commerciale su base industriale. Infatti i Bertone sono stati tra i primissimi a aprire nel 1991 uno show room ancorché piccolo, rivolto essenzialmente al cliente finale. "Questa attività commerciale - spiega Laura Bertone - ci ha permesso di selezionare nel corso del tempo tra i migliori fornitori di serramenti finiti: Garofoli e Lualdi per le porte interne, Internorm per le finestre in pvc e in legno/alluminio, Breda per i portoni sezionali, Fontanot per le scale. Ora siamo anche parte della rete degli show room creata recentemente da Metra. Un nostro vanto è esser stati tra i primi First Window Partner di Internorm, il che - nonostante i dubbi iniziali - ci ha fatto crescere notevolmente nel modo di operare e di relazionarci con i clienti. In generale, lavorare

con le marche presenti nella distribuzione di porte e finestre ci ha permesso di guardare in avanti e di migliorare noi stessi".

Guardare in avanti. Chiedo spiegazioni. Risponde Enrico: "E' indubbio che il settore del serramento sta vivendo una svolta epocale. Da anni lavorando con Internorm abbiamo visto in largo anticipo quello che è successo solo da poco in Italia. Ora gli altri produttori stanno correndo dietro la tecnologia, le norme e le leggi sulla termica e l'acustica. Per fortuna i clienti finali sono attenti a questi problemi e ci seguono".

Anche qui, nei rapporti con il cliente finale e con i produttori, la rintracciabilità è essenziale. Solo qualche settimana prima un cliente addirittura del 1992 si era fatto vivo lamentando la rottura di un braccetto della ferramenta ad anta ribalta causato da un tentativo di effrazione. Laura: "Siamo riusciti a rintracciare la scheda della commessa del 1992 e a identificare il braccetto. Dopo 15 giorni Internorm ci ha fatto recapitare il pezzo e noi l'abbiamo sostituito. Il cliente è rimasto davvero entusiasta!"

Domande spontanee che vengono alla mente è come i Bertone riescono a conciliare le esigenze della produzione interna con quelle del punto vendita, e i diversi materiali a disposizione dell'azienda. In altri termini: alluminio, pvc o legno?

Interviene Enrico: "Nel 1991 quando proponevamo le finestre in pvc, la gente ci guardava male. Oggi è molto diverso grazie a marchi importanti e a produttori seri. Comunque la gente chiede sempre: meglio l'alluminio, il pvc o il legno? E io rispondo sempre che dipende da quello che si vuol fare. Per ogni esigenza c'è un prodotto specifico. Ad esempio, per le grandi specchiature che oggi vengono richieste, come quelle alte 3,8 m che abbiamo fatto in Piazza De Ferraris a Genova, l'alluminio è materiale perfetto. Di fatto noi illustriamo le caratteristiche dei prodotti nella maniera più professionale possibile e lasciamo totale libertà di scelta al cliente potendo offrire tutto ciò che egli o lei desidera. E se vogliamo dirla tutta, non abbiamo visto il pvc togliere lavoro all'alluminio. Anzi! E allora la discussione passa alle quote di



A lato: **"I serramenti** sono sempre più delle macchine tecnologiche" afferma Piergiorgio.

"Lavorare con importanti marchi del serramento finito ci ha aiutato a crescere" sottolinea Laura.

"Sappiamo quello che facciamo e ne siamo responsabili". Conclude Enrico.

Porte per uscite di sicurezza certificate dalla Bertone Serramenti presso l'Istituto Giordano.

Villa privata a Calizzano (SV). Vista interna di una delle tre grandi vetrate da 400 kg cadauna e $U_g = 0,7$ W/m^2K inserita in una struttura Varion 4 di Internorm.

mercato e ai prezzi dei prodotti. Qui Laura è gentilmente prodiga di notizie e dati: "In Liguria siamo al 50% per l'alluminio, al 40% per il pvc e al 10% per il legno/alluminio. Certamente in montagna va leggermente di più la finestra in legno/alluminio. Per quanto riguarda i prezzi, posto a 100 il prezzo dell'infisso in pvc, il serramento in alluminio a taglio termico si posiziona a 110 e il serramento in legno/alluminio a 120-130".

Fiduciosi nel futuro

Giocare a tutto campo con le diverse tecnologie per i serramenti e avere un'ampia rete di relazioni si stanno rivelando utili alla Bertone Serramenti nell'affrontare le sfide che si pongono agli operatori dell'edilizia e per salire sul treno della riqualificazione energetica degli edifici che è partito nello scorso aprile in provincia di Genova. Si tratta del progetto

"Condomini intelligenti" della Provincia e della Camera di Commercio di Genova e di Banca Carige che prevede la riqualificazione energetica degli edifici senza spese per gli utenti. L'iniziativa si basa anche sulle risultanze di uno studio di qualche anno fa che attribuiva il 45% delle emissioni di CO_2 al riscaldamento e al condizionamento delle abitazioni della provincia. "L'idea originale dell'intervento - spiega Enrico Bertone - è che l'utente lo paga con la spesa corrente e non con un investimento. La banca interviene rateizzando il costo in un certo numero di anni rendendo fattibile e sostenibile l'operazione per tutti. La riqualificazione non riguarda solo le opere impiantistiche. Infatti, una importante novità è che almeno il 30% della spesa dell'intervento spetta all'involucro e quindi comprende l'isolamento di tetti e pareti e i serramenti a risparmio energetico".

La Bertone Serramenti sta lavorando attivamente su questo progetto in alleanza con altri partner visto che gli attori della riqualificazione energetica degli edifici della Provincia di Genova saranno come general contractor le ESCo, le Energy Service Companies (vedi in proposito l'articolo di Federico Rialti su Nuova Finestra 359, giugno 2010, pag. 194-106). Una bella sfida per la società di Cairo Montenotte sarà la partecipazione a una ESCo "In tutta questa storia fa solo impressione - conclude Enrico - il ritardo degli uomini dell'edilizia tradizionale che non arrivano a cogliere il nuovo che sta avanzando e le opportunità che stanno dentro il progetto della riqualificazione della nostra edilizia. Noi ci sentiamo capaci e forti delle nostre competenze. Lo dico con orgoglio. Sappiamo quello che facciamo e ci sentiamo responsabili di quello facciamo".