



**DOSSIER** ARRIVA LA MARCATURA CE **REALIZZAZIONI NY:**  
**IL RESIDENZIALE VESTE LEGGERO** **TECNOLOGIA** **TRIPLI**  
**VETRI SOTTO LA LENTE** **BIERE VITRUM 2009** **RINNOVO PIÙ**  
**LUCE DAL TETTO** **ATTUALITA'** FOCUS SULLA DISTRIBUZIONE

[www.guidafinestra.it](http://www.guidafinestra.it)

354

# FINESTRA



**Giesse.** Intervista a Marco Lambertini

Ennio Braicovich

## L'accessorista va all'essenza

Sul mercato del serramento d'alluminio il produttore di accessori Giesse rompe un doppio tabù: diventa progettista di sistemi e soprattutto lancia come prodotto finito *Essenza*, le portefinestre scorrevoli tutto vetro pensate per il mercato alto di gamma. Da proporre ai serramentisti.

L'intervista a Marco Lambertini, presidente di Giesse Group, accessorista di primo piano a livello internazionale nel settore del serramento di alluminio, comincia in un modo che definirei tradizionale. In sequenza: il mercato e i suoi sviluppi, l'azienda, la marcatura CE e i nuovi prodotti. Tutto procede secondo i binari convenzionali. E, poi, quasi a fine intervista giunge quella che definirei la vera notizia: l'accessorista sviluppa un vero e proprio sistema per porte finestre scorrevoli destinate al mercato alto di gamma che propone ai serramentisti come prodotto finito sotto il nome di *Essenza*. C'è da far sussultare più di un lettore sulla sedia. Con il lancio di *Essenza* Giesse spezza un tabù. Anzi ne spezza due. Il primo è quello che vuole l'accessorista confinato nel suo ruolo di produttore di componenti. Sostanzialmente un bravo produttore destinato ad adeguarsi alle regole del gioco fissate dai progettisti di sistemi. Il secondo tabù è quello del prodotto finito. Un Tabù con la T maiuscola per il mondo del serramento di alluminio. Un tabù che nel corso degli ultimi vent'anni è stato sogno di parecchi e incubo di molti. Ma procediamo con ordine e in sequenza, cominciando inevitabilmente dal mercato.

### Il mercato si muove

Marco Lambertini è fiducioso nelle sorti del serramento d'alluminio. Confida molto nel Piano Casa.

"Con la congiuntura abbiamo toccato il fondo. Certo, non è ancora finita ma la riapertura dell'anno è piuttosto positiva. Noi siamo al di sopra delle previsioni, il che significa che



Marco Lambertini.

stiamo guadagnando quote di mercato. E questo è dovuto ai nuovi prodotti e all'impegno della forza vendita. Questa valutazione non è un giudizio sul mercato globale: probabilmente il comparto del serramento d'alluminio perderà quote per diverse ragioni ma come dicevo il Piano Casa potrebbe dare fiato all'economia e al comparto."

*Quindi, un po' di respiro per il serramento d'alluminio che sembra aver perso smalto negli ultimi anni?*

"Direi che questo decremento è un fatto più che fisiologico. Del resto, il comparto si è un po' seduto sugli allori. Si è dato spazio a soluzioni impoverite. Si è reagito in ritardo rispetto allo sviluppo della normativa energetica e alla discesa dei valori di trasmittanza termica delle finestre. Oggi però tutti, a cominciare dai gammisti, stanno reagendo in maniera straordinaria..."

*Un po' tardi, non ti sembra?*

"Probabilmente tardi e soffriremo per questo. Tuttavia c'è un potenziale straordinario. Sono fortemente convinto che il futuro riservi delle belle sorprese al serramento d'alluminio..."

*Perché?*

"Perché sta cambiando l'applicazione. Ovvero sta cambiando l'edilizia. Si va verso costruzioni segnate da aperture sempre più grandi, cornici sempre più snelle e una prevalenza del vetro. Anche nel residenziale. Si tratta evidentemente di condizioni che stimolano la preferenza del serramento d'alluminio rispetto al pvc e al legno, serramenti che entrano in crisi quando le dimensioni e le prestazioni diventano importanti. Se usciamo dallo stereotipo della casetta con il tetto rosso e andiamo verso costruzioni moderne, l'alluminio entra in gioco di prepotenza. Non a caso noi abbiamo ideato dei prodotti che vanno verso questa direzione."

