

Ottobre 2013 Anno XXXIV - € 8,00
ISSN 0394-3216

DBInformation
digital, business & publishing

Confartigianato

Organo Direttivo Nazionale di Confartigianato
Meccanica e Subfornitura

**TECNOLOGIA L'INVOLUCRO DEL FUTURO OSSERVATORIO
PAGAMENTI, MEGLIO PREVENIRE REALIZZAZIONI
LA CASA STUDIO RINNOVO RECLADDING, MA
NON SOLO DOSSIER AUTOMAZIONI, I PRODOTTI**

www.guidafinestra.it

395

F
NUOVA

FINESTRA



IMAGO LESS IS MORE

AGB

Arte Metal Vetro a Condofuri Marina (RC)

a cura di Giovanni Sala

Un partner presente in tutto e per tutto

Arte Metal Vetro la pensa così. Il serramentista calabrese ha optato per Italplastick come fornitore di profili in Pvc. Merito anche del servizio che offre l'azienda.

Poco più di 5 mila abitanti, in provincia di Reggio Calabria, localizzato nel cuore del comprensorio "greco" calabrese, Condofuri (il nome deriva da "Kontofyria, che in dialetto greco-calabro significa "vicino al forte") è un pezzo vivente di memoria classica: basti pensare che la frazione di Galliciano - sessanta abitanti, unico borgo tuttora interamente ellenofono - è definita "l'Acropoli della Magna Grecia". E tra le frazioni c'è anche Condofuri Marina, un gran bel mare, dove ha sede Arte Metal Vetro, da oltre trent'anni azienda a gestione familiare produttrice di infissi: fondata da Giovanni Mafri, da anni vede, infatti, impegnati anche i figli Irene e Giuseppe.

"Tutto inizia nel 1978 - dice Giuseppe Mafri, titolare dell'azienda calabrese -, quando mio padre Giovanni si mette a produrre serramenti in alluminio, manufatti in ferro battuto e piccola carpenteria. Successivamente, e siamo al 1985, viene introdotta la lavorazione del vetro 'standard' per i serramenti. Una vocazione, quella del vetro, che si specializza ulteriormente attorno al 1990, con l'aggiunta del vetrocamera, date le crescenti prestazioni isolanti chieste al serramento, e del vetro artistico, quest'ultimo lavorato secondo le tecniche tradizionali".

Quando scatta la passione per il Pvc?

"A cavallo fra gli anni 2006-2007. Un arricchimento della nostra offerta dettato dalla crescente domanda di tale materiale, parallelamente alla percezione delle elevate prestazioni termoisolanti degli infissi in Pvc e dell'ottimo rapporto qualità/prezzo".

Insomma, Pvc non più inteso come banale plastica...

"Tutt'altro. Ma non solo. Si iniziò anche ad apprezzarne le qualità estetiche, di design,



Il team della Arte

Metal Vetro di Giovanni Mafri a Condofuri Marina in provincia di Reggio Calabria: per il Pvc, profili e attrezzature della Italplastick.

considerando il serramento sempre più come un componente sia della progettazione architettonica sia dell'arredo d'interni".

Una "audience" crescente, quella del Pvc, che avrà certamente influito sulle vendite...

"Riferendoci ai serramenti, che costituiscono lo 'zoccolo duro' della nostra produzione, oggi il Pvc si ritaglia il 50% di quanto vendiamo, mentre la restante quota va suddivisa tra alluminio taglio termico e alluminio-legno".

Perché Italplastick

A questo punto, viene spontaneo chiedere perché Italplastick?

"La scelta di Italplastick è stata dettata da varie considerazioni. Ad esempio, avere un fornitore unico sia per i profili sia per le macchine di lavorazione del Pvc, energeticamente efficienti i primi, tecnologicamente avanzate le seconde. Altro motivo: le numerose certificazioni di processo e di prodotto di Italplastick e le ulteriori garanzie fornite dall'azienda, i cui prodotti sono sottoposti internamente a prove e test costanti".

E riguardo al servizio?

"Stavo proprio per arrivarci. Credo sia il 'fiore all'occhiello' del nostro rapporto con Italplastick, azienda che proprio quest'anno compie i 50 anni di attività. Si tratta di un servizio celere, puntuale, mirato, per qualsiasi tipo di problema di carattere tecnico-costruttivo o di posa, soprattutto per realizzazioni particolari. Un valore aggiunto prezioso e insostituibile perché un lavoro vada a buon fine. Senza contare che, essendo noi concessionari Italplastick, siamo anche Partner CasaClima".

Prodotto, cliente, mercato: cosa ci può dire?

"Il sistema da noi più utilizzato è Giotto a 5 camere, essendo in zona climatica C; ma, dove richiesto, utilizziamo anche la versione a 7 camere. Cliente: 80% privato, architetto incluso, 20% imprese; quanto ai perché della scelta, il cliente più evoluto dà la giusta importanza, oltre che al fattore design, alle prestazioni energetiche del serramento, e non soltanto per le benemerite agevolazioni fiscali. Mercato: 70% rinnovo, 30% nuovo".