

Viaggio nel futuro

Anticipare il domani, per conquistare oggi il mercato



Sommario

Viaggio nel futuro

Anticipare il domani, per conquistare oggi il mercato



6

Specchio, specchio delle mie brame ...

Il mondo non è più lo stesso, perché la vita è cambiata. È l'intelligenza che fa la differenza.



8

Che cosa vuole dire "intelligente"?

Ma che cosa significa avere finestre intelligenti?



12

Il progetto Maico

L'idea di un "edificio intelligente" non è poi così lontana. E la sede Maico ne è l'esempio.



16

Progettare un edificio intelligente

Intervista a Martin Hofer, responsabile del progetto della sede Maico.



18

Window Matic: finestre che pensano

Un vero "cervello" per le finestre, il sistema Window Matic.



20

Una "casa intelligente" migliora la qualità dell'abitare

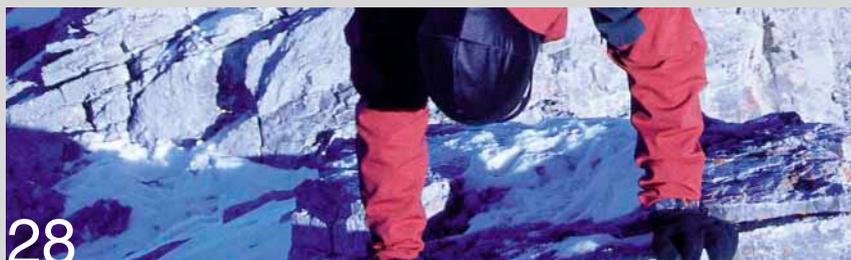
I sistemi di automatizzazione agiscono dietro le quinte.



22

La sfida che fa la differenza

Essenziale è, oggi più che mai, distinguersi dalla massa, emergere, differenziarsi con un prodotto ed un servizio eccellenti.



28

Il valore aggiunto entra in magazzino

A differenza del passato quando avere un "grande magazzino" era un vanto, oggi è d'obbligo rivederlo ed ottimizzarlo

Editoriale

Un passo avanti agli altri

È questo il segreto che ci permette di arrivare dritti dritti al futuro, che ci distingue dai concorrenti e ci permette di vincere le sfide che ci si presentano ogni giorno. Volete sapere come fare ad essere sempre davanti agli altri? Scopritelo leggendo questo numero di Tecnogramma dedicato interamente alle innovazioni che rendono il domani vicinissimo...

Innovazioni come i sistemi "intelligenti" di gestione degli edifici, in cui i serramenti diventano, grazie a Maico, il cuore del progetto. Entrate con noi in una "casa intelligente" e ne resterete affascinati. Perché investire in tali soluzioni, che offrono già oggi un pezzetto di futuro, può portarvi a conquistare il mercato. Così come può essere un fattore di differenziazione importante la partecipazione ad un progetto quale Guardian Angel. Un'idea che va ben oltre la semplice certificazione del proprio serramento, e che vi permette di essere perciò all'avanguardia nell'offerta di prodotti, ma anche di servizi, come per esempio l'assicurazione Guardian Angel.

Essere pronti per il futuro e pensare al domani significa anche dotarsi di sistemi di gestione efficaci ed efficienti, non solo nell'ambito della produzione, ma anche, ad esempio, per quanto riguarda il magazzino. Maico vi offre con il servizio Top 99 l'opportunità di prepararvi già oggi al domani.

Ma in questo numero troverete anche tanti altri suggerimenti, spunti e soluzioni che vi danno la possibilità di lavorare pensando al futuro e di precorrere i tempi.

Buona lettura e buon viaggio nel vostro futuro...

La Redazione

Magazine

PRODOTTI



Maco Rustico in acciaio: il montaggio.

Il prodotto è ottimo, ma sarà semplice da utilizzare? Quante volte ci siamo posti questa domanda dovendo eseguire un qualsiasi lavoro? Con il nuovo programma Rustico in acciaio di Maico questi dubbi svaniscono: sono infatti disponibili le nuove dime per il montaggio di persiane a muro.

Due i modelli, uno per il montaggio di cardini inclinati ed uno per l'utilizzo di cardini a 90°, entrambi con maschere graduate per un'immediata regolazione delle quote in base alla realizzazione di persiane con battuta normale, a filo oppure sovrapposta.

Rustico in acciaio di Maico: ottimo il prodotto, semplice il montaggio!



PRODOTTI

Rustico acciaio: nuovi prospetti ed Istruzioni di montaggio.

Nel nuovo "Prospetto Maco Rustico" e nelle "Istruzioni di montaggio" sono esposti rispettivamente tutti i vantaggi tecnico-commerciali e le necessarie indicazioni di montaggio del nuovo programma Rustico acciaio.

Il prospetto illustra in modo esauritivo ed approfondito tutte le qualità del nuovo prodotto: dalla stabilità dell'acciaio alla resistenza della superficie, dalle regolazioni alle facilitazioni del montaggio, il tutto presentato con efficaci immagini e semplici spiegazioni.

Nelle istruzioni, invece, chiari disegni quotati ed utili schemi di montaggio mostrano il corretto utilizzo delle singole parti del programma: bandelle, cardini e dime.

Entrambi i documenti sono disponibili su carta, da richiedere al proprio agente di zona, oppure come file in formato Pdf direttamente scaricabile dal sito Maico.



PRODOTTI



Soglie Transit: non passiamoci sopra!

Una portafinestra prodotta a regola d'arte deve sempre essere abbinata ad una soglia a pavimento di qualità. Il programma di soglie Transit, sviluppato da Maico, offre diverse soluzioni per coprire le svariate esigenze: isolare l'ambiente interno da freddo, umidità e pioggia, essere di minimo ingombro per una facile accessibilità e, non da ultimo, giocare un importante ruolo nella difesa dell'intero serramento da possibili intrusioni. I profili, studiati sia per legno sia per PVC, hanno ingombri ridotti, appena 25 mm, che soddisfano appieno le norme sulle barriere architettoniche e non compromettono l'estetica dell'infisso: la nuova soglia per PVC, ad esempio, presenta un design più arrotondato in linea con i nuovi trend dei serramenti in PVC.

Versioni con o senza taglio termico permettono la scelta più appropriata in base alla posizione del serramento rispetto all'esterno. Guide rinforzate per le viti, tappi di testa e alloggiamenti per il sigillante (silicone e nastro Illmod) consentono un montaggio in cantiere rapido e preciso.

Ultime novità nel programma sono le soglie per serramenti con scostamento 13 mm che, unitamente al piano d'appoggio per scontri antieffrazione, permette di dotare anche una porta balcone di quegli standard di sicurezza ormai sempre maggiormente richiesti dalla clientela.

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

www.maico.com/agenti

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

PER MAGGIORI INFORMAZIONI SUI PRODOTTI

PRODOTTI

Istruzioni di montaggio: assistenza immediata.

Una tipologia di finestra non molto pubblicizzata, ma certamente di gran valore pratico, è la cosiddetta "sopraluce" o "vasistas". Questa applicazione permette di arieggiare ambienti in cui una finestra vera e propria sarebbe scarsamente sfruttata: ecco allora che in vani scala, garage, magazzini o bagni di servizio risulta un'ottima soluzione. Un serramento "sopraluce" posto anche in posizioni difficili, ad esempio ad un'altezza troppo elevata per un'apertura manuale, all'interno di un magazzino o di una cantina, permette sempre un'efficace manovrabilità grazie ai comandi a leva.

Maico, oltre al prodotto, offre oggi le relative istruzioni di montaggio nella nuova veste grafica con disegni quotati e schemi di montaggio intuitivi e di facile lettura per serramenti di legno, PVC o per sistemi misti.

A disposizione su richiesta in formato cartaceo oppure scaricabili facilmente dall'area extranet del nostro sito come file Pdf, costituiscono un valido aiuto nell'esecuzione di questo tipo d'apertura.



PRODOTTI

MaicoWin, qualità programmata.

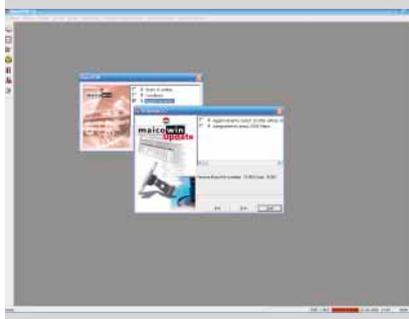
Unitamente ad una continua evoluzione dei propri prodotti, Maico offre, da tempo, un servizio per la loro gestione informatica: il programma Maicowin.

