

TECNOGRAMMA

01 - 2003

**Una semplice chiusura lampo.
Nel 1891 una vera rivoluzione.
2003, Maico Tronic. Finestre che
pensano.**

*Muffe, cattiva aerazione,
scarsa sicurezza?
Dimenticatevene. Ci pensa
Maico Tronic.*

INVENZIONI RIVOLUZIONARIE
POSSONO DIVENTARE OGGETTI
DI QUOTIDIANA NORMALITÀ?

Liberate la mente ed apritevi
all'innovazione. Il mondo non
sarà più lo stesso.

Window Matic, il cuore
del sistema MAICO Tronic,
dota ciascuna finestra di
un'intelligenza propria.

LE FINESTRE SANNO QUANDO
APRIRSI

MAICO Tronic permette un
controllo costante del clima
interno.

Le finestre sanno quando
arieggiare, anche se in casa non
c'è nessuno. E sanno quando
chiudersi: se ad esempio inizia a
piovere, se la temperatura è scesa
o se si alza un forte vento.

**Siete pronti per una
nuova rivoluzione?**

MAICO Tronic ottimizza i tempi
di aerazione combinandoli con
il funzionamento dell'impianto
di riscaldamento, garantendo
un notevole risparmio in termini
economici e di energia.

**Nasce un
nuovo modo
di pensare.
È MAICO Tronic**

LE FINESTRE SANNO
RISPARMIARE

Gli ambienti sono ben aerati e la
temperatura interna è ottimale.
In questo modo si evitano inutili
sprechi di energia.

LE FINESTRE SANNO
COMUNICARE

Ogni finestra pensa ed agisce
autonomamente, ed è in grado di
comunicare con gli altri impianti
della casa, interagendo con essi

Periodico Tecnogramma

Sped. in A.P. 70% - Filiale Bolzano
N° 1/2003

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
SOSO SRL Via Chiodo 12 c/d 36050 Bolzano Vic.no (VI)

INDICE TECNOGRAMMA 1/2003	
PAGINA	ARGOMENTO
1-3	SIETE PRONTI PER UNA NUOVA RIVOLUZIONE?
	<ul style="list-style-type: none"> • INVENZIONI RIVOLUZIONARIE POSSONO DIVENTARE OGGETTI DI QUOTIDIANA NORMALITÀ? • FINESTRE CHE PENSANO
4-7	<ul style="list-style-type: none"> • MAICO TRONIC AL SAIEDUE: RASSEGNA PARTNER PILOTA DEL PROGETTO „FINESTRA INTELLIGENTE“
8	INNOVAZIONE TECNOLOGICA CONTINUA
9	<ul style="list-style-type: none"> • NUOVA BANDELLA PER PERSIANA COMPLANARE • NUOVA SOGLIA TRANSIT PER PVC
10	MARKETING - CONSIGLI PRATICI
	<ul style="list-style-type: none"> • REALIZZARE ECONOMICAMENTE DOCUMENTAZIONE PUBBLICITARIA CARTACEA: RISPARMIARE NELL'IDEARE, NELLA REALIZZAZIONE.
11	<ul style="list-style-type: none"> • RISPARMIARE SU FOTO E DISEGNI, CON LA STAMPA.
12	A TU PER TU CON IL LABORATORIO LEGNOLEGGNO - DI STEFANO MORA,
13-14	IL DIRETTORE LEGNOLEGGNO
	<ul style="list-style-type: none"> • INDICE TEMATICHE PER I 4 NUMERI DI TECNOGRAMMA DEL 2003 • MARCATURA CE: QUALI OBIETTIVI?
15	TRANSAZIONI, CREDITORI PIÙ GARANTITI (D. Lgs. 231 DEL 9/10/2002)
	<ul style="list-style-type: none"> • AI CREDITORI SPETTANO GLI INTERESSI MORATORI DALLA SCADENZA DEI PAGAMENTI. GLI ASPETTI SALIENTI DEL DECRETO.
16	<ul style="list-style-type: none"> • INTERESSI DI MORA: DISPOSIZIONI CIVILISTICHE, NORMATIVA FISCALE.

FINESTRA INTELLIGENTE AL SAIEDUE FINESTRA INTELLIGENTE AL SAIEDUE FINESTRA INTELLIGENTE

La finestra intelligente presentata al Saiedue di Bologna

IL FUTURO E' OGGI, GRAZIE ANCHE AI PARTNER MAICO PROMOTORI DELL'INIZIATIVA

L'appena trascorsa edizione del SaieDue di Bologna, è stata l'occasione per MAICO, per presentare il concetto Maico Tronic.

L'evento è stato possibile grazie alla collaborazione tra MAICO ed alcuni clienti espositori, i quali hanno proposto presso il proprio stand, ognuno a diversi livelli, un'esemplificazione del concetto "Maico Tronic - Finestra intelligente", per mezzo di varie simulazioni e collegamenti tra il serramento ed altri elementi

"intelligenti" della casa. In un più ampio concetto di domotica, che da pura scienza e semplice controllo di scenari, sta diventando realtà funzionale, Maico Tronic ha dato dimostrazione di come sia possibile far comunicare le finestre intelligenti con altri sistemi quali, l'allarme, l'impianto di riscaldamento o di condizionamento, persiane motorizzate, luce interna appartamento, ecc.

