

TECNOGRAMMA

01/2000

MULTI TREND

La nuova anta/ribalta

AL PASSO CON I TEMPI?

Cosa comporta esattamente "stare al passo con i tempi"? Una continua analisi della situazione attuale con la fondamentale domanda: "Quello che oggi c'è, soddisfa quello di cui oggi si ha più bisogno?".

Per rispondere ad una simile domanda nel settore dei serramenti, domandiamoci dunque cosa veramente oggi si vuole da un serramento, poniamo la finestra in una casa.

Chi compra oggi una finestra pensa a:

- luce: illuminazione o riparo degli ambienti,
- protezione dagli agenti atmosferici, quali vento ed acqua;
- protezione dai rumori,
- minima dispersione termica (risparmio energetico),
- sicurezza contro gli scassi,
- bellezza: serramento in armonia con tutto il resto,
- costi ridotti: si cerca sempre il miglior prezzo di acquisto,
- sicurezza all'interno della casa: bambini, ecc.

Le esigenze di oggi sono anche naturalmente per chi le finestre le costruisce:

Periodico Tecnogramma

Sped. in A.P. 70% - Filiale Bolzano
N° 1/2000
Autoriz. Dir. Prov. BZ N°. 3399/R4
Registrato tribunale di Bolzano N°. 1/91RST
Direttore Responsabile E. Krumm
Direttore W. Reisingl, Cas. post. N. 20 S. Leonardo
Rotolongo SpA Via Kravog 7 - Bolzano



I serramenti di oggi rispondono alle esigenze di oggi?

- facilità, velocità e precisione nel montaggio della ferramenta e nella posa,
- riduzione dei costi, ovvero anche
- interventi di manutenzione ridotti, ecc.

Abbiamo elencato solamente una parte di quelle che oggi sono le esigenze che ruotano intorno ad una finestra.

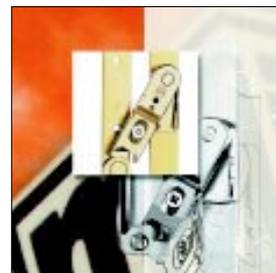
Eppure ci è già evidente quanto chiaramente insufficiente sia l'attuale standard di finestra per poter soddisfare tutto ciò!

Innovazione di prodotto, termine ricorrente nelle nostre valutazioni di tutti i giorni, consiste nel tradurre le nuove possibilità tecnologiche in servizi fatti su misura della clientela; su misura delle reali e attuali esigenze della clientela!

MAICO si propone dunque oggi sul mercato con la realizzazione concreta della visione per la finestra del 2000: il nuovo standard di ferramenta per anta/ribalta MULTI Trend è infatti già sul mercato.

Una pietra miliare nel percorso dello sviluppo della finestra. Una pietra miliare nel percorso che oggi è necessario fare per poter dire di "essere al passo con i tempi che cambiano...", per presentarci meglio dei nostri concorrenti al mercato esigente di oggi.

Vediamo di seguito nel dettaglio il nuovo standard Multi Trend.



continua a pagina 3

Superato il "periodo caldo" a cavallo dell'entrata nel 2000, ci viene riconfermato dalla situazione attuale del presente, quanto giusto sia continuare a procedere, passo dopo passo, sulla strada che porta al soddisfacimento delle esigenze cambiate e dunque diverse rispetto al passato anche più recente, di tutto il mercato.

La sicurezza nelle case è sicuramente una di queste ed il nuovo standard per anta-ribalta Multi Trend è la risposta più concreta e vantaggiosa per la sua risoluzione. Se uniamo a questo singolo vantaggio - già di per sé enorme - anche la razionalizzazione nei tempi e modi di lavorazione pre- e post montaggio, oltre che la superlatività di un sistema altamente innovativo e funzionale, l'obiettivo è quanto mai pienamente raggiunto e la differenziazione sul mercato una realtà assicurata. Questi anche i temi dell'importante incontro organizzato con successo a fine dell'anno ormai trascorso da Italpresse, a Bagnatica (BG), dal titolo "SER 2000, il serramento del nuovo millennio"; un'ulteriore tacca aggiudicata, almeno per la zona coinvolta, all'aggiornamento sulle tecnologie più innovative nel settore delle macchine, utensili, software ed accessori per serramentisti.

Non in ultimo, di rilievo per quest'anno è l'obbligo di certificazione energetica dei serramenti, che entrerà in vigore il 5 maggio; l'ennesima opportunità da cogliere, che il 2000 ci offre per lavorare nella giusta direzione, direzione che Le auguriamo di mantenere costantemente per tutto il millennio.

continua da pagina 1

GLI OBIETTIVI DI UNA NUOVA ANTA/RIBALTA

Il nuovo standard per anta/ribalta MULTI Trend è applicabile a finestre in legno, PVC e alluminio/legno ed offre la reale e concreta possibilità di differenziarsi sul mercato con soluzioni adeguate alle reali ed attuali esigenze.

