

HOTEL DOMANI PER **PONZI INGRESSI AUTOMATICI**

OTTOBRE

117

**RADISSON**  
COLLECTION

PALAZZO TOURING CLUB MILAN



# Soluzioni per hotel **U ni ci**

Da oltre settant'anni le porte  
d'ingresso, le facciate e i serramenti  
Ponzi contribuiscono a trasmettere il  
carattere specifico e distintivo degli  
alberghi in cui vengono installati





**LE PORTE D'INGRESSO E LE SOLUZIONI PER SERRAMENTI E FACCIATE PONZI SONO TUTTE RIGOROSAMENTE MADE IN ITALY. ANZI, DI PIÙ: MADE IN ROMAGNA**

Nata in Emilia Romagna, immersa quindi in un territorio che dell'ospitalità ha fatto il suo fiore all'occhiello, Ponzi ha tratto dal contesto una profonda conoscenza delle esigenze del mondo alberghiero oltre che una sensibilità particolare nel percepire al volo le tendenze del settore.

Ma non si tratta - o non si tratta soltanto - di una questione di DNA: dietro il successo dell'azienda c'è una tenace spinta alla crescita e al rinnovamento, che passa sia dalla ricerca sul prodotto che dall'attenzione per il servizio e per le richieste di un mercato in costante evoluzione.

Andrea Ponzi, direttore commerciale dell'azienda, interpreta il successo dell'azienda come una somma di competenze che permette di seguire il progetto dalla nascita fino alla sua realizzazione e oltre.

"Ponzi ha una indiscussa storicità nell'ambito dell'ingresso automatico e dei serramenti nel settore alberghi. È la prima azienda in Italia che ha investito in questo settore, seguendo sempre da vicino lo sviluppo delle esigenze dell'edificio alberghiero e l'evoluzione della reception, uno spazio che è un punto di riferimento sia funzionale che simbolico, perché deve trasmettere l'idea di qualità e prestigio della struttura, oltre che il suo carattere unico e distintivo.

Mentre nel mondo del retail si tende ad avere un ingresso uniformabile per creare strutture identiche come tipo di immagine, ogni albergo ha una sua territorialità, una sua connotazione specifica. Rispondere in modo soddisfacente a questa esigenza richiede flessibilità e competenza sia a livello tecnico di prodotti che di soluzioni progettuali che devono essere diverse l'una dall'altra e in armonia con il contesto e la tipologia dell'intervento.

La forza di Ponzi è una consolidata esperienza a livello tecnico, una grande professionalità nella conoscenza delle problematiche dell'albergo e la capacità di individuare, suggerire, progettare, produrre e personalizzare le soluzioni giuste per ogni caso".

**L'esperienza di Ponzi permette di comprendere le esigenze e individuare soluzioni ad hoc per ciascun hotel, ma anche di garantire affidabilità e tempistiche, che - in condizioni ordinarie - sono sempre molto stringenti. Come siete strutturati al vostro interno?**

Abbiamo fatto la scelta di realizzare tutto in Italia, il più possibile in zona. Questo ci differenzia dai gruppi internazionali che propongono prodotti studiati, progettati e ingegnerizzati in un paese diverso dal loro. Per noi il "made in Emilia Romagna" è un valore aggiunto che ci permette di controllare tutte le fasi di lavorazione e quindi di gestire i tempi senza dipendere dall'imprevedibilità dei mercati. Grazie all'esperienza di quasi ottanta anni nei serramenti abbiamo la capacità di realizzare soluzioni personalizzate e idonee alla necessità dei nostri clienti, molte delle quali sono state da noi brevettate.

Inoltre, abbiamo una squadra di professionisti che operano in 5 uffici diretti per seguire le varie aree geografiche, diverse branch operative che tengono il contatto diretto con l'al-

bergatore e il progettista, per individuare con cura le loro esigenze. Tutta questa organizzazione - gestita direttamente senza ricorso a terzi - permette di avere una filiera corta e controllabile.