*Il 2° febbraio è entrata in vigore la marcatura CE delle finestre e delle porte di ingresso esterne pedonali. Il processo tocca direttamente anche i produttori degli accessori...*

"Finalmente la marcatura CE farà chiarezza di molte cose. Sono convinto che si dimostrerà che le bugie hanno le gambe corte. E' venuto il momento della trasparenza. Finalmente c'è un metodo per paragonare le caratteristiche dei prodotti. E quindi ci saranno spostamenti verso aziende strutturate e trasparenti che da anni hanno provato i prodotti e hanno dichiarato le loro prestazioni."



### Al cuore dell'Essenza

La portafinestra scorrevole Essenza è costituita da ante in vetro strutturale e telaio in alluminio a taglio termico fornita come prodotto finito nelle dimensioni massime di 1600 x 2700 mm per anta e peso massimo di 200 kg, sempre per anta.

Il vetro è fornibile nelle soluzioni vetro camera standard 4+4/32/8T (temprato) oppure vetro a doppia camera 4+4/14/4/14/8T. Valori prestazionali dichiarati dal produttore: impermeabilità all'aria: classe A4 (EN12207); tenuta all'acqua: E 900 (EN12208); resistenza al vento: classe C4 fino a 1.600 Pa (EN12210); isolamento termico: <math><1,8 \text{ W/m}^2\text{K}</math> (con aria nella camera); <math><1,6 \text{ W/m}^2\text{K}</math> (con gas Argon nella camera); isolamento acustico delle vetrazioni:  $\leq 42 \text{ dB}$ (EN140/3, EN717/1).

*I produttori di accessori sono in prima fila anche per il cascading Itt*

“Il tema è importante, ma non drammatico. Il mercato ha leggi di domanda e offerta ben precise che non possono essere violentate. Il cascading è un metodo per far risparmiare il serramentista e non per fargli cambiare le abitudini. Non può essere un metodo per imporre delle forzature al mercato. Se ci sono forzature queste si ritorcono contro chi le tenta. La normativa europea permette al serramentista di cambiare gli accessori sempre che essi offrano prestazioni equivalenti o superiori a quelli di sistema sulla base di prove documentali. Peraltro noi riteniamo di offrire la documentazione tecnica più completa, rigorosa e rassicurante proprio in tema di cascading.”

*In che cosa consiste questo pacchetto documentale?*

“Oltre alla dichiarazione di classificazione dell'accessorio, offriamo al serramentista la Def-Dichiarazione di equivalenza funzionale degli accessori sostitutivi in cui specifichiamo che, per uno specifico sistema di profili per serramenti, un certo nostro kit di accessori è funzionalmente equivalente agli accessori sostituiti ai fini del superamento dei test di permeabilità all'aria, tenuta all'acqua e resistenza al vento. Questa dichiarazione, basata su un sistema di calcolo studiato assieme al Politecnico di Milano e sui risultati di centinaia di test da noi effettuati, permette al serramentista di cambiare gli accessori serenamente facendo sì che Giesse se ne assuma la responsabilità. Questo è molto importante per il serramentista che è il responsabile primo del prodotto. Sappiamo che la scelta degli accessori è sempre fatta con l'ansia che essi funzionino. A questo punto devo smentire un'opinione corrente.”

*E quale?*

“Molti pensano che per la scelta degli accessori basti confrontare le stringhe dei sistemi di codifica che riportano le caratteristiche funzionali dei prodotti e scegliere prodotti con stringhe uguali per essere certi dell'equivalenza funzionale senza problemi. Questo non



**Essenza:** solo vetro a vista.



## La nuova gamma di anta ribalta Futura 3D

A Made expo 2010 Giesse presenta anche la nuova gamma di ferramenta per anta ribalta Futura 3D, definito da Marco Lambertini “senza esagerazioni, è il programma AR più diffuso e completo al mondo”. Tre le linee di prodotto in cui si articola. A cominciare dal modello base, una linea di accessori per anta ribalta da 130 kg. Cui segue una versione da 150 kg “quando serve superare i limiti”. Infine, un altro modello da 170 kg di portata con cerniere a scomparsa per prestazioni tecnologiche di assoluto rilievo accompagnate da una grande pulizia formale.