Differenziazione sul mercato, con un prodotto allo stesso tempo innovativo e competitivo, rispondente alle più attuali aspettative.

1 Riduzione dei tempi d'intervento e di registrazione, grazie al nuovo dispositivo alza-anta montato di serie.

2 Razionalità nella produzione, con tempi di montaggio della ferramenta ridotti.

3 Protezione di serie contro gli scassi, grazie ai nottolini a forma di fungo che si vanno ad agganciare saldamente negli appositi scontri.

4 Estetica: finestre belle ed in totale armonia con tutti gli altri componenti di una casa.

Compatibilità al 100% con tutti i componenti del programma per anta/ribalta MULTI 2000.

Bilanciere molleggiato, che evita l'oscillazione dell'anta in fase di apertura a ribalta.

1 Riduzione dei tempi d'intervento e di registrazione

DISPOSITIVO ALZA-ANTA

- In fase di chiusura alza l'anta calata senza grande sforzo, posizionandola correttamente;
- non richiede gli usuali interventi di registrazione e manutenzione delle finestre successivi alla posa (testato con 15.000 aperture);



- evita la falsa manovra (ad anta aperta);
- posizionato in prossimità della maniglia: posizione ideale per evitare l'oscillazione dell'anta;
- montato di serie su ogni cremonese Trend.

REGOLAZIONE ALZA-ANTA

- ambidestro: il senso di funzione si determina premendo sul dispositivo;
- regolazione in altezza di +/- 3 mm con un cacciavite a croce.



INSERTI PER IL FISSAGGIO MARTELLINA

- premontati di serie;
- adatti sia a viti metriche M5 che truciolari.



SCROCCO PORTA

- lo scontro alza-anta funge anche da scontro per lo scrocco porta (non premontato).



ALZA-ANTA PER 2 ANTE

- la nuova cremonese è combinabile, su serramenti a 2 ante, con la nuova asta a leva Trend con piastra d'appoggio per il dispositivo alza-anta premontato.

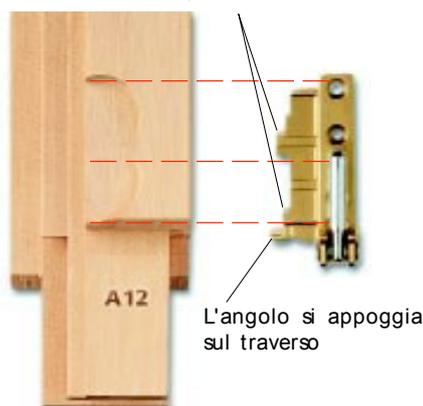


2 Tempi di montaggio della
ferramenta ridotti

MONTAGGIO RAZIONALE

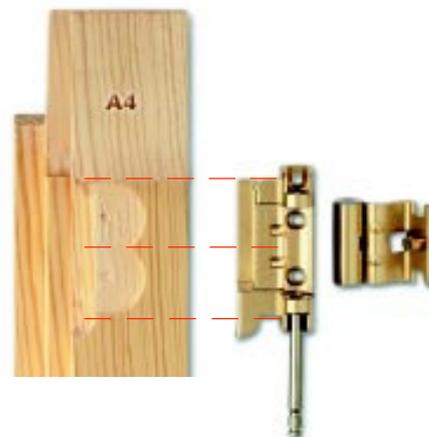
- le fresate si possono realizzare sui pezzi sciolti;
- stessa fresata per cerniere e supporti forbice; portata 130 kg;
- viti a scomparsa;
- coperture in diversi colori.

Ad anta chiusa oppure ribaltata l'anta non può essere sollevata



SUPPORTO FORBICE

- con altezza battuta 18 mm il supporto rimane a filo;
- alta stabilità grazie all'avvitamento inclinato;
- la bandella frenata di serie evita movimenti involontari dell'anta;
- utilizzabile ambidestro (solo per l'esecuzione aria 12 mm);
- sicurezza garantita: il perno può essere sfilato solo ad anta chiusa.



CERNIERA ANGOLARE

- utilizzabile con qualsiasi profilatura della battuta;
- con altezza battuta di 20 mm per aria 12 mm e 18 mm per aria 4 mm, la cerniera rimane a filo;
- regolazione tridimensionale con chiave a brugola;
- nessuna vite sul fianco battuta;
- non è necessario tagliare la guarnizione.



FORBICE UNIVERSALE TREND

- adatta per tutti i sistemi di produzione di serramenti in legno, PVC e alluminio/legno;
- provvista di sicurezza contro la falsa manovra ad anta ribaltata;
- per facilitare il montaggio ha il braccio "frizionato", che fra l'altro rende più dolce l'apertura a ribalta;
- la forbice è ambidestra;
- compatibile con gli accessori del meccanismo Multi 2000 (supporto forbice e movimento angolare).

Dispositivo contro la FALSA MANOVRA incorporato di serie.