Maico Tronic permette inoltre di ridurre le soluzioni "fai da te", essendo integrabile nei meccanismi per porte e finestre direttamente dal serramentista. In questo modo, durante la posa in opera, viene agevolato il lavoro dell'impiantista, per il cablaggio dei componenti.

L'integrazione di questi sistemi permette di rendere automatiche diverse funzioni nell'appartamento, rendendo sicuramente più confortevole l'ambiente, e migliorando la qualità di vita, soprattutto anche a persone anziane o non autosufficienti.

Il ruolo attivo del serramento è finalmente cominciato: la finestra non è più solo una struttura inanimata, bensì diventa un elemento dinamico ed autonomo, all'interno della casa, garantendo sicurezza e comodità.

La riuscita collaborazione tra MAICO ed i partners presenti al SaieDue, si può riassumere con un sentito ringraziamento, e con la galleria di ritratti che presentiamo a seguire.

DB DOUBLE B®

IL SISTEMA ALLUMINIO-LEGNO

Presentazione del concetto Tronic con "Angolo - Casa Intelligente". Sistema Window-matic su finestra ad 1 anta/ribalta in combinazione con:

- controllo del riscaldamento
- sistema di allarme su finestra
- chiusura motorizzata persiane a scorrere
- luce interna appartamento
- portoncino d'ingresso



FINESTRA INTELLIGENTE AL SAIEDUE FINESTRA INTELLIGENTE AL SAIEDUE FINESTRA INTELLIGENTE



FINESTRE E PORTE IN LEGNO

Il valore nel tempo

Presentazione del concetto Tronic con "Espositore - Finestra Intelligente".

Sistema Window-matic su finestra anta/ribalta a 2 ante in combinazione con:

- controllo del riscaldamento
- sistema di allarme su finestra
- chiusura motorizzata tapparella avvolgibile



Presentazione del concetto Tronic con "Espositore - Finestra Intelligente"

Sistema Window-matic su finestra ad 1 anta/ribalta in combinazione con:

- controllo del riscaldamento
- sistema di allarme su finestra

FINESTRA INTELLIGENTE AL SAIEDUE FINESTRA INTELLIGENTE AL SAIEDUE FINESTRA INTELLIGENTE

Südtirol FENSTER

Presentazione del concetto Tronic con "Espositore - Finestra Intelligente".

Sistema Window-matic su finestra ad 1 anta/ribalta in combinazione con:

- controllo del riscaldamento
- sistema di allarme su finestra



Navella[®]
SERRAMENTI IN LEGNO



Presentazione del concetto Tronic con esposizione Window-matic su finestra ad 1 anta/ribalta con controllo posizione a mezzo indicazione luminosa.

FINESTRA INTELLIGENTE AL SAIEDUE FINESTRA INTELLIGENTE AL SAIEDUE FINESTRA INTELLIGENTE



**KÖMMERLING®
ITALIA**

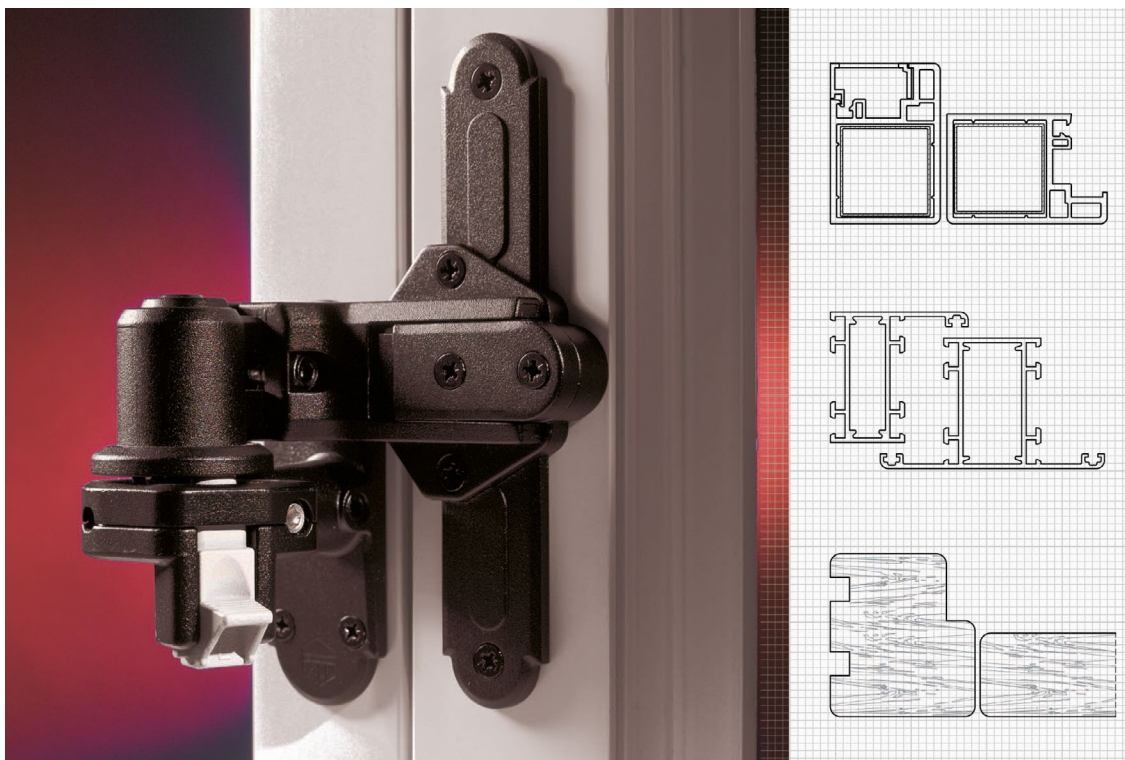
Soluzioni in PVC per serramenti di alta qualità.

