

ESN 0094 3205
 DBI information
 digital, business & publishing
 Spina 2015 Anno 13/1711
 www.guidafinestra.it

DOSSIER: LA POSA IN OPERA REALIZZAZIONI: IL CIELO IN UNA STANZA
TECNOLOGIA: SICUREZZA & QUALITÀ
FIERE: IL LEGNO A XYLEXPO TECNOLOGIA: IL FISSAGGIO MECCANICO
NORMATIVA: I CHIARIMENTI DEL MISE

427
 NUOVA
FINESTRA



Nuova serie SC156T: ENTRATE IN UNA NUOVA DIMENSIONE

È il nuovo sistema scorrevole alzante per grandi vetrate, ad elevate prestazioni di tenuta, progettato con particolare attenzione alle caratteristiche di permeabilità all'aria, tenuta all'acqua, prestazioni termiche, acustiche e antieffrazione. La soluzione che aumenta lo spazio e la vostra libertà.



DETRAZIONE
 FISCALE DEL 65%

» www.aluk.com
www.aluk.it

**Lasciamo fuori
 ogni preoccupazione.**



ALUK

122 Aziende/Ritratto di Alias Porte Blindate

Sempre un passo più avanti

Tra design e tecnologia fin dall'inizio della sua storia Alias Porte Blindate ha saputo emergere come soggetto originale che ha contribuito a cambiare per sempre il mercato italiano delle porte di ingresso resistenti all'effrazione. Originale nello spirito aziendale, nella composizione societaria, nel modello produttivo e nel design/by Ennio Braicovich



Wing, prodotto best seller.

Pochi oggetti nel mondo delle chiusure e dei serramenti sono emozionali come le porte di ingresso. Credo che ognuno di noi tornando a casa alla sera o ripartendo da casa al mattino si lasci dietro la chiusura di ingresso un profondo condensato di sensazioni, sapori, odori, emozioni, affetti che trovano compimento in quel serramento. Certo, al di là di questi tratti ci sono anche aspetti materici, tecnologici, prestazionali e estetici, ovvero di design. Chi ha lavorato molto su tutti questi aspetti è Alias srl Porte Blindate che ha sede a pochi chilometri da Piacenza. Questa parte dell'Emilia è notoriamente il regno del-

la meccanica fine italiana e molto ricca di aziende che operano nel settore delle porte di sicurezza. Ne incontriamo il presidente, dott. Dario Vaccari, e il direttore commerciale, Giovanni Alberti. Il clima attorno è di grande effervescenza. L'azienda è dislocata in diversi stabilimenti tutti vicini, frutto dello sviluppo di questi 15 anni. Alias srl è stata infatti fondata nel 2002 da Vaccari e dall'ing. Maurizio Castignoli, entrambi con importanti esperienze alle spalle in aziende del settore. Ancora soci oggi. Ma perché scegliere il nome Alias? Lo spiega Vaccari: "Quando sono uscito dall'azienda in cui lavoravo per fondare

questa realtà, mi sono detto che, pur partendo con una nuova iniziativa, io sarei rimasto lo stesso. Da qui Alias, che è solo un altro nome dietro cui si cela la stessa identità".

Oggi l'azienda è rappresentabile in sintesi con queste tre cifre: 15 milioni di euro di fatturato, un centinaio di dipendenti e una quota export del 30% circa. A fronte di un mercato interno sempre latitante, ma dove l'azienda piacentina è ben posizionata presso i rivenditori di porte e finestre, l'export tira. E' l'Africa a tirare in questo momento. Vi sono mercati nazionali laggù che all'improvviso esplodono. E, poi, c'è



Dario Vaccari

...ogni test di laboratorio rappresenta un bell'allenamento per noi, il nostro ufficio tecnico, i nostri prodotti. Questo vale molto di più del costo stesso delle prove

delle sue specificità, dei propri regolamenti. E quindi ogni test di laboratorio rappresenta un bell'allenamento per noi, il nostro ufficio tecnico, i nostri prodotti. Questo vale molto di più del costo stesso delle prove. Al di là del fatto che si venda tanto o poco, il test locale rappresenta una maggior capacità di comprensione dell'identità del paese in cui effettui le prove e quindi una maggior ricchezza per noi, in primo luogo per il nostro ufficio tecnico guidato dall'ing. Michelangelo Maiori. Che rap-

Un Albo degli Installatori?

