

Stranamente - perché questo è un argomento molto stressato di questi tempi - tutti hanno dato grande rilevanza al tema delle normative con conclusioni relativamente simili sebbene ritagliate sulle specificità delle singole aziende, mentre l'innovazione è vista in modo molto diverso dagli operatori, con punte di grande spessore concettuale, come nel caso di **FBS** o di **Metalnova** e soprattutto di **Gardesa**, che ha attivato un tavolo permanente con il **Politecnico di Milano** per studiare soluzioni avveniristiche, addirittura forse astratte, da verificare sul campo per essere eventualmente ingegnerizzate e dar luogo a nuove linee di prodotto. Senza dubbio, anche per ovi motivi di curiosità per non dire di cronaca, l'argomento novità - non circoscritto al solo prodotto - è quello che offre il migliore abbrivio a tutti i discorsi.

«Le ultime novità - ha premesso **Filippo Disca**, direttore commerciale **Gardesa** - che usciranno sul nuovo listino,



Filippo Disca di Gardesa

Paolo Catalfano di Greppi Holding

riguardano in particolare la nuova serratura di produzione Mottura, una serratura personalizzata fatta ad hoc per noi, quindi con i nostri tecnici che, in sinergia con Mottura, hanno studiato una serratura personalizzata, di recente ulteriormente rinforzata, rinnovata, sia a cilindro europeo sia a doppia mappa.»

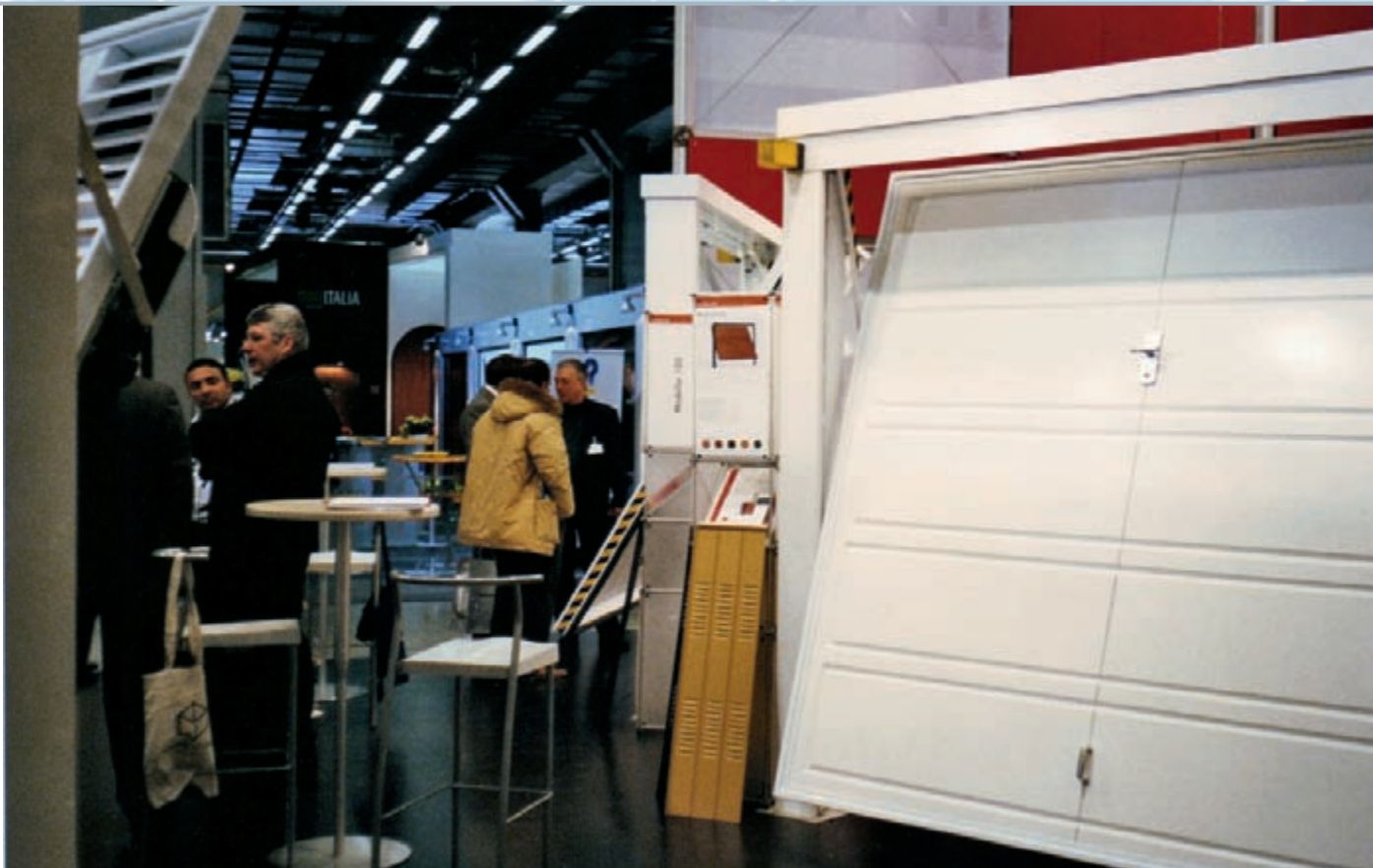
Per la società di Cortemaggiore la serratura di sicurezza deve avere una scocca forte e non tanto e non solo una semplice cifratura a prova di manomissione, ma una struttura solida applicata anche nell'alloggiamento-porta e questa è stata studiata appositamente per Gardesa, perché la sicurezza non è un valore assoluto, ma una ricerca continua di soluzioni sempre più sofisticate.

