

show ROOM

n.5

DBInformation
digital, business & publishing

PORTE&FINESTRE

OTTOBRE 2022 - anno XXVIII

porta incantevole e infissi pvc

nuscospa.com    



La prima industria di porte e finestre
quotata in borsa, con oltre 50 franchising



Un unico partner per porte, infissi
e sistemi di sicurezza



Sostenibilità e transizione energetica
grazie alla nostra gamma infissi

NUSCO

ispirati dalla tradizione, progettati al futuro

IN CONTINUA EVOLUZIONE

Realtà dinamica e moderna nel settore delle finestre in pvc, scorrevoli, persiane e portoncini, Risposta Serramenti amplia l'offerta con le termocasse per gestire completamente il foro finestra. Un'azienda in continua crescita che ha rinnovato il sito produttivo e i magazzini migliorando performance, logistica e comfort

Olga Munini

Risposta Serramenti si dedica fin dalla sua fondazione alla produzione di serramenti in pvc. Nata negli anni '90, l'azienda - che quest'anno ha festeggiato i 25 anni di attività - non ha mai smesso di crescere e continua a investire in tutti i comparti, dalla produzione alla logistica, fino alla formazione non solo del proprio personale. È un'impresa che punta sempre a elevati standard, al controllo severo della qualità dei prodotti e alla professionalità dei serramentisti con il marchio posa-qualità, come ci raccontano Marco Rossi, titolare di Risposta Serramenti nonché neopresidente dell'associazione ANFT, e il direttore di produzione dell'azienda Alberto Secchi.

In uno scenario non semplice e in continua evoluzione, come sta andando la vostra azienda?

Marco Rossi: "Nel 2021 rispetto all'anno pre-covid abbiamo registrato un aumento del fatturato del 35% e quest'anno del 40%, che si attesta intorno ai 21-22 milioni di euro. Stiamo lavorando molto, sul doppio turno a livello produttivo, per far fronte alla domanda sempre crescente. L'azienda oggi ha 120 dipendenti e rispetto al passato non è più prettamente maschile, la

metà delle nostre risorse umane è infatti composto da donne impiegate sulla linea produttiva principale che fa parte del nuovo layout del sito. Purtroppo, abbiamo difficoltà nel reperire personale, dalla manodopera all'operatore qualificato e questo, come per qualsiasi azienda, pregiudica la possibilità di sviluppare ulteriormente il business, far crescere il fatturato garantendo qualità e quantità di prodotto. Non cerchiamo solo persone già formate, ma anche giovani che abbiano voglia di mettersi in gioco e di imparare un mestiere. Abbiamo un'Accademy interna che organizza corsi a tutti i livelli per commerciali, tecnici, impiegati, operatori di produzione e posatori. Siamo in grado di formare tutte le figure che compongono il nostro organico, i nostri fornitori, l'ordine degli architetti e degli ingegneri, il collegio dei geometri e proporre corsi dove possiamo dare crediti formativi".

Secondo lei questo trend positivo per l'edilizia continuerà?

Marco Rossi: "Proseguirà ma non per tutti, perché a fine anno il 110% non sarà più disponibile per l'unifamiliare, rimarranno dei condomini su cui intervenire ma dove solo le grandi



La sede Risposta Serramenti a Carpenedolo (BS)

aziende saranno in grado di lavorare. Arriveranno poi i fondi PNRR destinati alle opere pubbliche, per la messa in sicurezza degli edifici, e in parte al social housing, cantieri idonei a coinvolgere aziende strutturate. Le piccole imprese potranno continuare a operare con il 50% che andrà avanti con lo sconto in fattura, e dato l'enorme patrimonio edilizio sul nostro territorio ci sarà ancora molto da fare. Però non sarà come adesso. Oggi la domanda supera di gran lunga l'offerta, ma in generale si vede già un rallentamento degli ordinativi. Il mercato cambierà e si dovrà lavorare in maniera diversa".

Qual è il suo pensiero riguardo alle agevolazioni fiscali?

Marco Rossi: "Se non dovessero riconfermare il Superbonus sarebbe meglio. Perché quando non si paga nulla si perde di vista il controllo di tutto, dei prezzi e delle opportunità. Anche se poco, si deve pagare per prestare maggiore attenzione sugli interventi. In secondo luogo, sappiamo per esperienza che occorre sempre del tempo prima di comprendere i meccanismi di questi interventi fiscali. In questo caso in due anni hanno anche cambiato sette volte la norma mettendo in difficoltà le aziende e



Marco Rossi, titolare Risposta Serramenti e neopresidente dell'associazione ANFIT



Alberto Secchi, direttore di produzione Risposta Serramenti

non solo. Sarebbe stato sufficiente mantenere la versione originale e rimodulare la possibilità di cessione in funzione del raggiungimento della classe energetica raggiunta, quindi con dei salti di classe. Questo avrebbe evitato l'aumento incontrollato dei prezzi come è avvenuto all'inizio per i cappotti, il tutto con i soldi pubblici".