**Questo ci porta a un tema molto attuale: l'approvvigionamento delle materie prime e l'aumento dei prezzi. Come gestite questo problema?**

Anche per quanto riguarda le materie prime ci rivolgiamo a fornitori che si trovano sul territorio italiano e locale. Inoltre, da qualche anno stiamo prestando molta attenzione al riciclo del materiale e oggi abbiamo un magazzino con migliaia di componenti e con tonnellate di alluminio, il 30% delle quali proviene dal riciclo. Abbiamo creato circa una dozzina di isole in cui andiamo a riciclare tutti i materiali che utilizziamo - plastica, legno, alluminio, carta - per poterli trasformare. Si tratta di un approccio che stiamo seguendo da alcuni anni - in cui crediamo molto -, che sta dando degli importanti risultati perché ci permette di rispettare anche le tempistiche particolarmente pressanti. Oggi siamo un caso atipico: nei progetti che seguiamo i tempi pianificati corrispondono a quelli di esecuzione perché ci siamo creati, per l'approvvigionamento di materiale, dei percorsi alternativi ai canali standard.

**Quindi non condividi la scelta di tante aziende di disfarsi del magazzino in quanto fonte di spesa?**

È vero, è una spesa, ma se non lo hai, il rovescio della medaglia è che non hai il prodotto... Noi abbiamo sempre fatto la scelta opposta: investire sul magazzino e anche sul riciclo, che ci ha permesso di superare il problema della trasformazione dei materiali. E oggi la grande disponibilità di materiali in stock rappresenta una valenza importante a livello tecnico e produttivo.

### La sede di Ponzi a Bagnara di Romagna (RA)



**Il magazzino dell'azienda, con tonnellate di alluminio di cui il 30% proveniente da riciclo**



Sopra, porta automatica Ponzi TOS con ante apribili in antipánico, idonea a via di fuga. Zerbino Ponzi Com, in alluminio e inserti in moquette. Hotel Double Tree by Hilton, Roma. A sinistra, porta girevole automatica Ponzi PG 3 ante, con inserimento di zerbino tecnico Ponzi Tire. Hotel Saraceni, Isola delle Femmine (PA). A destra, porta telescopica automatica Ponzi TSA TOS, con ante apribili a battente in caso di emergenza. Altezza 3 m secondo le ultime tendenze architettoniche. Hotel Ariston, Milano



**Il Cavalier  
Alessandro  
Ponzi, al  
centro, con i  
figli Andrea  
e Stefano**



## Un pioniere dell'innovazione

Quella che oggi è una realtà di riferimento nel settore è nata negli anni '30 con una piccola bottega di fabbro; a guidarne la trasformazione è stato il **Cavaliere Alessandro Ponzi**, che ha dedicato all'azienda tutta la sua vita. Il suo è stato un cammino pionieristico, con varie invenzioni nel settore meccanico, fino ad arrivare al serramento metallico, prima in ferro, poi in alluminio. Un passaggio avvenuto nel secondo dopoguerra, in cui ha saputo cogliere la domanda crescente italiana del "boom edilizio", decretando l'espansione dell'azienda nel campo dei serramenti. Nel decennio successivo ha interpretato la richiesta di materiali innovativi e l'introduzione dell'alluminio nel mondo della serramentistica con relativi componenti ed accessori, ideando ed essendo socio fondatore nel 1974, dell'Erreti, azienda di Bagnara operante nel campo degli accessori per profilati in alluminio. Negli anni '80 è stato il primo a comprendere l'esigenza della porta automatica "chiavi in mano" creando all'interno della Ponzi Infissi la nuova divisione, Ingressi Automatici, coadiuvato dall'arrivo in azienda del figlio Andrea. La realtà aziendale, grazie all'impostazione di nuovi criteri industriali più evoluti, si sviluppa su tutto il territorio italiano evolvendo la dimensione da locale a nazionale ed estera, annoverando moltissime referenze di prestigio, sia nel campo degli ingressi che dei serramenti. Il cavaliere Alessandro, che si era ritirato da un decennio dell'attività aziendale, è venuto a mancare negli scorsi mesi. A raccogliergli l'eredità sono i figli, Andrea e Stefano, che conducono l'azienda con la stessa creatività e determinazione.