Non ha senso infatti fare una porta che neppure un elefante potrebbe abbattere, ma con fissaggi imperfetti o con serrature deboli.

«Per quanto riguarda la blindatura tout-court della porta - ha concluso Disca - abbiamo tutta una serie di novità che partono dai rinforzi del punto d'entrata dei chiavistelli sul telaio, sia sul lato serratura che superiore e inferiore, ma senza appesantire il prodotto a pioggia. Abbiamo rinforzato la capacità di resistenza del chiavistello nel telaio fino a un valore di 1200 Newton, abbiamo rinforzato tutta la parte serratura e nell'ambito di una riprogettazione integrale dell'anta, rivista anche sotto il profilo estetico, anche i supporti cerniera e i supporti interni, inoltre il nostro fascio-telaio è brevettato.»

Le novità di **Greppi Holding** presentate quest'anno, ci ha detto il direttore commerciale **Paolo Catalfano**, riguardano innanzitutto una serranda totalmente trasparente, un prodotto bello da vedere, facile da pulire e con uno styling davvero moderno. L'altra novità è una basculante totalmente blindata. Questo significa che all'interno non c'è la classica blindatura attorno alla serratura, ma la chiusura è totalmente blindata per tutta la superficie. Sempre all'interno ci sono fogli di lamiera di 2 mm. al manganese, antitrapano e antitaglio, con saldature particolari, dentro ad una struttura grandemente rinforzata. La serratura è una novità, trattandosi di serratura elettronica. Greppi ritiene che questa porta basculante blindata possa avere una certa nicchia di mercato. A test completati sarà certificata in Classe 4.

Altro prodotto nuovo è la basculante "aletta", un modello in grande crescita, più robusto e strutturalmente più solido, richiesto soprattutto nei parcheggi interrati in quanto unico prodotto che da luce e aria, rispettando le normative e con le alette orientate in modo da proteggere l'interno dagli sguardi indiscreti, a differenza delle microforate. Viene anche presentata in una versione 100% color, in un bel giallo brillante, meno triste del solito grigio.



Una delle novità di Greppi Holding è la proposta di una basculante totalmente blindata

«Un altro prodotto che proponiamo - ha concluso Catalfano - è un "pronta consegna", che nel mercato residenziale è una rivoluzione. Abbiamo fatto produrre da una ditta americana una linea di pannelli con una certa dimensione laterale, che possono essere tagliati a misura per ogni tipo di vano. È un prodotto molto adatto per le esigenze dell'installatore che non deve attendere i soliti 90 giorni per avere il prodotto nelle misure utili.»

Giotto Masci, responsabile commerciale di **Pastore Service** ci ha parlato di un elemento (puleggia/motore) che, guarda caso, riguarda la sicurezza. Non è stato mai sviluppato da nessuno, perché è un'idea nuova di una società (la Newcomp) con la quale è stata elaborata in sinergia con Pastore e che ha dato luogo ad un prodotto acquistato e rivenduto dalla Pastore Service. «Le novità di sostanza - ha concluso Masci - sono alcune innovazioni che riguardano le cerniere, le puleggie brevettate, le serrande in "plastica" oltre che in lamiera, sebbene vada detto che Pastore è conosciuto per le serrande, ma propone prodotti in realtà molto diversificati, ad esempio tapparelle e vari tipi di chiusura tecnica e di sicurezza.»