Nel settore delle porte di ingresso antieffrazione da decenni si parla di un Albo di installatori qualificati. Se ne parla, se ne parla ma non fa. Questa è la realtà. Dario Vaccari riflette: "Abbiamo tentato di formare un albo di installatori autorizzati. Non ci siamo riusciti. È un peccato. Ci sono state resistenze e non da parte nostra". Eppure nel più settore dei serramenti e delle chiusure qualcosa si sta facendo. Hanno iniziato per i primi gli installatori di porte tagliafuoco a darsi delle regole e a fare dei corsi di qualificazione. E' pronto il progetto di norma per la posa dei serramenti esterni che sarà completato da una norma sulla qualificazione degli operatori. Vaccari: "Tutta questa attività ci dà speranza. L'albo di installatori qualificati è un po', se vogliamo, l'anello mancante. Inutile fare delle belle porte se poi vengono posate male".



Wing arreda l'ingresso diventando strumento d'ordine.

sempre la Cina. Nei contatti che si concretizzano c'è sempre un margine di 'casualità', come afferma Vaccari. Per un'azione sistematica occorrerebbe fare analisi di mercato a livello internazionale. Ma questo è un mondo troppo frammentato. Farle sarebbe costosissimo. "Intendiamo: metto sempre la parola casualità tra le virgolette perché nei contatti c'è sempre un elemento aleatorio ma aiuta a realizzarli la presenza alle fiere, il personale commerciale, il sito web oggi e poi c'è sempre l'elemento rassicurante rappresentato dai tanti rapporti di prova sui nostri prodotti realizzati da laboratori

di tutta Europa. Quasi in ogni nazione del vecchio continente".

Il valore dei test

I test rappresentano per l'azienda un impegno non indifferente di lavoro, tempo e denaro: "Certo. Ma ho sempre sostenuto l'idea di fare le prove sia per rassicurare i clienti che per imparare tanto...". In tanti anni è la prima volta che incontriamo qualcuno che sostiene con tanto entusiasmo il valore dei test.

Sempre il presidente di Alias: "Anche se da tempo vi sono le norme europee sulle porte di ingresso, ogni nazione conserva

presenta un ottimo riferimento tecnico a livello nazionale, nelle riunioni in sede Uni e all'interno del Gruppo Porte di ingresso di FederlegnoArredo/Edilegno. Parlando di risorse interne un altro nostro vanto è il direttore di produzione, ing. Maurizio Castignoli, che tra l'altro è socio dell'azienda, e che è stato direttore di produzione in importanti aziende del settore prima di Alias".

Vaccari sottolinea la diversità dell'azienda fin dai suoi primi inizi. Certo all'inizio si fanno e si offrono i prodotti per la cantieristica ma quasi subito si vira per prodotti nettamente distintivi per il design.

124 Aziende



L'ingresso di Alias.

va' meccanica fu l'architetto Ivo Pellegrini che comprese che Alias era l'unica azienda in grado di realizzare quello lui sognava. "Così siamo stati i primi a produrre porte di ingresso con cerniere a scomparsa per porte quasi complanari mentre il resto del mercato era fermo sulle porte a battuta tradizionale. E' stata una vera innovazione. E Wing è stata l'evoluzione di queste prime porte".

Wing è uno dei prodotti di punta che più ha colto l'interesse dei progettisti. Difficile chiamarlo porta di ingresso perché è qualcosa di più che potremmo definire come l'arredo dell'ingresso, porta inclusa. Un ambito sempre trascurato dall'industria del mobile e del design che grazie al design dell'arch. Ivo Pellegrini è diventato un elegante e utile ambito in cui racchiudere impianti tecnici, portaabiti, portaombrelli, portachiavi.

Identità

Nel frattempo il mercato cambiava radicalmente passando dalla dominanza della cantieristica delle nuove costruzioni alla prevalenza della distribuzione di porte e finestre. "E quindi la porta a cerniere a scomparsa è diventata la porta rasomuro. Ivo Pellegrini ha colto le potenzialità del prodotto e le ha sviluppate in appieno designando un prodotto più consono all'evoluzione del mercato, dei suoi gusti, del cliente finale, dei rivenditori, negli showroom con marchi importanti. Alias, mi preme dirlo, può dare tutto: dal prodotto da cantiere al prodotto di lusso".

Interviene Giovanni Alberti, il direttore commerciale, per puntualizzare: "Certo, noi possiamo produrre per tutti i segmenti del mercato. Con una distinzione che ci rende diversi in più punti anche per i prodotti base". E snocciola le differenze.