**Nelle foto, l'Hotel J77 di Jesolo (VE). A destra, progetto Ponzi Hotel "chiavi in mano" per l'albergo. L'intervento ha riguardato rifacimento di infissi, oscuramenti, parapetti, grandi vetrate, facciate, porte automatiche. Sopra, la bussola scorrevole automatica Ponzi TOS realizzata in finitura Ral 9010, idonea a U.S. In alto a destra, particolare dell'infisso scorrevole Ponzi, sempre nell'albergo jesolano**



tivo. Il concetto del riciclo è una filosofia che abbiamo sposato da diversi anni, insieme al mantenere alto il livello del magazzino. Questo ci dà la forza di poter assumere degli impegni senza dipendere dall'imprevedibilità dei mercati.

**Il mercato è pronto a riconoscere**

**- in modo reale - il valore del lavoro che viene fatto da Ponzi sul tema del riciclo?**

Sicuramente ci sta permettendo di lavorare a edifici che devono avere certificazioni sui temi della sostenibilità; per esempio di recente, a Milano, abbiamo partecipato alla realizzazione di un fabbricato Platinum Leed. Sia-

de le scelte come se si trattasse di casa sua. I problemi spesso nascono quando si ha a che fare con le imprese che, non essendo coinvolte in prima persona come invece i proprietari o come coloro che poi devono mantenere la gestione dell'immobile, sono sempre più attenti al prezzo. Quando è la proprietà a dover prendere decisioni di solito analizza il rapporto qualità/prezzo in maniera più completa, perché poi negli anni deve convivere con la qualità del prodotto e mantenerlo.

Per questo per noi è una grande soddisfazione quando i clienti ci dicono di avere i nostri serramenti sempre perfettamente in funzione da vent'anni: queste referenze sul mercato parlano di noi e della nostra esperienza nel settore.

**In Ponzi la qualità del prodotto cammina parallela alla qualità del servizio, quindi...**

Abbiamo creato 5 sedi Ponzi sul ter-

ritorio, a circa 250 km l'una dall'altra, in modo che possano servire tutte le aree della penisola. Abbiamo poi circa una ventina di punti di assistenza, strutture che operano per noi, dipendenti diretti o società collegate. Dobbiamo garantire su tutto il territorio lo stesso tipo di qualità: l'albergatore di Trieste e quello di Palermo devono sapere che, qualunque sia la problematica, saremo lì a gestirla entro un'ora. La nostra rete è ormai abbastanza rodada e questo significa dare una garanzia nel servizio oltre che nel prodotto. Questo sul mercato fa la differenza: un albergo ha la certezza di trovare in Ponzi un partner presente e affidabile.

A facilitare i rapporti c'è anche la nostra struttura: siamo un'azienda familiare e il cliente sa che in Ponzi trova persone che, in caso di necessità, sono in grado di prendere in mano la situazione e provvedere a risolverla. Lavoriamo da tanti anni con gli alberghi: siamo in sintonia con le loro esi-

genze e il loro modo di lavorare.

Andiamo oltre le porte d'ingresso, su cui il posizionamento di Ponzi è consolidato in modo indiscutibile. L'offerta dell'azienda è molto più articolata. Sui serramenti abbiamo una serie di innovazioni legate soprattutto al tema delle facciate. Sulla scia dei bonus edilizi, che stanno incentivando il recupero a livello energetico dei fabbricati, stiamo investendo nella ricerca di prodotti che possano migliorare le prestazioni ed essere al tempo stesso più performanti ed esteticamente belli. A questo proposito, stiamo lavorando a un progetto di recupero a Riccione, per il quale è in corso la progettazione di tutte le facciate esterne con una particolare lamiera in grado di garantire elevate prestazioni termiche ed estetiche. Il recupero è un tema su cui stiamo ragionando molto perché è estremamente attuale, grazie agli incentivi statali e alla volontà degli albergatori di rinnovare le loro strutture: rivedere la pro-

pria immagine e migliorare le prestazioni termiche e acustiche permette loro di essere più competitivi. Uno tra i nostri brevetti più recenti riguarda proprio una porta automatica di ingresso che può essere una via di fuga ma garantisce anche elevate prestazioni dal punto di vista energetico.

**Per questo tipo di interventi l'interlocutore privilegiato di Ponzi diventa il progettista.**

Certo, soprattutto in casi di bonus i progettisti sono alla ricerca di materiali che permettano di ottenere questo tipo di finanziamento, migliorando le prestazioni delle strutture. I tecnici diventano degli elementi chiave.