Si dice che la permanenza in casa durante il covid abbia contribuito a incentivare le ristrutturazioni delle case...

Marco Rossi: "Più che ristrutturare ha spinto a cambiare casa per una questione di spazi vivibili, i dati della compravendita immobiliare sono schizzati perché ci si è accorti che alcuni appartamenti non erano idonei e confortevoli. Oggi nella valutazione pesa anche il costo dell'energia, la gente è diventata un po' più accorta sul risparmio. Dove c'è la possibilità sono molto richiesti gli scorrevoli ampi, c'è ad esempio maggiore attenzione a sfruttare meglio quella che è la luminosità naturale".

Qualità e standard elevati sono da sempre una vostra priorità. Cosa pensa del marchio Posa-Qualità, com'è recepito?

Marco Rossi: "Ho portato il direttivo

dell'associazione Anfit a sposare il marchio Posa Qualità perché sono sempre stato convinto che unendo le forze sia più facile raggiungere gli obiettivi che favoriscano la crescita del nostro comparto, mantenendo standard elevati a prescindere dagli obblighi normativi. Avendo partecipato alle riunioni infra-associative per lo sviluppo del marchio, ho poi spinto per aderire anche come azienda. Secondo me andrebbe valorizzato maggiormente soprattutto a livello di insieme nella comunicazione. A mio avviso questo marchio avrà davvero successo quando sarà richiesto dal basso, dagli utenti finali, e non perché inserito in un capitolato per restare un unicum. Per questo è necessaria molta formazione, informazione, marketing più spinto rivolto appunto al cliente privato, e non solo agli addetti ai lavori, in modo che diventi consapevole che non tutti i serramenti sono posati a regola d'arte".

DISTRIBUZIONE E PRODOTTI Come siete organizzati sul territorio?

Marco Rossi: "Abbiamo dei nostri punti vendita e operiamo direttamente sul mercato anche con la nostra squadra di posa, e abbiamo una rete di distributori fidelizzati in

tutta Italia. Collaboriamo anche con le imprese, sia con i nostri contatti storici sia con aziende con le quali abbiamo fatto delle realizzazioni sfruttando ad esempio il canale del Superbonus. Non solo. Lavoriamo direttamente con l'utente finale e all'estero manteniamo contatti con imprese nostre clienti che ci coinvolgono nei loro progetti".

State seguendo delle realizzazioni particolari oltreconfine?

Marco Rossi: "Abbiamo inviato quattro container per un cantiere in Marocco che seguiremo direttamente con un'azienda locale, nostra cliente da sei anni e che abbiamo già fornito più volte; due nostri coordinatori esperti seguiranno la posa occupandosi della formazione e dell'organizzazione del cantiere".

Qual è il prodotto più apprezzato, avete nuove proposte?

Marco Rossi: "Sicuramente il sistema 76 MD è quello più richiesto. Alla nostra offerta abbiamo recentemente aggiunto le termocasse isolate e isolanti, un progetto sul quale puntiamo per gestire completamente il foro finestra. È un prodotto che commercializzavamo e che adesso produciamo. Si può inserire sia nel nuovo sia nelle ristrutturazioni ed è disponibile il modello per l'avvolgibile, piuttosto che con il foro per i cardini delle persiane oppure già predisposto ad alloggiare il sistema finestra e oscurante. La decisione di avviare la produzione delle termocasse l'abbiamo presa tra novembre e dicembre scorsi per partire quest'anno a inizio aprile in un altro stabilimento qui vicino. Abbiamo già un portafoglio ordini acquisiti con risultati molto positivi rispetto a quanto prospettato. Abbiamo sviluppato un software per avere tutte le distinte base di produzione e il configuratore automatico per il calcolo dei prezzi. Per adesso lo stiamo vendendo e posando direttamente noi in modo da testarlo adeguatamente, e dall'anno prossimo



I Risposta Point più recenti, a Vigonza (PD) e a Sonico (BS)

apriremo il mercato anche ai nostri distributori e rivenditori”.

NUOVO IMPIANTO PRODUTTIVO

Oggi realizzate i vostri prodotti in un moderno sito produttivo appena rinnovato. Quali sono le novità rispetto al precedente?