MONTAGGIO SEMPLICE

- razionale e rapido grazie alle clips che bloccano la ferramenta prima della fase di avvitamento.

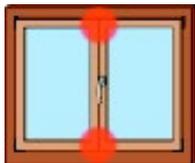


3 Protezione di serie contro gli scassi

TREND - SICUREZZA INCLUSA

Il nuovo standard TREND prevede il rinforzo dei punti più soggetti, secondo le statistiche, a tentativi di effrazione:

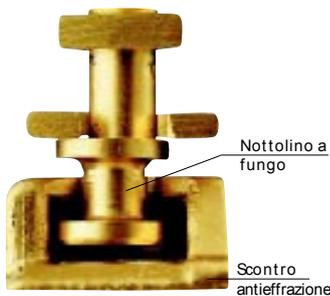
gli angoli centrali della finestra a due battenti, che vengono pertanto rinforzati con nottolini a forma di fungo.



NUOVA CHIUSURA ANGOLARE INFERIORE

ANTISCARDINAMENTO

La nuova chiusura angolare inferiore prevede un doppio nottolino a fungo (soluzione aria 12 mm) che mantiene la propria funzione antiscardinamento anche in apertura a ribalta e non solo in posizione di chiusura. Nei sistemi in aria 4 mm la chiusura è composta da 1 nottolino a fungo. La funzione antiscardinamento viene garantita da uno scontro di sicurezza doppio.



NOTTOLINO ANTIEFFRAZIONE

- agganciandosi nello scontro antieffrazione, il battente dell'anta si ancora al telaio, vanificando quindi la possibilità di estrarlo con una semplice leva;
- regolabile in pressione.



4 Estetica

CERNIERA CENTRALE A SCOMPARSA

- Per dare un ulteriore tocco di estetica al serramento, è disponibile la cerniera centrale a scomparsa per anta battente. Usata soprattutto su finestre alte, aiuta anche a prevenirne la deformazione, fungendo contemporaneamente da protezione contro lo scardinamento. Resta completamente invisibile ad anta chiusa.



- per tutti i profili in legno;
- non occorre regolazione;
- fresata semplice sul telaio;
- non necessita della cava ferramenta;
- montaggio separato dei pezzi;
- ambidestra.



Harmony: bellezza, sicurezza e funzionalità in pugno!

Con la nuova gamma di colori per le martelline rivestite Harmony si può oggi veramente dare libero sfogo a tutta la creatività nella progettazione e costruzione di una finestra che corrisponda al gusto delle richieste più particolari e... variopinte.

Bianco, bianco panna, marrone, grigio, rosso, blu, verde e giallo sono i colori ora disponibili.

BELLEZZA, MA NON SOLO!

Un prodotto in costante miglioramento non può limitarsi alle caratteristiche puramente estetiche.

Diamo uno sguardo dunque anche alle nuove funzioni delle Harmony, vantaggiose e mirate alle esigenze sia dei costruttori di serramenti, che dei posatori e non di certo in ultimo, di chi le deve acquistare ed utilizzare.

UNA CASA SICURA

Le statistiche ci offrono oggi dati attendibili, che ci danno modo di progettare la sicurezza delle nostre case, seguendo i migliori e più accurati accorgimenti. Oltre alla protezione dei punti deboli lungo il perimetro del serramento con la ferramenta Multi Trend, è oggi infatti più che sensato pensare a dotare i nostri infissi di una martellina con serratura.

MAICO da sempre affronta l'argomento "antiefrazione" consigliando l'utilizzo di una martellina con serratura nella costruzione di un infisso esterno sicuro.



Colori del rivestimento protettivo (in resina)

bianco	RAL9001
bianco panna	RAL8019
marrone	RAL7035
grigio	RAL3002
rosso	RAL5015
blu	RAL6001
verde	RAL1021
giallo	

Nuovi colori e nuove funzioni per il programma martelline Harmony



Sicurezza intelligente con la Harmony dotata di dispositivo antiefrazione con chiave e la nuova versione con pulsante.

HARMONY CON CHIAVE

- Il vantaggio indubbiamente primario è quello della sicurezza di una finestra chiusa (bloccata) sia da chiusa, che in posizione di ribalta;
- modello particolarmente valido per l'utilizzo in case con bambini o anziani, scuole, ospedali ed enti pubblici, dove l'importanza di impedire a qualcuno di agire inconsapevolmente sui meccanismi di un serramento è vitale.

NUOVA HARMONY CON PULSANTE

La nuova versione di martellina con dispositivo antiefrazione a pulsante aggiunge agli inequivocabili vantaggi di sicurezza:

- la comodità di bloccaggio e sbloccaggio con un semplice gesto della mano (pressione del pulsante accompagnato a rotazione della martellina);
- prevenzione dall'accidentale, quanto antipatico inconveniente di perdita della chiave..., dal momento che la chiave non c'è.



Le statistiche sui furti ci insegnano a proteggere i punti deboli e la martellina è uno di questi punti.

