

tecnogramma

MAGGIO 2004

Tutto scorre

Niente è immobile, tutto cambia e si trasforma

Sommario

6



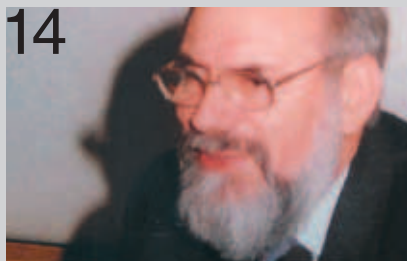
Tutto scorre alla perfezione

Pensateci. Come sarebbe bello, se andasse sempre tutto liscio. Se si potesse offrire in breve tempo, con poca fatica e grandi risultati soluzioni scorrevoli a prezzi competitivi.

Prospettive scorrevoli

Intervista all'architetto Giovanni Canavesio sulla funzionalità e l'estetica di un serramento scorrevole rispetto al classico serramento ad anta ribalta.

14



La sicurezza a portata di mano

Scorrevoli a prova di ladro: garantire ai clienti un serramento scorrevole eccellente per funzionalità e qualità di realizzazione.

16



13

Senza più barriere

Un serramento alzante scorrevole della linea Rail Systems di Maico apre tutte le strade.

tecnogramma

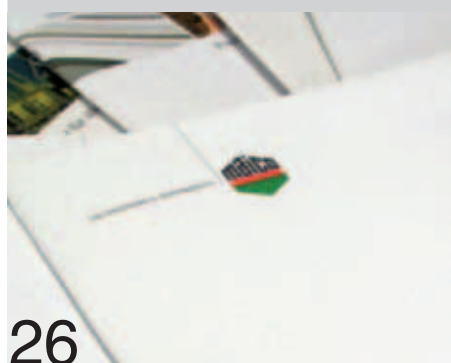
Numero 1, Maggio 2004



18

L'abito fa il monaco?

Solo la giusta identità, il giusto modo di porsi verso l'esterno e di comunicare al proprio pubblico possono rendere forte e distinguibile una marca/azienda.



26

Perché cambiare?

Per migliorare la propria immagine. E comunicare agli altri la nostra personalità, i nostri punti forti ed i nostri valori.



22

4 Magazine

Novità nel mondo Maico.



20

Differenziarsi per sopravvivere

L'unica arma a disposizione delle aziende per emergere rispetto agli altri è differenziarsi.

La mia azienda ha una "corporate identity"?

Ogni azienda ha la sua corporate identity. Essa nasce in ogni momento dal contatto con il pubblico.



28



Protezione che rende unico il tuo serramento

Quanto vale una finestra? Una finestra antieffrazione molto. Una finestra certificata UNI EN 1627-30 molto di più.



32

Come funziona un test antieffrazione?

Intervista a Stefano Mora, direttore del Consorzio Legnolegno, sulla normativa EN 1627-30 e sulle modalità di valutazione dei serramenti.

Si ringraziano le aziende Albertini, Consorzio Legnolegno, Cormo, De Carlo ed Euroinfissi per la collaborazione e la gentile concessione del materiale fotografico.

Magazine

PRODOTTI



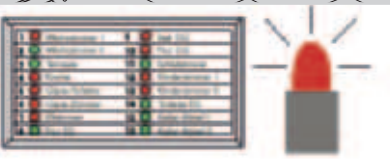
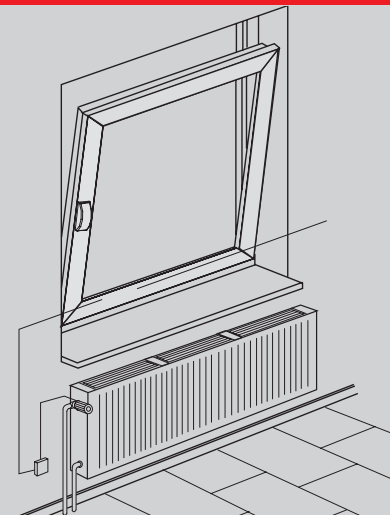
Soluzioni giuste al prezzo giusto

Costruendo una finestra a tre ante in PVC è indispensabile che il collegamento fra l'anta portante e quella centrale sia stabile e sicuro. Fino ad oggi il mercato, per realizzare questo collegamento, offriva unicamente "soluzioni prese in prestito", in pratica cerniere nate per assolvere ad altre funzioni. Ora, invece, Maico può offrire una cerniera progettata esattamente per questa funzione. Nello sviluppo della cerniera per tre ante in PVC si è tenuto conto, in particolar modo, delle dimensioni e della possibilità di regolazione. Le dimensioni sono, infatti, minime, adatte a qualsiasi tipo di profilo PVC e la regolazione, in altezza e laterale, è facilmente eseguibile ad anta montata. Naturalmente chi realizza il serramento può esaudire i diversi desideri della clientela, richiedendo le coperture della cerniera anche in diversi colori.

Per maggiori informazioni:

- Foglio prodotto cerniera per finestre a 3 ante

PRODOTTI



Chi controlla le finestre?

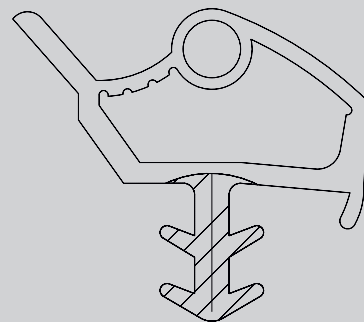
Oggi è ancora possibile progettare o costruire un serramento innovativo? Un serramento in grado di garantire, ad esempio, risparmio e sicurezza nello stesso tempo? Sì, grazie ai nottolini con contatto magnetico distribuiti da Maico, integrabili nei normali meccanismi anta/ribalta per profili in legno, PVC o misti. Questi nottolini permettono di realizzare un serramento capace di comunicare la propria posizione all'impianto di riscaldamento e, contemporaneamente, ad un sistema d'allarme.

Con quali vantaggi per il cliente finale? Risparmio e sicurezza, appunto. Risparmio perché, aprendo la finestra in ribalta per arieggiare la stanza, si spegne automaticamente il riscaldamento. Sicurezza perché la finestra, anche aperta in ribalta, è sempre collegata ad un impianto d'allarme. Con i nottolini con contatto magnetico, dimenticare le finestre aperte non sarà più un problema.

PRODOTTI

Chiudere la porta, senza fare rumore

Spesso, di fronte alle porte interne di un'abitazione, si presta attenzione unicamente all'estetica. Raramente ci si sofferma a valutarne il "buon funzionamento", quasi questo fosse scontato. Quasi mai si valuta la qualità di ciò che sta sotto al "buon funzionamento": la guarnizione. Maico, invece, si concentra proprio su questo e per le porte interne, con le guarnizioni Deventer, può offrire la massima qualità nel settore. Nuovi materiali e disegni del profilo appositi permettono di chiudere la porta senza sforzo, in maniera morbida e soprattutto senza fare rumore. Nuove guarnizioni Deventer per porte interne: la qualità non fa rumore.



Per ricevere il materiale informativo relativo a prodotti e soluzioni, e per maggiori dettagli contattare l'Area Manager Maico per la Vostra zona

www.maico.com/agenti

o visitare la pagina internet www.maico.com/prodotti

PER MAGGIORI INFORMAZIONI SUI PRODOTTI

PRODOTTI

Rustico a colori

I produttori di persiane sanno che, per soddisfare la clientela, l'estetica è importante. La scelta degli accessori adatti risulta, così, fondamentale. In quest'ottica Maico sta predisponendo la propria gamma Maco Rustico in diversi colori. Oltre al nero, colore base, è già pronta metà della linea nelle tonalità bronzo chiaro e bianco. Anche con i due nuovi colori, gli accessori per persiane Maico mantengono inalterate tutte le loro qualità, garantite da trattamenti anticorrosione e dai numerosi test cui sono sottoposti.



SOFTWARE

Il programma Maico Win V16

La nuova versione MaicoWin permette di aggiornare i dati della ferramenta, portando sul PC dell'utente tutte le innovazioni ed i cambiamenti di prodotto. Tra questi vi sono, oltre ai dati per il calcolo ferramenta e quote di lavorazione per le nuove soluzioni Maco Rail Systems, anche quelli per il calcolo ferramenta del sopraluce Maico. Nella linea Maco Rustico è stata inserita la nuova variante di colore "bronzo chiaro", per il gruppo di prodotti Maco Multi è stata integrata la definizione dei punti di chiusura lungo tutto il perimetro dell'anta semifissa. Questa soluzione è importante soprattutto quando si vanno a realizzare finestre antieffrazione, poiché in questo caso anche l'anta fissa è da realizzare con scontri per nottolini a fungo autoregolanti. Viste le ampie innovazioni introdotte, l'update di questa versione verrà fornito su CD e non è disponibile online. Tutti gli utenti registrati MaicoWin riceveranno il CD per posta o direttamente dall'agente Maico di zona.

Hot-Line MaicoWin:

+39 0473 65 12 00

Hot-Mail:

maicowin@maico.com
www.maico.com/maicowin



COMUNICAZIONE

Uno showroom mobile

In che modo possiamo comunicare ai nostri clienti le più importanti soluzioni tecniche in modo semplice, comprensibile e chiaro? La risposta è il nostro showroom mobile Maico!



Al momento questo speciale furgone allestito appositamente si trova nell'area di vendita dell'Italia meridionale. Questo mezzo ci aiuta a presentare ai nostri clienti le soluzioni tecniche specializzate di ferramenta per porte e finestre. Gran parte dell'assortimento di prodotti Maico è montato su campioni ed osservabile in sede di prodotto finale. In esposizione vi sono tra l'altro modelli per finestre ad anta ribalta, per persiane, una porta finestra nonché una finestra alzante scorrevole. È possibile vedere inoltre una finestra dotata di motore MacoTronic ed un esempio di finestra a bilico.

Per eventuali appuntamenti, vi preghiamo di rivolgervi ai seguenti contatti nelle specifiche zone:

- **Alessandro Paglialonga:**
Puglia fino a Bari, Basilicata e Calabria, Campania
Tel. +39 328 677 14 93
a.paglialonga@maico.com
- **Marco Baldereschi:**
Sardegna
Tel. +39 348 294 4218
m.baldereschi@maico.com
- **Mario Bracchitta:** Sicilia
Tel. 338 1234567
m.bracchitta@maico.com
- **Enzo Vitale:** Lazio
Tel. +39 335 610 00 38
e.vitale@maico.com
- **Denis Graziosi:**
Abruzzi, Molise e Foggia
Tel. +39 333 822 64 01
d.graziosi@maico.com

Tutto scorre alla perfezione

Pensateci. Come sarebbe bello, se andasse sempre tutto liscio. Se in breve tempo, con poca fatica e grandi risultati riusciste ad offrire ai vostri clienti soluzioni eccellenti a prezzi competitivi.

