A Rondissone in provincia di Torino, vicino a Chivasso, visitiamo la Cardinale Serramenti specializzata in serramenti esterni e interni. Qualità, certificazioni e rispetto per l'ambiente rappresentano i cardini della mission di un'azienda che riporta il primo obiettivo alla falegnameria, un luogo dove la materia viene sagomata e plasmata con stile, eleganza e ricercata esclusività, dove viene effettuata la sverniciatura, il restauro e la riverniciatura di vecchi infissi in legno di ogni genere; l'attestazione delle certificazioni più importanti che diventa sinonimo di professionalità rappresenta il secondo punto, e infine c'è l'attenzione per l'ambiente che ha un valore sacrale perché rappresenta il luogo di approvvigionamento. Claudio Cardinale ci racconta questa realtà, che ha progressivamente investito in tecnologie, creata dal fratello Aldo e condivisa oggi con lui.

DOVE LA MATERIA VIENE SAGOMATA E PLASMATA

Parliamo con Claudio Cardinale della storia dell'azienda ma anche di com'è strutturata oggi.

«La nostra azienda nasce principalmente grazie a mio fratello Aldo, che ha qualche anno più di me, e dopo aver lavorato in una vecchia bottega di falegnami per qualche anno, imparando il mestiere, all'inizio degli Anni 80 si è messo in proprio e all'inizio degli Anni 90 sono entrato anch'io, da lì in avanti siamo cresciuti tantissimo rispetto al punto dal quale eravamo partiti, fino ad arrivare a oggi. Inizialmente era una falegnameria più generica, poi con il passare del tempo ci siamo specializzati e appassionati al serramento: gli Anni 90 sono stati belli, impegnativi e ricchi di soddisfazioni, abbiamo sempre creduto nel "progetto legno" e lo abbiamo portato avanti sviluppandolo e investendo in strutture e tecnologie, aspetto fondamentale ormai.

Dopo i grandi numeri degli Anni 90, le cose sono cambiate sia a livello di mercato sia economico, per cui adesso il target lo abbiamo individuato di più nel cliente privato e nell'architetto che spesso va di pari passo col primo, che abbia necessità di avere un serramento di un certo tipo di qualità, un servizio e avere anche un approccio professionale diverso da quello che può dare il venditore puro».

Oggi Cardinale Serramenti è un'altra realtà, anche se rimane nella parola "falegnameria" il valore della cura del legno?

«Oggi il dettaglio fa la differenza! Nel tempo, alla perfezione abbiamo aggiunto l'eleganza, la cura minuziosa del particolare e il bisogno assoluto di originalità. Alla stabilità abbiamo unito la garanzia della durata nel tempo, la resistenza agli agenti atmosferici e la realizzazione di una strut-

tura pratica e funzionale. Versatilità produttiva e specializzazione settoriale sono i perni di questa sinergia su cui si muove il nostro impegno e il nostro lavoro, quello di una società dinamica e completa che si propone oggi come riferimento competitivo e risolutivo: dalla fornitura del semilavorato al montaggio chiavi in mano di intere strutture. Soddisfiamo tutte le esigenze, dalla cantieristica edile, al serramento personalizzato di qualsiasi forma e colore, al cliente privato come al consumatore finale. Per consentire a tutti di rinnovare la propria casa, acquistando le porte e le finestre desiderate, siamo in grado di offrire finanziamenti su misura del cliente. Inoltre, proponiamo il servizio di sverniciatura, restauro e riverniciatura di vecchi infissi in legno di ogni genere e questo ci lega al suo esordio come Falegnameria Cardinale che resta ancora quel luogo dove la materia viene sagomata e plasmata».

Come si esplica il processo produttivo per arrivare al risultato finale, ad esempio, del serramento che vediamo qui?
«Tutto inizia dall'ufficio tecnico per la progettazione e la realizzazione, il cuore è la progettazione.
Redigiamo il preventivo e nel momento in cui questo viene accettato dal cliente, parte la produzione, per cui mandiamo i disegni del progetto in formato CAD/CAM dall'ufficio tecnico direttamente al centro di lavoro e da là gli operatori hanno già tutto quello che occorre per produrre la finestra».

Oltre che per la produzione dei serramenti vi caratterizzate anche per il servizio di restauro che offrite sui vecchi infissi in legno e questo richiama anche alla manutenzione ordinaria, magari programmata, degli infissi nuovi?
«Questo rappresenta un aspetto cruciale per la finestra di legno! Noi preventivamente consegniamo tutta una serie di informazioni al cliente, già a partire dal primo contatto, spiegando le caratteristiche del serramento e come si faccia la manutenzione, gli forniamo tutti i manuali per poterla eseguire e gli diamo il kit per poterlo fare: speriamo sempre che lo usino e facciano la manutenzione, però diamo anche un servizio di manutenzione nel caso non la eseguano. Normalmente, all'inizio, presi dall'entusiasmo del nuovo acquisto, "ci stanno dietro", poi se ne dimenticano e si ricordano nuovamente dei loro infissi solo quando non funziona più qualcosa; in questo caso possiamo stipulare un contratto di manutenzione programmato e noi con cadenza annuale passiamo a fare la manutenzione.