**Un altro banco di prova importante in questo senso sono gli alberghi in palazzi storici, dove ci sono vincoli stringenti.**

Abbiamo lavorato diverse volte in contesti storici e ci stiamo impegnando molto per poter usare anche in questi frangenti materiali e soluzioni innovative. A Trieste per il proget-

to del Double Tree by Hilton, che è diventato un 5 stelle, il contesto era un edificio altamente vincolato dove abbiamo presentato prodotti nuovi senza creare disarmonie con il valore storico dell'edificio.

Stiamo creando inoltre una cartella con un centinaio di colori per poter inserire i nostri prodotti nei centri storici. L'alluminio, e in genere i metalli, non vengono considerati idonei per un certo tipo di intervento. Noi stiamo quindi lavorando su materiali che, oltre ad avere un aspetto simile alle finiture tradizionali, siano in grado di restituire anche le sensazioni tattili di quelli originali, e con caratteristiche tecniche di durata e prestazioni competitive, che garantiscano prodotti che non si alterano con il tempo.

La finitura è in generale oggetto di forte attenzione e più il contesto è importante tanto più cresce la cura. Noi intendiamo puntare sulla personalizzazione dei prodotti per adeguarli al contesto e per questo stiamo lavorando su un centinaio di colori, con certificazioni che affermano

la durata del prodotto.

**Le porte d'ingresso degli hotel rappresentano la transizione tra i flussi dei luoghi pubblici e la dimensione privata dell'albergo. In che direzione sta andando il mercato?**

La tendenza è sicuramente quella delle vetrate di ampie dimensioni. Come nei serramenti, la richiesta sempre maggiore è quella di grandi superfici libere ma performanti e sicure. E così questa è la direzione della ricerca di Ponzi. Sono allo studio importanti facciate innovative che riescono a coniugare l'esigenza di una minore presenza del metallo con quella di migliori prestazioni energetiche.

**Il tema quindi è l'equilibrio tra la riduzione dei profili e la garanzia delle prestazioni?**

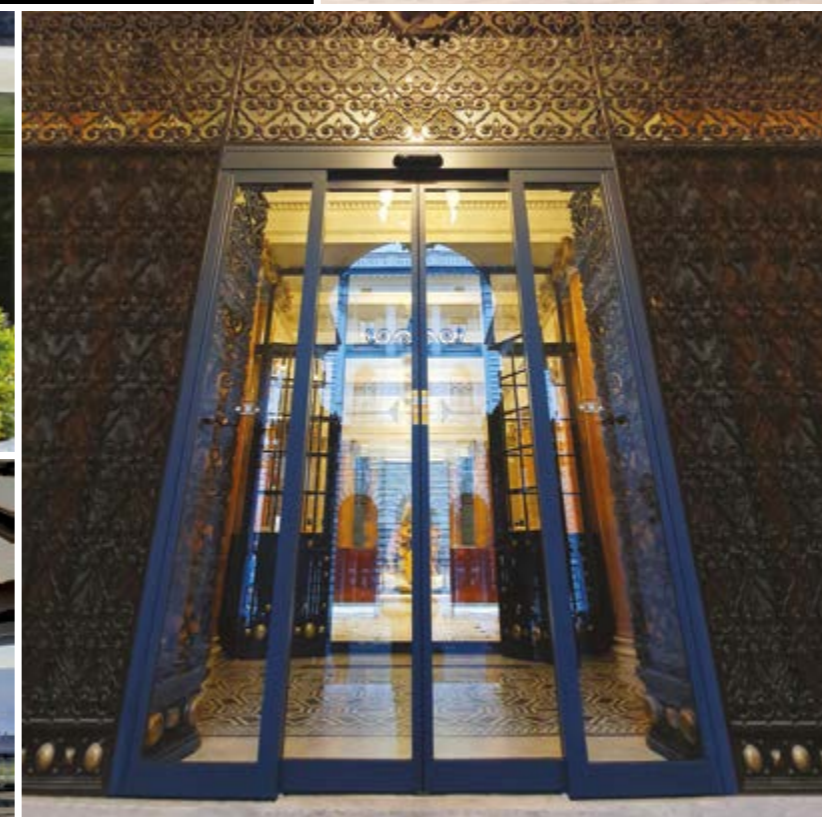
Esatto. La nostra elevata credibilità come azienda storica del settore, con un forte know how e una grande esperienza, ci permette di mediare tra le posizioni dei designer, il cui de-



