

Bertolottolegno, da Cavour a Villafranca



# SERRAMENTI, BELLI NON BASTA

Oggi è richiesta alta qualità e la capacità di far risparmiare energia.  
Venticinque dipendenti e quindici posatori

*Nella costruzione o nella ristrutturazione di una casa i serramenti hanno sempre maggiore importanza. Se, in passato, erano molto semplici e di scarso valore e la parola "risparmio energetico" non esisteva, oggi questi prodotti sono chiamati a rispondere a requisiti ben precisi.* Lo sa molto bene Mauro Bertolotto, responsabile commerciale della "Bertolottolegno", l'azienda avviata nel 1985 a Villafranca Piemonte dal padre Giovanni. L'ingresso di Mauro in azienda avviene nel 1990, seguito nel 1997 da quello della sorella Simona, che attualmente segue la produzione: «Per oltre un decennio abbiamo avuto dei nostri punti vendita a Torino - spiega Mauro -, che sono poi stati chiusi per aprire una nuova e più grande sala espositiva a Cavour. Qui, grazie alla vicinanza con la nuova autostrada Torino-Pinerolo, possiamo servire comodamente le zone del

*Torinese, del Pinerolese e del Saluzzese».*

Tra i clienti, accanto ai privati che costruiscono o ristrutturano, non sono da meno le imprese edili: «Siamo per loro un punto di riferimento strategico grazie alla nostra esposizione permanente - conferma Mauro Bertolotto - : in qualsiasi momento i loro clienti possono visionare il materiale di capitolato, vedere come è stato costruito, con quali materiali. Uno dei vantaggi del servirsi direttamente da un'azienda produttrice».

## OGNI TIPO DI INFISSI

La scelta che per la Bertolottolegno si è rivelata vincente è stata quella di produrre qualsiasi tipologia di infissi e porte interne: «Questo per rispondere a tutte le richieste dei nostri clienti - puntualizza Mauro Bertolotto - : oltre alla fedele riproduzione

di antichi infissi o porte interne siamo specializzati in prodotti specifici per l'edilizia commerciale fino ad arrivare ai più ricercati manufatti di design contemporaneo». Ogni commessa diventa quindi un "pezzo unico", seguito e monitorato attentamente dall'acquisizione dell'ordine alla consegna. C'è una "formula" ben precisa alla base della filosofia aziendale dell'azienda di Villafranca: «Il rapporto qualità-prezzo è uguale alla somma di vernice, legno, accessori e posa in opera - spiega Mauro Bertolotto -. E solo utilizzando elementi di prima qualità si potrà ottenere un prodotto valido e duraturo nel tempo».

Altro punto di forza, i servizi aggiuntivi: «Nella sede di Cavour il cliente può "approfondire" della consulenza gratuita di tecnici specializzati che sapranno comprendere le sue richieste per indirizzarlo sul prodotto adatto». E per il prezzo? «Senza impegno di acquisto proporremo un preventivo - risponde Mauro Bertolotto -, in modo da mettere ognuno in condizione di valutare al meglio l'offerta».

### IL SERRAMENTO "PERFETTO"

Come riconoscere, anche se l'occhio non è dei più esperti, un serramento ben costruito? «Ci sono una serie di requisiti minimi che non possono mancare» risponde Mauro Bertolotto. Primo, la presenza di un pilastro interno: «Oltre a migliorare l'impatto estetico, impedisce l'ingresso dell'acqua o dell'aria e nasconde il sormonto tra le due ante». Secondo, il gocciolatoio: «Messo sulle finestre, è realizzato in alluminio per favorire l'evacuazione dell'acqua. Una volta all'anno è bene controllare che i fori di evacuazione siano liberi da sporcizia o sedimenti». Terzo, il cordolo di silicone tra davanzale esterno e telaio della finestra: «Evita le infiltrazioni d'acqua, soprattutto se abbinato al posizionamento del davanzale interno di un centimetro e mezzo più in alto rispetto a quello esterno». Quarto, la bandella d'alluminio tra il pavimento interno e la soglia che, spiega Bertolotto, «riduce le infiltrazioni di acqua ed è registrabile, in modo da assicurare sempre una chiusura perfetta delle ante, evitando di bucare il pavimento per posizionare il puntale di chiusura».

E i vetri? «La nostra azienda usa vetrate isolanti che, per aumentare le prestazioni del vetro-camera e contenere le dispersioni termiche causate dalla differenza di temperatura tra interno ed esterno, possono essere sostituite con vetrate chiamate "basso emissive". Per ridurre ulteriormente le dispersioni si può anche intervenire sui ponti ter-

mici, inserendo nella camera d'aria del vetro un apposito gas denominato "Argon"».

### LE SFIDE DEL FUTURO

Il futuro della "Bertolottolegno" è - in parte - racchiuso nella parola "bio-architettura": «Accanto alle tradizionali e durature vernici ad acqua, da oggi c'è una nuova gamma di vernici ecologiche realizzate con oli vegetali e resine naturali - annuncia Mauro Bertolotto -. Sono prive di derivati dalla lavorazione del petrolio, sono facilmente reintegrabili ed esaltano la venatura del legno. Vogliamo

costruire serramenti che rispettino i canoni imposti dalla bio-architettura, ma per farlo fino in fondo è fondamentale utilizzare queste vernici naturali ed ecologiche».

Le novità non si fermano qui: «Abbiamo investito anche nel settore delle cosiddette

"case passive" - conclude Mauro Bertolotto - con la produzione di una linea di infissi con elevato spessore che possono raggiungere valori di trasmissione termica ideali per le nuove abitazioni a basso consumo energetico».



L'azienda occupa 25 dipendenti e 15 posatori

## Bertolottolegno

### SEDE AMMINISTRATIVA E VENDITA:

via Pinerolo 113 - Cavour (TO)

### STABILIMENTO DI PRODUZIONE:

via Cardè 2 - Villafranca Piemonte (TO)

**TELEFONO:** 011 980.0036

**FAX:** 0121 600.036

**SITO INTERNET:** [www.bertolottolegno.it](http://www.bertolottolegno.it)

**E-MAIL:** [info@bertolottolegno.it](mailto:info@bertolottolegno.it)

**FONDATORE:** Giovanni Bertolotto

**AMMINISTRATORE DELEGATO:**

Giovanni Bertolotto

**RESPONSABILE COMMERCIALE E MARKETING:** Mauro Bertolotto

**DIPENDENTI:** 25

**COLLABORATORI A DIVERSO TITOLO:**

15 posatori