Questo è importante e molti lo apprezzano, chi ha aderito è molto soddisfatto proprio per il fatto che non deve più pensarci. Naturalmente è un servizio a pagamento e riteniamo anche riconosciuto - non da tutti, nel senso che non tutti aderiscono al programma manutentivo - a contorno del nostro lavoro di specialisti del settore, che con l'occasione possiamo anche fare una verifica complessiva del sistema serramento. Purtroppo, spesso la finestra di legno non viene scelta proprio perché si crede che abbia necessità di tutta una serie di attenzioni e molti ancora la riconducono al ricordo delle vecchie finestre verniciate male fatte negli anni 70-80 che erano da carteggiare, a quei tempi diventava effettivamente un lavoraccio ripristinarle e solo un professionista era in grado di rimettere a nuovo le finestre se non erano - ormai - da buttare».

Questo è un problema legato alla comunicazione, alla possibilità di sensibilizzare l'utente finale sull'attuale facilità di manutenzione - anche con un semplice panno -, attraverso l'esperienza del Gruppo Valore Legno che, portando il contributo di tutto voi, e la trasmissione di questa conoscenza potrebbe fissare dei punti intorno al quale il serramento si dovrebbe configurare, raccontando: "Che cosa vuole la tua finestra di legno". Come se la facessimo vivere, per cui se la mia finestra parlasse mi direbbe che vuole che venga creato anche un programma di manutenzione...
«Negli ultimi quindici anni, con l'avvento del pvc, si è consolidato il trend contrario a quello che regge il principio manutentivo, come se qualcosa potesse durare per sempre! Comunque, la modalità adottata è diventata: "Si monta l'infisso e poi sparisce l'azienda", ma naturalmente dopo un po' di anni si verificano dei problemi che non possono essere risolti. Questa è un'esperienza che uso di

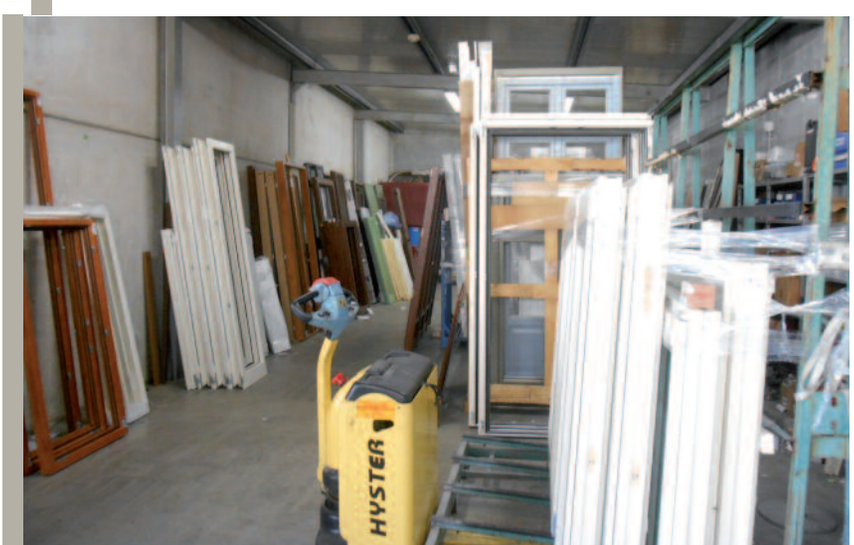
fronte ai miei clienti, per sensibilizzare un po' le persone che mi trovo davanti mostro il campione di un angolo di serramento in pvc, perché è giusto parlare anche di quello che c'è sul mercato come alternativa a quello che propongo io. Infatti, che piaccia o no, c'è, per cui io metto a confronto le tre tipologie di serramento con la presunzione di conoscere questi prodotti e quando presento al potenziale cliente il serramento di pvc, il serramento di legno e il serramento in legno-alluminio, il più delle volte poi il mio interlocutore punta sul legno o legno-alluminio. L'acquirente, comunque, si rende conto da solo di quali siano i vantaggi e quali gli svantaggi di ogni prodotto, anche semplicemente per le differenze che si manifestano visivamente, e dopo aver spiegato quali sono le caratteristiche di ogni materiale spesso condividiamo la stessa opinione e il cliente si convince del fatto che il suo gusto possa essere assecondato. E secondo me è il modo migliore per ragionare con un cliente potenziale, perché fare l'integralista e dire "quello o niente" non ha senso, perché se dall'altra parte chi si ha di fronte aveva una mezza idea che propendeva in una determinata direzione e io vado in sostanza contro la sua idea, che sia giusta o sbagliata, creao quel distacco che allontana il cliente».