Maico vi consente di conciliare le vostre esigenze, le esigenze dei clienti e trovare la risposta ad ogni vostra domanda. Con la certezza di un prodotto di qualità e grandi vantaggi.

Dovete realizzare una vetrata di grandi dimensioni rimanendo all'interno di un determinato budget? Si può. Quando si ha la possibilità di scegliere tra soluzioni differenti, con le stesse funzioni di base, ma con modalità di realizzazioni diverse, per quantità di lavoro e di materiale necessario e quindi con costi differenti. Questo è ciò che vi offre Maico con Rail Systems, la serie di scorrevoli che ha diverse risposte per ogni necessità di realizzazione.

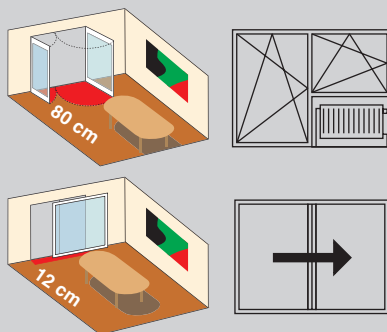
Rail Systems comprende infatti cinque linee, accomunate dalla grande qualità ed allo stesso tempo dall'accresciuta semplicità di montaggio: scorrevoli a ribalta, scorrevoli a libro, alzanti scorrevoli, alzanti scorrevoli a ribalta e scorrevoli leggeri per PVC. Avete così già cinque possibilità di scelta, e potete valutare quale sia la più conveniente per il singolo caso. L'estrema semplicità di montaggio, nonché la ridotta lavorazione necessaria sono ulteriori fattori che incidono positivamente sui costi complessivi di produzione, consentendovi di rientrare nel budget definito. Pensateci.

I VANTAGGI DI UNO SCORREVOLE

Offrire una soluzione di serramento scorrevole è un modo per esaudire i desideri dei clienti e, alle volte, per superare le loro aspettative. Una finestra o portafinestra scorrevole porta infatti con sé notevoli vantaggi, dei quali non sempre la clientela è a completa conoscenza. È allora nostro compito e nostro interesse saper presentare loro questi benefici e trovare assieme il tipo di modello migliore per le loro esigenze.

Più luce

Le ante di uno scorrevole hanno dimensioni maggiori, consentendo di realizzare vetrate più ampie; gli ambienti possono disporre di una maggiore illuminazione naturale.



Ingombro minimo

Grazie allo scorrimento in parallelo, aprire uno scorrevole non comporta alcun ingombro all'interno dell'ambiente; si può sfruttare tutta la superficie della stanza, collocando i mobili anche nelle immediate vicinanze della finestra.

Isolamento dagli agenti atmosferici

Gli scorrevoli a ribalta hanno le stesse proprietà di isolamento dei serramenti anta ribalta; la soglia per alzante scorrevole è dotata di guarnizione ed è disponibile solo nella versione a taglio termico.

Sicurezza antieffrazione

Visto che gli scorrevoli vengono impiegati per lo più per realizzare portefinestre al piano terreno delle abitazioni, è maggiore qui la necessità di sicurezza; le versioni a libro e a ribalta degli scorrevoli Maico sono dotabili di nottolino a fungo autoregolante e di scontri antieffrazione; la portata elevata di alcune versioni consente l'impiego di vetri più spessi anti-intrusione ed antisfondamento.





I VANTAGGI PER IL SERRAMENTISTA

Competenza Maico

- consulenza ed assistenza Maico
- ordini e forniture veloci
- cinque linee: scorrevoli a ribalta, scorrevoli a libro, alzanti scorrevoli, alzanti scorrevoli a ribalta e scorrevoli leggeri per PVC
- soluzioni per ante pesanti
- soluzioni per vetrate ampie
- soluzioni antieffrazione

Ottimizzazione produzione

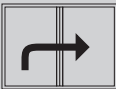
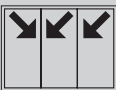
- possibilità di ampliare l'offerta di serramenti senza modificare il processo di produzione
- nessuna necessità di ingrandire il magazzino: per gli scorrevoli a ribalta e a libro la maggior parte della ferramenta è quella standard per anta/ribalta
- controllo magazzino, acquisti e costi semplice e veloce con il software di gestione Maico Win
- semplicità di montaggio

Ottimizzazione gestione

- meno capitale impegnato
- risparmio di tempo e di costi
- differenziazione dalla concorrenza
- minimizzazione degli interventi post-vendita

Schema programma completo Maco Rail Systems

Meccanismi per serramenti a spostamento

Modelli		Versioni	Portata (1 battente)	Caratteristiche	Utilizzo
	Alzanti scorrevoli	HS 15	max. 150 kg	spessore anta da 56 a 68 mm	soluzioni per alzanti scorrevoli
		HS 25	max. 250 kg	spessore anta da 56 a 68 mm	soluzione indicata per ante pesanti, ad es. vetri antisfondamento
	Alzanti scorrevoli a ribalta	-	max. 250 kg	LBB 720 - 3335 mm HBB 1775 - 2675 mm	consente l'aerazione in posizione di ribalta
	Scorrevoli a ribalta	Comando Normale	max. 160 kg	LBB 670 - 1600 mm HBB 1000 - 2350 mm	versione base con meccanismo di chiusura/apertura manuale
		Aggancio Automatico	max. 160 kg	LBB 710 - 1600 mm HBB 1000 - 2350 mm	meccanismo di chiusura semi-automatico; per portefinestre grandi e pesanti
		Comando Forzato	max. 200 kg	LBB 770 - 2000 mm HBB 1000 - 2360 mm	meccanismo di chiusura automatico; consigliato in zone ventose e con ante grandi
	Scorrevoli a libro	-	max. 80 kg	spessore battuta 13 - 19 mm LBB 330 - 900 mm	per sfruttare l'ampiezza completa del vano; per locali pubblici, ristoranti, pizzerie; aperture fino a 6700 mm di larghezza
	Scorrevoli leggeri	-	max. 80 kg	LBB dipende dal profilo HBB 440 - 2300 mm	la soluzione più usata per serramenti in PVC

*Maico Win è il software
Maico che semplifica la
gestione degli ordini*

Come offrire soluzioni su misura, senza dover allargare il magazzino?

Semplice. Sfruttando la ferramenta standard che già avete a disposizione. È l'idea intelligente dei sistemi di ferramenta per scorrevoli a ribalta e a libro Maico. Due sistemi che vi consentono di scegliere tra diverse soluzioni per realizzare la finestra giusta per ogni cliente, ma che non vi obbligano ad ingrandire il magazzino o a modificare il processo di produzione. Perché per ognuna delle soluzioni la maggior parte della ferramenta proviene dall'assortimento standard per anta/ribalta Maco Multi della Maico.

I pezzi da ordinare sono davvero pochi. E grazie a Maico Win, il software di gestione Maico, potete inoltrare gli ordini in qualsiasi momento, dopo aver calcolato la ferramenta necessaria ed ottenuto un preventivo dei costi. Per tenere sotto controllo magazzino, acquisti e costi basta un attimo.

Un vantaggio notevole. Un magazzino ben organizzato, con a deposito solo i pezzi realmente necessari, la possibilità di ordini e forniture veloci significano infatti meno capitale impegnato ed un risparmio di tempo e di costi per l'intera gestione. Scopritelo da soli.

Come ottimizzare la produzione per risparmiare sui costi?

Differenziandovi verso l'esterno e semplificandovi verso l'interno.

Scegliendo un fornitore completo.

Maico è un partner competente e professionale in grado di offrirvi dei programmi completi, ma semplici da



controllare e da gestire. Non semplici prodotti, ma soluzioni pensate per facilitarvi il lavoro, ed allo stesso tempo garantirvi uno standard qualitativo davvero elevato.

In questo modo da un lato ridurrete i costi per la gestione di diversi fornitori, e dall'altro, realizzando serramenti di maggior valore per qualità e funzionalità, otterrete migliori risultati economici.

Trovando la via più semplice per fare le cose.

Un altro grande risparmio di risorse, anche in termini di tempo, viene dalla facilità di montaggio, valida per l'intera linea Rail Systems. Le istruzioni per il montaggio sono chiare, precise e dettagliate e possono essere consultate anche in formato digitale con Maico Win, in qualsiasi momento e per qualsiasi soluzione si voglia realizzare. Ma ciò che è meglio, Maico ha pensato di ridurre il più possibile le operazioni di montaggio, nonché le elaborazioni e regolazioni che di solito sono necessarie per realizzare un serramento scorrevole. Nella linea di alzanti scorrevoli, la nuova soglia è dotata ad esempio di precisi riferimenti di avvvitamento ed i tappi di testa diritti permettono di evitare lavorazioni sul montante.

La confezione profili degli scorrevoli a ribalta a comando normale e ad aggancio automatico contiene già tutto l'occorrente: oltre ai profili, i binari in alluminio, la forbice, le coperture ed i fermi. Così come per gli scorrevoli a ribalta a comando forzato carrelli ed angoli vengono forniti nella medesima confezione.

Per i modelli di scorrevoli a ribalta, a libro e leggeri ciò che rende estremamente semplice la loro applicazione è la possibilità di utilizzare i vostri profili standard. Nella linea di scorrevoli a ribalta si aggiungono ulteriori semplificazioni: la forbice monopezzo, la medesima dima-scontri per cremonese e componente altezza, la maniglia a quota fissa e, per gli scorrevoli a ribalta a comando forzato, lo schema di foratura della maniglia variabile, utilissimo in caso di profili in PVC, perché riduce al minimo le possibilità di errore nella collocazione della maniglia.

Ed infine il diametro dei fori per l'inserimento della viteria: per gli scorrevoli a ribalta misura sempre 4,2 mm. Un pensiero in meno e tempo risparmiato.

La confezione profili degli scorrevoli a ribalta a comando normale e ad aggancio automatico



Alzante scorrevole con binario superiore

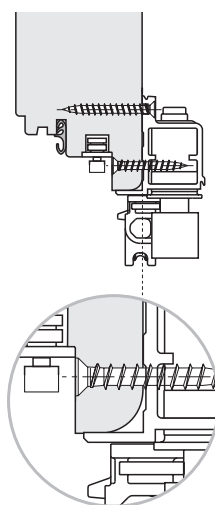


È possibile montare vetri isolanti, pesanti e di maggiore spessore, sul profilo di uno scorrevole?