Presentazione del concetto Tronic
con esposizione Window-matic su
finestra ad 1 anta/ribalta.



Presentazione del concetto Tronic
con esposizione Window-matic su
finestra anta/ribalta a 2 ante.

INNOVAZIONE TECNOLOGICA CONTINUA INNOVAZIONE TECNOLOGICA CONTINUA INNOVAZIONE TEC



La nuova bandella per persiane RUSTICO

PER TUTTI I PROFILI

Adatta al montaggio su profili in pvc, alluminio e legno.

SISTEMI COMPLANARI

Particolarmente indicata per persiane **monoblocco complanari** in PVC e ALLUMINIO (la bandella non ha angolo d'appoggio).

MONTAGGIO RAZIONALE

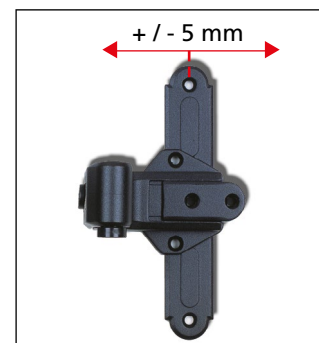
Abbinata al fermo a scatto rende possibile completare il **montaggio delle ante sul telaio in laboratorio**, senza lavorazioni aggiuntive in cantiere.

RESISTENTE ALLA CORROSIONE

Grazie a questo triplo strato, unico nel suo genere ed offerto solo da MAICO, la nuova struttura superficiale é davvero un successo in materia di anticorrosione.

RESISTENTE AGLI AGENTI ATMOSFERICI

La **nuova superficie a tre strati di protezione** conferisce grande resistenza agli agenti atmosferici.



rustico

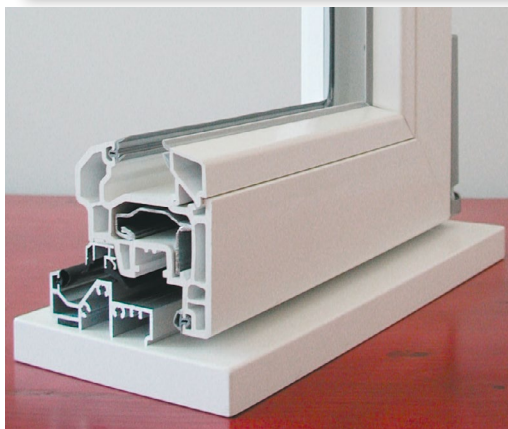
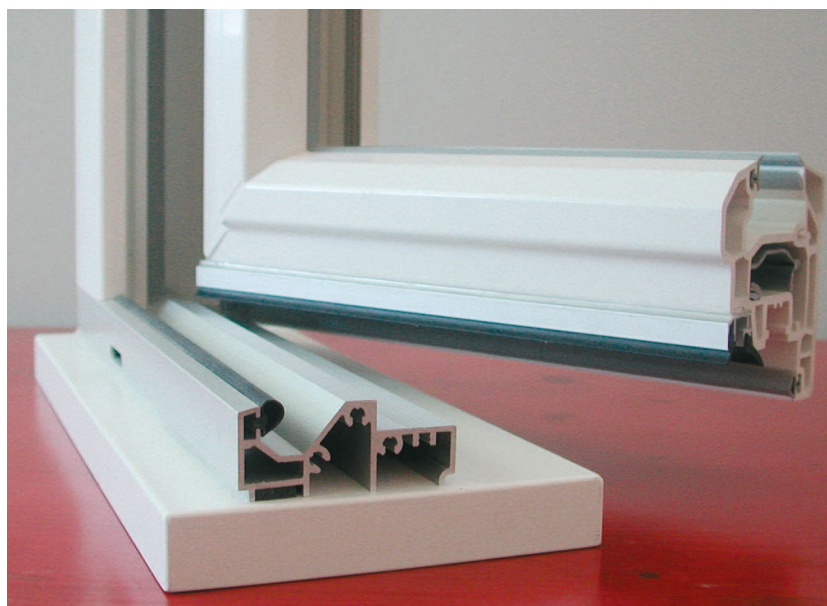
REGOLAZIONI

Le bandelle Maico permettono una **regolazione laterale (+/- 5 mm)** e **del gomito**, con il semplice utilizzo di una chiave a brugola da 4 mm.

