

SPECIALISTI NEI PROCESSI DI POSA

Olga Munini

Sviluppare sistemi per agevolare il lavoro quotidiano del serramentista: con questo obiettivo nascono tutte le proposte sviluppate da Serromarche nel corso dei suoi 40 anni di vita, come il controtelaio Magò 360 che si adatta perfettamente a tutte le finestre senza opere murarie garantendo posa a regola d'arte ed elevate performance termico-acustiche

Una realtà artigianale che si è sviluppata nel territorio marchigiano con la produzione e la rivendita di serramenti, si è negli anni trasformata in industria strutturata e organizzata anche grazie all'introduzione del sistema controtelaio Magò che ha riscosso un diffuso successo. Tutto questo è Serromarche che quest'anno compie 40 anni, un anniversario importante che ci viene raccontato dal suo fondatore Enrico Romoli.

40 anni nel mercato dei serramenti, come nasce e si è evoluta Serromarche?

La mia attività nasce nel 1981 in una piccola officina al piano terra della mia abitazione, progettando, producendo e posando infissi in alluminio su misura per l'edilizia privata, soprattutto in sostituzione. In questi 40 anni il mio lavoro mi ha consentito, come mi ero ripromesso, di trasformare la mia passione e le mie capacità in una professione, cercando sempre soluzioni che semplificassero l'installazione, la sostituzione e la posa degli infissi. Soluzioni che poi sono diventati sistemi che oggi propongo al mercato anche industriale e che continuiamo a rinnovare e integrare. Quello che non avevo previsto è l'evoluzione che ha coinvolto il nostro settore. Il lavoro del serramentista che era prevalentemente artigianale e locale è diventato più complesso, bisogna confrontarsi con nuovi mezzi di comunicazione e marketing, tecnologie informatiche, normative, certificazioni ecc. Ma io rimango sempre concentrato sul risolvere

le criticità che emergono nello svolgimento del lavoro quotidiano in cantiere, come ho fatto fin dall'inizio. I miei figli, che sono entrati in azienda da una decina di anni, hanno ormai acquisito esperienza e sono in grado di confrontarsi anche con le nuove sfide ricoprendo un ruolo sempre più importante, tanto da poter dire che considero compiuto il passaggio generazionale. Per me davvero motivo di orgoglio.

Quali sono le vostre proposte?

Da sempre l'obiettivo è di offrire al cliente un prodotto di qualità con elevate prestazioni, prestando sempre attenzione alle sue esigenze, interpretando anche quelle non esplicitate e che il serramentista con esperienza e professionalità riesce a cogliere. Partendo dalla sostituzione di infissi in alluminio e altri materiali come il pvc, abbiamo poi sviluppato sistemi e modalità operative affinate nel corso degli anni e che hanno portato alla produzione, nel 2013, del controtelaio Magò. L'idea nasce dalle nostre stesse esigenze emerse in cantiere per l'installazione di finestre sempre diverse, quindi dalla necessità di una continua progettualità su misura e di una posa a regola d'arte. Materiali come legno e metallo continuavano a imporsi per la facilità di lavorazione, però non tutti disponevano all'interno della propria officina dell'attrezzatura necessaria. Una volta valutate le soluzioni presenti sul mercato, abbiamo progettato un sistema flessibile, ma soprattutto che potesse sfruttare le stesse macchine e tecnica utilizzate per

La famiglia Romoli al completo, a destra il fondatore Enrico



L'industrializzazione della produzione non ha fatto perdere l'approccio artigianale



produrre gli infissi metallici. Il controtelaio Magò si adatta perfettamente a tutte le finestre garantendo metodo di posa affidabile e comfort termico-acustico. È disponibile sia in barre, quindi profili facilmente tagliabili dai serramentisti, sia finito nelle misure e dimensioni necessarie. Può essere spedito smontato e in poco tempo può essere rimontato in cantiere, pronto all'uso.

Coprite l'intero territorio nazionale o rimanete locali anche con Magò?

La richiesta si è consolidata soprattutto nel Centro Italia dove ha origine la nostra attività, ma siamo presenti su quasi tutto il territorio nazionale. Un aspetto interessante, un po' controcorrente rispetto alla mentalità artigiana locale dove la concorrenza è più sentita, è che abbiamo ricevuto ordini di fornitura anche da parte di colleghi delle nostre zone. Non solo, Magò sta anche iniziando a raccogliere interesse oltreconfine. Grazie a internet ci stanno arrivando delle richieste dalla Spagna e dalla Francia, e abbiamo iniziato a sviluppare qualche collaborazione. Questo ci conferma che abbiamo individuato una soluzione che al mercato realmente mancava.

LA GIUSTA INTUIZIONE...

Si lo conferma anche il potenziale interesse da parte della

grande distribuzione che fa grandi numeri nella vendita di serramenti e ha quindi l'esigenza di disporre anche di tutto quello che occorre per la posa, quindi anche il controtelaio. Il nostro sistema incontra la loro domanda, ossia soluzioni performanti, a norma, facilmente utilizzabili e pronti all'uso. Nella filiera il distributore edile credo sia una figura che verrà del tutto scavalcato o comunque ormai considerato come puro rivenditore.