Alberto Secchi: “Abbiamo iniziato i lavori circa un anno e mezzo fa e quest'anno abbiamo inaugurato il nuovo capannone di circa 3200 metri quadrati, dove abbiamo realizzato anche un magazzino profili e un'area spedizioni prima inglobate nella vecchia unità. Abbiamo ottimizzato gli spazi e riposizionato tutti i layout della fabbrica, interventi che hanno reso possibile l'installazione di nuovi macchinari, in particolare per il taglio dei rinforzi inseriti all'interno dei serramenti in pvc. Abbiamo introdotto una macchina a elevata produzione che copre il fabbisogno di due turni in una giornata di 8 ore, e abbiamo collocato una nuova linea di vetraggio, di spostamento e posizionamento dei vetri. Questo intervento ha permesso di facilitare, come ha è stato accennato prima, anche l'ingresso di personale femminile inserendo nel corso dell'anno 16 unità. Arriviamo a produrre circa 130 serramenti al giorno. Nel complesso abbiamo infatti migliorato tutto il servizio sia produttivo sia operativo del personale in quanto gli sforzi sono stati drasticamente ridotti”.

Quali sono i vantaggi di questa nuova area?

Alberto Secchi: “Una parte è dedicata allo scarico dei materiali e consente di gestire i flussi in ambienti interni riparati, proteggendoli da sbalzi di temperatura che potrebbero alterarne lo stato chimico fisico. Non solo. Si garantisce il comfort del personale, che non essendo più esposto alle intemperie lavora in maniera molto più performante. C'è anche una zona dedicata agli accessori dove abbiamo inserito due magazzini verticali automatici della Modula. Il sistema adottato permette un migliore stoccaggio di tutti i prodotti posizionati secondo il corollario del serramento, collocati all'interno di cassette riconosciuti da codici, qui l'operatore esegue direttamente lo carico e scarico del materiale”.

E dal punto di vista logistico?

Alberto Secchi: “Per la parte esterna abbiamo realizzato un tracciato di viabilità dei mezzi e dei pedoni. Ogni passaggio è guidato da una serie di frecce segnaletiche che portano i mezzi alle varie destinazioni, e c'è un percorso pedonale che circola attraverso tutti gli edifici proprio per dare maggiore sicurezza ai dipendenti o a chiunque si muova nel sito. Tutte le isole sono state inoltre classificate e numerate ciascuna con un sistema di chiamata sonoro e luminoso. In questo modo si è voluto stabilizzare

l'operatore in modo che non si sposti tra i reparti, ma che in caso di necessità prema un pulsante. Su tabelloni posizionati in tutta la fabbrica si illumina il numero dell'isola che sta chiamando e il responsabile della produzione interviene”.

Come avete organizzato la nuova area produttiva?

Alberto Secchi: “Si suddivide in tre reparti. Il primo è quello della linea di produzione automatica, poi c'è quello del vetraggio che è dotato di due magazzini, uno automatico che alimenta sostanzialmente la linea automatica e un altro che fornisce il terzo reparto dedicato agli speciali. Il reparto della linea automatica è sostanzialmente una catena di montaggio che parte dal taglio dei rinforzi metallici e dei profili in pvc, per passare a un'altra stazione per il fissaggio tra rinforzo e profilo ed effettuare tutta una serie di lavorazioni utili alle altre postazioni. Nella fase successiva si posizionano i riscontri e si eseguono alcune forature che serviranno per la posa in cantiere. Il prodotto viene poi spostato nella zona di saldatura composta da due saldatrici, una per il telaio l'altra per le ante, dove un'operatrice lavora in simultanea sulle due macchine. Dopo si passa a una stazione automatica che effettua la pulizia dei pezzi saldati. Il prodotto viene poi traslato in altre due aree, nella prima un'operatrice in semiautomatico completa il serramento con gli scambi battuta e tutta la ferramenta, mentre nella seconda postazione totalmente automatizzata un avvitatore provvede al serraggio di tutta la ferramenta. Il semilavorato trasla in un magazzino provvisorio in attesa di essere richiamato dall'area banchi per l'assemblaggio vero e proprio del serramento. Si monta quindi il telaio con le ante, si eseguono alcune operazioni a completamento del prodotto e si effettua tutta la parte di collaudo e di corretto funzionamento. Le maniglie vengono sempre montate in cantiere perché potrebbero rompersi oppure danneggiare

Realizzazione con serramenti Risposta



l'infisso. Alla fine, il serramento viene posizionato su appositi carrelli in attesa di traslare al reparto vetraggio”.

Anche il reparto vetraggio presenta delle novità?