Fingi, per un attimo, di avere di fronte una coppia di clienti che vuole assolutamente il serramento in pvc perché ha saputo che così non si tagliano gli alberi!

«Gli alberi vecchi bisogna tagliarli per lasciare spazio ai giovani che hanno una crescita più rapida e con la fotosintesi danno molto più ossigeno rispetto a un albero che ha già trenta anni o più. Invece il pvc richiede una grossa quantità di energia e il ciclo produttivo ha un impatto ambientale molto inquinante; non solo in produzione ma anche durante l'utilizzo perché le micro polveri si continuano a staccare dal materiale, e anche a fine ciclo l'impatto è devastante per l'ambiente, e comunque sarà ancora da stabilire dove andrà a finire».

Ipotizziamo, ancora, continuando il colloquio con la fantomatica coppia che non sia sensibile ai problemi legati al cambiamento climatico. Dal punto di vista della prestazione del serramento perché dovrebbe scegliere il legno e non il pvc?

«Il serramento di pvc viene sempre pubblicizzato in quanto dotato di valori molto alti di isolamento termico senza menzionare l'omega in metallo posizionato al suo interno che crea un ponte termico abbassando il valore iniziale. Questo, però, non lo dice mai nessuno! Invece, considerando che senza l'alluminio il serramanto non sta in piedi è obbligatorio inserire l'anima metallica. Mentre con una finestra



di legno abbiamo l'isolamento migliore in assoluto e soprattutto naturale, senza dover disturbare nessun altro se non la natura».

L'azienda quali specie legnose lavora?
«Principalmente abbiamo cercato negli anni di fare una scelta sui tipi di materiali anche per ottimizzare i costi e la produzione, e dare una qualità costante al prodotto, quindi acquistiamo il Pino lamellare dalla LESOBALT, un'azienda in Lettonia che ha una piantagione con una crescita molto fine quindi una resa del materiale molto compatta e uniforme. Non si tratta dunque di quel pino che tutti intendono come "materiale povero", ma di un materiale selezionato e molto bello che si presta bene a ogni lavorazione e che noi possiamo garantire. Questo è l'indirizzo che diamo al cliente che non ha richieste particolari, ma facciamo anche le finestre in Castagno e utilizziamo anche altri legnami come il Rovere, americano o slavo, o il Sassofrasso per offrire anche un target diverso. Il cliente solitamente si fa consigliare da noi ma possiamo realizzare il serramento come lo vuole e con tipologie legnose particolari se richiesto».

Va anche considerato che ogni legno ha le sue caratteristiche prestazionali in effetti, e una classe di durata; ad esempio una finestra in facciata esposta a est richiederebbe una specie legnosa consona, ma questo fa parte dell'esperienza del tecnico esperto nel serramento esterno. Invece, i centri di lavori odierni permettono di realizzare qualunque disegno per soddisfare ogni gusto estetico!
«Sì, abbiamo una flessibilità enorme, possiamo coprire un po' tutte le esigenze del mercato, dall'architetto che disegna serramenti ultra moderni, alla ristrutturazione del centro storico dove dobbiamo andare a riprendere tutte le sagomature esistenti: si può fare tutto con il legno».

Quale sarà il futuro di Cardinale Serramenti?
«Io penso che il nostro sia un settore maturo, con una tradizione radicata che arriva da una storia che è praticamente millenaria, e secondo me oggi dobbiamo modernizzare le nostre aziende a partire dalla parte gestionale fino alla digitalizzazione, parlo di BIM e alludo soprattutto al marketing sul web e quindi alla comunicazione dell'azienda sul canale digitale. Adesso il mondo è cambiato ed è cambiato il consumatore medio, ci sono sempre più ragazzi giovani, quando cercano qualcosa, prendono in mano il cellulare e guardano cosa viene proposto dello specifico prodotto, quindi chi offre il prodotto giusto allo specifico cliente».

Cosa manca oggi al settore del legno e cosa può portare il Gruppo Valore Legno?
«Quello che manca è la coesione tra noi produttori e l'unità di intenti, al di là di quello che può essere il campanilismo e il fatto di promuovere la mia azienda invece della "sua", l'intento dovrebbe essere di valorizzare la finestra di legno! L'importante è avere un'unità di intenti per valorizzare il nostro lavoro e il materiale che lo caratterizza: il legno è il principe delle costruzioni fra i materiali strutturali perché è l'unico che continua ad avere valori positivi rispetto ad altri materiali tradizionali. Personalmente ritengo determinante che tutti si formino, che sappiamo tutto di quello che riguarda il materiale e di quello che gli gira attorno. Secondo me bisogna formarsi per non fermarsi».