Così Alias appare essere l'unico produttore in grado di fornire tutti i prodotti con valori di trasmittanza termica U_{j2} =1,3 W/m²K. Unico a dotare tutte le porte, anche quelle base, di resistenza all'effrazione in classe almeno RC3. Primo tra i produttori di porte blindate a introdurre la rasomuro, un altro esempio di significativo cambiamento profondo in un mercato maturo.

Primo a dotarsi di un controltaio in un pezzo unico senza punti di saldatura con

Fin dall'inizio ci si ispira, grazie al lavoro dell'arch. Roberto Tortellotti, a un design minimalista, essenziale che ha aiutato Alias a farsi distinguere e a emergere. Ma la meccanica, la geometria del prodotto era fin dall'inizio distintiva. Diversa dalle altre Alias lo è stata fin da subito per tecnologia ed estetica. "Abbiamo voluto offrire un'identità anche meccanica differenziata da quella dei competitor". Grazie all'intuito di Castignoli si ricorre non più alla pressopiegatura, come fanno tutti nel settore, ma alla profilatura dei componenti base. I profili così prodotti vengono tagliati a misura e saldati tra di loro al laser. Visitando l'officina scopriamo che l'azienda non ha semilavorati in stock.

"Qui si parte da coils di lamiera e li si trasforma. Alla sera così ti ritrovi con 150 porte belle e fatte senza il peso del magazzino dei semilavorati. Anzi, per la precisione un magazzino l'abbiamo: è quello dei coils. Oggi noi produciamo solo quello che serve oggi. E' un perfetto just-in-time". Visitando scopriamo la cella di saldatura dove un robot ABB opera senza tregua in un ambiente altamente protetto. Puntualizza Vaccari: "La cella di saldatura l'abbiamo progettata noi. Altri stanno scoprendo la saldatura al laser solo oggi. Questa è una zona dove c'è una solida cultura della meccatronica che altrove non c'è".

Chi colse al volo le potenzialità della 'nuova

Che futuro per i rivenditori?

Inevitabile la domanda a Vaccari che così risponde: "Questa è una bella domanda. Sono imbarazzato nel rispondere perché con l'azienda dove lavoravo in precedenza prima di creare Alias ho creato la rete della grande distribuzione per le porte di ingresso. Venendo alla domanda: io mi auguro che sia un futuro. Difficile credere che Amazon e simili portino via spazi. C'è il problema della posa. Questo è un prodotto altamente personalizzato che richiede professionalità nella gestione. Ma c'è un altro problema che sta diventando un ostacolo sempre maggiore per la rivendita di porte e finestre: è la diffusione del nero. C'è un problema grande come una casa nella grande distribuzione: è il ricettacolo di tutti quelli che lavorano in nero, che comprano il prodotto e appena usciti dalla grande rivendita strappano lo scontrino. E poi piazzano il prodotto dove meglio credono, ma molto probabilmente al nero. Così mi dicono".

La porta del futuro

Sarà elettronica, non c'è dubbio, considera Dario Vaccari. La domotica prenderà sempre più piede. Avanzerà il controllo in remoto delle funzionalità della casa e quindi anche delle chiusure verticali come le porte. C'è un futuro straordinario nel prodotto che dovrebbe essere affidabile, costare poco, facile da gestire con app, quindi dallo smartphone, confortevole per tutti gli utenti. E naturalmente apribile anche con una chiave.



Dal coil alla profilatrice e quindi ai semilavorati destinati a comporre la struttura interna della porta e il controllo.

una conformazione che protegge i cernacci e rende più difficile l'attacco criminale e più facile l'ottenimento della classe RC3. Un prodotto all'apparenza semplice ma oggetto di studi approfonditi al punto che viene descritto come opera di ingegnerizzazione. "Tutto ciò perché dietro vi è stata una progettazione nuova e originale della struttura della porta blindata e non frutto di copiatore una dopo l'altra come è stato quasi sempre fatto nel settore. Il che è stato un cambio di passo notevole". Ma il vero cambio di marcia è stato dato dalla particolare composizione societaria: due soci uno al 90% e l'altro al 10%. Uno impegnato sul fronte commerciale, l'altro sul fronte produttivo. Uno con le antenne sul mercato per coglierne suggerimenti e tendenze, l'altro invece impegnato a produrre meglio e al minor costo possibile. Da un lato il largo mercato e dall'altro il mercato alto di gamma. Con il prodotto elevato che, come succede in campo auto, trascina alla fine il prodotto base apportando innovazioni di continuo.