MaicoWin V. 18, la versione più aggiornata, è disponibile dal mese d'aprile. Oltre alle novità tecniche legate ai prodotti quali Rustico in acciaio, le nuove serrature e feramenta con scostamento 13 mm. MaicoWin permette ora un utilizzo sempre più personalizzato da parte degli utenti; è possibile, infatti, configurare il programma secondo le esigenze e caratteristiche della propria produzione: tipologie, profili ed aperture.

Il programma è sviluppato e curato, all'interno dell'azienda, da un gruppo di lavoro che, recentemente, ha arricchito il numero dei propri collaboratori riuscendo così a coprire tutte le fasi del processo: programmazione, installazione ed assistenza.

L'aggiornamento è disponibile per tutti gli abbonati al servizio MaicoWin e viene spedito mezzo CD agli utenti.

Per ulteriori informazioni è disponibile la Hotline MaicoWin.



COMUNICAZIONE

Tecnogramma: una vetrina per i Vostri serramenti.

State cercando un modo di pubblicizzare le Vostre finestre? Magari quel Vostro ultimo lavoro, riuscito così bene, in quella casa particolarmente bella?

Tecnogramma ve ne dà la possibilità!

Avrete certamente notato che, nella nuova veste grafica della rivista, le immagini svolgono un ruolo decisivo. In più di un'occasione, quando il tema dell'articolo ce ne ha dato possibilità, abbiamo pubblicato fotografie di serramenti inviate da Voi. **Le immagini pubblicate riportano sempre la citazione della fonte, in questo modo la Vostra competenza e professionalità possono essere apprezzate da 10.000 persone, fra progettisti, rivenditori di serramenti, costruttori e commercianti.** Inviare le foto delle Vostre realizzazioni in formato digitale con una risoluzione adeguata per la stampa: la redazione di Tecnogramma le utilizzerà, a propria discrezione, ma richiedendo sempre il vostro consenso prima della pubblicazione.

Rendere la nostra rivista sempre più bella, rende!

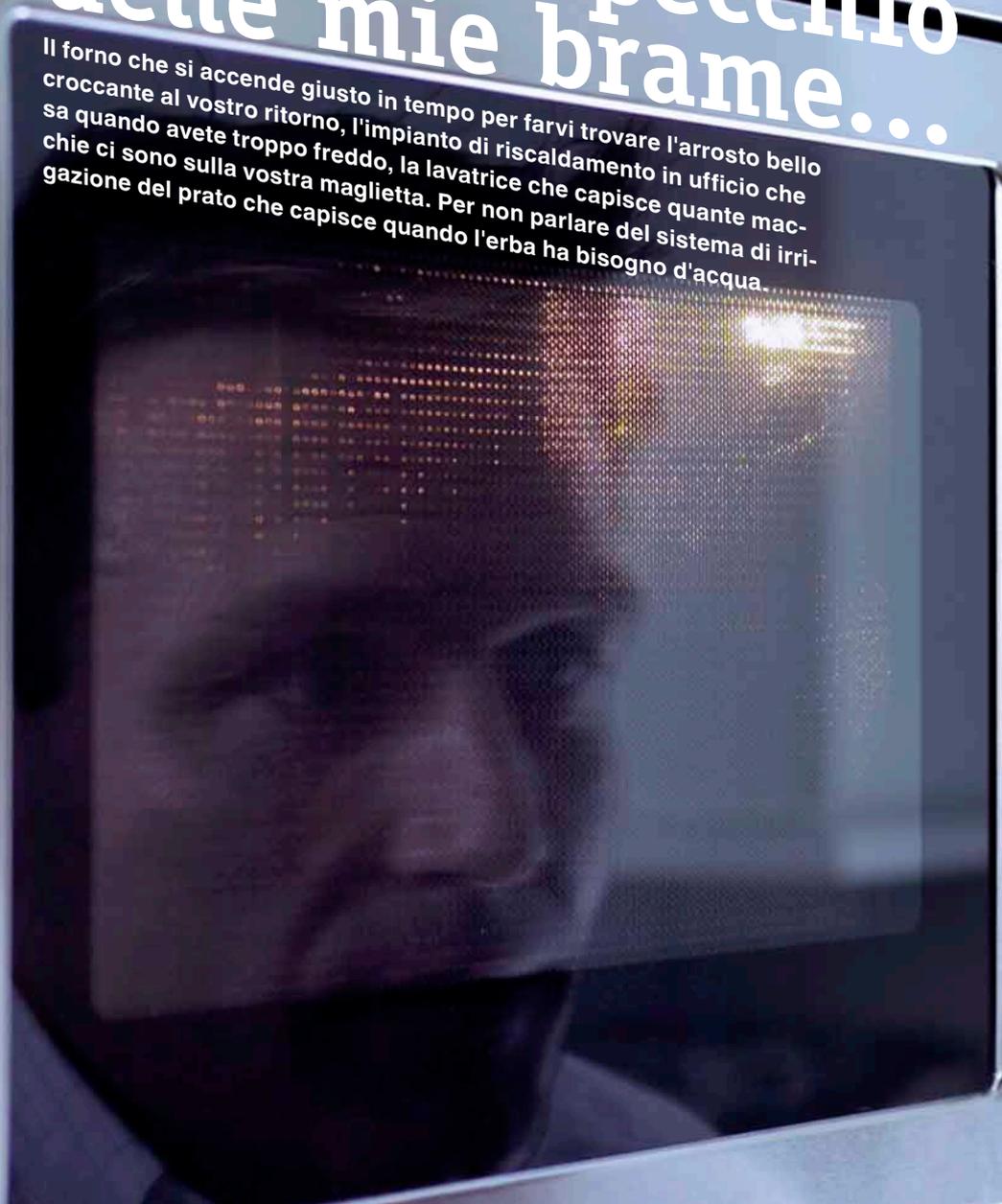
Posta elettronica:
tecnogramma@maico.com

oppure potete inviare un Cd a:
Maico srl
Redazione Tecnogramma
Zona artigianale, 15
39015 S. Leonardo (BZ)



Specchio, specchio delle mie brame...

Il forno che si accende giusto in tempo per farvi trovare l'arrosto bello croccante al vostro ritorno, l'impianto di riscaldamento in ufficio che sa quando avete troppo freddo, la lavatrice che capisce quante macchie ci sono sulla vostra maglietta. Per non parlare del sistema di irrigazione del prato che capisce quando l'erba ha bisogno d'acqua.



Intelligenza = facoltà di intendere, pensare, giudicare, comunicare fatti e conoscenze, di formulare giudizi ed elaborare soluzioni in risposta agli stimoli esterni, di adattarsi all'ambiente o di modificarlo in base alle proprie necessità.
De Mauro, *Il Dizionario della lingua italiana*, ed. Paravia.

DEFINIZIONE

... chi è il più intelligente del reame?

Il mondo non è più lo stesso, perché la vita è cambiata. Vi sono nuovi bisogni e nuove esigenze. Il mercato vuole prodotti in grado di semplificare la vita quotidiana. Elettrodomestici, impianti, macchine che pensano e che lavorano al posto nostro. La normalità delle funzioni originarie è scontata. La

bellezza non basta più. È l'intelligenza che fa la differenza. Sono i prodotti in grado di capire, pensare, controllare, agire da soli che permettono di conquistare il cliente. Sono le soluzioni intelligenti che consentono di differenziarsi dalla concorrenza. Pensateci.



Più Q.I. ai serramenti!

Un serramento che cosa fa? Protegge, certo; ripara dalle intemperie, sicuro; permette di arieggiare la casa e di far entrare la luce. Senza dubbio. Ma che cosa pensano i vostri clienti quando vedono una finestra? Dicono "è proprio bella, grande, ben fatta", "si chiude bene, è facile da aprire" oppure "che brava, com'è intelligente!"?

Finora le finestre sono state considerate elementi per così dire "marginali" nella gestione di una casa. È ora che i serramenti conquistino una posizione centrale ed attiva. È arrivato il momento di far capire a tutti che anche le finestre sanno essere intelligenti. E che il loro ruolo è fondamentale nella casa del futuro (neanche troppo lontano).

Perché fermarsi all'aspetto esteriore dei serramenti, alle loro funzionalità "passive", statiche? Perché non farsi apprezzare anche per l'intelligenza, oltre che per la bellezza? Perché non farsi scegliere per la capacità di proporre soluzioni innovative, in grado di semplificare la vita ai propri clienti? Perché non dare più valore alle vostre finestre, e ai vostri affari?



Che cosa vuole dire "intelligente"?

Ma che cosa significa avere finestre intelligenti? Che cosa offre una finestra così ai vostri clienti? In che modo può semplificare la loro vita e può andare incontro alle loro esigenze quotidiane? È difficile capirlo, e quindi spiegarlo efficacemente ai propri clienti, se non lo si "vive".