INNOVAZIONE TECNOLOGICA CONTINUA INNOVAZIONE TECNOLOGICA CONTINUA INNOVAZIONE TEC

La nuova soglia Transit Light per PVC

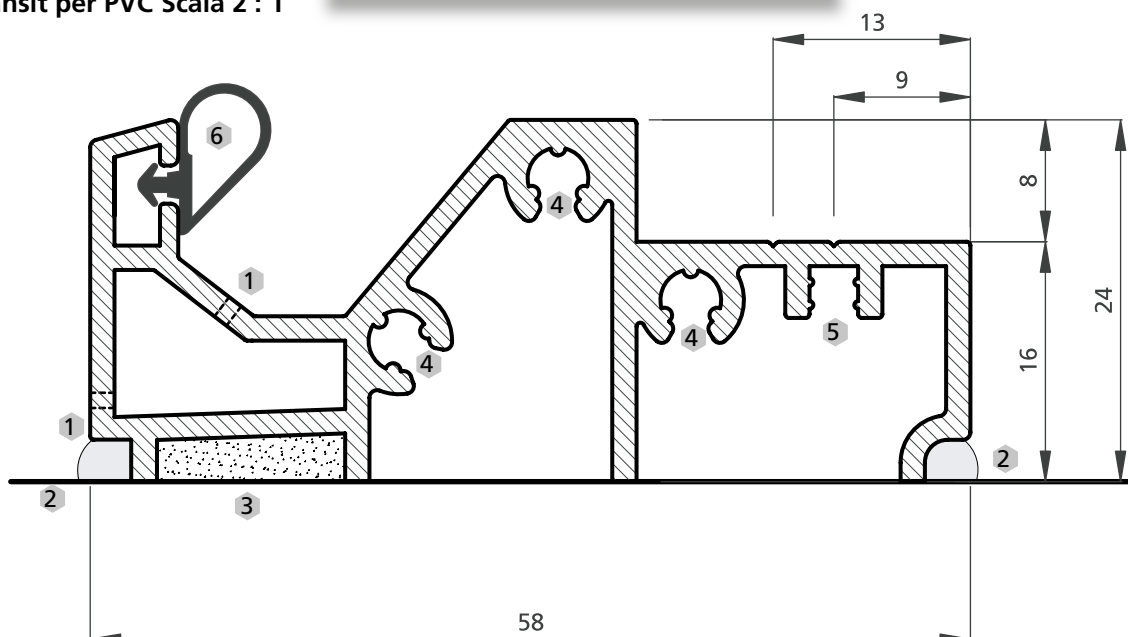
- Compatibile con gli scontri antieffrazione.
- Adatta appositamente per profili con scostamento 9 e 13 mm.
- Compatibile con sistemi PVC con telaio ≥ 58 mm.
- Fresabile per accoppiamento a montanti passanti.
- Camere chiuse per abbinamento della soglia passante al montante fresato.
- Altezza 24 mm in rispetto alle normative sulle barriere architettoniche.
- Guarnizione a palloncino per una migliore tenuta all'acqua ed al vento (in combinazione con guarnizione su anta).
- Disponibile nei colori F1 e bronzo chiaro.



transit

Sezione soglia Transit per PVC Scala 2 : 1

- 1 Scarichi acqua preforati e sfalsati
- 2 Silicone
- 3 Guarnizione Ilmod autoespandente
- 4 Sedi fissaggio viti
- 5 Alette per un migliore fissaggio delle viti per scontri antieffrazione
- 6 Guarnizione a palloncino



MARKETING MARKETING MARKETING MARKETING MARKETING MARKETING MARKETING MARKETI

LA PUBBLICITÀ COSTA SEMPLICEMENTE TROPPO!!!

Quest'affermazione viene purtroppo utilizzata molto spesso; nonostante a tutti sia chiaro che sul mercato bisogna richiamare l'attenzione per poter avere successo con i propri prodotti.

Corrisponde tuttavia al vero che spesso per la pubblicità si spende inutilmente troppo denaro, perché vengono commessi inutili errori o non vengono riconosciuti ambiti di potenziale risparmio. In questa nuova rubrica di Tecnoγραμμα desideriamo segnalarvi accorgimenti utili e pratici che vi potranno aiutare ad impostare in maniera migliore e più efficiente la vostra politica della comunicazione.

Realizzare economicamente documentazione pubblicitaria cartacea:

RISPARMIARE NELL'IDEARE

La parte più costosa (perché particolarmente dispendiosa in termini di tempo) della produzione di prospetti è l'ideazione.

- Elaborate una chiara ipotesi di posizionamento: domandatevi quali sono i principali vantaggi dei miei prodotti, dove si presentano delle possibilità di distinzione rispetto alla concorrenza, quali esigenze/desideri/problemi ha il mio potenziale cliente. E tenete tutto ciò sempre ben presente nella creazione di tutta la vostra documentazione. Questo filo conduttore non solo renderà la Vostra pubblicità più efficiente e quindi più conveniente, ma rappresenterà anche



uno dei principali fattori di consolidamento del Vostro marchio.