UNO SGUARDO ATTENTO ANCHE AL MONTAGGIO

Con le caratteristiche innovative delle nuove Harmony, un importante aspetto che è stato tenuto in considerazione è anche la riduzione dei tempi di montaggio, oltre che la semplificazione di questa fase.

HARMONY CON VITI PREMONTATE

Con poche lire in più, la martellina con viti di fissaggio premontate offre il grande vantaggio di

- un notevole risparmio di tempo nella fase del montaggio.

L'immane dimenticanza o perdita delle viti necessarie al fissaggio non rallenterà più i tempi di ultimazione lavori, in quanto le viti sono fissate sulla martellina, pronte per essere avvitate e soprattutto si ha così la sicurezza di avere con sé le viti idonee all'uso e della lunghezza adeguata.



Le viti giuste e sempre a portata di mano grazie alle nuove Harmony con viti di fissaggio premontate.



Garanzia di qualità certificata

harmony



Martelline studiate per un montaggio facile, razionale e veloce.

I CODICI ARTICOLO DELLE NUOVE MARTELLINE HARMONY

richiedibili direttamente presso MAICO oppure tramite i rivenditori su tutto il territorio nazionale.

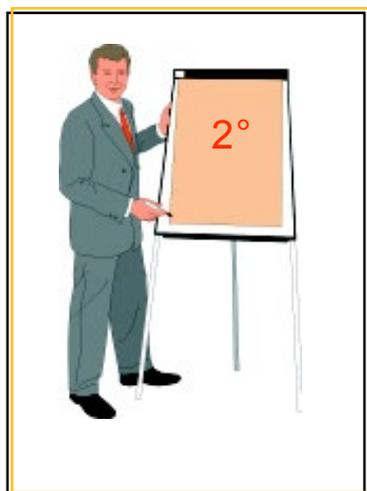
	QC	Martellina Harmony senza quadro	Perni
M51726	50	riv. bianco	12 (10)
M51880	20	ros. alta riv. bianco panna	12 (10)
M51886	20	ros. alta riv. marrone	12 (10)
M51881	20	ros. alta riv. grigio	12 (10)
M51882	20	ros. alta riv. rosso	12 (10)
M51883	20	ros. alta riv. blu	12 (10)
M51884	20	ros. alta riv. verde	12 (10)
M51885	20	ros. alta riv. giallo	12 (10)

	QC	Martellina Harmony con viti premontate	Perni
M53989	50	bronzo ch. Q=30 M5x40	12 (10)
M53993	50	bronzo ch. Q= 35 M5x45	12 (10)
M53991	50	riv. bianco Q=30 M5x40	12 (10)
M53988	50	titanio Q=30 M5x40	12 (10)
M53992	50	titanio Q=35 M5x45	12 (10)
M53990	50	dorato Q=30 M5x40	12 (10)
M53994	50	dorato Q=35 M5X45	12 (10)

Q=Lunghezzaquadro

	QC	Martellina Harmony con pulsante senza quadro	Perni
M53730	10	champagne	12 (10)
M53732	10	bronzo ch.	12 (10)
M53731	10	bianco	12 (10)
M53733	10	titanio	12 (10)
M53734	10	dorato	12 (10)

NUOVI CONCETTI DI MARKETING PER IL SETTORE DEL SERRAMENTO - RELAZIONE MACO CONGRESS PARTE II



Indice:

1. Che cos'è il marketing?
2. Il tempo da dedicare al marketing
3. Il piano di marketing
4. L'ideale di sviluppo dell'impresa
5. L'analisi del mercato
6. L'analisi dell'impresa
7. Le questioni strategiche più salienti
8. Gli obiettivi strategici
9. Gli obiettivi di marketing
10. I segmenti di mercato
11. Le esigenze dei clienti e i servizi dell'impresa
12. Gli appalti pubblici
13. Le imprese edili
14. Architetti e progettisti
15. L'edilizia civile nuova
16. Il settore delle ristrutturazioni edilizie
17. I committenti industriali e artigianali
18. Gli strumenti del marketing
19. La configurazione dell'offerta sul mercato
20. La politica dei prezzi
21. La strategia distributiva
22. La gestione del mercato
23. La pubblicità
24. La promozione delle vendite
25. La vendita
26. Come concretizzare un piano di marketing
27. Conclusioni

Il comitato dei clienti

Provate ad invitare da quattro a otto dei vostri clienti più importanti, insieme ai distributori e a qualche venditore, per valutare insieme a loro la situazione del mercato. Vi renderete subito conto che queste persone si lasciano coinvolgere volentieri in queste iniziative, poiché danno loro l'opportunità di esprimere il proprio parere personale, di descrivere le proprie esperienze e di formulare le proprie previsioni sul futuro.

L'importante è che assumiate la funzione di chi modera, e non di chi vuole giudicare le posizioni degli altri, e rendiate disponibili e trasparenti le informazioni, anche quando questi dati si rivelano poco piacevoli o edificanti per la vostra azienda.