Difficilmente ci si può immaginare quanto può essere migliore la vita, quanto tempo si risparmia e quanto più semplice diventa gestire una casa. Specialmente perché un progetto di "casa intelligente" sembra ancora così lontano dalla realtà domestica, perché è più difficile che ne sia dotata un'abitazione privata. Ma per uffici e strutture pubbliche è già in parte una realtà. Noi vi invita-

mo perciò ad entrare in una di queste realtà "intelligenti", dove le finestre sono integrate in un sistema globale di gestione e controllo, e a scoprirne tutti i vantaggi. Vi invitiamo nella sede Maico in Val Passiria. Seguiteci. O meglio, seguite Diego, un immaginario collaboratore della Maico. Vivrete una giornata normale alla Maico, ma molto particolare.



Chi non ha testa...

Erano le otto e quarantadue, una faticosa mattina di lunedì dopo il lungo ponte di vacanza. E come al solito la sveglia era stata dimenticata nella valigia. Ancora da disfare. Come se non bastasse, era anche piuttosto freddo. Diego guardò nel parcheggio per vedere se il capo era già arrivato, ma non vide la Mercedes nera al solito posto. Bé, tanto avrebbe comunque scoperto del ritardo, se voleva. La chiave elettronica con cui stava aprendo la porta d'ingresso laterale avrebbe comunicato l'orario d'accesso del signor Diego Montagna al computer centrale. Poco male.

Prese la tazza del caffè che Simona gli porgeva e salì al secondo piano, terza porta a destra. Digì il codice d'accesso ed entrò. La temperatura del suo ufficio era per fortuna migliore di quella esterna. Si tolse la giacca, e trasse un profondo respiro. "Si comincia" pensò. Il telefono squillò e mentre sollevava la cornetta osservò compiaciuto le rose sul tavolo vicino alla finestra. Un pensiero gentile da Anna. E pensare che le aveva dimenticate in ufficio. Ma per fortuna avevano ricevuto luce anche durante il weekend e dopo tre giorni erano ancora belle e rigogliose.

Ogni riferimento a fatti e persone reali è puramente casuale.

LA TECNICA

Controllo accessi

Alla Maico ognuno possiede una chiave elettronica per aprire la porta principale. La chiave permette il controllo degli accessi e viene bloccata in caso di smarrimento. L'apertura/chiusura delle porte principali è anche programmabile a orari. Anche le singole porte interne sono dotate di un sistema di sicurezza. Per entrare bisogna digitare il codice corretto. Sulle porte è montato anche un contatto magnetico per la verifica dello stato (chiusa/aperta). Possono essere attribuiti permessi d'accesso a determinate persone per determinati locali/zone dell'edificio.

Gestione riscaldamento

Il sistema legge e registra i valori termici dei singoli ambienti, azionando il riscaldamento di un locale se la sua temperatura scende al di sotto di un valore prestabilito e, al contrario, spegnendolo se la temperatura supera un certo limite. Quando una persona lascia l'ambiente per più di 15 minuti, il rivelatore di presenza ne segnala l'assenza e il riscaldamento, in quell'ambiente si abbassa automaticamente.

Controllo e gestione centralizzata degli ambienti

Oltre alla temperatura degli ambienti, il sistema controlla anche altri elementi, quali ad esempio le tapparelle, che vengono sollevate ed abbassate ad orari predefiniti, su comando a distanza o a seconda delle intemperie

LA TECNICA

Motorizzazione da remoto

Le finestre possono essere aperte a distanza e secondo orari prestabiliti. Le finestre della sala Madrid sono dotate del dispositivo Window Matic che ne consente la movimentazione a ribalta gestita centralmente. Grazie al sistema Window Matic ogni singola finestra viene dotata di un "cervello". Se i sensori esterni rilevano pioggia o vento forte, il software comanda alla finestra di chiudersi.

Gestione riscaldamento

I sensori di temperatura registrano le oscillazioni termiche e spengono il riscaldamento, se necessario. Quando le finestre si aprono, il riscaldamento automaticamente si spegne.

"La riunione è nella sala Madrid, ti stiamo aspettando", lo avvertì Simona. Oddio, la riunione! se ne era proprio dimenticato! "Certo, arrivo", Diego prese il suo blocco e una penna e salì al piano superiore. Nella sala Madrid si accomodò sulla sedia più vicina alla lavagna: aveva dimenticato gli occhiali. In valigia anche quelli. Il nuovo programma Rustico, le porte antieffrazione, la campagna Guardian Angel... Era mezzogiorno e le finestre dell'ultima fila si aprirono a ribalta, lasciando entrare l'aria fresca di montagna. Diego si accorse che l'impianto di riscaldamento si era spento.

Dopo la pausa pranzo, Diego si sentiva già meglio. Ora toccava a lui: presentò i risultati del suo ultimo incon-

tro con il cliente e rispose a qualche domanda. Guardò fuori. Il cielo si stava rannuvolando e qualche goccia cadde sulla ringhiera del balconcino. L'ultima fila di finestre si richiuse prontamente.

Erano ormai le quattro passate quando tornò nel suo ufficio e si sedette davanti al computer. Verso le sei telefonò ad Anna per avvertirla che avrebbe fatto tardi. Rilesse il protocollo un paio di volte, accorciò qualche frase e modificò la conclusione. Perfetto. Ora poteva andare. Uscì in corridoio e ne fece due copie. Si accorse allora che gli altri uffici erano già vuoti. E che nel suo si era accesa la luce. Erano le sette e diciotto. Pioveva. Ed era in ritardo per la cena.



Spense il computer e si infilò al volo la giacca. Scese le scale ed entrò nell'atrio. Si avvicinò alla colonnina di controllo centrale e notò che era l'ultimo a lasciare l'edificio. "Va bene", pensò, "controlliamo che sia tutto a posto". Scorre velocemente sul pannello comandi la panoramica dei vari piani. "Ti pareva!", esclamò, quando si accorse che tutte le 20 finestre della sala Madrid erano aperte. Modificò sul pannello lo stato da "a ribalta" a "chiuso", attese che il computer gli desse via libera e poi inserì l'allarme.

Sali in auto, accese il motore e uscì dal parcheggio. Passando davanti all'edificio tutto vetri della sede vide una luce al secondo piano che brillava, sola e tremendamente offesa, era la luce nel suo ufficio. "Come ho fatto a non vedere il segnale sul pannello comandi? Ma dove ho la testa?" Ingranò la prima e ripartì. La luce si sarebbe spenta nel giro di 15 minuti. Il vecchio detto della nonna lo perseguitava ancora: chi non ha testa... ha gambe! Ma per fortuna stavolta non poteva essere usato contro di lui.

LA TECNICA

Controllo e gestione centralizzata degli ambienti

Il sistema permette di accendere e spegnere le luci a distanza, nonché di controllarne lo stato. Può essere anche impostato un orario di accensione e spegnimento automatico. Quando i sensori di presenza per 15 minuti non rilevano nessuno in un ambiente, le luci si spengono automaticamente.

Controllo di posizione

Il collegamento di tutti gli elementi in rete, e la presenza di un software di gestione, permettono di verificare velocemente la situazione degli ambienti di tutto l'edificio, specialmente delle finestre, da una postazione centrale.

Motorizzazione da remoto

Con la motorizzazione tramite Window Matic, si possono chiudere o aprire le finestre a distanza, interagendo con il sistema dal pannello di controllo centrale.