Alberto Secchi: “La linea di vetraggio non esisteva fino a qualche mese fa, prima c’era solo una gru a bandiera che è stata eliminata per inserire una linea a tutta lunghezza. I sistemi a ventosa posizionati in diverse zone possono muoversi in lunghezza e in larghezza in modo tale che l’operatore possa prelevare i vetri dal magazzino automatico e spostarli nella zona di montaggio del vetro. Una volta fatti tutti i bloccaggi necessari il serramento trasla a fine linea ed è posizionato con un’altra ventosa sui nostri cavalletti e inviato al magazzino spedizioni. Entro fine anno saranno installate anche una serie di rulliere che faciliteranno gli operatori, che non dovranno più movimentare i carichi ma semplicemente traslarli”.

Infine, il reparto degli speciali, com’è stato organizzato?

Alberto Secchi: “In questa area abbiamo cercato di dare una cronologia simile all’impianto automatico pur essendo questo dedicato ai lavori molto più manuali e specialistici. Anche qui abbiamo realizzato una serie di isole specializzate per tipo di lavorazione in modo tale da concentrare tutte le attività lavorative. Nell’unità di taglio si preparano tutti i profili che vengono poi smistati alle varie postazioni, ciascuna dedicata esclusivamente a tutte le fasi di produzione fino al confezionamento di uno specifico prodotto, quindi portoncini, alzanti, cassonetti, persiane. Abbiamo anche un’area dove realizziamo gli archi. I profili vengono accoppiati con

delle anime, posizionate all’interno per dare più stabilità alla verga in pvc. Utilizziamo poi un forno per raggiungere la temperatura di rammollimento e adattarli successivamente a delle dime studiate in funzione della tipologia dell’arco da ottenere”.

Per le forniture a chi vi rivolgete?

Alberto Secchi: “Profine per i profili in alluminio, il trattamento di verniciatura lo eseguiamo invece presso la DSV, i colori e le tonalità possono essere infiniti, attualmente quelli neutri vanno per la maggiore, quindi il bianco e il frassino. Siegenia ci fornisce la ferramenta, Maico alcuni componenti, per la vetreria ci appoggiamo a un’impresa locale, per le macchine invece a Urban”.

Per la riorganizzazione degli spazi e l’ottimizzare i processi avete adottato particolari standard?

Alberto Secchi: “Ogni azienda ha una propria metodologia che deve essere creata secondo le specifiche esigenze tenendo conto anche del prodotto che realizza. Noi abbiamo cercato di adottare i metodi 5S e Kaizen, già utilizzati in azienda. Si tratta di linee guida di impronta giapponese che ci sono di supporto e sulle quali si possono trovare degli ottimi spunti in ambito organizzativo. La direzione di stabilimento si è confrontata con le risorse umane per capire meglio tutte le dinamiche e le esigenze in modo da studiare metodi e processi performanti. Ora si sta iniziando a lavorare con un ordine e uno schema mentale decisamente diverso rispetto a quello di qualche anno fa, si comprendono e mettono in pratica le nuove disposizioni, come le posizioni

da rispettare o dove collocare il materiale da utilizzare rispetto a quello non conforme. La riorganizzazione ha coinvolto anche le squadre di posa. In funzione delle esigenze del mercato e dell’azienda è stata programmata una serie di corsi specifici su come comportarsi in cantiere o nella casa di un privato, così come sulle migliori tecniche di posa. Il percorso formativo ha dato decisamente buoni frutti. Lo riscontriamo anche grazie al ritorno che abbiamo dai clienti che spesso chiamano segnalando la loro soddisfazione”.

SOSTENIBILITÀ COME UNICA RISPOSTA

Chiudiamo con la sostenibilità. Quali sono le azioni di Risposta Serramenti in questa direzione?

Marco Rossi: “Cerchiamo di prestare sempre più attenzione all’ambiente con azioni e progetti. In azienda abbiamo la raccolta differenziata, si cerca di dividere lo scarto in maniera che possa essere riutilizzato. Siamo una realtà sostenibile anche nella scelta dei fornitori, utilizziamo infatti materiale in parte riciclato da Profine, che tra l’altro avvierà il ciclo chiuso riusando i nostri scarti. Riduciamo anche l’impatto del trasporto al minimo dal momento che la stessa azienda produce non lontano da noi, a Rovigo. Sul capannone a breve installeremo inoltre un impianto fotovoltaico per essere completamente autonomi sotto il profilo energetico, e ci stiamo attivando per la certificazione ambientale sebbene non obbligatoria, così come abbiamo fatto per il codice etico e il rating di legalità e quello pubblico ed altri certificati, perché siamo convinti che sia la strada giusta e oggi come oggi l’unica percorribile”.