È importante che le domande rivolte ai clienti invitati siano poste nei termini corretti, poiché solo a questa condizione si possono ottenere delle indicazioni affidabili sulla probabile evoluzione del mercato. Per esempio:

- Quali sono gli aspetti che apprezzate di più nella collaborazione con la nostra azienda?
- Che cosa cambiereste se foste al nostro posto?
- Quali vostre esigenze continuano a restare insoddisfatte quando collaborate con noi?
- Quali tendenze state notando nell'evoluzione del mercato?

Un'altra categoria con la quale potreste organizzare degli incontri analoghi sono i vostri fornitori, che in quanto tali sono degli osservatori privilegiati dell'andamento del vostro settore.

Anche la MACO è disponibile a fornirvi sia dati informativi sul mercato, sia le proprie valutazioni sui probabili sviluppi futuri nel campo dei serramenti.

In ogni caso, in tutte queste situazioni di scambio è importante che voi assumiate il ruolo di chi vuole ottenere delle informazioni, che non esprimiate la vostra opinione, ma ascoltiate con interesse e senza interferire quella degli altri, in modo

da poter stabilire, in un secondo tempo, quali conclusioni trarne per le vostre valutazioni e la vostra attività.

Un modo per rendere più neutrale e trasparente questi incontri è di farli moderare da una persona esterna alla vostra azienda, in modo da evitare qualunque tipo di condizionamento.

6. L'analisi dell'impresa

Se nell'analisi del mercato si valutano i fattori esterni, nell'analisi dell'impresa si cerca di individuare i criteri e gli elementi che caratterizzano l'azienda al suo interno, valutando però anche l'atteggiamento che essa assume nei confronti dei clienti, e il gradimento che essa gode tra quest'ultimi.

Per esempio, perché un cliente dovrebbe acquistare dei prodotti proprio da voi? In che cosa vi differenziate dagli altri concorrenti? Che cosa sapete fare meglio, e come cercate di caratterizzarvi o di mettervi in luce agli occhi della clientela?

Anche in questo caso, l'imprenditore che vuole avere delle risposte a tali quesiti può ricorrere a varie possibilità, per esempio:

- un sondaggio tra i clienti
 - un'analisi tra i distributori
 - sondaggi e interviste tra i dipendenti
 - un'analisi dei punti di forza e di debolezza svolte coi dipendenti, o anche insieme ai distributori
 - un'analisi "ABC" sui propri clienti.
- Forse nella vostra azienda svolgere già degli interventi più o meno mirati in proposito, ma quali altre iniziative potreste adottare?

Il sondaggio tra i clienti

I sondaggi svolti tra i clienti sono uno strumento semplice ed efficace per conoscere le loro impressioni e valutare il gradimento riscosso dai vostri servizi o dai vostri prodotti. Per molti versi, infatti, le impressioni maturate dai clienti possono fungere da veri e propri radar del mercato.

NUOVI CONCETTI DI MARKETING PER IL SETTORE DEL SERRAMENTO - RELAZIONE MACO CONGRESS PARTE II

Il sondaggio si può svolgere per iscritto, inviando ai clienti, due settimane dopo la fatturazione, un questionario con una serie di domande, accompagnato da una lettera di presentazione e da una busta già affrancata per la risposta.

Per ottenere dei risultati realmente affidabili, il sondaggio non va mai combinato a premi, lotterie, estrazioni o quant'altro in cambio della risposta, ma semmai, dopo aver inviato il questionario – che deve restare anonimo – si può spedire ai clienti una lettera di ringraziamento, un eventuale omaggio non vincolato, e un estratto dei risultati del sondaggio. In questo modo, il cliente percepisce la vostra riconoscenza per l'aiuto che vi ha fornito, ne comprende direttamente l'utilità, senza per questo sentirsi condizionato nei propri comportamenti.

Di seguito, quindi, riportiamo una procedura tipo per un sondaggio tra i clienti concepito e svolto senza comportare nessun aggravio o disagio per l'imprenditore, ma semplicemente per fornirgli dei dati importanti nella sua attività:

- definire i contenuti del questionario insieme ai dirigenti responsabili
- selezionare i nomi e gli indirizzi dei clienti a cui inviare il questionario
- spedire il questionario accompagnato dalla lettera di presentazione e dalla busta preaffrancata per la risposta
- lettera di gentile sollecito " a distanza di due o tre settimane
- sottoporre i risultati ad una valutazione statistica
- inviare ai clienti una lettera di ringraziamento con un estratto dei risultati e un omaggio ricordo.