Alberti segnala che un'altra filosofia aziendale è che i dettagli non sono affatto tagli ma sono elementi essenziali. Affinamenti e innovazioni avvengono di continuo sia nelle strutture che negli accessori, serrature, cerniere ecc. Ad esempio: "il 90% della componentistica è prodotto con nostri stampi. Il che non è secondario. Ciò vuol dire che sono componenti progettati ad hoc al nostro interno a differenza di

molti produttori che comprano quasi tutti componenti dai fornitori. Questo vuol dire che le nostre innovazioni rimangono all'interno dell'azienda e non circolano liberamente. Sono parte integrante del patrimonio dell'azienda".

Termica e acustica

E poi c'è la termica, oggi così importante. E già nel 2002 Alias usciva con prodotti con $U_d = 1,8 \text{ W/m}^2\text{K}$, un valore che allora era rivoluzionario per una porta blindata. Il direttore commerciale evidenzia: "Il primo progetto di porta prevedeva una struttura robusta ma talmente snella da poter essere coibentata da entrambi i lati come un sandwich con pannelli di polistirene per incrementarne la resistenza termica. Questo ci ha agevolato fin da subito nell'ottenere prestazioni termiche superiori. Poi, nel tempo da 1,8 siamo scesi a $1,3 \text{ W/m}^2\text{K}$ ma, attenzione, lavorando su un prodotto base. Oggi però siamo scesi ulteriormente con tutta la gamma Wing che ha una trasmittanza termica di $1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$ ". E quindi, aggiungiamo noi, perfettamente a posto con la legislazione energetica di Regione Lombardia che impone $1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$ in zona climatica F, la più fredda del Paese. Il progettista ha sempre il problema di far quadrare la termica con l'acustica, due prestazioni che spesso fanno a pugni tra di loro. "In ogni caso siamo riusciti a ottenere 40 decibel di fono isolamento con una trasmittanza termica di $1,2 \text{ W/}$

m^2K su un prodotto medio" precisa il direttore commerciale.

Vaccari segnala: "La termica sarà importante ma l'acustica è sovrana. Chi vive in un condominio sente spesso sulle scale e i pianerottoli voci e rumori provenienti dagli appartamenti con porte per niente fonoisolante. E' la violazione della privacy. Per questo il fono isolamento delle nostre porte è stato un must di progetto".

Il dominio della meccanica e della mecatronica ha permesso all'azienda di raggiungere elevati livelli di manifattura su cui la direzione commerciale con l'aiuto della direzione artistica interna e esterna ha saputo infondere elementi di stile e di design. Anche qui tracciando il solco per prima. Conclude Vaccari che di solito parla sempre all'insegna dell'understatement e non utilizza mai le iperboli: "Qui dentro c'è una molla interna che ci spinge fin dall'inizio a essere un passo più in là della concorrenza. Il nostro arrivo sul mercato è stato in effetti una meteora che ha sconvolto il mercato delle porte di ingresso. Abbiamo sbriciolato veramente la concorrenza...". Quale allora il segreto? Svevia Vaccari: "Ci sono due tipi di aziende: quelle dominate dal commerciale e quelle dominate dalla produzione. Questa è dominata dal commerciale che pilota le scelte aziendali, magari impuntandosi a volte come succede. E le aziende dominate dalla produzione sono destinate a fallire miseramente".

32 News

Porte d'ingresso antieffrazione

Presso il Comune di Tortona (AL) si è svolto l'incontro dedicato alle porte d'ingresso antieffrazione tra innovazione di prodotto ed evoluzione tecnico/prestazionale organizzato da FederlegnoArredo attraverso EdilegnoArredo e Tecno Servizi. Dopo i saluti del rappresentante del Comune è stato Adolfo Boazzo, di Tortorolo & Re e consigliere incaricato del Gruppo Porte d'Ingresso di EdilegnoArredo (di cui fanno parte Alias, Assa Abloy Italia, Bautz, D.I.B.I., Dieme, Oikos Venezia, Okay, Rubner Tueren, Tortorolo & Re, Tuerenwerk Penon, Vighi Security Doors), ad aprire i lavori spiegando l'origine e gli scopi del Gruppo Porte d'Ingresso "Il gruppo si costituisce nel marzo 2007 nell'ambito di EdilegnoArredo sulla spinta di un'esigenza di aggregazione espressa dalle aziende del settore. Due le motivazioni: la necessità di presentarsi unite a livello di competenze e l'urgenza di fronteggiare la concorrenza proveniente anche dai mercati esteri. Partendo da una condivisione interna improntata a comunicazione e trasparenza, il Gruppo punta ad offrire un'immagine omogenea del settore per trasmettere all'esterno cultura e professionalità. Attraverso la rappresentanza di EdilegnoArredo/