Gestione dell'allarme

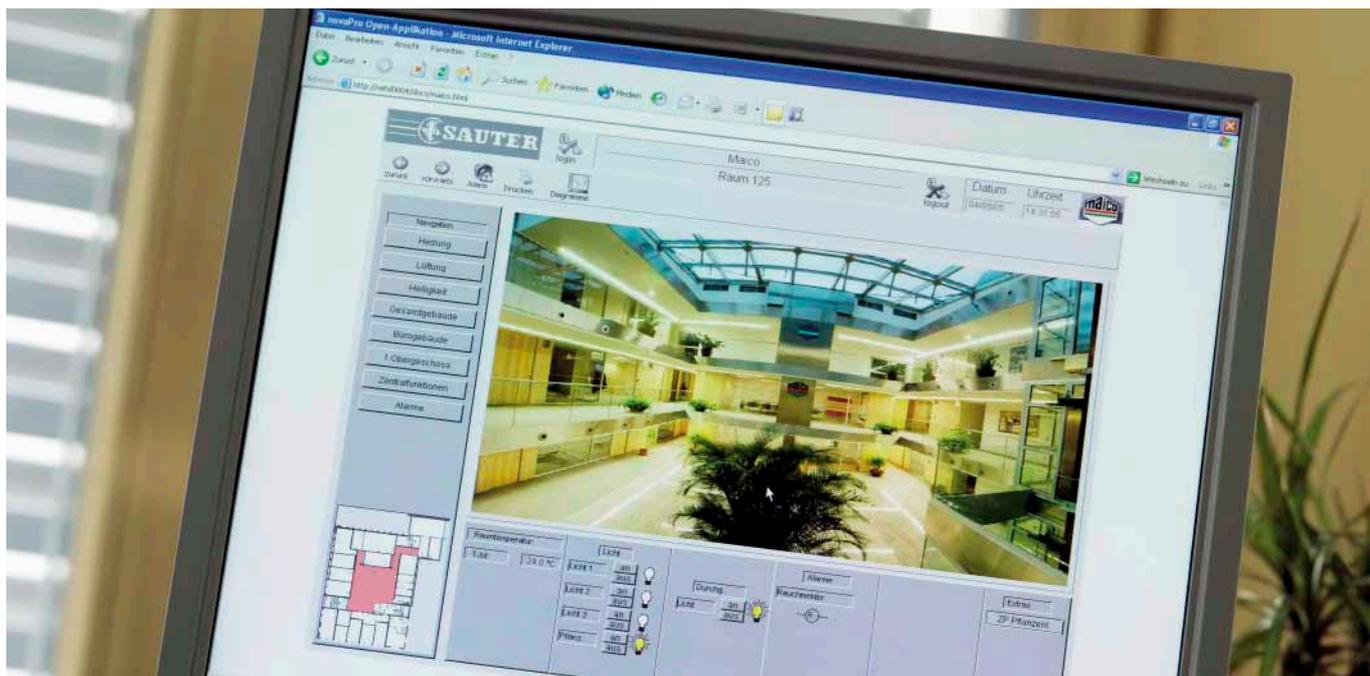
Grazie alla "comunicazione" tra il controllo di posizione e l'allarme, si può inserire quest'ultimo se le finestre sono chiuse o a ribalta.



Il progetto Maico

La nuova sede Maico è stata realizzata integrando tutti i sistemi su un unico sistema BUS/EIB, che ne permette la gestione ed il controllo centralizzato. Da una postazione e con l'autoriz-

zazione necessaria, si possono gestire tramite internet i vari elementi che compongono la rete. I vantaggi, soprattutto quando si tratta di edifici quali uffici, scuole, ospedali, sono evidenti.



Tipologia gestione	Caratteristiche	Vantaggi
Gestione del riscaldamento/ climatizzazione:	<ul style="list-style-type: none"> controllo e gestione della temperatura (sensori di temperatura) in ogni ambiente gestione centralizzata dell'impianto collegamento con le finestre: quando si aprono, il riscaldamento si spegne rilevatori di presenza: quando il locale non è abitato, il riscaldamento si abbassa 	Nessuno spreco, risparmio energetico, ottimizzazione della temperatura ambientale, risparmio sui costi
Controllo e gestione centralizzati:	<ul style="list-style-type: none"> motorizzazione da remoto tramite Window Matic controllo di posizione software per la gestione ed i comandi controllo e gestione dell'illuminazione, delle tapparelle e dell'aerazione 	Supervisione dei diversi elementi in un unico sistema, risparmio di tempo, semplificazione delle operazioni di controllo, "correzione" di eventuali errori o dimenticanze, sicurezza
Sicurezza:	<ul style="list-style-type: none"> gestione dell'allarme integrazione dell'allarme con le finestre e le porte 	Sicurezza, possibilità di arieggiare anche ad allarme inserito
Supervisione e controllo allarme:	<ul style="list-style-type: none"> avviso sms al supervisore del sistema quando scatta l'allarme o viene rilevato un guasto pronto intervento via internet 	Gestione veloce e tempestiva del guasto o dell'emergenza, controllo che non sia un falso allarme, disinserimento dell'allarme da remoto, possibilità di bloccare l'intervento delle squadre di emergenza (il supervisore ha a disposizione alcuni minuti per sistemare le cose, prima che il segnale d'allarme venga inoltrato anche alle forze dell'ordine)

Intelligenti si diventa

La morale della storia? L'idea di un "edificio intelligente" non è poi così lontana. E la sede Maico ne è l'esempio. I serramenti sono una parte fondamentale del progetto. Anche voi potete rendere le finestre un elemento chiave della casa del futuro. Trasformare le vostre finestre in dei piccoli geni è possibile. Non solo. Con Maico è addirittura facile. L'esempio che vi abbiamo presentato può sembrare complicatissimo. Realizzare un edificio intelligente coinvolge più tecnici e responsabili, ha bisogno di un progetto ben studiato, ma in realtà non richiede al serramentista chissà che lavoro supplementare. Le vostre finestre saranno le stesse, solo più dotate.

Come?

In realtà gli elementi che rendono possibile il controllo dello stato dei serramenti, la gestione del riscaldamento e dell'allarme sono pochi.

- **lo scontro** con contatto magnetico - lo scontro può essere doppio o singolo. Quello doppio ospita due contatti magnetici, quello singolo uno solo. Naturalmente si può utilizzare anche uno scontro doppio ma applicarvi un unico contatto magnetico. Quando il nottolino magnetico si trova in corrispondenza del contatto, vi è un passaggio di segnale.
- **il nottolino magnetico** - il nottolino è disponibile nella versione "mobile" o "fisso". Il **nottolino mobile** è indicato per la gestione del riscaldamento ed il controllo di posizione. Viene montato sulla ferramenta e ne segue i movimenti. Quando si gira la maniglia della finestra il nottolino cambia la sua posizione rispetto al contatto magnetico, tro-

vandovisi sovrapposto o meno, a seconda del movimento. Quando il nottolino si trova in corrispondenza del contatto si inviano informazioni alla centrale di controllo. Il **nottolino fisso** è consigliato per il controllo dell'allarme. Viene avvitato sul battente e ne segue i movimenti (solo se la finestra è aperta ad anta, non vi sarà contatto tra nottolino e scontro).

Per fornire una singola funzione (controllo della posizione oppure gestione del riscaldamento o in alternativa controllo dell'allarme) è sufficiente dotare il serramento di un unico scontro e di un unico nottolino magnetico.

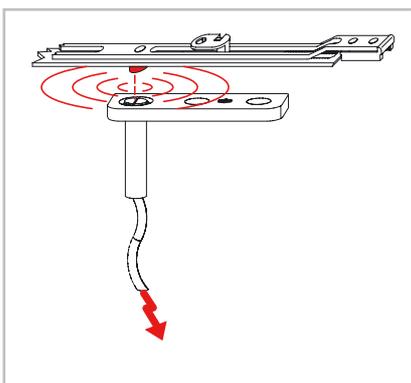
Il grande vantaggio è che la posizione di questi elementi sul profilo e sulla cornice della finestra è sempre la stessa. Questo significa che potete continuare a produrre serramenti nelle dimensioni e forme che preferite, anche differenti tra loro, ma saprete sempre dove andrà a finire lo scontro o il nottolino magnetico. La distanza dall'angolo del battente sarà sempre la stessa. E questo non è un vantaggio solo per voi. Semplifica anche il lavoro di chi prende parte al progetto assieme a voi, come l'elettricista. Egli potrà portare i cavi sempre nella stessa posizione, preparando in anticipo la successiva installazione dei contatti. Basterà poi posizionare la finestra, montare il tutto e collegare l'impianto. Ognuno potrà svolgere il proprio lavoro, con la certezza che andrà sicuramente bene e che non ci saranno modifiche e sistemazioni da fare in cantiere.

NOVITÀ

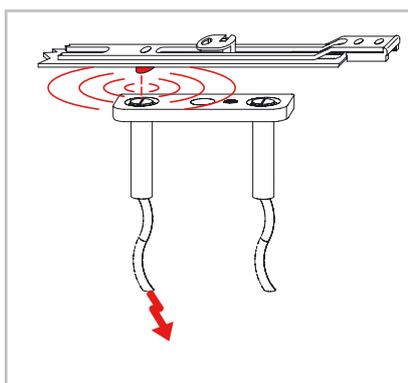
Anche sui serramenti alzanti scorrevoli è possibile montare un contatto magnetico collegato all'impianto d'allarme. Come? Con il kit HS Tronic, grazie al quale si può trasformare un normale serramento alzante scorrevole in una soluzione che consente il monitoraggio centralizzato (antifurto, controllo di posizione e gestione del riscaldamento).



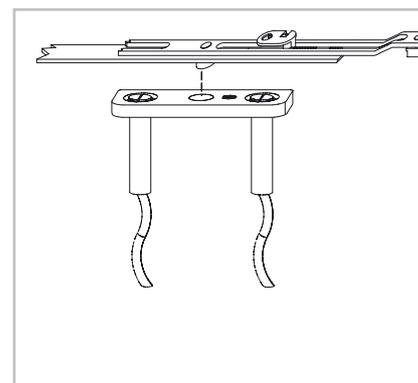
Lo scontro con due contatti magnetici



Soluzione A



Soluzione B: anta chiusa



Soluzione B: anta aperta

In pratica: come funziona?