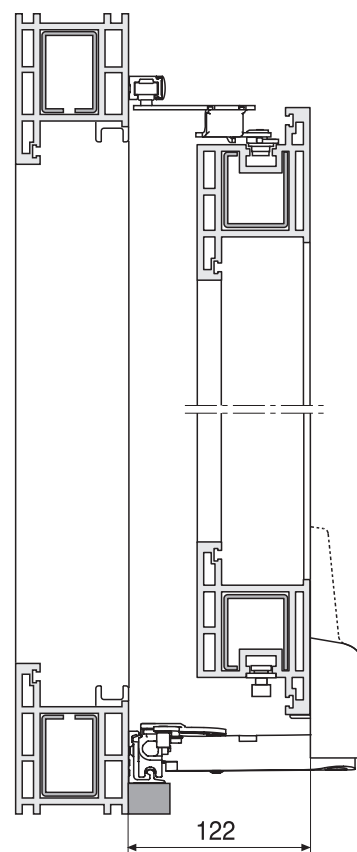
Senza problemi. I sistemi scorrevoli a ribalta Rail Systems sono studiati per sopportare pesi fino a 200 kg, mentre il sistema di alzanti scorrevoli può avere ante del peso ciascuna di 250 kg. In entrambi i casi viene garantita l'assoluta maneggevolezza e scorrevolezza delle ante.

Due sono le caratteristiche decisive degli scorrevoli a ribalta che consentono di realizzare finestre con profili di maggiore spessore, con migliore isolamento termico ed idonei ad accogliere vetri speciali anti-intrusione ed isolanti: la curva di rientro ampia ben 50 mm e lo scostamento dell'anta di 122 mm.

Inoltre la superficie del carrello è molto ampia, tanto da consentire il montaggio anche su battute di maggiore spessore e arrotondate.



Grazie alla superficie d'appoggio più ampia ed alla possibilità di avvitare il carrello dall'interno, con gli scorrevoli a ribalta è possibile usare profili di battute arrotondate



Lo scostamento dell'anta negli scorrevoli a ribalta misura 122 mm

È fattibile una vetrata scorrevole lunga oltre 6 metri?

Detto. Fatto. Con i componenti Maico per scorrevoli a libro potete risolvere il problema di vetrate davvero molto lunghe senza difficoltà. Questo sistema consente di realizzare facciate

che raggiungono fino ai 6,70 metri, composte da ben 7 singole ante che si aprono a tutta larghezza impacchettandosi a libro. In questo modo può essere sfruttata l'intera ampiezza del vano. L'ideale per locali pubblici con una sala all'aperto, come ristoranti con giardino o caffè con terrazzo.



Alzante scorrevole con due battenti fissi e due mobili



Qual è la soluzione più semplice per scorrevoli in PVC?

Esiste una linea di scorrevoli Rail Systems adatta a realizzare scorrevoli in PVC dalle funzionalità base e dal costo contenuto: gli scorrevoli leggeri. Questi prevedono punti di chiusura unicamente sul lato verticale e pochissimi meccanismi da ordinare: carrelli (a scomparsa), cremonese e scontri. Sulla cremonese è inoltre possibile avere un cilindro per chiave.

Esiste un modo per minimizzare gli interventi post-vendita "d'emergenza"?

Fare una corsa di 19 mm. Una piccola cosa in confronto al tempo perso per controllare ed aggiustare serramenti che non chiudono più bene in seguito a deformazioni del materiale o ad usura.

Per gli scorrevoli a ribalta a comando normale e ad aggancio automatico Maico vi fornisce in esclusiva sistemi con una corsa del nottolino di 19 mm. Una soluzione intelligente, eppure semplicissima, che minimizza i danni derivanti da un montaggio non perfetto.

Ma per ridurre ancor di più il tempo dedicato all'aggiustamento di serramenti non più perfetti, è fondamentale far comprendere ai clienti l'importanza di una corretta manutenzione della ferramenta del serramento. Con i giusti consigli al momento dell'installazione, infatti, vi risparmierete tempo e denaro per effettuare sopralluoghi di verifica e di regolazione in un momento successivo.

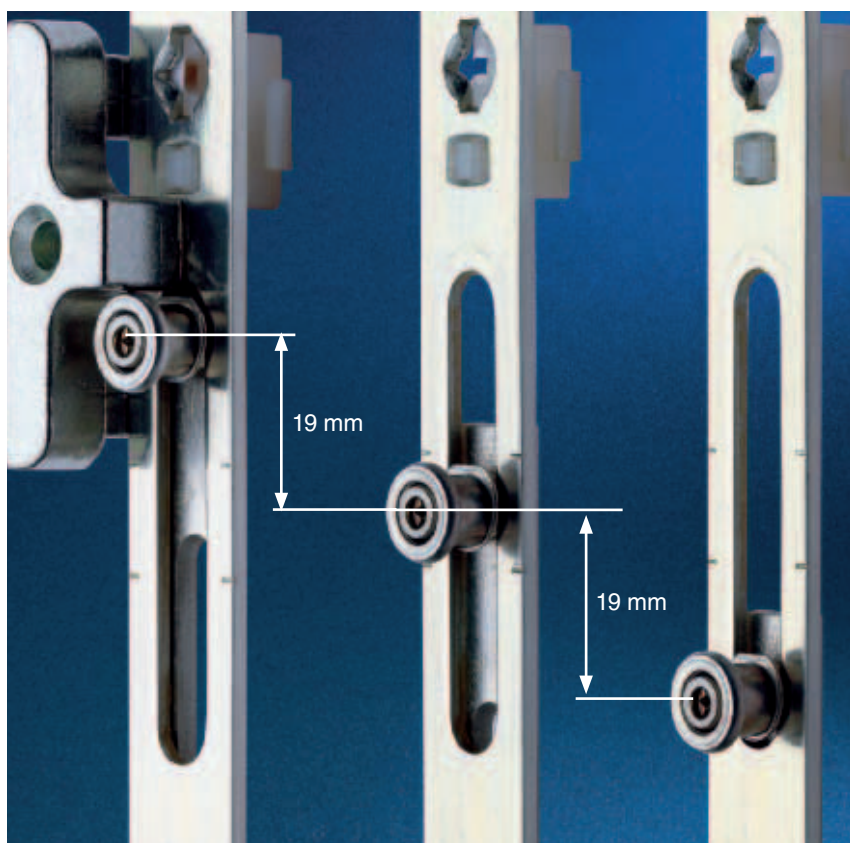
ANCORA DOMANDE? DUBBI? CURIOSITÀ?

Qui trovate informazioni più dettagliate ed approfondimenti sui temi trattati:

- Prospetto Maco Rail Systems - Scorrevoli a ribalta
- Foglio prodotto alzanti scorrevoli
- Foglio prodotto scorrevoli a libro
- www.maico.com



L'uniformità della chiusura dei vostri serramenti è garantita, grazie alla corsa di 19 mm del nottolino





Senza più barriere

Un serramento alzante scorrevole della linea Rail Systems di Maico apre tutte le strade.

Perché non solo è facile da realizzare, da montare e risponde alle esigenze di isolamento e tenuta dei clienti, ma anche perché non prevede alcun intervento aggiuntivo per eliminare eventuali barriere architettoniche. La nuova soglia in alluminio a doppio taglio termico è abbinabile sia agli alzanti scorrevoli, sia gli alzanti scorrevoli a ribalta Maico. Questi ultimi si differenziano dai primi per la possibilità aggiuntiva di permettere l'aerazione in posizione di ribalta. La soglia è conforme alla normativa DIN 18025 e soddisfa tutti i requisiti sull'abbattimento delle barriere architettoniche.

Una funzionalità speciale che non richiede però alcuna lavorazione speciale. Anzi, il montaggio è davvero facile:

- tappi di testa = nessuna lavorazione sul montante
- rotaia di scorrimento alta con inserimento a scatto = montaggio semplice
- riferimenti di avviamento = montaggio rapido

Inoltre utilizzando questa soglia, la porta dello scorrevole può essere assemblata in falegnameria, perché il

telaio è fisso. In cantiere è sufficiente inserire il battente scorrevole ed i vetri. La soglia è abbinabile a tutti i tipi di binario superiore Maico: "universale basso", "a c" e "mantovana".

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

- Prospetto alzanti scorrevoli
- Foglio prodotto soglia
- www.maico.com/prodotti





Prospettive scorrevoli

Intervista all'architetto Giovanni Canavesio sulla funzionalità e l'estetica di un serramento scorrevole rispetto al classico serramento ad anta ribalta.

tecnogramma: Quali sono gli aspetti funzionali di un serramento?

Giovanni Canavesio: La funzionalità di un serramento è espressa dai seguenti requisiti essenziali:

- controllo delle dispersioni termiche, del passaggio della luce, del passaggio del rumore;
- permeabilità all'aria;
- tenuta all'acqua;
- resistenza al vento;
- resistenza e reazione al fuoco;
- sicurezza alle intrusioni.

Esistono però molti altri requisiti legati alla qualificazione funzionale del serramento:

- possibilità d'affaccio e di percezione dell'ambiente esterno;
- facilità di manovra;
- facilità di pulizia;
- non costituire barriera architettonica.

tg: Qual è l'importanza della superficie vetrata di un serramento (finestra o portafinestra)?

GC: La superficie vetrata di un serramento è importante perché è direttamente proporzionale al fattore medio di luce diurna dell'ambiente. Nel caso delle finestre, influisce inoltre sulla percezione (o sulla visione) dell'ambiente esterno da parte dell'utenza, anche dai punti meno favorevoli

dell'ambiente interno, in relazione alla quota del davanzale del serramento.

tg: Per quale motivo l'architetto consiglia al committente un serramento a scorrere, al posto di uno tradizionale a battente o ad anta ribalta?

GC: Rispetto ad un serramento a battente o ad anta ribalta, il serramento scorrevole presenta:

- nessun ingombro durante l'apertura, in quanto non è soggetto a rotazione del battente sull'asse verticale;
- migliore sicurezza di manovra, grazie all'assenza di sbattimenti per correnti d'aria e al maggior controllo rispetto alle manovre errate;
- possibilità di realizzare serramenti di maggiori luci (con alzanti scorrevoli e scorrevole a ribalta) e soprattutto con scorrevoli a libro;
- possibilità di dotare il serramento di meccanismi antieffrazione e di aerare l'ambiente interno, nel caso degli scorrevoli a ribalta, analogamente ai serramenti anta ribalta tradizionali.

tg: Quali caratteristiche estetiche o funzionali orientano la scelta su un elemento alzante a scorrere, piuttosto che su uno scorrevole a ribalta o scorrevole a libro?

GC: I serramenti alzanti a scorrere e quelli scorrevoli a ribalta hanno caratteristiche estetiche molto simili. Sono soltanto i serramenti scorrevoli a libro che si differenziano notevolmente a causa delle campiture più limitate, che durante la chiusura scandiscono la loro larghezza e durante l'apertura completa segnano la superficie della facciata con un vuoto di notevole impatto formale.

tg: Tali caratteristiche sono accettate e comprese più per la realizzazione di serramenti a scorrere in ambienti pubblici o privati?