L'analisi dei distributori

Analizzare i propri distributori è un'altra possibilità cui l'impresa può fare ricorso per valutare i propri pregi e difetti. In particolare, questa analisi deve dare risposte ai seguenti quesiti:

Come operano i vostri distributori sul mercato? Conoscete il tipo di approccio dei vostri distributori nei

confronti dei clienti? Il loro modo di presentare i vostri prodotti sul mercato corrisponde a quello perseguito dalla vostra azienda? Quanto incide ciascun distributore sugli introiti e sulle spese sostenute dalla vostra azienda (personale interno, stanziamenti pubblicitari ecc.)? Qual è il grado di soddisfazione dei clienti sui servizi forniti dai vari distributori?

Ben presto, vi renderete conto che per seguire ed assistere efficacemente i vostri distributori potrebbe essere molto utile un'analisi "ABC", ossia un'indagine accurata su quali distributori producono quali ricavi e impegnando quante risorse.

Il sondaggio tra i dipendenti

Per qualunque impresa, le risorse umane sono uno dei fattori più determinanti, se non quello più importante in assoluto. Pertanto, la stessa importanza che assume il sondaggio tra i clienti all'esterno dell'azienda, va attribuita alle impressioni dei dipendenti al suo interno.

Un sondaggio tra i dipendenti consente all'imprenditore di raccogliere una serie di risposte assai indicative su alcuni quesiti, per esempio:

I dipendenti sono soddisfatti dell'azienda in cui operano? Qual è il potenziale umano e produttivo del personale in forza all'azienda? Quale valutazione danno i dipendenti dell'azienda, coi suoi pregi e i suoi difetti? Fino a che punto gli obiettivi individuali dei dipendenti si conciliano con quelli aziendali? Quali sono i potenziali di miglioramento e le prospettive future dei dipendenti?

Questi ed altri quesiti possono dunque rientrare in un sondaggio tra i dipendenti, ma è importante che dal rilevamento di questi dati scaturiscano poi degli interventi concreti, poiché sentendosi coinvolti nella definizione delle scelte aziendali, i dipendenti saranno assai più motivati ad identificarsi con

l'impresa e coi suoi obiettivi.

L'analisi dei punti di forza e di debolezza

Come suggerisce lo stesso termine, quest'analisi ha lo scopo di evidenziare i pregi e i difetti della vostra azienda.

Da un lato, l'elenco dei pregi riscontrati fornisce indicazioni importanti sui fattori che pongono l'impresa in una posizione di vantaggio, e sui quali sarà quindi opportuno puntare maggiormente anche nel modo in cui comunica con l'esterno.

Dall'altro, i difetti emersi dall'analisi servono per far capire all'imprenditore e ai dirigenti responsabili quali sono le cose da migliorare, quali criteri rivedere e da dove cominciare.

L'analisi ABC

Come si è già accennato, l'analisi ABC dei clienti è uno studio sul fatturato, sul margine di guadagno (ossia il ricarico), sui costi e, quindi, sul risultato economico dell'impresa suddiviso per singoli clienti, per distributori e venditori. Da quest'analisi, quindi, l'imprenditore può sapere quali sono i clienti e gli affari più redditizi, quali i più importanti, e quali quelli marginali e dei quali potrebbe anche fare a meno.

Ricordatevi, comunque, che se decidete di rinunciare a molti clienti o transazioni perché non riuscite più a coprire i costi, è probabile che dovrete adottare misure specifiche anche per ridurre i costi di produzione.

L'obiettivo primario dell'analisi "ABC" è di capire dove l'impresa deve adottare i provvedimenti più urgenti.

ITALPRESSE - Evento all'insegna della tecnologia nella produzione del serramento

La Italtresse, importante fabbrica di strettoi e presse e rivenditore di macchine per la produzione di serramenti, ha tenuto alla fine dello scorso anno, presso lo show room dell'azienda, a Bagnatica (BG), due giornate tecniche che hanno visti raccolti serramentisti da tutta la Lombardia.

"SER 2000 - Il serramento in legno nel nuovo millennio" è il titolo dato alle due giornate, che hanno avuto come obiettivo quello di fornire al serramentista informazioni mirate sulla tecnologia più innovativa nella produzione del serramento.



Un altro momento a dimostrazione dell'affluenza e dell'interesse allo spazio espositivo.

MAICO, azienda leader nel settore della tecnologia per serramenti, nonché proprietaria e distributrice del pacchetto software per serramentisti MaicoWin e Micromega, produttore e distributore del software Gestinf per la produzione di serramenti, sono state due delle aziende ospiti di questa interessante e mirata manifestazione.

Come nel perfetto stile di una fiera del settore, anche presso Italtresse i visitatori hanno naturalmente avuto modo di vedere



A "SER 2000" i veri protagonisti sono stati il visitatore e le sue specifiche esigenze.

esposte le novità del momento più importanti relativamente a ferramenta per serramenti, così come ai macchinari per la produzione e ai software gestionali e per la produzione.

La particolarità estremamente favorevole, che ha indubbiamente contribuito per una buona parte al grande successo ottenuto con la manifestazione, è stata la possibilità garantita al serramentista ospite, di poter approfittare della disponibilità degli espositori, per porre in tutta calma domande specifiche relativamente alla propria realtà lavorativa.