Per rendere ancora più semplice la configurazione giunti muro-infisso dimensionando ogni componente, nel 2017 abbiamo sviluppato internamente anche il software Magò Sprint. Unica soluzione oggi presente sul mercato. Uno strumento intuitivo che ottimizza i tempi, evita eventuali errori di calcolo, riduce i costi di gestione della rivendita, e consente la tracciabilità e l'archiviazione delle pose in modo facile e intuitivo.

Lo proponete insieme al controtelaio oppure è possibile averlo a prescindere?

Il software non è che una dimensione del sistema Magò. Possiamo parlare di tre dimensioni, i profili, le soluzioni generate dalle diverse possibili composizioni, il sistema di configurazione quindi Magò Sprint, che permette di adattare alla muratura sia i profili sia le soluzioni. Abbiamo proseguito con la quarta dimensione con il sistema Magò 360, un controtelaio rivoluzionario nato nel 2018. Normalmente è la muratura che si adatta al controtelaio, quindi bisogna demolire e creare il vano adatto, invece con il nostro sistema si può eliminare completamente il telaio della vecchia finestra senza opere di muratura. Inoltre, grazie alla sua caratteristica forma, consente la riqualificazione del giunto primario, raggiungendo prestazioni veramente interessanti. Non solo, è apprezzabile dal punto di vista estetico riuscendo a far sfruttare tutto lo spazio disponibile all'infisso e alla parte vetrata. In un mercato competitivo che vede l'ingresso di aziende straniere con prezzi molto

SEMPLIFICARE LA POSA,
CONSERVANDO OTTIME
PRESTAZIONI: L'INTUIZIONE DI UN
CONTROTELAIO CHE FUNZIONA



Uno scatto dello showroom aziendale di Corridonia (MC)



Controtelaio Magò in cantiere

concorrenziali, lavorare sulla qualità e sull'estetica della posa ci consente di rimanere competitivi.

Nei prossimi anni quindi vi concentrerete ancora di più su sulla produzione e sull'evoluzione del controtelaio o avete anche in programma altro anche rispetto ai serramenti?

Il rapporto con il cliente per noi è fondamentale quindi noi continueremo a proporre sicuramente a livello regionale le nostre soluzioni, però da un punto di vista di crescita e di sviluppo il sistema Magò è espressione piena di Serromarche perché consente di fornire agli infissi sempre più industriali la cura della posa che solo un artigiano può avere. Inoltre, stiamo lavorando sul rinnovo del cassonetto per trovare una soluzione che consenta la sua sostituzione applicando lo stesso principio del controtelaio, la sostituzione senza opere murarie.

I tecnici dedicati alla progettazione delle nuove soluzioni sono risorse interne all'azienda?

In questi 40 anni abbiamo sviluppato collaborazioni esterne, uno studio di ingegneria ci segue per quanto riguarda la normativa e la valutazione dei prodotti e dei progetti. Abbiamo investito molto nella formazione e anche al nostro interno c'è un ufficio con due tecnici dedicati a Magò

e due al sistema sostituzione dei serramenti. Tutti lavorano alla progettazione e sviluppo di nuove soluzioni e affiancano i clienti.

Siete appena stati certificati per la produzione delle porte su vie di fuga, si tratta di un nuovo progetto?

A conferma che non abbiamo intenzione di concentrarci solo sul sistema controtelaio, prestiamo attenzione alle richieste del mercato per cogliere eventuali opportunità, sempre compatibilmente alle dimensioni della nostra struttura. Oltre ad avere la certificazione ISO 9001, recentemente abbiamo ottenuto anche quella per le porte su vie di fuga (U NI EN 14351-1/VVCP 1), una nicchia con un potenziale. Il bacino di utenza rimane essenzialmente quello dei nostri attuali clienti, ma non escludiamo che in futuro si apra alla collaborazione con altre aziende su tutto il territorio nazionale.

Qual è il suo ricordo più bello di questi 40 anni di attività?

Non è facile identificare un solo evento, sono stati anni densi di lavoro, di impegno e ricchi di soddisfazioni quotidiane. Se penso in ordine cronologico forse una delle prime soddisfazioni più grandi risale agli inizi degli anni '80 quando ho progettato e installato un sistema controtelaio monoblocco in una scuola. Poi chiaramente il sistema Magò nel suo insieme e il rapporto che sono riuscito a instaurare con tanti colleghi. Infine, l'interesse manifestato da aziende estere e della grande distribuzione.

... e il sogno da realizzare?

Ho in parte già realizzato il mio sogno. Vedere i miei figli che seguono con passione ed energia la mia stessa strada. Mi supportano e hanno contribuito a creare una realtà strutturata e a sviluppare nuovi prodotti, uscendo dalla dimensione locale e del solo contesto privato. Se ci penso un progetto impensabile quando nel 1981 ho iniziato in un'officina di 32 metri quadrati. ■

U N TEAM DI ENGINEERING CURA
LO SVILUPPO DEL PRODOTTO,
L'ADEGUAMENTO ALLE NORME E
LE VERIFICHE PROGETTUALI