Vi presentiamo qui una breve panoramica delle possibili soluzioni realizzabili. In realtà, grazie ad opportuni sistemi di gestione e di controllo centralizzati (relé, EIB etc.), è possibile combinare le diverse funzioni (ad esempio controllo della posizione + gestione del riscaldamento, oppure controllo della posizione + controllo dell'allarme) secondo i desideri del cliente.

Soluzione A

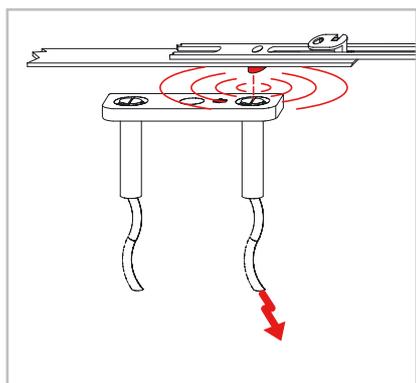
Lo scontro a contatto magnetico è uno solo. Il nottolino è mobile e si trova sovrapposto al contatto magnetico quando la finestra è chiusa e i meccanismi sono serrati. Ogni rotazione della martellina della finestra sposterà automaticamente anche il nottolino magnetico, che aprirà il contatto: es: adatto per disinserire il riscaldamento/aerazione, o per far scattare l'allarme.

Soluzione B

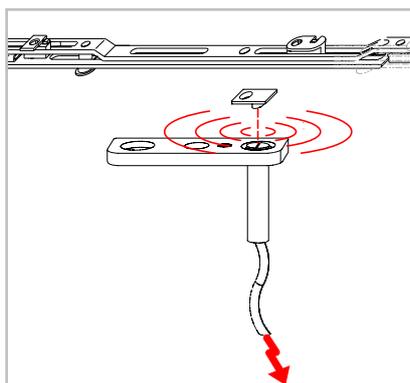
Lo scontro ospita due contatti magnetici. Il nottolino mobile si trova sovrapposto ad essi nelle posizioni di "chiuso" e di "ribalta". In questo modo, la rotazione della martellina della finestra permette di identificare le tre posizioni dei meccanismi. I segnali inviati dai contatti magnetici possono essere letti da un sistema di controllo per riconoscere le posizioni dei meccanismi. In tal modo, ciascun serramento dotato di contatti fa sapere all'utente se si trova in posizione di "chiuso", di "aperto ad anta" o di "ribalta". Gestendo i segnali con un sistema di tipo EIB (European Installation Bus), sarà altresì possibile pilotare un allarme e un impianto di riscaldamento/aerazione, conoscendo allo stesso tempo in che posizione è la vostra finestra.

Soluzione C

Un'ulteriore possibile soluzione è quella di adottare un magnete di tipo fisso, avvitabile sul frontale ferramenta, che si troverà sempre sovrapposto sul contatto magnetico quando l'anta sarà chiusa o a ribalta. Questo vi consente di attivare un allarme a finestra chiusa, e successivamente posizionare l'anta a ribalta, per aerare il locale. Solo in caso di scostamento del battente dal telaio (apertura ad anta), il nottolino magnetico si discosterà dal contatto, e l'allarme suonerà. In estate, quando è sicuramente piacevole dormire con un po' di aria fresca, potrete riposare in assoluta sicurezza.



Soluzione B: anta a ribalta



Soluzione C

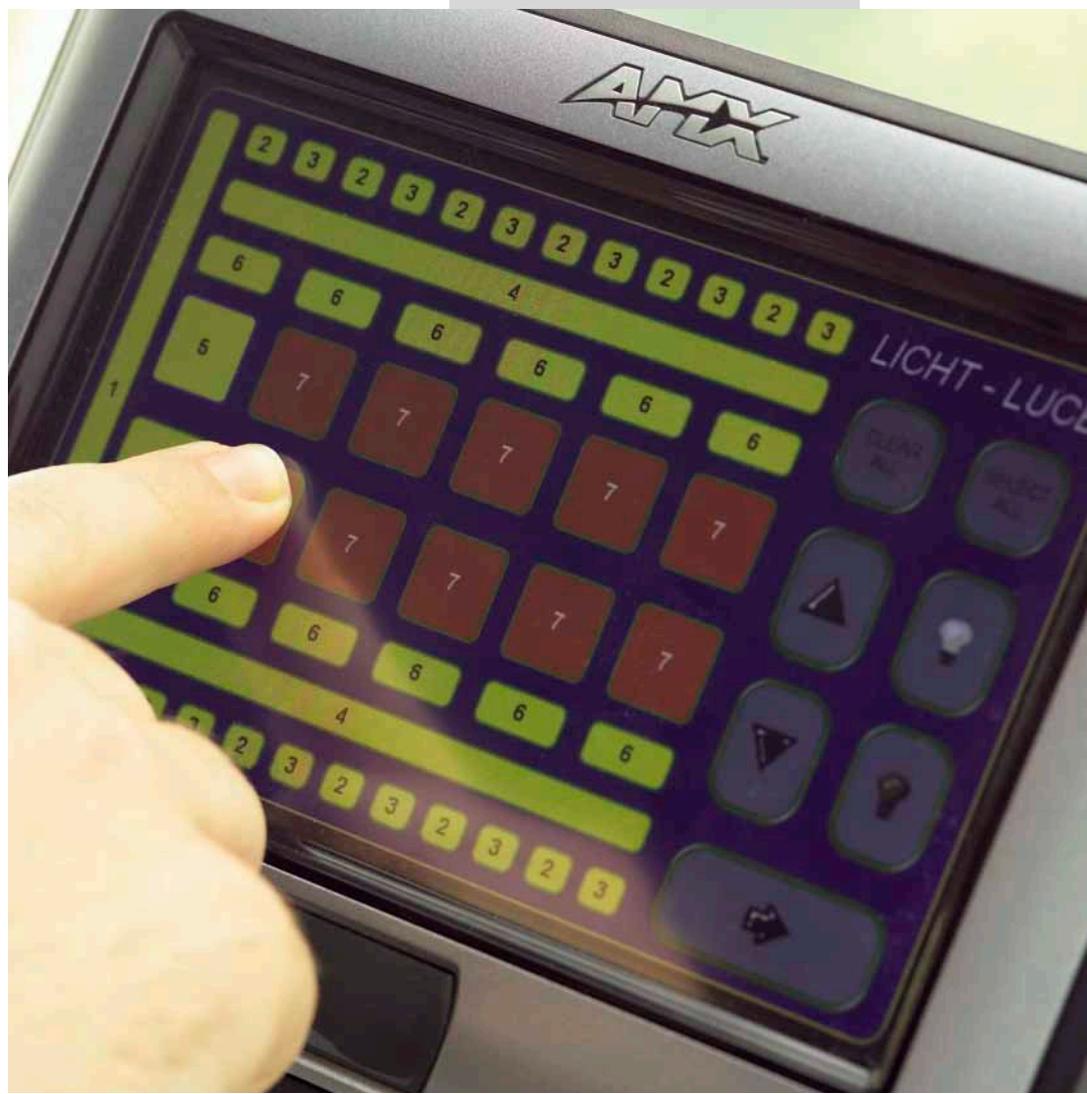
PER MAGGIORI INFORMAZIONI

Per maggiori informazioni sul tema e per esempi di progetti più complessi potete contattare la hot line tecnica Maico al numero **0473 651200**.

Soluzioni straordinarie, senza straordinari

La grande praticità dell'intero sistema di ferramenta Maico per "serramenti intelligenti" sta nel numero relativamente esiguo di componenti necessari, ma che, combinati tra loro, possono dare vita a soluzioni estremamente personalizzate.

Noi vi abbiamo presentato solo alcune delle possibilità offerte dal sistema. Concretamente, si tratta di studiare quale soluzione è la più adatta al singolo caso e poi scegliere i componenti, abbinandoli tra loro e collegandoli opportunamente al sistema di controllo centralizzato prescelto.



Progettare un edificio intelligente

Intervista a Martin Hofer, responsabile del progetto elettrico e del sistema gestione generale della sede Maico.

tecnogramma: Chi prende parte ad un progetto come quello realizzato per la Maico?