GC: Tali caratteristiche sono sicuramente sentite come importanti nella realizzazione di locali pubblici, quali ambienti di rappresentanza, esercizi commerciali e di intrattenimento (e costituiscono infatti una loro connotazione architettonica specifica), mentre per il privato sono in genere meno richieste, se non per ambienti ai quali il committente voglia conferire particolari soluzioni funzionali e di prestigio.

tg: La scelta di un vetro con caratteristiche di peso elevato su serramenti di ampie superfici condiziona la scelta del tipo di serramento a causa dell'aumento del peso. Su quale tipologia l'architetto orienta solitamente la sua proposta?

GC: La richiesta di ampie vetrate con caratteristiche di peso elevato orienta sicuramente la scelta sui sistemi alzanti scorrevoli.

tg: Qual è il Suo parere riguardo allo sviluppo futuro dei serramenti a scorrere?

GC: Per il futuro i serramenti scorrevoli manterranno il loro campo di applicazione privilegiato nei locali pubblici e, a mio parere, acquisiranno sempre più la fascia delle abitazioni di elevata qualità. Per gli edifici di abitazione di fascia media mi sembra invece difficilmente ipotizzabile un loro impiego, perché l'utenza è più legata alle soluzioni tradizionali a battente ed è meno sensibile alle esigenze che comportano soluzioni sofisticate.



RITRATTO

Giovanni Canavesio

Architetto, docente di corsi di carattere tecnologico presso la Prima Facoltà di Architettura del Politecnico di Torino, ex-Responsabile Scientifico del Laboratorio Tecnologico del Dipartimento Casa-Città del medesimo Politecnico.

Ha partecipato ad attività di ricerca orientate alla valutazione di sistemi costruttivi, di sottosistemi edilizi e di prodotti, come pure all'elaborazione delle norme UNI riguardanti le pavimentazioni.

È autore di articoli pubblicati su numerose riviste specializzate nell'edilizia, nei materiali lapidei e nel settore specifico delle pavimentazioni, nonché di testi riguardanti la tecnologia dell'architettura e la serramentistica.



Alzante scorrevole con
vetri antisfondamento



La sicurezza a portata di mano

Scorrevoli a prova di ladro - Garantire ai clienti un serramento scorrevole eccellente per funzionalità e qualità di realizzazione, che sia anche capace di resistere ai tentativi di effrazione: una sfida che con Maico è facile vincere.

Avete diverse possibilità, da valutare secondo le esigenze del cliente e le opportunità di prezzo.

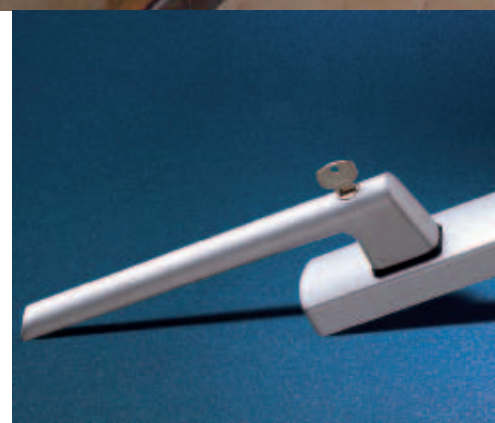
Vetri antiintrusione.

I vetri antiintrusione sono caratterizzati da un maggiore spessore e quindi da un peso maggiore, soprattutto nel caso di vetrate di dimensioni notevoli. Installare questo tipo di vetri sugli scorrevoli a ribalta e sugli alzanti scorrevoli Rail Systems non ne preclude la funzionalità.

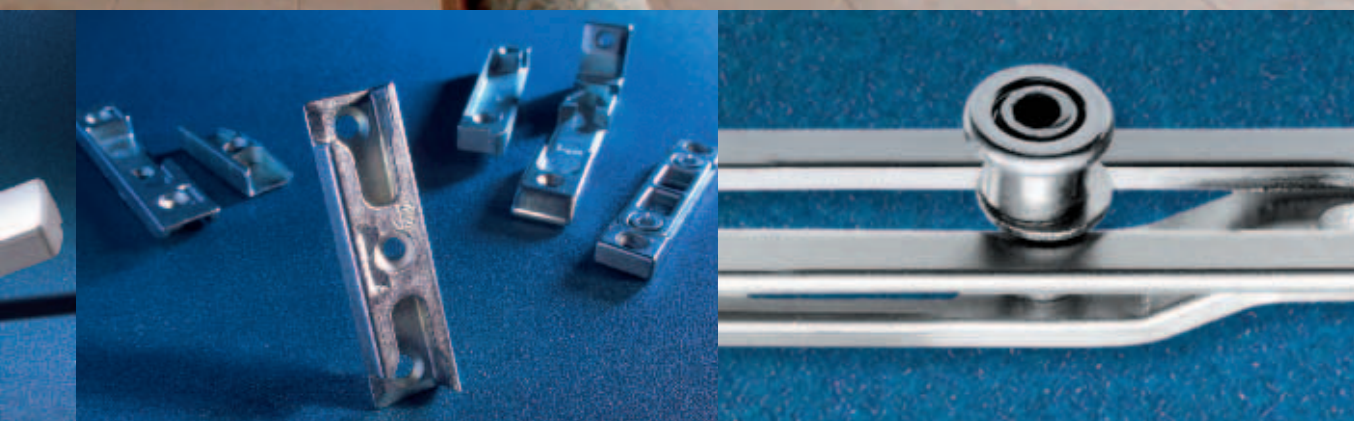
Nottolino a fungo autoregolante.

A differenza dei nottolini normali, questo speciale nottolino è dotato di una testina che si adatta automaticamente all'aria del profilo, regolandosi quando necessario di $\pm 2/-2$ mm. Abbinato allo scontro antieffrazione specifico, diventa un'arma efficace contro i tentativi di effrazione.

Nei sistemi di scorrevoli a ribalta, a libro e leggeri vi è una possibilità in più: dotando questi serramenti



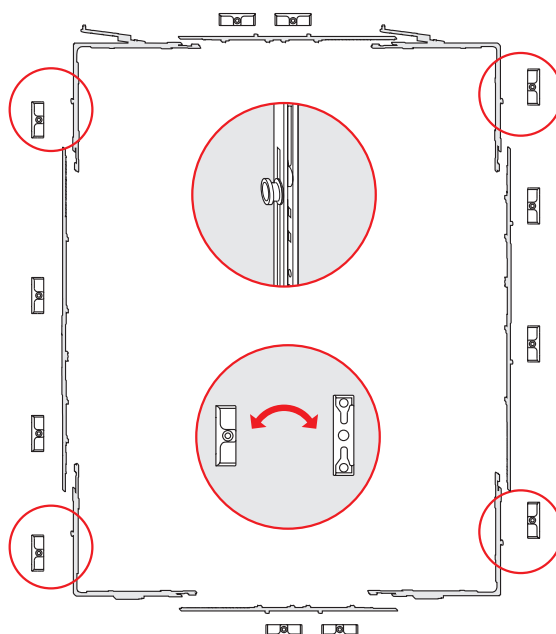
di nottolino autoregolante di serie, è sufficiente, se si vuole realizzare un serramento antieffrazione, ordinare ed installare a parte unicamente gli scontri antieffrazione. In questo modo si può offrire in ogni momento ai propri clienti un serramento scorrevole dal valore accresciuto, ma senza aumentare proporzionalmente i costi di produzione. Con un grande vantaggio non solo economico, ma anche in termini di immagine dell'azienda. Che si rivela agli occhi della clientela competente, flessibile ed in grado di offrire prodotti di elevata qualità.



Ferramenta antieffrazione per sistemi scorrevoli a ribalta

Maniglia con chiave

È possibile, nella linea di scorrevoli a ribalta a comando forzato, installare invece della normale maniglia, una maniglia dotata di cilindro. In questo modo la portafinestra può essere chiusa a chiave dall'interno.



Sostituendo i quattro scontri laterali con gli scontri antieffrazione la sicurezza degli scorrevoli a ribalta e a libro è garantita





L'abito fa il monaco?

Pensate, una donna in abito da prete, un leone a strisce o un cane che miagola. C'è qualcosa che non va, vero? Sapete perché?

Forse perché ciò che vedete non corrisponde a ciò che vi aspettate. Perché i preti sono uomini, i leoni hanno la criniera e non le strisce e i cani abbaiano. Perché ogni cosa ed ogni persona hanno un determinato "abito", un modo di essere, fisico e comportamentale, che permette di riconoscerle per quello che sono.

Siamo tutti marche.

Marco, Giorgia, Anna, Francesco. Sono dei nomi, ma associati ad una determinata persona, danno vita ad una marca. Una marca con caratteristiche fisiche e caratteriali diverse da tutte le altre: alta, bionda, simpatica, timida, permalosa...

Questa è la personalità della marca "Anna", che traspare da ogni cosa che Anna fa, compreso il suo "abito", ovvero come si veste, come porta i capelli, con che tono di voce parla e come cammina. Questa è la sua identità. L'insieme di fattori che esprimono la sua personalità e che la rendono riconoscibile in mezzo a tante altre marche...persone.

Se il modo in cui una persona si mostra contrasta con la sua reale personalità, si nota che qualcosa non va. È come quando dovete indossare un vestito nel quale non vi sentite a vostro agio, perché non corrisponde al vostro modo di essere, è troppo elegante, troppo malizioso o troppo sportivo per voi. Quando qualcuno indossa un abito diverso dal "suo", magari perché vuol far credere di essere qualcun altro, una persona

diversa da quella che realmente è, è facile accorgersi che c'è qualcosa che non va. È come se vi trovaste di fronte un leone a strisce.

Le aziende sono persone.

Lo stesso vale per le aziende. Un'azienda ha una determinata filosofia, una personalità e dei valori che la contraddistinguono. Essa promette ai suoi clienti qualcosa e vuole essere vista e considerata in un determinato modo. È come una persona. Solo la giusta identità, il giusto modo di porsi verso l'esterno e di comunicare al proprio pubblico possono rendere forte e distinguibile una marca/azienda.

Abbiate cura di voi.

È il miglior consiglio che possiamo darvi. Così come curate la vostra "immagine", scegliete l'abito giusto per voi, secondo il vostro gusto e la vostra personalità, in modo da dare una ben precisa impressione di voi stessi a chi vi guarda, allo stesso modo dovete aver cura dell'immagine della vostra azienda. Innanzitutto stando attenti a che ogni comunicazione verso l'esterno corrisponda a ciò che la vostra azienda realmente è.

Perché qualunque tentativo di "mascherarsi", nascondendo la vera identità dell'azienda e provando a migliorarsi solo esteriormente, verrà inesorabilmente scoperto.

Perché l'abito non fa il monaco.

Differenziarsi per sopravvivere

All'interno di un mercato in cui la concorrenza si fa sempre più agguerrita e lo spazio stringe, l'unica arma a disposizione delle aziende per emergere rispetto agli altri è differenziarsi. Ma che cosa vuole dire e come fare?

Immaginatevi.