Giotto Masci di Pastore Service

Dopo averci parlato del successo che ancora riscuotono la persiana blindata e il portoncino esterno in alluminio sia a un'anta sia a due ante, tutti certificati antieffrazione, **Giuseppe Franco**, amministratore di **Ginko** si è soffermato sul sistema finestra, in particolare porte-finestre con vetro blindato, e sull'ultima novità presentata rappresentata dalla «... Porta d'emergenza in alluminio "antipanico" di sicurezza, con il maniglione (certificato e marcato CE), porta d'emergenza la cui classe è in corso di definizione, ma sarà senz'altro alta, date le caratteristiche intrinseche del prodotto.»

NORMATIVE, QUIZ DA RISOLVERE

Il tema della conformità alle normative è fondamentale sul mercato delle porte e sistemi antieffrazione. Tutti i maggiori operatori ne sono consci e le loro considerazioni, pur con sfumature diverse, sono abbastanza convergenti. Facendo riferimento alla prossima marcatura CE e considerando quanto sta avvenendo per altre tipologie di prodotto per le quali è già scattato l'obbligo, Filippo Disca di Gardesa si è limitato ha affermato che per essere al riparo da ogni contestazione le

prove e le relative certificazioni vengono fatte in Germania presso un grande ente notificato di respiro europeo. Più articolata l'analisi sviluppata da **Silvano Forapan di FBS** «In relazione alle nuove normative le novità sono molte - ha esordito-. La prima novità in assoluto è relativa alla trasmittanza termica. Finalmente il D.L. 192 stabilisce una regolamentazione alla quale tutti i produttori si dovranno attenere. L'altra attesa novità è la EN 14351-1:2006 che dal 1° gennaio dell'anno prossimo comincerà a diventare cogente e per la quale il fatto di avere una porta anti-effrazione non è sufficiente, perché in tale norma il concetto di anti-effrazione non

viene nemmeno menzionato, a favore di un lungo elenco di caratteristiche di sicurezza per le quali tutte le porte cosiddette anti-effrazione dovranno essere certificate e marcate CE».

Forapan ha stressato il concetto che non si potrà più parlare di prodotti omologati, perché le omologazioni lasciano il tempo che trovano. Pertanto, oltre alla prova di tipo, l'azienda dovrà implementare il controllo di un Ente esterno sull'intera procedura produttiva.

«In relazione alla 192 - ha concluso Forapan - stiamo puntando molto pure sulla nostra porta con kit termico. Si chiama *Therma* e che ci permette di raggiungere una trasmittanza termica di 1.0., valore comparabile a quello delle migliori finestre in commercio

Naturalmente tutti i prodotti FBS possono essere equipaggiati con i kit singoli: "aria", "acqua", "silenzio". Tutti devono essere provati su porta installata, mentre "silenzio" deve essere provato su anta-telaio, sempre a porta installata.

«Le normative? - ha esordito Paolo Catalfano di Greppi Holding - Il nostro "plus" in un mercato come quello italiano che è popolato di produttori affetti da pressapochismo è quello di proporre prodotti che abbiano ottenuto le certificazioni e di applicare queste certificazioni nel bene e nel male. Purtroppo il problema non è tanto quello di effettuare le certificazioni, il problema è che quando si opera in un contesto di mille produttori di serrande, quattrocento di basculanti e meno del 5% ha superato le certificazioni, ci si ritrova con una concorrenza spietata a livello di prezzo e di qualità.»

Un esempio: una serranda industriale, che in base alla normativa europea deve avere una motorizzazione laterale, costa quasi 2000 Euro in più rispetto ad una serranda con motorizzazione coassiale. Secondo Catalfano, è chiaro che si perde il vantaggio competitivo, ma è la certificazione che lo fa perdere. Inoltre non c'è nessun controllo, purtroppo, su ciò che viene messo in essere sui prodotti cosiddetti di sicurezza. Le normative ci sono, ma gli organi di controllo sono ancora un po' latitanti.

«Sempre troppo spesso - ha continuato Catalfano - le imprese edili ci chiedono di proporre prodotti non certificati perché costano di meno e su centinaia di pezzi le differenze diventano sensibili. Un altro problema che, purtroppo, sentiamo sempre di più.»

Il principale mercato di riferimento di Greppi è certamente la basculante, seguito da quello delle serrande ed infine da quello delle porte funzionali e tagliafuoco.



Giuseppe Franco di Ginko



La nuova porta d'emergenza in alluminio "antipanico" di sicurezza di Ginko