Martin Hofer: Nella ditta Maico il sistema BUS viene utilizzato per il comando dell'impianto elettrico complessivo, compreso la termoregolazione dei singoli locali. Visto che si parla di un sistema intelligente, sono stati inseriti una serie di sensori fisici

e contatti che rivelano i vari stati di determinati oggetti, come per esempio la posizione delle serrature delle finestre. In più è stato realizzato un sistema di gestione e supervisione generale, al quale sono stati accoppiati tutti i sistemi tecnici come il riscaldamento, la ventilazione, i sistemi di sicurezza e l'impianto di climatizzazione. Come per l'esecuzione di una struttura tradizionale anche in questo caso sono presenti tutti i professionisti specializzati nell'esecuzione dei singoli impianti, però con l'obbligo assoluto di cooperare tra di loro. Considerando che alla fine tutti i sistemi devono comunicare tra di loro in un unico sistema di gestione e supervisione, ognuno dei professionisti deve provvedere alle installazioni necessarie per la sua "parte" di progetto.

tg: Chi si occupa di coordinare il lavoro dei diversi professionisti? Quanto è importante una figura di coordinamento?

MH: Fondamentalmente ogni tecnico è responsabile della progettazione e della realizzazione dell'impianto di sua competenza. Ma ciò deve avvenire sempre con un occhio alla prevista integrazione nel sistema di gestione centrale. Si deve perciò fare molta attenzione nella scelta dei sistemi e delle possibili interfacce. Per la realizzazione, la messa in servizio e soprattutto il collaudo degli impianti, ed in special modo del sistema di gestione, è indispensabile una collaborazione dei diversi professionisti. Per il collaudo dei singoli settori/delle singole funzioni non si può mai dare semaforo verde senza che l'intero sistema sia perfettamente funzionante e risponda alle aspettative del committente. Come già accennato, per

l'esecuzione dell'impianto BUS con il sistema di gestione centralizzata il lavoro dell'elettricista e del programmatore sono fondamentali e per questo il coordinamento dei diversi tecnici rientra nelle responsabilità del progettista dell'impianto elettrico.

tg: Un simile sistema può essere realizzato solo in edifici ancora da costruire oppure può essere inserito in un progetto di ristrutturazione? Bisogna sapere fin dall'inizio che si vuole realizzare un impianto di questo tipo?

MH: La realizzazione di un impianto elettrico con sistema BUS e di un sistema di gestione centrale non sono prerogative dei nuovi edifici. In determinati casi l'esecuzione dell'impianto elettrico con il sistema BUS durante la ristrutturazione di edifici esistenti è addirittura più facile da realizzare, poiché il lavoro necessario per il passaggio dei circuiti di controllo e comando va a ridursi o semplificarsi e in più determinati circuiti possono essere realizzati via radio. In ogni caso, per l'integrazione di impianti tecnici esistenti in un sistema di gestione centrale, come ad esempio il riscaldamento, è comunque necessario l'adattamento del sistema di controllo dell'impianto stesso.

La struttura BUS è molto flessibile, tanto che di solito non emergono mai problemi insormontabili, nemmeno se si effettuano modifiche all'impianto durante la costruzione. Tuttavia bisogna tenere conto che una conversione dell'impianto elettrico tradizionale in un sistema BUS durante i lavori di costruzione comporta sempre un notevole impiego di risorse e quindi un aumento dei costi. Perciò è auspicabile la pianificazione dettagliata del-





l'impianto elettrico prima dell'inizio dei lavori. Ciò porta ad un notevole risparmio, poiché vengono evitate modifiche successive.

tg: Per quali edifici consiglia un simile sistema? A partire da quale grandezza è realmente conveniente?

MH: Il sistema BUS può essere utilizzato per qualsiasi tipo di edificio, che si tratti di un'abitazione, di uffici, di un hotel o un edificio per uso industriale. Tuttavia si deve dire che questi sistemi si sono affermati principalmente nell'edilizia commerciale/industriale, poiché qui la necessità di poter usufruire di molteplici funzioni, collegamenti e sistemi di controllo è maggiore. Cosa che con la tecnica tradizionale verrebbe a costare troppo sia economicamente, sia in termini di complessità.

Poiché la struttura BUS è ampliabile in base alle esigenze specifiche, la grandezza di un edificio è irrilevante nella decisione in favore di un tale sistema. Molto più incidono su una tale scelta le esigenze tecniche del committente. Questi però devono essere rilevati e chiariti in sostanza all'inizio del progetto, in modo di poter trovare il sistema più adatto ed economico.

tg: Da progettista, a che cosa bisogna prestare maggiore attenzione? Quali sono le difficoltà maggiori?

MH: In prima linea bisogna comprendere le esigenze ed i desideri del committente e chiarire con lui le possibilità che offre un sistema gestito tramite linea BUS. In base a ciò si può decidere se realizzare o meno un progetto del genere. E fino a questo momento, il progettista non deve

affrontare particolari difficoltà, tranne che la ricerca delle soluzioni tecniche, poiché determinate decisioni vengono prese solo in fase di programmazione. Per la messa in servizio del sistema è indispensabile però redigere le cosiddette "specifiche utente". Nelle specifiche utente vengono definiti gli standard desiderati e definiti dal committente, che il progettista deve rispettare per le diverse funzioni del sistema. Considerate le pressoché illimitate integrazioni possibili, la redazione delle specifiche richiede un notevole impegno, che è indispensabile per il successo del progetto. Visto che si tratta di un sistema aperto e adattabile alle proprie esigenze, eventuali messe a punto e adattamenti nella programmazione possono avvenire solo in seguito ad un periodo di rodaggio e di prova del sistema da parte degli utenti. I dovuti aggiustamenti possono perciò essere effettuati solo dopo la conclusione effettiva dei lavori.

tg: C'è bisogno di lavorare di più se si prende parte ad un progetto così? Se sì, quanto in confronto ad un progetto "normale"?

MH: Visto le possibilità di funzionamento quasi infinite del sistema BUS, il lavoro "in più" riguarda innanzitutto la comprensione delle esigenze del committente, lo studio dell'integrazione dei diversi impianti e delle relative interfacce, nonché l'annotazione di tutti gli eventuali collegamenti tra i sistemi nelle "specifiche utente". Visto che con un impianto di esecuzione tradizionale molte funzioni e molti collegamenti a se stanti e collegati ad altri sistemi tecnologici non sono realizzabili a costi accettabili, anche la realizzazione e la messa in funzione

comporta un notevole impegno.

tg: Secondo Lei, quali sono le tendenze in questo settore per il prossimo futuro? Quanto è lontana la "casa intelligente"?

MH: Secondo la mia esperienza, l'utilizzo del sistema BUS per il comando dell'impianto elettrico e il sistema di gestione centralizzata sono sempre più richiesti nel settore dell'edilizia commerciale/industriale, nonostante i maggiori costi da sostenere. Per questi edifici è maggiormente sentita la necessità di elevate prestazioni tecniche e connessioni tra i diversi impianti tecnici, con la possibilità di un controllo centralizzato e di un successivo risparmio energetico e di costi.

La realizzazione di una cosiddetta "casa intelligente", considerando tutti i sistemi tecnicamente possibili, pone il committente di fronte a questioni di carattere tecnico, ma anche finanziario da non sottovalutare. Volendosi fare però un confronto con lo sviluppo tecnologico che ha interessato altri settori della nostra vita, possiamo ipotizzare che fra 5 - 10 anni la casa intelligente sarà una realtà.



RITRATTO

Martin Hofer, 32 anni, perito industriale, lavora dal 1998 come libero professionista per la realizzazione e la fornitura di impianti elettrici e antincendio. La sua azienda, la **EPlan** di San Leonardo in Passiria, ha progettato sistemi per l'edilizia pubblica e privata, industriale, turistica e civile. Nel 2003 ha realizzato il progetto di "edificio intelligente" della nuova sede Maico.

Window Matic: finestre che pensano

Per dotare i singoli serramenti di un vero "cervello", Maico ha sviluppato il sistema Window Matic. Programmabile per rispondere a determinati impulsi ed agire autonomamente, una volta installato provvede da solo ad arieggiare. Window Matic gestisce le informazioni e reagisce secondo le istruzioni ricevute. Ma non si limita ad aprire o chiudere la finestra.



Non solo movimento

Il sistema si compone di un motore e di un braccetto di manovra, che consentono la motorizzazione del serramento, con la conseguente possibilità di azionarne il movimento a distanza. Ma non solo. Ciascuna finestra è dotata di un sensore meteo, che rileva temperatura e umidità dell'aria, nonché la presenza di vento. Il sensore è in "comunicazione" con un altro soggetto: il software di gestione.

I dati registrati dal sensore vengono trasmessi al software, che dà ordine al motore di chiudere o aprire la finestra a seconda dei casi.