- Raccogliete sistematicamente idee creative. Annotatevi i "lampi di genio" e tenete bene a mente il principio: „È sempre più conveniente migliorare l'esistente che creare qualcosa di nuovo".
- Le banche dati di immagini ed i cataloghi di Clip-Art su CD-ROM sono notevoli fonti di ispirazione.

RISPARMIARE NELLA REALIZZAZIONE

Fare da sé in modo intelligente

- Verificate se c'è qualcuno nel vostro ambiente (potrebbe essere uno dei vostri collaboratori) appassionato di grafica computerizzata. Investite su questa persona, ad esempio per

corsi, programmi di grafica, ecc. (Trovate valide offerte su programmi e proposte di corsi per es. a questo indirizzo web: www.pico.it).

- Tenete a freno la creatività nei prospetti pubblicitari "fatti in casa" e fate attenzione alla continuità dell'immagine della vostra azienda, in modo da poter essere riconosciuti sul mercato.
- Per depliant e prospetti semplici si prestano bene i modelli disponibili nei negozi di informatica. Essi consentono di personalizzare un layout standard con il proprio logo e le proprie immagini. È sufficiente inserire poi il testo per avere un file pronto per la stampa, dall'aspetto assolutamente professionale e adatto alle più svariate applicazioni.

MARKETING MARKETING MARKETING MARKETING MARKETING MARKETING MARKETING MARKETI

(In questo sito web trovate diverse valide collezioni di modelli layout: www.mev.de).

Collaborare con partner esterni in modo intelligente

- Se collaborate con un'agenzia, tenete conto che il suo „output“ sarà buono solo se il vostro „input“ lo sarà altrettanto. Ciò significa che migliore è il vostro briefing e meglio l'agenzia potrà eseguire il proprio lavoro. Un buon briefing non dovrebbe superare di regola il formato di una pagina DIN A4 e deve innanzitutto contenere un chiaro posizionamento (al riguardo vedere anche il paragrafo „Risparmiare nell'ideare“). Inoltre vi deve essere definito l'obiettivo della vostra azione pubblicitaria ed il gruppo target cui si rivolge. Completano un buon briefing alcune istruttive informazioni di base, oltre al tipo di tono che la pubblicazione dovrà avere (emozionale, funzionale, tecnico, ecc.)
- Se incaricate un grafico o un'agenzia pubblicitaria, fate in modo che i lavori conclusi vi vengano consegnati su supporto magnetico. Chiedete il file in un formato che possa essere rielaborato. Potrete apportare voi stessi o far eseguire dalla tipografia le piccole modifiche (ad es. nel testo).
- Per lavori grafici e fotografici dovrete sempre richiedere la cessione per iscritto dei diritti d'uso (ad es. aggiungendo alla conferma d'ordine la clausola „Prezzi inclusi tutti i diritti d'uso“).
- Richiedete sempre un'offerta vincolante (meglio se sulla base di una tariffa oraria).
- Non accettate tariffe imposte dalle associazioni di

categoria. Il più delle volte si tratta di prezzi di fantasia eccessivamente alti.

RISPARMIARE SU FOTO E DISEGNI

- Mettete in chiaro quali foto e/o disegni possono mettervi a disposizione i vostri fornitori.
MAICO fornisce ai propri clienti su richiesta foto e disegni dei propri prodotti.
- Richiedete sempre tutto il materiale grafico in formato digitale su supporto magnetico, altrimenti ai costi di produzione si aggiungeranno quelli per la digitalizzazione.
- Nei negozi di informatica troverete anche dei CD-ROM contenenti cataloghi di immagini (classificati per tema) con fotografie di grande espressività e qualitativamente pregevoli. Queste immagini sono esenti da licenze e quindi possono essere utilizzate anche per scopi pubblicitari. *(Anche in Internet potete trovare autentiche miniere di immagini, ad es. www.gettyimages.com).*

RISPARMIARE CON LA STAMPA

- Non stampate mai i prezzi sul vostro prospetto, ma in un listino separato, in quanto i prezzi vengono modificati molto più frequentemente dei prodotti (eccezioni: ad es. volantino per un'offerta speciale).
- Raccogliete sempre diversi preventivi da tipografie di differenti dimensioni. I costi fissi delle tipografie possono sensibilmente diminuire in base ai macchinari in dotazione. A seconda della tipologia dell'incarico



che dovrete conferire, una tipografia che dispone di un determinato tipo di macchinario può essere molto più economica o – viceversa – più costosa di un'altra tipografia con un altro tipo di macchinario.

- Specialmente per tirature ridotte (fino a circa 300 pezzi) dovrete sempre raccogliere anche un preventivo per la stampa digitale. Nel corso degli ultimi anni, la qualità di certe stampe digitali si è di molto avvicinata a quella della stampa offset. Nella stampa digitale non devono essere prodotti né le lastre da stampa né le litografie, la qual cosa contribuisce alla sensibile diminuzione dei costi fissi in caso di basse tirature.

