

L'HSP con le curve

Una piccola falegnameria del biellese ha pensato di curvare gli alzanti. Non solo. Li vuole anche resistenti all'acqua. Samuele Broglio, responsabile commerciale di "La Falegnameria" di Coggiola (e presidente del gruppo di mestiere legno di Confartigianato) ci racconta del primo HS Performance curvo e dell'azienda di famiglia che, con appena otto dipendenti e una produzione di serramenti tutti su misura e fuori standard, sfida il mercato di oggi. Con l'arma della qualità.

Alzanti scorrevoli curvi: un caso più unico che raro sul mercato italiano.

"In realtà sono già passati dieci anni da quando mio fratello Guglielmo ha progettato e realizzato il primo HS curvo. La novità è arrivata l'anno scorso, con l'uscita del Performance. La sua speciale profilatura ci avrebbe permesso di rendere il nostro alzante resistente all'acqua. Però era chiaro che non avremmo potuto adottare il sistema così com'era perché le ruote, scorrendo nel binario curvo, avrebbero lavorato in modo asimmetrico e lo avrebbero consumato. Mio fratello ha così ideato uno scorrevole ibrido:

- inferiormente e lateralmente presenta la profilatura del Performance;
- al posto delle ruote ha invece 'sfere a rotolamento' che si muovono all'interno di una nostra guida".

L'avete sottoposto alle prove di laboratorio?

"Non è possibile. Servirebbero dei macchinari di prova curvi, che non esistono".

Quali sono le problematiche che si incontrano per realizzare e installare un serramento del genere?

"Le difficoltà cominciano già in fase di rilevazione. Serve grande attenzione nel prendere le misure, perché il serramento deve integrarsi perfettamente nella struttura muraria. Il rilievo

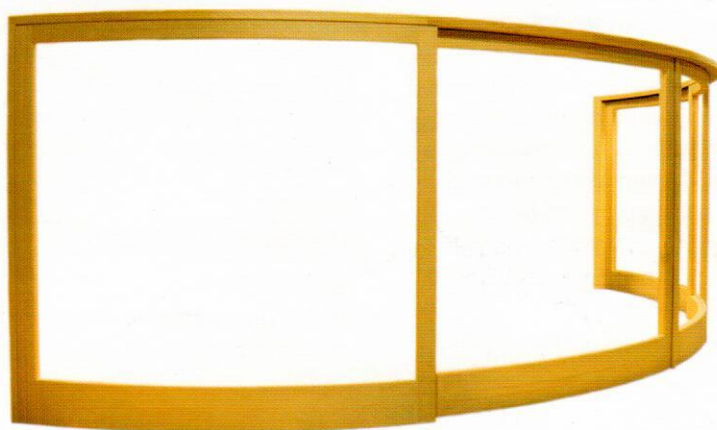
non è bi-, ma tri-dimensionale: altezza, larghezza e curvatura del muro. Nella fase di produzione è necessario fare delle modifiche alla ferramenta, realizzare apposite dime, adattare i macchinari di lavorazione perché possano realizzare un serramento curvo in pianta. E infine il montaggio. Un'impresione di pochi millimetri e le ante rischiano di non chiudersi".

A fronte di tutte queste difficoltà una domanda sorge spontanea: il gioco vale la candela?

"È come chiedere: vale la pena produrre una Ferrari? La risposta è che si tratta di un pezzo unico, il cliente lo vuole per la sua esclusività ed è disposto a pagarlo".

Un'azienda a impronta artigiana che punta sulle personalizzazioni come riesce a essere competitiva oggi? Che cosa può dire ai piccoli falegnami che stanno vivendo un momento critico?

"Il piccolo artigiano deve smettere di pensare di produrre a poco prezzo. Deve insegnare al cliente che la finestra non sono quattro pezzi di legno che tengono insieme un vetro. La finestra è tecnologia. La filosofia del 'io costo meno del mio vicino' deve essere sostituita con quella del 'io ti do più del mio vicino'. In certe situazioni ridurre i costi è impensabile, bisogna invece offrire qualità e garanzia".



tecnogramma

Periodico di informazione Maico - n. 17 - Ottobre 2009

Testi: Roberta Soda, Elisabetta Volpe

Progetto grafico: Frank Neulichedl

Redazione: Martina De Rosi, Christian Gasser, Andreas March, Wolfgang Reising, Massimiliano Salvato, Alex Schweitzer, Veico Strim

Hanno collaborato a questo numero: Michele Bernardi, Jonas Rossi Siéf, Sergio Troiani, Matthias Zwick

Stampa: Athesia Druck - Bolzano

Contatti

Maico Srl, Zona Artigianale 15, 39015 S. Leonardo (BZ)
Tel. 0473 651 200 (centralino), tecnogramma@maico.com
www.tecnogramma.it

Periodico Tecnogramma - Sped. in A.P. 70% - DCB
Bolzano - N° 2/2004 Autoriz. Dir. Prov. BZ N° 3399/R4
- Registrato tribunale di Bolzano N° 1/91RST Direttore
responsabile: E. Krumm - Direttore:
W. Reisingl, Cas. post. N. 20 S. Leonardo