Cosa che oggi giorno è purtroppo divenuta pressochè impossibile nell'ambito di qualsiasi evento del settore, caratterizzato per lo più dalla fretta e dai sempre più limitati spazi di contatto personale con il visitatore.

Più di 500 persone hanno saputo cogliere questa occasione e sono passate in questi due giorni presso lo show room di Italtresse.

MAICO ha avuto modo di presentare anche la nuova anta-ribalta MultiTrend ed una foratrice studiata per il montaggio di questo

nuovo standard di ferramenta.

La nuova foratrice Multi Trend permette di realizzare, oltre al foro trial per il fissaggio martellina sull'anta, anche per il supporto forbice e cerniera angolare Trend su montante sciolto.

Ampio spazio è stato inoltre anche dato al software MAICO-WIN ed alla guarnizione per la sigillatura del vetro, nonché al sistema di fissaggio del listello fermavetro con chiodi a scomparsa.

Due giornate impostate ed organizzate a regola, che hanno indubbiamente assicurato un successo reciproco e comune sia per organizzatori ed espositori, che e soprattutto per i visitatori.



La nuova foratrice Multi Trend

Logico - l'azienda

CENNI STORICI

Continua senza sosta la ricerca della migliore organizzazione nell'ambito della produzione di serramenti. L'informatica è quindi diventata indispensabile in tutte le aziende di qualsiasi dimensione esse siano. Nel 2000 Logico compie 10 anni, ed in questo periodo sono centinaia le aziende sparse in tutto il territorio nazionale che a Logico hanno affidato gran parte del loro lavoro d'ufficio, la gestione della produzione e dell'azienda a tutti i livelli.

IL SOFTWARE

Logico è un pacchetto modulare ed è disponibile nella serie junior (più facile ed economica) e nella versione professionale che con ben 30 moduli disponibili consente all'azienda informatizzata una crescita continua, graduale e soprattutto mirata nel tempo e negli obiettivi.

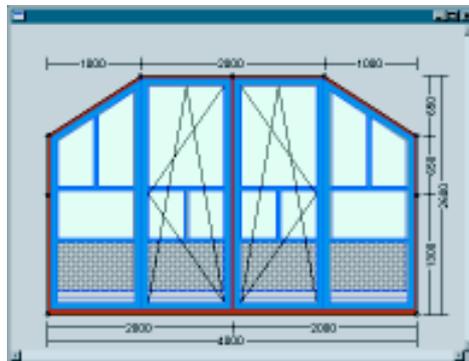
LO STAFF

Un team composto da dieci persone che da anni operano nell'informatica applicata al serramento. Tutti gli addetti hanno una preparazione tecnico/produttiva dell'infisso e garantiscono al Cliente assistenza tecnica rapida e precisa. Lo stesso vale per personalizzazioni e/o modifiche che si rendessero necessarie per soddisfare le esigenze della singola azienda.

IL RACCORDO CON MAICOWIN

Sono tantissimi gli utenti di Logico che hanno affidato a Maicowin la completa gestione della ferramenta. In quest'ottica Logico è stato migliorato e grazie alla collaborazione dello staff Maico è stata approntata una procedura basata sull'utilizzo di semplici Macro che consente il completo scambio di dati tra i due software. In pratica Logico passa a Maicowin le misure hbb e lbb complete di tutte le informazioni necessarie alla corretta scelta della ferramenta (nome della scheda tecnica, tipo di apertura, colore delle coperture tutto!).

Un qualsiasi tecnico di Logico o un



utente abbastanza esperto è in grado di realizzare l'interfacciamento ed il tempo di realizzazione, una volta create le schede tecniche in Maicowin, è di pochi minuti.

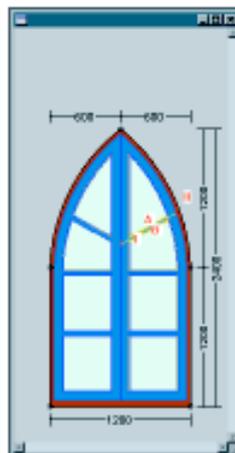


La procedura è stata recentemente migliorata e Logico riceve da Maicowin, oltre allo sviluppo della ferramenta, anche le quote di fresatura/posizionamento ed i tempi di montaggio di ogni singolo componente per una più completa analisi dei costi di produzione del serramento.

L'INTERFACCIAMENTO CON CENTRI A CONTROLLO NUMERICO

Sono state realizzate decine di volte procedure che consentano il passaggio di dati a macchine a controllo numerico.

Tali routine consentono all'operatore di evitare la digitazione di dati a bordo macchina; il risparmio di tempo e soprattutto l'abbassarsi della probabilità di errore sono i due maggiori



benefici che vengono apprezzati, oltre naturalmente al notevole risparmio di tempo.