Un ambiente migliore

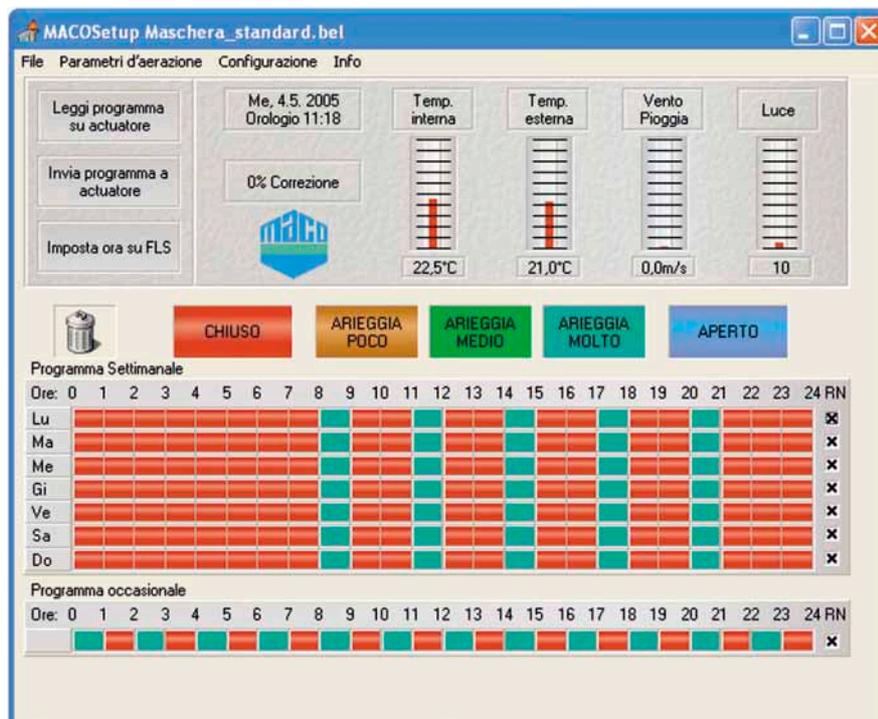
Per questo le finestre sanno quando aprirsi per arieggiare, anche se in casa non c'è nessuno. E sanno quando chiudersi: se ad esempio inizia a piovere, se la temperatura scende o se improvvisamente si è alzato un forte vento. In questa maniera gli ambienti sono ben aerati e la temperatura interna è ottimale.

Nessuno spreco

Window Matic può essere integrato in un progetto di casa intelligente e consente di combinare le funzioni di movimentazione (sia ad orari prestabiliti, sia in risposta agli stimoli provenienti dall'esterno) con le altre funzioni "intelligenti" (controllo del riscaldamento, controllo dell'allarme, controllo della posizione).

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

Per maggiori informazioni a riguardo potete consultare il prospetto Window Matic oppure visitare il sito www.maico.com/prodotti



Window Matic ottimizza i tempi di aerazione combinandoli con il funzionamento dell'impianto di riscaldamento, evitando così inutili sprechi di energia e garantendo un notevole risparmio in termini economici e di tempo.

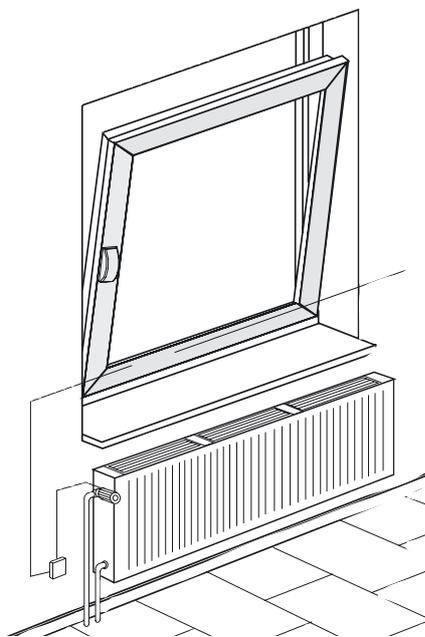
Tutto sotto controllo

Particolarmente utile per edifici pubblici, ospedali, scuole, uffici, strutture di grandi dimensioni con numerose porte e finestre Window Matic può essere gestito da un'unità centrale di controllo, pilotando più elementi in parallelo ove richiesto. Con l'utilizzazione di un comando a distanza, le finestre possono essere chiuse senza dover tornare sui propri passi.

In questo modo viene garantita anche la massima sicurezza. Quando viene attivato l'allarme le finestre si chiudono automaticamente.

Soluzioni personalizzate

Le possibilità di utilizzazione di Maico Tronic e di combinazione con altri sistemi (come ad esempio sensori esterni, rilevatori di fumo, di gas etc.) sono innumerevoli. È possibile rendere così ogni progetto davvero unico, su misura per le esigenze specifiche del cliente.



Il sensore meteorologico del sistema Window Matic





Una "casa intelligente" migliora la qualità dell'abitare

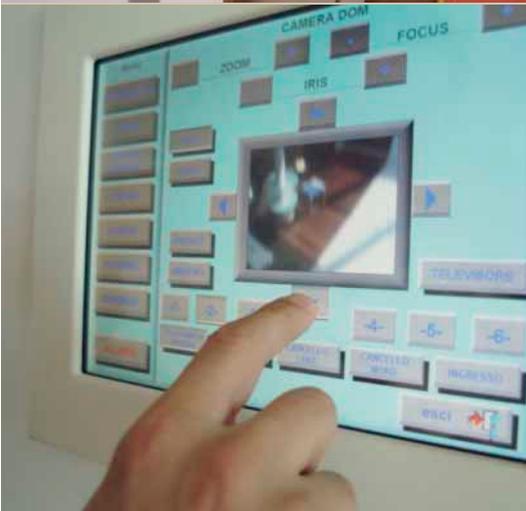
Oggi è normale pretendere che un'automobile abbia la chiusura centralizzata telecomandata a distanza, il controllo motore elettronico a risparmio energetico e un affidabile sistema antibloccaggio (ABS). E per la casa? Perché in un'auto sicurezza e comfort sono requisiti irrinunciabili, mentre quando si tratta della propria abitazione ci si accontenta di soluzioni tecniche mediocri?

Molti componenti tecnici in grado di migliorare la qualità della vita domestica esistono già. I cambiamenti nella nostra società hanno portato a maggiori aspettative nei confronti dell'idea di "casa". Le famiglie allargate appartengono ormai al passato: oggi la famiglia tipo è composta da una persona oppure da una coppia senza figli, in cui entrambi lavorano. Un'altra tendenza è l'invecchiamento della società, per cui troviamo in un'abitazione spesso anziani soli, invalidi e bisognosi sempre più di assistenza. Cresce perciò la necessità ed il desiderio di una casa che sappia offrire comfort e aiuto a chi la abita. Da una parte viene data molta importanza al risparmio energetico ed economico, dall'altra c'è un maggiore bisogno di sicurezza ed infine, sempre più persone non intendono rinunciare ad un maggiore comfort all'interno delle mura domestiche.

I sistemi di automatizzazione agiscono dietro le quinte, svolgendo i lavori

ripetitivi quotidiani al posto degli inquietini della casa. Ma allo stesso tempo devono permettere un controllo da parte delle persone, che devono poter disinscrivere le funzioni automatizzate in ogni momento. Se queste apparecchiature vengono utilizzate in un unico ambiente, è utile gestirle e controllarle tramite un computer, che permette all'utente di operare attraverso diverse interfacce - ad es. touch screen, sensori, interruttori, telecomando, telefono e timer. I sensori svolgono un ruolo molto importante, poiché sono gli occhi e le orecchie del sistema. I segnali percepiti dai sensori vengono inviati ad un'unità di controllo, che li decodifica e reagisce di conseguenza, ad es. emettendo un'informazione o un segnale d'allarme oppure controllando altri apparecchi collegati.

La riduzione dei prezzi della componentistica microelettronica farà sì che non solo le apparecchiature più costose vengano dotate di una "intelligenza". Anche i grandi e piccoli elettrodo-



mestici saranno nel prossimo futuro dei concentrati di microelettronica. Ma l'intelligenza di questi apparecchi non è da confondere con l'intelligenza dei sistemi, che nasce dal collegamento in rete e dal conseguente intercambio di comunicazione tra i diversi apparecchi. Di seguito alcuni esempi di questa intelligenza in rete:

- La casa spegne automaticamente l'aspirapolvere quando squilla il telefono.
- Gli apparecchi richiedono la corrente elettrica e se ne riforniscono solo quando necessario, accrescendo il livello di sicurezza domestica: se un bambino gioca con la presa di corrente, non corre alcun pericolo, poiché le dita non inviano alcun segnale di richiesta di corrente al sistema. Se ad un'apparecchiatura giunge una quantità di risorse (energia, acqua, etc..) minore del necessario, il sistema capisce che c'è un guasto nella linea o conduttura. Quest'ultima viene bloccata e viene emesso un segnale di avvertimento.
- Quando il caldo esterno influisce in maniera rilevante sulla temperatura interna, si può contrastare dapprima con strutture ombreggianti

e con l'aerazione controllata, ma se queste misure non dovessero bastare, si può prevedere l'uso di climatizzatori. In questo caso viene tenuta sotto controllo non solo la temperatura, ma anche l'umidità dell'aria.