**OLTRE SETTANT'ANNI DI ESPERIENZA E UNA TENDENZA COSTANTE ALLA RICERCA E ALL'INNOVAZIONE FANNO DI PONZI IL PARTNER IDEALE PER IL MONDO DEGLI HOTEL**



Sopra, porta girevole automatica a quattro ante Ponzi PG e infissi Ponzi. Hotel Ibis Palermo President, Palermo. A sinistra, porta girevole automatica a 3 ante Ponzi PG, la prima porta girevole totalmente Made in Italy. Hotel NH Collection, Roma. A destra, porta scorrevole automatica Ponzi TOS, inserita nel contesto storico del Palazzo Touring Club. Hotel Radisson Collection, Milano



A partire da sinistra:

- Realizzazione di facciate Continue e inserimento di porte scorrevoli automatiche Ponzi ASD. Progettazione architettonica degli interni e degli esterni (Studio Simonetti di Rimini) per l'Hotel Firenze & Continentale, La Spezia.
- Porta scorrevole automatica Ponzi TOS inserita in sistema di vetrate Ponzi. Hotel Terme Venezia - Abano Terme (PD).
- Porta Automatica Ponzi TOS inserita in veranda vetrata. Zacher Hotel Pavillon Royal, Baveno (VB).
- Porta Automatica Ponzi TOS inserita nel prestigioso immobile disegnato da Ruggiero e Arduino Berlam agli inizi del '900 in Piazza della Repubblica a Trieste, Ex sede della RAS (Riunione Adriatica di Sicurtà), oggi Allianz Hotel Double Tree by Hilton



**A partire dall'alto:**

- Porta scorrevole automatica Ponzi ASD con profili sottili da 20 mm per esaltare la luminosità della hall. Hotel Diana, Roma.
- Porta Ponzi Curved, con inserimento di zerbino tecnico Ponzi Tire. Hotel De la Ville, Roma
- Porta scorrevole Ponzi ASD pannellata per ingresso SPA. Hotel Radisson Collection, Milano.
- Porta scorrevole automatica Ponzi ASD realizzata in soluzione tutto vetro. Hotel Caravaggio, Firenze

siderio è quello di non avere interferenze con le proprie idee progettuali, e la committenza, che ha la necessità di avere garanzie sulla sicurezza e le certificazioni. Ne è un esempio una delle nostre recenti e importanti referenze: l'ultimo hotel di Radisson Collection a Milano, 5 stelle realizzato nella vecchia sede del Touring Club.

**Finora abbiamo parlato di committenti e progettisti. Cosa cambia quando subentra un general contractor?**

Avere un unico referente può semplificare, in teoria, le attività. Purtroppo, però, spesso non è così. I general contractor sono interlocutori generalisti, per i quali non è facile gestire le esigenze che vanno dal settore dell'involucro fino a quello degli interni: può nascere una gamma di situazioni problematiche molto ampia, è quindi difficile che una sola figura possa averne il totale controllo. Soprattutto per i prodotti che richiedono una successiva manutenzione - e gli hotel appartengono a questa tipologia di interventi - serve una cura diversa da quella di un general contractor.

Con quest'ultimo si corre il rischio che prevalgano ragioni di tipo economi-

co o di tempistiche più che di qualità dei prodotti. Per risolvere questo problema servirebbe un controllo normativo che definisse le caratteristiche che deve avere un general contractor e precisasse anche la solidità finanziaria necessaria per poter seguire un certo tipo di attività.

**Cosa succede fuori dai confini italiani?**

Siamo presenti anche in progetti all'estero dove portiamo la nostra esperienza e la tipicità del nostro made in Italy: è importante ricordare che abbiamo una capacità produttiva, qualità di finiture, prodotto e creatività che ci ha sempre reso forti e riconoscibili nel mondo.

Manca però, e sarebbe bello si creasse, una vera filiera, una cordata che partisse dal progettista e proseguisse con le aziende e i fornitori. ]]Mentre all'estero i progettisti, quando si trovano a lavorare fuori dal loro paese di origine, fanno affidamento sui fornitori connazionali, in Italia non accade. Invece sarebbe bello che il made in Italy seguisse la progettualità italiana, per fare sistema e contribuire a esportare la nostra eccellenza e la nostra unicità.