“Meglio le grandi idee dei grandi budget”

Questa rubrica proseguirà nei prossimi numeri di Tecnoγραμμα.

(di Andreas March, coordinatore del Service Center Comunicazione in MAICO)

Indice completo delle tematiche che saranno approfondite da Stefano Mora - Il Direttore del Consorzio LEGNOLEGNO nei 4 numeri di Tecnogramma che usciranno nel 2003.

1) *Marchatura CE: quali obiettivi?*
Perché e con quali obiettivi l'Unione Europea mette in campo l'obbligo di marcatura CE dei prodotti da costruzione? Quali ricadute e opportunità per le imprese di costruzione serramenti?
Sintesi dei documenti legislativi di riferimento.

2) *Marchatura CE e il Product Standard prEN 14351.*

Analisi dei requisiti:

- Lo scopo della norma di prodotto.



- Caratteristiche prestazionali e requisiti speciali.

3) *Marchatura CE e il Product Standard prEN 14351.*

Analisi dei requisiti:

- Valutazione di conformità (aspetti generali, campioni, controllo di produzione in

fabbrica).

- Marchatura e informazioni (modalità di marcatura, informazioni al cliente, ecc.).
- 4) *Marchatura CE e il Product Standard prEN 14351*

Gli allegati rilevanti:

- Allegato C: Determinazione semplificata delle prestazioni di isolamento acustico delle finestre.
- Allegato E: determinazione delle caratteristiche (prove, prestazioni, numero di campioni da provare, range di applicazione dei risultati).
- Allegato F: Selezione dei campioni rappresentativi per le prove.

Una nota informativa importante per tutti i clienti MAICO

... A PROPOSITO DI PROVE SU SERRAMENTI

Effettuare prove su serramenti presso un istituto di certificazione, richiede investimenti di tempo e quindi anche di denaro.

Affinchè queste prove possano dare esiti positivi, è necessaria una certa preparazione.

Per questo motivo MAICO è accanto a tutti i propri clienti sin dalle prime fasi di realizzazione del serramento da testare, mettendo a disposizione la propria esperienza e la competenza dei propri specialisti.

Un consiglio valido per tutti i clienti MAICO che volessero effettuare un test di prova sui propri serramenti: contattate anticipatamente il Vostro area manager MAICO: egli saprà darVi preziosi consigli per affrontare il test nelle condizioni ottimali!

Le prove per la marcatura CE:

1. oggi sono volontarie, domani obbligatorie
2. che per primo sarà in grado di marcare, per primo potrà "spendere" il marchio sul mercato

Marcatura CE: quali obiettivi?

PERCHÉ E CON QUALI OBIETTIVI L'UNIONE EUROPEA METTE IN CAMPO L'OBBLIGO DI MARCATURA CE DEI PRODOTTI DA COSTRUZIONE?

Quali ricadute e opportunità per le imprese di costruzione serramenti?

Sintesi dei documenti legislativi di riferimento

Numerosi prodotti che ci circondano quotidianamente sono, più o meno a nostra insaputa, dotati di marchio CE.

Chi di noi utilizza occhiali da vista o da sole, chi di noi impiega schermi televisivi o monitor, chi usa quotidianamente (e sono parecchi) macchine da lavorazione avrà forse notato qualche volta l'esistenza su questi prodotti e su molti altri di un marchio particolare (CE, appunto), che consente a questi prodotti di poter

essere immessi sul mercato e di poter liberamente circolare sui



mercato dell'Unione Europea. Il 21 Dicembre 1988 l'Unione Europea ha emesso una Direttiva relativa al "ravvicinamento delle disposizioni legislative, regolamentari e amministrative degli Stati membri concernenti i prodotti da costruzione"; la Direttiva è codificata come 89/106.

Da allora, si è iniziato a parlare (e lavorare) relativamente alla marcatura CE dei serramenti: infatti, la Direttiva in questione riguarda tutti i prodotti da costruzione, compresi i serramenti, considerati come prodotto destinato ad essere inglobato nell'edificio. In futuro,

dunque, tutti i prodotti da costruzione dovranno essere caratterizzati dal marchio CE.

Ma a cosa serve questo marchio? E perché è stato creato dall'Unione Europea?

Il marchio CE consente di ritenere un prodotto "idoneo all'uso", e come tale può essere immesso sul mercato europeo.

L'idoneità all'uso del prodotto, testimoniata appunto dalla marcatura CE, è valutata con la conformità del prodotto a norme armonizzate (ed è questo il caso dei serramenti), a un benessere tecnico europeo o a una specificazione tecnica non armonizzata riconosciuta a livello europeo.

Un prodotto idoneo all'uso, mercato CE, può circolare ed essere utilizzato liberamente, conformemente alla destinazione d'uso, in tutta l'Unione Europea. La conformità alle norme armonizzate di un prodotto è assicurata attraverso l'applicazione di procedure di

A TU PER TU CON IL LABORATORIO LEGNOLEGNO A TU PER TU CON IL LABORATORIO LEGNOLEGNO

controllo di produzione applicate dai produttori, e attraverso procedure di prova applicate da terzi indipendenti.