so non devono essere anche resistenti al fuoco (REI 30) come in molti altri Paesi". La successiva tavola rotonda, moderata dall'ing. Giuseppe Giella dell'Istituto di prove notificato CSI di Bolate (Milano) che ha grande esperienza nei test di prova su antieffrazione, termica, acustica, e resistenza al fuoco e prove prestazionali sui serramenti, ha visto l'ing. Lorenzo Folco di Tortorolo & Re e componente del Comitato tecnico del Gruppo Porte d'Ingresso EdilegnoArredo e l'ing. Rita D'Alessandro, dell'Ufficio Normativa EdilegnoArredo affrontare gli aspetti legati alla normativa vigente (e dietro l'angolo) del settore e le soluzioni tecniche (e anche quelle messe a punto dagli scassinatori). Spazio quindi alla normati-

va sull'antieffrazione (ricordiamo ha tenuto a dire Folco che la dizione corretta è "porte d'ingresso resistenti all'effrazione") EN 1627, ma anche alle prestazioni permeabilità all'aria, resistenza al vento, permeabilità all'acqua, trasmittanza termica e potere fonoisolante. Sulla resistenza al fuoco hanno ricordato Folco e D'Alessandro la nuova EN 16034 pur essendo comparsa in Gazzetta Europea al momento la sua entrata in vigore è al 1 novembre 2019 ma sono possibili ulteriori slittamenti per l'inizio del periodo di coesistenza. Spazio anche a tutte le tecniche ormai note per tentativi di effrazione come bumping, chiave bulgara ecc. ma anche delle soluzioni che le migliori aziende produttrici hanno messo a punto in risposta. "Ricordiamo hanno sottolineato i relatori che le prestazioni di per sé sono settoriali non globali e dovrebbero integrarsi tra loro a formare un contributo al comfort abitativo che è poi l'elemento che fa vendere o meno un immobile". Poi i relatori si sono soffermati come sulle responsabilità dei diversi attori a partire dal progettista. Quanto poi alla posa altro componente fondamentale Rita D'Alessandro ha ricordato la nuova UNI 10818 sulle responsabilità dei diversi soggetti e ha detto che è in preparazione un'altra norma sui controlli della posa (in merito a questa norma rimandiamo all'articolo pubblicato su Finestra & Retali 1/2016). In chiusura l'intervento dell'ing. Armando Zecchi, direttore tecnico Design Magazine - Tecnoservizi che ha ricordato come questo incontro faccia parte dei "11 venerdì dell'innovazione" una serie di momenti di confronto ad ampio raggio su argomenti diversi tra loro.



FederlegnoArredo il Gruppo si pone l'obiettivo ulteriore di esercitare attività di lobby presso Enti e Ministeri affinché prodotto "porta d'ingresso" ottenga il giusto riconoscimento di elemento indispensabile all'interno della filiera delle costruzioni. Da allora il mercato ha subito un cambiamento epocale: Passando da una fase molto roscia a un calo della produzione che sintetizzando possiamo così definire: se prima si produceva 100 oggi chi è fortunato arrivata a 60 forse 50 e c'è anche chi ha dovuto chiudere". Oggi, aggiungo forse per prudenza, ovvi sono segni di cambiamento e andiamo verso la ripresa grazie a prodotti evoluti di qualità e certificati. Il gruppo si muove facendo azioni di lobby perché questi elementi diventino la base della ripresa. Sviluppiamo il concetto di porta multifunzionale e abbiamo lavorato per ottenere che le porte d'ingresso con le opportune caratteristiche rientrassero nelle detrazioni del 66%. Ci muoviamo anche perché solo in Italia le porte d'ingres-

Porte antieffrazione Oikos certificate UL10 B/C

Il marchio UL indica la conformità ai severi requisiti di sicurezza per i prodotti circolanti nel mercato statunitense, canadese e degli Emirati Arabi.

Il marchio indica che l'omonimo ente (indipendente) autorizzato di certificazione ha testato dei campioni rappresentativi di uno specifico prodotto, valutandoli idonei ai severi standard vigenti in relazione a vari requisiti. Nel caso delle porte blindate realizzate dalla Oikos, il parametro preso in considerazione, è risultato conforme alle norme di sicurezza di resistenza al fuoco, la cui simbologia è UL10 B/C.