LA GESTIONE DEI SERRAMENTI SPECIALI

Dall'ultima edizione del Saiedue Logico è stato dotato di un nuovo modulo per la gestione dei serramenti speciali. Portoncini, vetrate, composizioni di serramenti possono ora essere realizzati in modo semplice, pratico e veloce anche da operatori non esperti di disegno al computer.

GLI OPTIONAL CHE FANNO LA DIFFERENZA

Possibilità di dare i comandi vocalmente, sistemi di archiviazione documenti e di gestione integrata della corrispondenza sono parti di Logico sviluppate per le aziende con le maggiori esigenze organizzative. Non sono da dimenticare moduli statistici e di pianificazione produttiva e la possibilità di interfacciamento con tutti i più diffusi pacchetti contabili oltre allo scambio di dati con Microsoft Office.

L'AZIENDA

Logico è prodotto dalla Claudio Trenti Sas di Maranello (MO). La Oscar Bertagnoli Sas di Calliano (TN) è invece distributore in esclusiva del software e quindi si occupa dell'intero rapporto con il Cliente (vendita, installazione, interventi tecnici, assistenza telefonica, invio degli aggiornamenti ecc.).

Produzione e distribuzione sono sempre a stretto contatto ed insieme analizzano e progettano i continui miglioramenti ai quali il software viene sottoposto. Mediamente 3/4 volte l'anno ogni cliente in manutenzione riceve gratuitamente la nuova release del software.

Claudio Trenti Sas
via dei Fiori 85
41050 - Maranello (MO)
tel. 0536-948004
fax 0536-946624
e-mail ct@Logico.it

Oscar Bertagnoli Sas
via Castel Pietra 5
38060 - Calliano (TN)
tel. 0464-835494
fax 0464-830549



http://www.Logico.it e-mail Logico@Logico.it

A TU PER TU CON LE PROVE A TU PER TU CON LE PROVE A TU PER TU CON LE PROVE A TU PER TU

Decreto Ministeriale
2 aprile 1998:
OBBLIGO DI CERTIFICAZIONE
ENERGETICA DEI SERRAMENTI

PROCEDURE OPERATIVE PER IL
SERRAMENTISTA



- Il Laboratorio effettua le prove e verifica le prestazioni di conformità a norma dei prodotti: in caso di esito positivo, viene rilasciato l'attestato di conformità; in caso di esito negativo, le prove devono essere rieseguite.

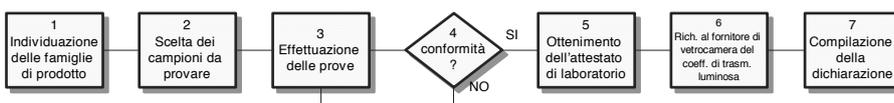
Il Laboratorio emette al serramentista un attestato di conformità a norma per ciascun serramento provato.

Consorzio LEGNOLEGNO - Procedura per la certificazione energetica dei serramenti esterni

Responsabile



Procedura



Documenti



Sul precedente numero di Tecnogramma si è provveduto a dare informazione relativamente all'obbligo legislativo di certificazione energetica delle finestre.

Occorre innanzitutto specificare che l'entrata in vigore di tale obbligo è il 5 Maggio 2000, e non, come ritenuto inizialmente, Novembre 2000.

Da un punto di vista operativo, al fine di poter assolvere agli obblighi previsti dal Decreto, il serramentista potrà seguire la procedura sottoriportata.

- Il serramentista deve individuare, internamente alla propria produzione, delle "famiglie prestazionali" dei prodotti, in ragione dei diversi sistemi in produzione (ad esempio serramento di spessore

56 1 guarnizione, 68 2 guarnizioni, ecc.)
L'individuazione delle famiglie è possibile attraverso la conoscenza dei propri prodotti e l'utilizzo dei disegni tecnici dei serramenti e delle schede tecniche di accessori e componenti

- All'interno di ciascuna famiglia prestazionale il serramentista individua il prodotto con peggiori prestazioni, e ne produce una campionatura per l'esecuzione delle prove di laboratorio. I risultati ottenuti da questo prodotto saranno riconducibili a tutti i prodotti della medesima famiglia prestazionale.
- Il serramentista incarica un Laboratorio prove specializzato per l'esecuzione delle prove di permeabilità all'aria e trasmittanza termica sui campioni.

- Il serramentista richiede al fornitore di vetrocamera la scheda tecnica del prodotto contenente il coefficiente di trasmissione luminosa del vetrocamera.

- Il serramentista, sulla base dei dati forniti dal Laboratorio e dal fornitore di vetrocamera, emette alla committente la dichiarazione di certificazione energetica (il fac simile della dichiarazione è richiedi-

bile al Laboratorio Prove LEGNOLEGNO o scaricabile gratuitamente su Internet all'indirizzo www.legnolegno.it/certene/certene.htm).

STEFANO MORA
LABORATORIO PROVE
LEGNOLEGNO

URL: <http://www.legnolegno.it/>

**CONSORZIO
LEGNOLEGNO**