Questo, quindi, è il vero valore e significato del marchio CE: il serramento marcato è considerato "idoneo all'uso" e all'impiego previsto e, solo in questo modo, può essere immesso sul mercato.

Ma cosa significa per una finestra essere idonea all'uso?

Significa garantire il soddisfacimento di requisiti essenziali, specificati nella stessa Direttiva 89/106; per i serramenti esterni, i requisiti sono i seguenti:

- Sicurezza in caso d'incendio (solo per serramenti destinati a svolgere questa funzione).
- Igiene, salute e ambiente.
- Sicurezza nell'impegno
- Protezione contro il rumore
- Risparmio energetico e ritenzione del calore

A fronte della definizione di tali requisiti, sono state realizzate norme tecniche specifiche, che consentono di quantificare le prestazioni offerte dai serramenti, e verificarne la capacità di soddisfare i requisiti essenziali prescritti dalla Direttiva.

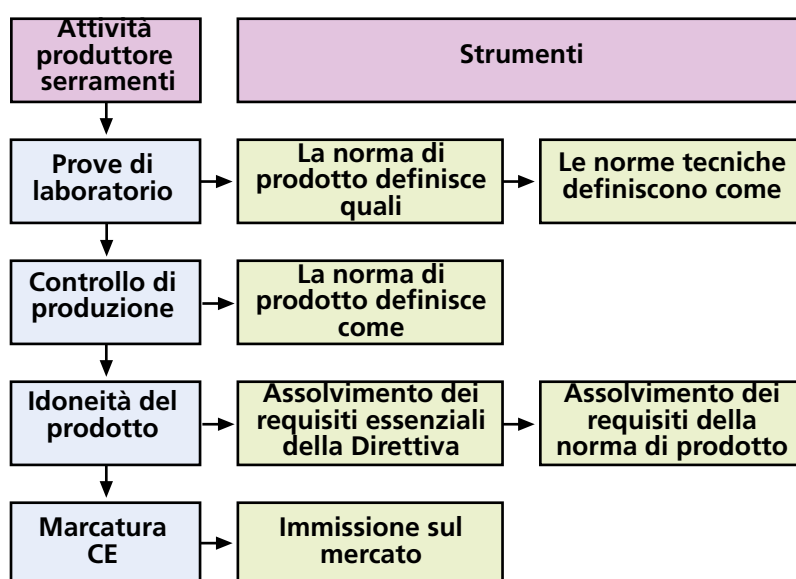
Ecco dunque il vero significato delle prove e verifiche di laboratorio su serramenti:

- misurarne prestazioni
- verificare che soddisfino i

requisiti sopra espressi

- controllare l'idoneità all'uso del prodotto
- poter arrivare alla marcatura CE del serramento
- poterlo immettere sul mercato

L'intero processo è pertanto così schematizzabile:



La Direttiva Europea 89/106 è oggi legge italiana, essendo stata recepita dal DPR n° 246 del 21/04/1993, che ne regola l'attuazione; tale legge, per i serramenti, è oggi di fatto inapplicabile, mancando ancora la norma di prodotto (Product Standard) che tuttavia è in avanzato stato di predisposizione (la cui analisi sarà oggetto dei prossimi numeri di questa rubrica).

Infine, è bene ricordare che l'unico responsabile dell'intero processo di marcatura CE è il produttore: sarà lui che dovrà far effettuare in un laboratorio accreditato le prove iniziali, dovrà controllare la propria la

documentazione informativa per il cliente, dovrà marcare fisicamente il prodotto.

Autore STEFANO MORA
Il Direttore del
Consorzio LEGNOLEGNO
 Via Caduti delle Reggiane, 19
 42100 REGGIO EMILIA
 Tel. 0522/922480
 Fax 0522/922475
legnolegno@legnolegno.it
<http://www.legnolegno.it>

**CONSORZIO
 LEGNOLEGNO**

Transazioni, creditori più garantiti

LOTTA CONTRO I RITARDI DI PAGAMENTO NELLE TRANSAZIONI COMMERCIALI (DECRETO LEGISLATIVO 231 DEL 9/10/2002):

AI CREDITORI SPETTANO GLI INTERESSI MORATORI DALLA SCADENZA DEI PAGAMENTI

È in vigore dal 7 novembre 2002 il decreto legislativo 9/10/2002, n. 231, in attuazione della Direttiva 2000/35/Ce del Parlamento europeo e del Consiglio del 29/6/2000 relativa alla "lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali".

Già dalla lettura del titolo del D.lgs in esame si evince che cosa si intende disciplinare: i termini di pagamento (la lotta ai ritardi) delle transazioni commerciali per evitare inique forme di "finanziamento". È di tutta evidenza che negli accordi contrattuali, se vi è diverso peso di una delle parti, sarà sempre il soggetto "forte" a scrivere le regole.