Posto che in un modo o nell'altro un'azienda comunica verso l'esterno una determinata personalità, l'immagine che il pubblico ha di questa azienda potrebbe non corrispondere alla sua personalità. Dobbiamo quindi chiederci prima di tutto una cosa:

- Qual è l'immagine che noi desideriamo il pubblico abbia della nostra azienda? Dobbiamo apparire come un'azienda dinamica, innovativa, seria?

Bene, perché è questo ciò che dobbiamo comunicare, e niente altro.

Quindi, il primo passo da compiere è chiedersi:

- Qual è l'immagine della nostra azienda che vogliamo comunicare?
- Ma ciò che diciamo loro è veramente importante per il nostro mercato?
- È quello che vogliono sentirsi dire?

Comunicando la nostra personalità, riusciamo veramente a farci vedere e a distinguerci dagli altri? O rischiamo invece di essere come tutti gli altri?

Di non spiccare rispetto ai concorrenti per nessuna caratteristica davvero peculiare?

Orientatevi.

A questo punto dobbiamo scoprire quali sono le esigenze del mercato.

- Di che cosa ha bisogno la nostra clientela?

Se rispondiamo a questa domanda, siamo già un passo avanti. Sappiamo infatti in che direzione andare. Possiamo andare a cercare ciò che dobbiamo comunicare per far loro sapere che possiamo soddisfare i loro bisogni.

GLI ELEMENTI DEL CORPORATE DESIGN

Il Corporate Design rappresenta il modo in cui l'azienda comunica "visivamente" la sua personalità. Gli strumenti fondamentali attraverso i quali si costruisce l'identità visiva della marca sono:



Il marchio (o logo).

È l'elemento fondamentale sul quale si imposta tutto il lavoro di corporate design. Le funzioni fondamentali del marchio sono di tipo cognitivo: evocare, sollecitare associazioni; e di tipo semiotico: essere un segno che "sta per", che rappresenta qualcosa (l'azienda).

...UTPS...
...os over the lazy
...FOX JU
...Fox jum

Il logotipo.

È la parte del marchio che corrisponde al nome dell'azienda/marca. È riconoscibile anche dal particolare carattere tipografico con il quale è realizzato.

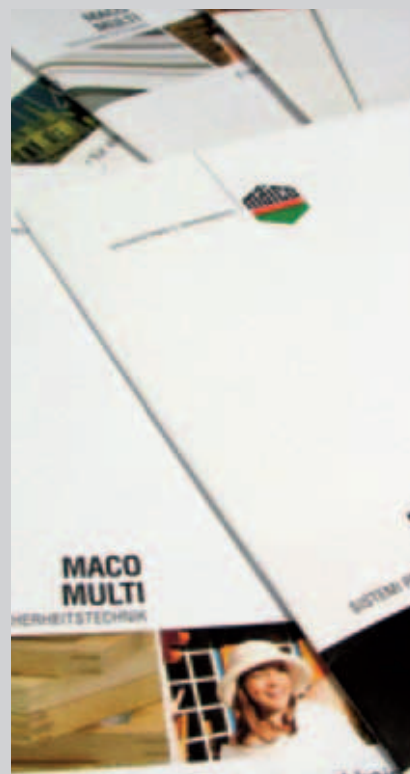


Il codice cromatico.

Sono i colori tipici della marca. Comunicano immediatamente emozioni, sensazioni e i valori dell'azienda.

Gli stampati.

Sono la comunicazione scritta interna ed esterna (carta da lettera, biglietti da visita, fax, comunicati interni). Ad essi si aggiunge anche la comunicazione digitale (e-mail, pagine internet).



Scoprivetevi.

È arrivato il momento di andare a vedere com'è la nostra azienda, quali sono le sue caratteristiche, le sue competenze centrali, quali i suoi valori. Si tratta di andare a svelare la personalità della nostra azienda, proprio come fosse una persona. Alle volte si scoprono cose davvero interessanti!

Sviluppatevi.

Ora abbiamo tutte le informazioni necessarie per poterci differenziare in maniera efficace. Conosciamo infatti i bisogni del nostro mercato, cono-

sciamo noi stessi, non ci resta che rintracciare i tratti della personalità della nostra azienda che vanno a soddisfare le esigenze del pubblico obiettivo. E tra queste scegliere le più significative e rilevanti, poche caratteristiche uniche che sono in grado di farci apparire davvero diversi agli occhi del mercato.

È fondamentale ora sviluppare una propria identità, basandosi su questi aspetti della personalità dell'azienda.

IL PRINCIPIO DELLA COERENZA

La coerenza garantisce il riconoscimento. Affinché porti realmente a raggiungere i risultati di visibilità e riconoscibilità desiderati, il corporate design, in armonia con tutte le altre comunicazioni aziendali, deve essere utilizzato in modo costante ed uniforme. Gli stessi codici grafici e scelte tipografiche e cromatiche devono ritrovarsi sistematicamente su ogni supporto comunicativo. Ciò porta ad un valore aggiunto in termini d'immagine, fondamentale per il successo dell'azienda.

La mia azienda ha una "corporate identity"?

La corporate identity, o identità della marca, è una realtà per ogni azienda. Ogni volta che un cliente, un fornitore, ma anche una semplice persona interessata entra in contatto con la vostra azienda si viene a creare un pezzetto della sua identità.

Ciò che l'azienda fa, come si comportano i dipendenti, ciò che essa dice attraverso la comunicazione pubblicitaria, ma anche ciò che la caratterizza "visivamente", ovvero il suo corporate design, tutte queste cose danno forma all'identità della marca/azienda.

E sono cose che accadono ogni giorno anche nella vostra azienda. Basta prendere ad esempio il vostro processo di vendita, suddividerlo in fasi diverse e guardare cosa accade per ciascuna fase. Vi renderete subito conto che in ognuna di esse compare in qualche modo la vostra "corporate identity".

Fase 1 - Primo contatto

La prima impressione è decisiva. Chi opera tramite rivenditori non avrà un contatto diretto con il cliente finale, ma in questo caso la figura del rivenditore è fondamentale. L'accoglienza sul punto vendita deve essere sempre improntata alla gentilezza. Bisogna raccogliere le richieste del cliente e dargli le prime informazioni necessarie all'orientamento ed alla scelta. Con chiarezza, semplicità e disponibilità. L'eshaustività delle informazioni fornite e la presenza del logo dell'azienda sul materiale inviato o consegnato al cliente sono importantissime. Meglio ancora se si tratta di opuscoli realizzati appositamente, che contengono i vantaggi e le caratteristiche dei vostri prodotti e della vostra azienda.

Fase 2 - Il sopralluogo

Voi o un vostro collaboratore vi recate a casa del cliente/in cantiere per verificare la fattibilità del lavoro e per

raccogliere le specifiche dell'incarico. È importante che chi si reca sul posto sia anche colui che in seguito stilerà il preventivo, e, situazione ancora più ottimale, che questa persona si occupi in tutto e per tutto del cliente, fino al controllo del montaggio e al post-vendita. Avere un solo interlocutore permette di evitare la dispersione delle informazioni nel loro trasferimento da una persona ad un'altra all'interno dell'azienda. Se non è possibile che la medesima persona sia unico referente per il cliente, allora è indispensabile che le comunicazioni all'interno dell'azienda siano chiare, precise e comprensive di tutti i particolari.

Fase 3 - Il preventivo

In questa fase, in cui si parla di costi e di spese, un errore di valutazione può essere fatale. Quindi, procedete con attenzione alla formulazione del preventivo, perché non deve assolutamente accadere che i costi finali superino la somma indicata inizialmente. Indicate i prezzi comprensivi di IVA, se trattate con privati, e non dimenticate di includere le eventuali spese di trasporto e di montaggio.

Se lavorate principalmente con imprese edili, il prezzo è ancora più importante. Grazie alla standardizzazione della produzione e ad una qualità adeguata, si possono garantire prezzi medio-bassi, ma allo stesso tempo un rapporto eccellente tra qualità e prezzo. I serramenti per le imprese edili devono rispondere unicamente alle funzionalità base, ma ciò che conta è che non diano problemi in seguito all'installazione.

FASE 1 - PRIMO CONTATTO

- Come viene ricevuto il cliente?
- Chi raccoglie le sue richieste e gli dà le prime informazioni?
- Gli viene consegnato del materiale da portare a casa e da consultare?
- Se chiama per telefono, come viene gestita la telefonata?
- Gli si danno tutte le informazioni necessarie?
- Se si spedisce un fax di ritorno, questo contiene i riferimenti telefonici, indirizzo, persona di riferimento e, naturalmente logo dell'azienda?
- Quando scegliete un rivenditore con il quale collaborare, controllate se è in grado di agire in linea con la filosofia ed il modo di lavorare della vostra azienda?
- Vi aspettate che condivida le vostre idee circa il servizio e la qualità da dare al cliente finale?

FASE 2 - IL SOPRALLUOGO

- Chi si occupa del sopralluogo?
- Che impressione lascia al cliente?
- Quanto vengono considerate le richieste del cliente?

La ditta Albertini si concentra sui desideri dei clienti e sulle idee dei progettisti, che vengono raccolte e inserite nella progettazione. Albertini si rivolge con i propri prodotti principalmente a privati. La missione dell'azienda è di produrre le finestre più belle del mondo. Perciò fornisce solo poche e scelte imprese edili, che richiedono i suoi serramenti per oggetti particolari, architetture di prestigio. Una finestra Albertini viene vista come un modo per accrescere il valore dell'intera struttura. Albertini opera tramite rivenditori in Italia, negli Stati Uniti, in Spagna, Israele, Cipro e Grecia.



Le modalità di contatto variano in base alle dimensioni dell'azienda.

Un'azienda come Euroinfissi, attiva localmente in provincia di Lodi, che si rivolge a privati che desiderano infissi di elevata qualità, innovativi e tecnologici, si presenta con un colloquio personale, faccia a faccia direttamente con il titolare dell'azienda, il Sig. Asperti. Egli si preoccupa in questa prima fase di comprendere personalmente i desideri dei clienti e di fare una promessa che può mantenere.



Un esempio diverso è De Carlo. Questa azienda si serve unicamente di rivenditori per accedere al mercato. Questi possono contare sull'appoggio e sulla consulenza attiva degli agenti esterni della De Carlo, che provvedono a supportarli negli incontri con i clienti, forniscono loro le competenze necessarie tramite corsi di formazione e di aggiornamento. Ciò incrementa la qualità e la professionalità del servizio dei rivenditori. Oltre a ciò, De Carlo mette a disposizione sale esposizioni complete di prodotti e concepite per comunicare i vantaggi ed il marchio De Carlo all'interno del punto vendita del rivenditore in modo omogeneo ed uniforme in tutta Italia.