è vero. Prodotti con stringhe di classificazione uguali possono dar luogo a prestazioni diverse. Per questo noi offriamo, superando la dichiarazione di classificazione, una dichiarazione di equivalenza funzionale Def che dichiara che il nostro prodotto è equivalente.”

*Per tutti i sistemi?*

“Le Def sono relative a buona parte dei sistemi presenti sul mercato. Al serramentista diamo uno strumento semplice e di facile utilizzo: gli basterà andare sul nostro sito web e cercare il suo Itt. Se lo trova, lo scarica. E se non lo trova, nel giro di 5 giorni, siamo in grado di fornirglielo. Siamo molto rapidi nell'emissione della Def per i sistemi europei e ne stiamo facendo ogni giorno.”

*Pensate che la marcatura CE sia un avvenimento epocale?*

“Sicuramente cambia le regole del gioco. Tuttavia ‘tutto cambia e nulla cambia’. Sappiamo che vi è in atto una revisione in atto della normativa per una semplificazione delle regole e una riduzione dei costi. La direzione è quella di evitare attività monopolistiche o oligopolistiche che controllino il mercato. Sappiamo bene che vi sono aziende che hanno la presunzione di controllare il proprio cliente. Noi invece siamo per il libero mercato, la concorrenza e un rapporto trasparente tra clienti e fornitori.”

*Ma, per voi, la marcatura rappresenta una minaccia per una certa parte del mercato del serramento?*

“Lo stiamo dicendo da quindici anni. Ma a prescindere dalla marcatura, è in atto una concentrazione del mercato, basata su una produzione tra pochi player e una distribuzione attuata da molti di player. Non a caso noi a Made expo allo spazio Civitas organizzato da Uncsaal, presenteremo un prodotto finito.”

*Direi che questa è una ‘vera notizia’. Di che cosa si tratta?*

“E' la porta finestra scorrevole Essenza. Si tratta di una chiusura ‘frameless’, ‘senza telaio’ in apparenza, in pratica un'anta in vetro strutturale, che minimizza l'impatto

della cornice in alluminio. E' uno scorrevole, tipologia che noi consideriamo la migliore per le porte finestre e, in futuro per le finestre. E' un'estetica rivoluzionaria, essenziale, che interpreta molto bene le esigenze degli architetti e lo spirito dei tempi e che abbiamo abbinato alla nostra tecnologia Gos per le porte scorrevoli ad alte prestazioni. E' di oggi (metà gennaio, ndr) la notizia che un test eseguito su una porta finestra di 2700 x 4000 mm è entrata nelle classi prestazionali A4, E 900 e C4 presso l'Istituto Giordano".

#### *Perché offrirla come prodotto finito?*

"Di fatto per sua natura Essenza è realizzato con una tecnologia molto sofisticata, producibile da poche aziende. Da questa constatazione nasce il nostro servizio di fornitura dell'anta al serramentista che può iniziare a proporre una porta finestra di alta gamma, alto performante, che attualmente sul mercato non c'è. Sappiamo bene che l'architetto oggi richiede prodotti tutto vetro, ante di grandi dimensioni con telai molto ridotti, e soprattutto ingombro centrale ridottissimo. E questo prodotto soddisfa oggi queste esigenze. Esso però non rappresenta per noi la totalità della produzione, sia ben chiaro, ma è una straordinaria opportunità per il serramentista di fornire ciò che il mercato oggi richiede. Sicuramente Essenza rappresenterà una certa parte del nostro giro d'affari soprattutto nei mercati dove lo scorrevole rappresenta 'la tipologia' prediletta per le chiusure esterne. Mercati come i Paesi del Golfo, Cina, India, Brasile... dove lo scorrevole ha una quota altissima di mercato. Non a caso l'abbiamo presentato a Dubai in anteprima".