GLI ASPETTI SALIENTI

- Tutti gli interessi per dilazioni di pagamento sono da portare in aumento dell'utile e perciò a tassazione.
- Il calcolo degli interessi scatta dal giorno successivo alla scadenza del termine di pagamento. Se non è stato stabilito un termine di pagamento contrattualmente diverso, il calcolo dev'essere applicato dopo 30 gg. dai seguenti termini:

a) dalla data di ricevimento della



fattura da parte del debitore;
b) dalla data di ricevimento delle merci quando:

- non è certa la data di ricevimento della fattura;
- fattura anticipata.
- Il tasso di interesse applicato è il tasso di riferimento BCE maggiorato di 7 punti, comunque fissato semestralmente dal Ministero dell'Economia.
- Per l'azienda significa concretamente analizzare oggi lo scaduto non pagato per il calcolo degli accantonamenti da fare.

Per esempio:

- Il cliente paga 10.000 Euro con un ritardo di 30 gg.
- Il tasso di mora è di 9,85%
 $10.000 \times 9,85\% = 985 \text{ Euro}$
(=interessi annuali) calcolato su 30gg = $(985/365) \times 30 = 80,95 \text{ Euro}$.
- Il decreto viene applicato retroattivamente al 08/8/2002.
- I termini di pagamento teoricamente possono

essere anche di 360 giorni, effettivamente però ogni giudice dichiarerà l'illegittimità di tale condizione, perchè farà riferimento agli usi del settore o agli accordi di organizzazioni di settore. In pratica siamo sicuri che per ogni termine di pagamento che eccede i 60 giorni verrà applicato il D. lgs. di cui sopra.

Il D. lgs. comprova la spiccata attenzione alla tematica di sanità e stabilità finanziaria, nonché la serietà con la quale i governi europei affrontano il tema "dilazioni di pagamento".

DECRETO LEGGE 231 DECRETO LEGGE 231 DECRETO LEGGE 231 DECRETO LEGGE 231 DECRETO LEGG

Interessi di mora, disposizioni civilistiche, normativa fiscale

AMBITO SOGGETTIVO

- riguarda ogni pagamento a titolo di corrispettivo;
- esclusivamente transazioni commerciali o con enti pubblici;
- Non riguarda i soggetti privati.

AMBITO OGGETTIVO

- contratti stipulati dal 08/08/2002;
- prevede che: gli interessi sui pagamenti in ritardo saranno automatici e, in mancanza di accordi diversi tra le parti, la mora scatterà dopo 30 giorni dal ricevimento della fattura o delle merci;
- gli accordi per scadenze oltre i 30 giorni devono essere stipulati per iscritto;
- qualora l'accordo sia però gravemente iniquo a danno del creditore, l'accordo può essere dichiarato nullo.

TERMINI DI PAGAMENTO

Termine di pagamento	Decorrenza degli interessi di mora
STABILITO CONTRATTUALMENTE	Dal giorno successivo alla scadenza del termine di pagamento
NON STABILITO CONTRATTUALMENTE	Decorsi 30 giorni dai seguenti termini: a) dalla data di ricevimento della fattura da parte del debitore; b) dalla data di ricevimento delle merci quando: <ul style="list-style-type: none"> • non è certa la data di ricevimento della fattura; • fattura anticipata.

NULLITA' DELL'ACCORDO

La legge prevede che gli interessi decorrono dalla data di scadenza, ma:

- l'articolo 7 dice che l'accordo tra creditore e debitore sulla data del pagamento è nullo se risulta gravemente iniquo a danno del creditore.
- Significa che il giudice potrebbe far decorrere la maturazione degli interessi prima della scadenza della fattura tenuto conto:
 - della prassi commerciale
 - la natura dei contraenti e
 - la condizione dei contraenti.
 L'accordo è comunque iniquo (quindi non valido) qualora abbia come finalità quella di procurare liquidità al debitore.

INTERESSI

Tasso di interesse:

- fissato dal ministero dell'economia ogni 6 mesi;
- tasso d'interesse stabilito da BCE + 7 punti
- = dal 01/07 al 31/12/2002 10,35%
- dal 01/01 al 30/06/2003 9,85%

POSSIBILITA' DI RINUNCIARE AGLI INTERESSI

- Solo tramite atto scritto unilaterale del creditore
- Significa che, qualora si intendesse rinunciare agli interessi, al cliente deve essere inviato un documento scritto.

EFFETTI FISCALI

In seguito a tale formulazione ai fini fiscali l'azienda creditrice deve imputare a ricavi (per portare a tassazione) gli interessi maturati per competenza. Contemporaneamente crea un fondo svalutazione crediti aggiuntivo per gli interessi che ritiene non incassabili. Qualora però non si rinunci per iscritto agli stessi, si dovrà portarli a tassazione, anche se non incassati.

CONCLUSIONE

- Interessi decorrono dalla data di scadenza della fattura;
- scadenze non possono essere "troppo lunghe" per evitare iniquità (alcuni pareri ritengono che fino ai 60 giorni sia accettabile);
- le scadenze (ed anche eventuali spostamenti) hanno validità solo se stipulate per iscritto e, se previsto, facciano riferimento ad accordi settoriali.