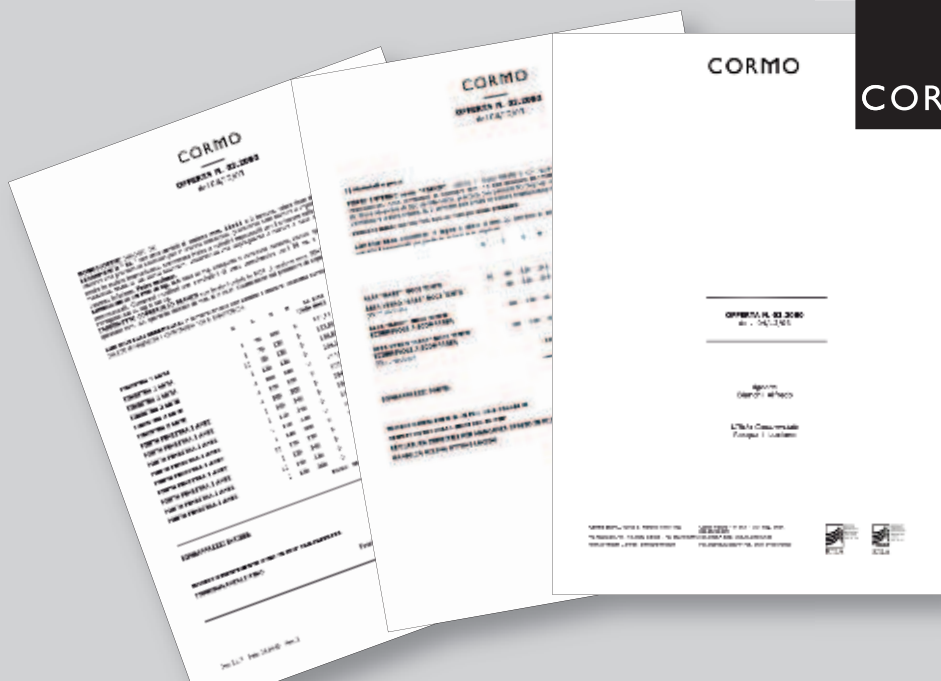
FASE 3 - IL PREVENTIVO

- Il preventivo è chiaro e comprende tutti i lavori ed i costi da sostenere?
- Comprende l'IVA (se si tratta di un cliente privato) e i costi per il montaggio?
- Specifica il costo di eventuali servizi aggiuntivi?
- È redatto su carta intestata/fax intestato?
- Chi firma il preventivo?

La ditta Cormo lavora principalmente con le imprese edili. Essa dispone di una buona competenza tecnica, grazie a personale in servizio esterno proprio. Questi collaboratori entrano in diretto contatto con il cliente e svolgono personalmente le operazioni di misurazione in cantiere e, in seguito, verificano la correttezza del montaggio.

In questo modo chi vende i serramenti, promettendo una determinata prestazione al cliente, fa egli stesso parte del servizio fornito e viene coinvolto nel mantenimento della promessa iniziale. Per questo

Cormo cerca collaborazioni di lungo periodo con i propri clienti, per conoscerli bene e poter così non solo soddisfare le loro richieste, ma addirittura andare oltre le loro aspettative.



CORMO

Fase 4 - Seconda offerta

L'offerta viene riformulata aggiungendo dettagli in precedenza non definiti. Clienti che cercano serramenti di grande qualità sono disposti a pagare di conseguenza. In questo caso non è tanto importante il prezzo finale, quanto piuttosto l'insieme di servizi e di prestazioni offerte, che rendono il prodotto di maggior valore agli occhi del cliente.

Al momento della stipula del contratto o della specifica definitiva della fornitura, indicate per iscritto anche la data nella quale verrà consegnata la merce. È segno di affidabilità e professionalità. Naturalmente la promessa dovrà essere mantenuta.

Fase 5-6 - Produzione e fornitura

I serramenti ordinati entrano in produzione e viene effettuata la consegna. L'ideale sarebbe poter disporre di vetri propri, recanti sul loro automezzo il marchio della vostra azienda. Quando il cliente vede il nome dell'impresa sui prodotti, sui veicoli commerciali e sulla corrispondenza, riprodotto in un determinato stile e con un determinato logo, egli riceve una comunicazione da parte dell'azienda/della marca circa la sua personalità: questo è il corporate design della vostra azienda. Importante è anche la condotta del personale che effettua la fornitura, che deve rispecchiare la promessa fatta dall'azienda. La puntualità nella consegna è fondamentale. Una consegna puntuale può essere data per scontata, ma una consegna in ritardo viene subito presa come segno di inaffidabilità. In caso di inconvenienti e quindi di impossibilità a fornire nella data concordata, è sempre utile informare il cliente del ritardo per tempo. Se non altro ciò indica correttezza ed onestà nei suoi confronti.

Fase 7 - Il montaggio

Questa fase è importantissima, perché avviene sotto gli occhi del cliente, che può controllare la qualità del lavoro svolto ed anche se le promesse fatte dall'azienda vengono mantenute. Quando un'azienda è di piccole dimensioni, è il contatto personale tra cliente e titolare o responsabile delle vendite (che spesso sono la stessa persona) a fare la differenza. Infatti si crea un rapporto di fiducia personale e la struttura piccola consente di muoversi più velocemente e di essere più flessibili.

Fase 8 - Il post vendita

È importante in questa fase non abbandonare il cliente. In questo caso prestazioni e servizi sono inaspettati: hanno perciò un maggiore impatto e lasciano un'impressione molto positiva. Anche il semplice invio di un ringraziamento per avere scelto i vostri prodotti, accompagnato magari da un piccolo manuale per le istruzioni d'uso e di manutenzione dei serramenti può avere un grande effetto in termini di immagine. Fornire poi periodicamente un controllo di manutenzione e l'assistenza tecnica per eventuali malfunzionamenti avrebbe sicuramente un riscontro positivo anche in termini di fidelizzazione della clientela e di pubblicità attraverso il passaparola.

Quindi, concludendo, non potendo fare a meno dell'identità della marca, è necessario renderla attraente, cercando di trasmettere attraverso di essa un'immagine positiva dell'azienda e di differenziarsi dalla concorrenza.

FASE 4 - SECONDA OFFERTA

- Quanto si è flessibili sulla ricontrattazione dell'offerta?
- Quali prestazioni aggiuntive si possono offrire?
- Viene data un'indicazione precisa della data di consegna dei serramenti?
- Viene informato il cliente sui passi successivi?

Euroinfissi punta sulla qualità tecnica dei propri prodotti e su un servizio alla clientela eccellente. Chi sceglie Euroinfissi come fornitore sa che può ricevere un pacchetto completo di soluzioni, che va dalle finestre, alle porte, ai davanzali in legno fino alle retine protettive. L'alta qualità è attestata da certificazioni riguardanti sia l'infisso in sé, sia il montaggio.

FASE 5 - PRODUZIONE

- Che differenza c'è tra serramenti per imprese edili e serramenti per privati?
- Vi sono differenze nella produzione e nell'offerta tra i serramenti per imprese edili ed i serramenti per privati? Si riconosce questa differenza?

De Carlo produce serramenti sia per privati, sia per imprese edili. Ma i prodotti per i privati si distinguono nella lavorazione speciale, nei dettagli curati, il legno utilizzato è più pregiato, vengono fornite prestazioni e funzionalità del serramento aggiuntive, grazie all'utilizzo di ferramenta anta ribalta, antieffrazione, ecc.



FASE 6 - LA CONSEGNA

- Sono stati rispettati i termini di consegna?
- La merce arriva direttamente in cantiere/a casa del cliente?
- Sui veicoli per il trasporto è indicato il vostro logo?
- Chi effettua lo scarico della merce? A chi viene consegnata?
- La bolla di accompagnamento riporta tutte le informazioni necessarie e il logo del fornitore?

La ditta De Carlo trasporta e fornisce i propri serramenti in tutta Italia ed anche all'estero. Per farlo utilizza unicamente automezzi recanti ben in vista il logo dell'azienda e decorati con i colori distintivi del marchio, giallo e grigio.



FASE 7 - IL MONTAGGIO

- Chi si occupa del montaggio?
- Si tratta di personale interno o esterno?
- Quanta attenzione viene posta durante il montaggio?

La ditta De Carlo controlla e vuole che siano i propri rivenditori a montare i serramenti da essa forniti. Questo perché i rivenditori sanno ciò che hanno promesso al cliente e conoscono anche tutti i dettagli e le informazioni circa i desideri del cliente. Se vengono utilizzati montatori esterni è indispensabile far loro partecipi di queste informazioni e

verificare che essi comunichino con il loro comportamento un'immagine positiva dell'azienda, anche se non ne sono diretti collaboratori.

Il titolare della Euroinfissi verifica sempre personalmente in fase di montaggio se il servizio ed il prodotto forniti soddisfano appieno le aspettative ed i desideri del cliente. Se così non fosse, le dimensioni e la struttura dell'azienda le danno la flessibilità e la velocità di reazione necessarie ad intraprendere eventuali azioni correttive.



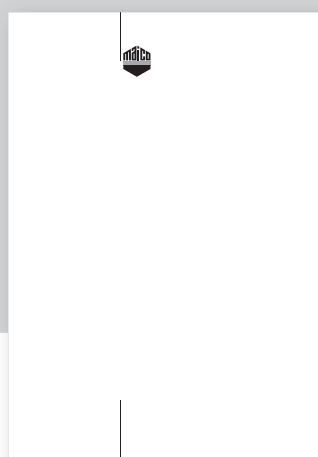
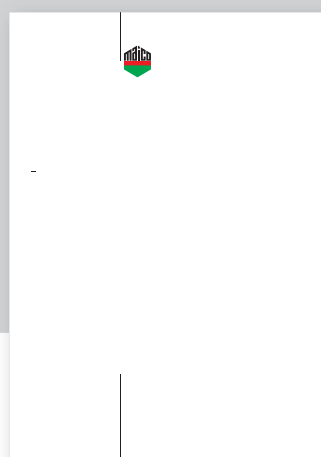
FASE 8 - IL POST VENDITA

- Controllate che i vostri clienti siano soddisfatti?
- Se vi sono problemi, in quanto tempo potete fornire assistenza?
- Ciò avviene a pagamento o gratuitamente?
- In che modo vi fate ricordare dai vostri clienti una volta venduto il serramento? Inviare materiale informativo, newsletter?

Albertini invia ai propri clienti una rivista periodica con le ultime novità in fatto di serramenti e le notizie più importanti del settore.

Euroinfissi stipula con i propri clienti, in maggioranza privati, un contratto di manutenzione. Nei due anni successivi all'acquisto vengono svolti interventi di manutenzione da parte di Euroinfissi a titolo gratuito. In seguito i clienti possono usufruire di un servizio di assistenza rapida a pagamento.





Perché cambiare?

Per migliorare la propria immagine. E comunicare agli altri la nostra personalità, i nostri punti forti ed i nostri valori.