#### *Che reazione ha suscitato?*

"Abbiamo fatto un pre-test presso i serramentisti al Big Five Show, mercato di riferimento per il Medio Oriente, fatto di serramenti scorrevoli e di alta qualità. Oggi dobbiamo fare offerte per oltre mille pezzi. Gli operatori non si scandalizzano del prezzo che è diventato un dettaglio. Non ce lo chiedono neanche perché abbiamo colmato un buco nel mercato. I progettisti non vogliono vedere il telaio: vogliono essenzialità. Da qui il nome Essenza. Un bel nome, un nome italiano, che richiama il design e il Made in Italy".

#### *E in Italia, dove può trovare applicazione?*

Ci sono applicazioni da noi dove lo scorrevole rappresenta una tipologia preferita. Penso alle balcony door degli alberghi, ad appartamenti residenziali di pregio dove lo



**Dettaglio** del nodo centrale.



**Maniglia** ad hoc in un'unica finitura.

scorrevole è una tipologia superiore per diverse ragioni: anzitutto è più sicuro rispetto al battente perché non sbatte sotto i colpi di vento. Permette grandi aperture con il minimo ingombro. E poi le caratteristiche di tenuta, di isolamento termico e acustico lo rendono decisamente interessante".

#### *Essenza solo per serramenti esterni?*

"Sì, solo per serramenti esterni anche se ce l'hanno già chiesta per suddividere ambienti interni dove è importante separare ambienti climatici diversi (come ambienti wellness) o dove è importante creare una barriera al rumore".

#### *Temi reazioni negative da parte di una parte dei serramentisti o dei commercianti di accessori?*

"No, oggi no. Certamente non è un mistero per nessuno che molti sistemisti italiani stanno lavorando per produrre il serramento d'alluminio finito.

*Quindi Giesse, da accessorista diventa anche gammista e produttore di prodotto finito*

"Esattamente, Giesse da oltre 40 anni lavora con i migliori sistemisti e serramentisti per raggiungere prestazioni superiori. Lavorando attorno al sistema di accessori GOS-S per porte scorrevoli ci siamo resi conto che non potevamo lavorare con i sistemi scorrevoli esistenti ma che dovevamo progettare noi uno ad hoc per esprimere al meglio le prestazioni permesse dall'accessorio cuore di GOS-S. Anche se continueremo a produrre accessori, certamente ci sta stretta la definizione di produttore di accessori perché non corrisponde più all'identità della nostra azienda che ha acquisito una competenza unica a livello mondiale su accessori e sistemi. Il che farà la differenza nel futuro. Da noi i clienti hanno molto di più che un accessorio. Ma c'è di più perché Essenza ci fa entrare in un mercato molto importante che non è più quello del serramento ma che è quello del lusso. Grazie a esso Giesse può entrare finalmente in contatto con il progettista con il quale raramente fino ad ora ci siamo potuti rapportare. Noi, oggi, con Essenza li aiutiamo a 'chiudere un buco' con un prodotto unico offerto tramite il serramentista".

#### *Quindi, sempre più prodotti finiti per il serramentista?*

"E' un passaggio inevitabile. Il serramentista ha bisogno di vendere sempre di più e il più possibile: attraverso la propria produzione e attraverso la produzione di terzi. Quindi, sempre più assisteremo al fenomeno della finestra prodotta da altri che verrà rivenduta e installata dal serramentista.

#### *Che diventerà sempre più commerciante.*

*Un 'commartigiano', come dice qualcuno...*  
"Direi che diventerà sempre più responsabile di un cliente che ha tante e diverse esigenze e che richiede un'ampia gamma di soluzioni e di prodotti. Lui ha il know how per offrirglieli. La marcatura CE favorirà solo un percorso che è già stato tracciato. Solo una precisazione finale..."

#### *E quale?*

"Che, al di là di Essenza, Giesse continua a ben presidiare il mercato dell'accessorio per serramenti in alluminio. Un impegno comprovato dalla nostra perseveranza verso la marcatura CE e il nuovo programma per accessori per anta ribalta Futura 3D".