Per questo Maico ha cambiato il suo corporate design, per trasmettere l'innovazione ed il dinamismo, l'orientamento al cliente e la centralità della persona che la animano. Valori che non riuscivano a trasparire dal precedente corporate design.

Il cambiamento riguarda però non solo il design, ma tutta l'identità aziendale Maico, che si è adattata ed evoluta in seguito ad una scoperta: ciò che i clienti chiedono oggi, rispetto al passato, non è un prodotto, quanto piuttosto una soluzione ai loro problemi. Ed è in questa direzione che Maico si sta muovendo.



Il logo Maico appare sempre sulla copertina degli stampati, ben visibile e riconoscibile.



Il logo.

Il nuovo logo Maico ha mantenuto la forma esagonale ed i colori rosso e verde tipici dell'azienda, modificando solo alcuni dettagli. Questo per non perdere il patrimonio di riconoscibilità ed identificazione accumulato negli anni, per ribadire la continuità della tradizione Maico ed il legame con la casa madre Maco; ma volendo segnalare al contempo una certa autonomia e libertà d'azione, un orientamento diverso al mercato ed un'apertura a valori di umanità ed emozionalità diversi.

Il materiale stampato.

Anche la documentazione Maico è stata ripensata, al fine di comunicare in modo chiaro ed efficace i vantaggi dei prodotti, ma anche le emozioni ad essi collegate. Tutta la comunicazione aziendale risponde ad una precisa domanda: quale valore aggiunto offre l'azienda con i suoi prodotti? Ogni folder, mailing o scheda di prodotto presenta soluzioni a problemi specifici, concentrandosi più che sui semplici dati, sui vantaggi e benefici derivanti dall'utilizzo dei prodotti, introducen-

do sfumature di emozione. In questo modo si facilita anche il lavoro di chi deve vendere i prodotti, fornendo del materiale ricco di argomentazioni mirate al pubblico obiettivo.



Guardian Angel. Protezione che rende unico il tuo serramento.

Con il progetto Guardian Angel Maico consente di certificare le finestre UNI EN 1627-30 e di accrescerne il valore.

Un valore ancora maggiore ha la serenità di sapere sicura la propria casa. Per questo nasce Guardian Angel.

Lanciata in Italia da Maico, Saint Gobain e Würth, con il supporto tecnico del Consorzio Legnolegno, l'iniziativa Guardian Angel consentirà ai costruttori italiani di serramenti in legno, PVC ed alluminio/legno, di ottenere la certificazione delle proprie finestre secondo la normativa UNI EN 1627-30. Quattro partner per un progetto all'avanguardia, in cui le differenti competenze riguardanti la sicurezza dei serramenti (dal vetro agli accessori, fino alla posa in opera) si uniscono per garantire il pieno successo del progetto. Ma ciò che rende questo progetto davvero unico sono le condi-

zioni vantaggiose alle quali è possibile certificare i propri serramenti! L'importo a carico dei partecipanti è infatti pari solo ad una parte del reale costo di un'iniziativa di questo genere. Non da meno è inoltre il fatto che ciascun costruttore viene accompagnato passo per passo dagli specialisti Maico lungo tutto il percorso di certificazione, che comincia con la realizzazione del serramento, prosegue con i test di laboratorio e si conclude con l'ottenimento della certificazione. Ma non è ancora tutto.

Oltre alla certificazione europea sul serramento, Guardian Angel prevede infatti anche una licenza di certificazione di sistema della Maico per l'intera produzione.



CONSORZIO
LEGNOLEGNO

SAINT-GOBAIN
GLASS

 **WÜRTH**

COGLIETE AL VOLO LE OPPORTUNITÀ DI SUCCESSO

Certificatevi

- **Certificazione UNI EN 1627-30** rilasciata dall'Istituto Legnolegno in seguito al superamento delle prove di laboratorio.
- **Licenza di certificazione** di sistema della Maico per l'intera produzione.
- **Formazione** su tutte le fasi della certificazione, nonché sulla vendita dei serramenti certificati.
- **Supporto tecnico Maico** nelle fasi di assemblaggio del serramento e nelle fasi di test di laboratorio.

Differenziatevi

- **Utilizzo del marchio Guardian Angel**
- **Materiale promozionale** speciale per Guardian Angel (campagna pubblicitaria, espositori, spot radiofonici, ecc.).
- **Servizio stampa** su riviste specializzate e di larga diffusione.
- Spazio nel **libro sulla sicurezza** che verrà pubblicato a fine iniziativa.
- **Presentazione dell'iniziativa** sul sito internet www.guardianangel.it
- Inserimento dei partecipanti in una **banca dati su internet**.

Assicurate i Vostri clienti

- **Polizza di assicurazione Maico Guardian Angel** per finestre antieffrazione CR2 che copre danni causati a privati da furti con scasso.

A man dressed as a burglar, wearing a black balaclava, black goggles, a black long-sleeved shirt, and a black tool belt with a red handle, stands against a grey wall. He is holding a white rectangular sign with both hands. The sign has handwritten text in Italian. The lighting is dramatic, casting shadows on the wall behind him.

Non ho più
una casa
dove andare



GUARDIAN^aANGEL

MAICO INSIDE

Guardian Angel: un pacchetto servizi avvincente per mettere le ali alle vostre vendite.

Sappiamo tutti che non basta realizzare "il serramento migliore del mondo". Bisogna anche farlo sapere. L'iniziativa Guardian Angel è, in questo senso, doppiamente unica nel suo genere: tutti i clienti Maico che sosterranno positivamente i test ottenendo così la certificazione antieffrazione, verranno coinvolti in una serie di iniziative di comunicazione ideate al fine di pubblicizzare l'evento Guardian Angel e comunicare al mercato degli acquirenti il valore aggiunto di una finestra antieffrazione certificata. Ogni azienda otterrà inoltre su richiesta materiale informativo riconoscibile dal marchio Guardian Angel, da utilizzare come supporto alla vendita.

Per l'intero progetto è stato creato infatti un marchio ad hoc, che esprime in modo emozionale l'idea di sicurezza rimandando al concetto di "angelo custode" racchiuso già nel nome stesso Guardian Angel. Quale migliore sicurezza, infatti, se non quella di avere al proprio fianco un angelo custode? Un angelo che ci protegge nelle nostre case e che in questa occasione ha delle ali speciali: le due ante di una finestra.

Vari "progetti nel progetto" contribuiranno dunque decisamente alla creazione e soprattutto alla diffusione del valore che sarà da ora in poi nelle mani del cliente finale: presenza nella stampa specializzata, un libro sulla sicurezza delle finestre, nel quale verranno presentati i risultati dei test ma anche, all'interno di uno spazio proprio, le aziende partecipanti ed i loro prodotti, materiale promozionale ed informativo speciale per Guardian

Angel, la presentazione del progetto e delle aziende partecipanti tramite la rivista Tecnogramma ed il sito internet www.guardianangel.it, la creazione di una banca dati su internet delle aziende che hanno ottenuto la certificazione.

Una vera e propria carrellata di iniziative uniche dunque di cui i partecipanti potranno godere per commercializzare nel modo più efficace il loro nuovo prodotto sul mercato.

Guardian Angel. Cambia la tua vita.

Attorno a questo motto è incentrata l'intera campagna pubblicitaria organizzata per il target "cliente finale del serramento". Una promessa importante che arriverà forte e chiara al mercato degli acquirenti grazie al supporto di marketing offerto da Maico.

COME PARTECIPARE AI TEST ANTIEFFRAZIONE GUARDIANANGEL?

Chi può partecipare

All'iniziativa Guardian Angel possono partecipare tutti i clienti Maico interessati, costruttori di serramenti in legno, PVC ed alluminio/legno.

Visto l'impegno considerevole che richiedono le prove di laboratorio, per quest'anno sarà possibile effettuare solo un numero limitato di test. Per tutti coloro che non riusciranno a rientrare nella prima fase dell'iniziativa è comunque prevista una seconda fase.

Come deve essere il serramento

Le caratteristiche tecniche più importanti dei serramenti candidati alla certificazione antieffrazione:

- **profilo in legno dello spessore minimo di 68 mm**
- **ferramenta antieffrazione Maico**
- **martellina secondo normativa EN**
- **vetrocamera secondo normativa UNI EN 356 - classe P4A**

COME ISCRIVERSI

Per maggiori informazioni sulla partecipazione, contattare:

Alexander Schweitzer
Responsabile Servizio Clienti Maico
telefono 0473 651 200
e-mail a.schweitzer@maico.com

Una promessa di cambiamento che vale per tutti.

Per chi acquista serramenti garantiti a norma di sicurezza: recuperare normalità nella propria vita, ritornare alla sensazione di tranquillità nel proprio ambiente.

Per chi i serramenti invece è abituato a scassarli: ai ladri occasionali, che rappresentano la fetta più importante tra gli scassinatori, non basterà più aggirarsi tra gli appartamenti da violare con un cacciavite in tasca. Avranno ora bisogno di attrezzature ben più ingombranti per tentare lo scasso e così si faranno scoprire ancor prima di arrivare alla finestra.

E non in ultimo, considerato l'obiettivo Maico di aumentare il valore del prodotto finestra ("valorizziamo il serramento"), per chi i serramenti li costruisce e li vende: i prodotti di qualità verranno apprezzati e ricercati per le promesse che sono in grado di mantenere; promesse "a norma europea".



Guardian Angel. Cambia la tua vita.

GUARDIANANGEL
MAICO INSIDE

VALORIZZIAMO IL SERRAMENTO

MAICO SRL

maico

VALORIZZIAMO IL SERRAMENTO

maico

GUARDIAN ANGEL. CAMBIA LA TUA VITA.

Niente più furti,
niente allarmi
che suonano,
mai più giri di
perlustrazione
e notti insonni.

Potete stare tranquilli.

GUARDIANANGEL
MAICO INSIDE



INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

- www.guardianangel.it
- Prospetto Guardian Angel
- Sig. Alexander Schweitzer
telefono 0473 65 12 00
e-mail: a.schweitzer@maico.com





Come funziona un test antieffrazione?

Intervista a Stefano Mora, direttore del Consorzio Legnolegno, sulla normativa EN 1627-30 e sulle modalità di valutazione dei serramenti.

Legnolegno, oltre ad occuparsi di tutte le prove sui serramenti che parteciperanno all'iniziativa GUARDIANaNGEL, è un laboratorio nazionale che offre il servizio di test e certificazione dei serramenti in base alla normativa EN 1627-30, così come anche per tutte le altre caratteristiche prestazionali a cui devono rispondere i serramenti moderni.

tecnogramma: Perché e quando è nata la nuova normativa antieffrazione a livello europeo?

Stefano Mora: Le norme tecniche relative alle prestazioni antieffrazione dei serramenti sono state emesse da parte dell'UNI a febbraio dell'anno 2000, in recepimento di omologhe norme tecniche emesse al CEN a livello comunitario.

Le norme sono pertanto armonizzate a livello europeo, a vantaggio dell'abbattimento delle barriere tecniche fra gli Stati membri dell'Unione e della libera circolazione dei prodotti.

I motivi per i quali si è lavorato al fine di emettere tali norme sono due:

- innanzitutto si riscontra una crescente esigenza di mercato in termini di sicurezza delle abitazioni, legata ai noti problemi di criminalità comune: le norme sono, da questo punto di vista, uno strumento estremamente importante, in quanto danno la possibilità all'utente/cliente di accertarsi del reale livello di protezione offerto dal prodotto e di effettuare confronti comparati di prodotti a prima vista simili;
- vi sono poi esigenze e motivazioni di carattere commerciale, legate alla qualificazione di prodotti destinati alla protezione delle abitazioni: i migliori produttori hanno infatti tutto l'interesse a documentare formalmente le prestazioni garantite dai loro prodotti.

tg: Cosa comprende la normativa, quale tipo di serramenti?

SM: Le norme di riferimento prendono in esame le principali prestazioni

offerte dal serramento in materia di antieffrazione, ed in particolare:

- carichi dinamici, a simulazione di calci, spallate, ecc.
- carichi statici, a simulazione di tentativi di effrazione con martinetti e attrezzature simili
- attacchi manuali, a simulazione del tentativo di effrazione del malvivente

Le norme sono applicabili ad una serie abbastanza ampia di serramenti, ossia a finestre, porte e chiusure oscuranti.

tg: Cosa significano le diverse sigle della normativa, e perché vengono indicati i numeri 1627 - 30?

SM: Ciascun numero indica una diversa normativa, che prende in esame un differente aspetto dell'antiefrazione.

Nel dettaglio:

- la UNI EN 1627 definisce i requisiti e il sistema di classificazione dei prodotti in funzione delle prestazioni misurate nel corso delle prove
- la UNI EN 1628 analizza e descrive il metodo di prova per la determinazione delle prestazioni di resistenza del prodotto sottoposto a carichi statici
- la UNI EN 1629 analizza e descrive il metodo di prova per la determinazione delle prestazioni di resistenza del prodotto sottoposto a carichi dinamici

- la UNI EN 1630 analizza infine il metodo di prova per determinare le prestazioni dei serramenti ai tentativi manuali di effrazione

tg: Qual è la caratteristica della normativa?

SM: La principale caratteristica di queste norme è di consentire l'effettuazione di misure atte a definire la prestazione antieffrazione del prodotto.

Tale prestazione (identificata poi con una classe finale) tiene in considerazione differenti fattori; i principali e più rilevanti sono:

- il tempo a disposizione del ladro per effettuare l'effrazione
- gli attrezzi a disposizione del ladro per effettuare l'effrazione
- la possibilità di tentare l'effrazione con calci, spallate, ecc. (carichi dinamici)
- la possibilità di tentare l'effrazione con l'applicazione di carichi statici, quali martinetti e attrezzi similari

È importante evidenziare che l'obiettivo dei test (e pertanto delle prestazioni misurate) non è quello di garantire la "sicurezza totale" (vana quanto illusoria aspettativa), quanto di misurare la prestazione in funzione del tipo di attacco, dell'esperienza del malvivente e degli attrezzi utilizzati.

Si tenga sempre presente che l'obiettivo finale di questi tipi di prodotti non

è l'impossibilità di effrazione in termini assoluti, quanto il far desistere il malvivente a causa dei maggiori tempi necessari all'effrazione.

In ragione di ciò la norma prevede un sistema di classificazione finale che tiene conto dei risultati raggiunti dal prodotto nel corso delle prove; a tale sistema di classificazione è abbinata la simulazione di attacco nel reale (vedi tabella).

tg: Come vengono effettuate le prove?

SM: Per l'effettuazione dei test, è necessario che il serramentista predisponga due campioni di serramento entrocontenuti in una struttura perimetrale di irrigidimento, alla quale il prodotto dovrà essere adeguatamente fissato.

Classi	Metodi previsti di effrazione
1	Lo scassinatore principiante tenta di forzare la finestra usando forza fisica (calci, spallate, strappi)
2	Lo scassinatore occasionale cerca di forzare la finestra con attrezzi semplici (cacciaviti, tenaglie, cunei, ecc.)
3	Lo scassinatore tenta di entrare usando in aggiunta cacciavite e piede di porco
4	Lo scassinatore esperto usa in aggiunta seghe, martelli, accette, scalpelli e trapani portatili a batteria
5	Lo scassinatore esperto usa in aggiunta attrezzi elettrici (trapani, mole, ecc.)



Sul primo campione vengono effettuati i test di carico dinamico e di carico statico, con la relativa misurazione delle prestazioni (secondo le procedure previste dalle norme stesse). Sempre su questo campione viene poi condotta una verifica preliminare di attacco manuale, che ha l'obiettivo di identificare le "zone deboli" del prodotto.

In questo modo, sul secondo campione verrà effettuato il vero e proprio test di attacco manuale, durante il quale ci si concentrerà maggiormente sui punti deboli identificati nel test preliminare. Il team di operatori che effettuano i test non sono a conoscenza delle caratteristiche costruttive del prodotto.

tg: Come fa il serramentista a raggiungere le diverse classi descritte nella normativa?

SM: Le procedure chiariscono che è lo stesso produttore che richiede al laboratorio l'effettuazione delle prove secondo una classe specifica, che il serramentista sceglierà in funzione delle caratteristiche del proprio prodotto.

Pertanto, a differenza di altre prove, non si inizia dalla classe inferiore e via via a salire, ma semplicemente viene condotto il ciclo di prove secondo la richiesta del produttore. In funzione dei risultati rilevati, le prove consentiranno di confermare l'appartenenza o meno del prodotto alla specifica classe richiesta.

tg: Quanto dura una prova?

SM: Se per durata si intendono i tempi a disposizione della squadra per svolgere l'attacco manuale, questi variano in funzione della classe che

si testa. Ad esempio, per la classe 2 (che identifica una protezione sufficiente ad esempio per finestre), il serramento deve resistere a 3 minuti di tentativo di effrazione; la prova, complessivamente, può invece durare sino a 15 minuti. Come detto i tempi cambiano al variare della classe di resistenza che si sta provando, sino ad arrivare ai 15 minuti di tempo di resistenza e 40 minuti di tempo totale di prova per la classe 5 (classe massima prevista dalla norma).

tg: Che caratteristiche deve avere una finestra per poter essere sottoposta alle prove?

SM: Tutti i prodotti possono essere sottoposti a prova, indifferentemente da come sono costruiti o da che accessori utilizzano. Ovviamente, l'esperienza insegna che, ad esempio, una finestra di normale pro-





duzione non riesce a raggiungere prestazioni significative. In tal senso, il prodotto dovrà essere un "prodotto speciale", pensato e costruito in modo specifico per assolvere a prestazioni di antieffrazione.

Si tenga inoltre presente che il serramento deve garantire adeguate caratteristiche anche della detrazione: ad esempio, per un serramento di cui si testa la classe 2, il vetro deve essere almeno in classe P4A secondo EN 356. Infine, serrature e parti meccaniche devono assolvere alle specifiche riportate in appendice C della norma UNI EN 1627 (almeno fintanto che non saranno emesse specifiche norme per questi accessori e componenti).

tg: Cosa deve fare un serramentista per poter effettuare le prove sui suoi serramenti?

SM: Il produttore di serramenti deve sostanzialmente seguire alcuni passi:

- contattare il Laboratorio di prove al fine di prendere atto delle prove eseguibili e delle relative procedure di predisposizione dei campioni
- ricercare la collaborazione di tecnici dei fornitori al fine di definire adeguatamente le caratteristiche del prodotto da testare e (soprattutto) degli accessori e componenti necessari
- predisporre i campioni e (consigliato) assistere ai test

Si tenga ben presente che il prodotto deve realmente essere pensato e realizzato per la specifica funzione di antieffrazione, e che raramente ha senso sottoporre a prova un prodotto non caratterizzato da specifiche soluzioni costruttive.

tg: Com'è da interpretare la normativa?

SM: La normativa deve essere interpretata in modo relativo, ossia si deve comprendere quale sia la classe più significativa per il proprio prodotto, in funzione delle caratteristiche specifiche del serramento e soprattutto della destinazione d'uso del prodotto stesso. Non avrebbe infatti alcun senso ricercare la medesima prestazione antieffrazione in prodotti destinati a edilizia residenziale e in prodotti destinati a applicazioni particolari (il serramento di un edificio residenziale non avrà certo le stesse prestazioni di quello posto in una agenzia bancaria...).

Per le finestre ad uso residenziale, come detto, normalmente si considera la classe 2 come quella più vicina alle esigenze dell'utilizzatore. È necessario poi verificare bene la trasferibilità dei risultati, secondo quanto previsto dalla norma (dimensioni dei prodotti, distanza dei punti di chiusura, ecc.).

Infine, è da considerare che tutta la produzione di quella tipologia di

prodotto dovrà avere le stesse caratteristiche progettuali e costruttive del serramento provato, pena la non trasferibilità dei risultati; per questo aspetto possono essere adottati (sebbene non vi siano obblighi in tal senso) schemi di certificazione di prodotto, atti a dare evidenza dei controlli effettuati durante la produzione.



RITRATTO

Stefano Mora

Direttore generale Consorzio Legnolegno. Dopo una decennale esperienza all'interno del Consorzio in qualità di responsabile tecnico, a partire dal 2003 assume l'incarico di Direttore Generale, dietro diretto mandato della Presidenza e del Consiglio di Amministrazione del Consorzio.

Dal 1993 sviluppa e gestisce progetti di formazione, di ricerca e di sviluppo nell'ambito degli obiettivi consortili, collaborando con numerose aziende private e strutture pubbliche, al fine di accrescere e sviluppare il livello qualitativo delle aziende del settore serramenti.

Dal 2003, assumendo l'incarico di Direttore, concretizza i progetti di sviluppo del Legnolegno, anche grazie al trasferimento nella nuova sede operativa e ai conseguenti investimenti in risorse umane e strumentali.

**CONSORZIO
LEGNOLEGNO**

Una semplice chiusura lampo.
Nel 1891 una vera rivoluzione.



2004, Maco Tronic.
Finestre che pensano.

**MACO
TRONIC**
SISTEMI ELETTRONICI

Arieggiare?
Inserire l'allarme?
Spegnerne il riscaldamento?
Chiudere le finestre?
Dimenticatevene.
Ci pensa Maco Tronic.

VALORIZZIAMO IL SERRAMENTO



MAICO SRL, ZONA ARTIGIANALE, 15, I-39015 S. LEONARDO (BZ)
TEL +39 0473 65 12 00, FAX +39 0473 65 13 00, info@maico.com, www.maico.com