- Eventuali ladri vengono spaventati dall'attivarsi del sistema d'allarme, dal sollevarsi delle tapparelle e dall'accensione automatica di tutte le luci della casa; contemporaneamente vengono allertati sia il padrone di casa, sia la polizia.
- Con una telefonata si può far partire l'impianto di riscaldamento, la lavatrice o si possono aprire le finestre per l'aerazione controllata.

Lo sviluppo di una casa intelligente è un progetto complesso, che non può essere considerato solo dal punto di vista delle soluzioni tecniche, ma che implica valutazioni ambientali e contestuali. Grazie all'accelerazione dello sviluppo tecnologico sarà possibile in futuro fare molte delle cose che oggi sembrano così lontane, e anche il numero delle persone che desidereranno o avranno bisogno di tali soluzioni sarà sempre maggiore.



Il valore aggiunto entra in magazzino

Se cerchiamo la parola "magazzino" nel dizionario, troviamo la seguente definizione: "locale per il deposito o la conservazione di merci o materiali" (Garzanti 2005). Chiunque di noi ha a che fare con un magazzino sa però che questa definizione è decisamente riduttiva.

Parlare di magazzino oggi significa fare i conti con "una struttura logistica in grado di ricevere merci, custodirle, conservarle e renderle disponibili per l'utilizzo o la consegna". E al pari di tutte le altre componenti di un'azienda, anche il magazzino deve generare utili. La necessità di mantenere determinati quantitativi di beni in magazzino è una caratteristica che accomuna, anche se in misura diversa, sia il produttore di serramenti, che il rivenditore di ferramenta.

Nelle aziende produttrici, a seconda delle diverse fasi di lavorazione dei beni, distinguiamo:

- il magazzino delle materie prime, dei semilavorati e dei componenti destinati ad essere impiegati nei processi di produzione del serramento, il quale consente di sop-

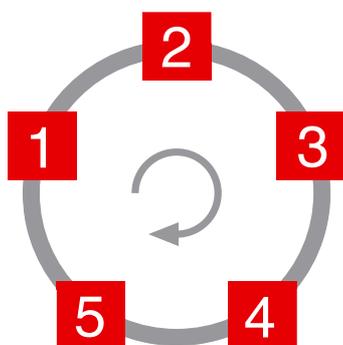
perire, con le merci giacenti, ad eventuali disagi causati da terzi (rimanenze di prodotti, aumento dei prezzi, ritardi nelle consegne dei fornitori ecc.)

- il magazzino dei prodotti finiti, che dovrebbe essere nel caso del serramentista pari a zero.

Presso i commercianti o rivenditori l'impostazione del magazzino è naturalmente diversa. Questi infatti difficilmente effettuano una trasformazione tecnica e materiale delle merci. Attuano piuttosto una trasformazione commerciale, limitandosi tutt'al più a modificarne l'aspetto esteriore per la vendita. In queste aziende il magazzino è composto quindi principalmente dalle merci e dal materiale di consumo utile all'attività di distribuzione ed ha come obiettivi:

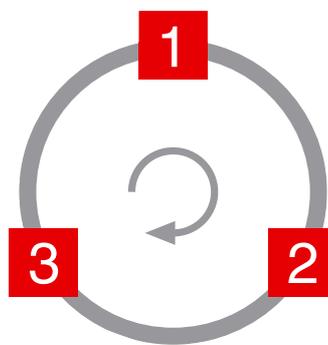
- garantire la continuità e la velocità nell'evasione delle richieste di clienti,
- gestire gli acquisti nei momenti più convenienti,
- gestire campagne promozionali utili ad attirare la clientela.

Esiste un denominatore comune in queste due situazioni, così come in ogni azienda che si trova a dover gestire un magazzino: non ha senso un magazzino se non è giustificato in termini di valore aggiunto. Nel caso di un magazzino, si crea valore aggiunto quando i costi logistici generali vengono ridotti in virtù della sua presenza o in termini di maggior livello di servizio garantito. Per avere la ragionevole certezza di un ritorno dell'investimento è indispensabile prendersi tutto il tempo necessario per analizzare a fondo gli obiettivi che ci si pone.



Il magazzino di un serramentista

- 1 Ordine al fornitore
- 2 Immagazzinaggio materie prime
- 3 Lavorazione
- 4 Immagazzinaggio prodotti finiti
- 5 Consegne



Il magazzino di un commerciante

- 1 Ordine al fornitore
- 2 Immagazzinaggio materiale
- 3 Consegne

Si stima che oltre il 30% del capitale aziendale sia vincolato in magazzino.

30%

La gestione del magazzino: fonte di profitto!

Nella gestione del magazzino il confine tra potenzialità da sfruttare e problemi da risolvere è molto sottile. Basta un niente per far diventare quello che magari in precedenza era un punto di forza, in un settore generante problemi di ordine economico, finanziario ed organizzativo.

A differenza del passato, quando avere un "grande magazzino" era un vanto, oggi è d'obbligo rivenderlo ed ottimizzarlo, mettendo in discussione sia la gestione delle scorte, che le procedure di gestione degli acquisti e della logistica.

La gestione del magazzino deve essere considerata prioritaria: comporta costi, ma se attuata in modo adeguato consente risparmi ed incrementi di efficienza. Senza appesantire la struttura patrimoniale dell'azienda e senza gravare eccessivamente sul suo equilibrio finanziario, deve:

- assicurare continuità e tempestività ai processi di produzione;
- assicurare una continua e tempestiva alimentazione dei processi di vendita;
- ridurre al minimo i costi connessi al mantenimento delle scorte;
- garantire l'attitudine nell'approvvigionamento delle materie prime e delle merci;
- garantire l'organizzazione logistica e commerciale per l'efficiente distribuzione del prodotto finito sul mercato.

Ma quanto mi costi?

Un magazzino ha costi direttamente attribuibili alla sua struttura, tra i quali quelli relativi al personale, alle attrezzature, ai locali e agli spazi di ricevimento delle merci e di smistamento e spedizione delle stesse. Costi non trascurabili sono poi quelli relativi alla conservazione delle merci, degli imballaggi e degli altri materiali di

consumo. Detenere scorte porta una serie di vantaggi e mette al riparo dagli inconvenienti, però è da tenere presente che le scorte comportano costi, rappresentati in particolare da due componenti:

- l'acquisto delle merci, che rappresenta un investimento per la durata di tempo che va dal momento del pagamento delle materie prime, al momento in cui avviene l'incasso della vendita dei prodotti finiti ottenuti;
- i costi relativi al mantenimento (costi di magazzino), che vincolano dei capitali sottraendoli agli investimenti produttivi. Si stima che oltre il 30% del capitale aziendale sia vincolato in magazzino, ovvero un'azienda con un capitale da 100.000 euro, ha costi di magazzino pari a 30.000 euro l'anno, escluso i costi di gestione.

La gestione finanziaria delle scorte

Al fine di rendere ottimale il rapporto tra costi e livello di servizio (soddisfazione della domanda), tre sono gli obiettivi importanti da perseguire con una corretta gestione delle scorte di magazzino:

- obiettivo produttivo: garantire la continuità e la regolarità nel flusso dei materiali;
- obiettivo finanziario: mantenere bassi i volumi e i tempi di giacenza delle scorte;
- obiettivo economico: impegnare al minimo gli spazi e le risorse addette alla movimentazione.

Le due alternative per perseguire questi obiettivi sono la **gestione a scorta**, nella quale i livelli di scorta sono determinati in base ai consumi storici e la **gestione a fabbisogno**, nella quale i livelli di scorta sono determinati in base alle previsioni d'ordine (impegnato).

70%

Concentriamoci però su uno dei fattori più importanti. Gli indici delle scorte sono importanti per l'intera strategia aziendale. Un livello di scorte eccessivo può essere infatti causa di:

- materiali o prodotti obsoleti a magazzino;
- impossibilità di sfruttare le variazioni dei prezzi di mercato al momento opportuno;
- erosione del capitale liquido in caso di acquisto eccessivo;
- aumento di oneri quali interessi sugli acquisti, immagazzinaggio, assicurazioni e necessità di ampliamento del magazzino.

Possibili problemi causati da scorte insufficienti sono invece:

- ritardi nelle consegne;
- sottoutilizzo di risorse, siano esse personale o macchinari;
- mancata vendita.

Per una corretta gestione delle scorte è assolutamente indispensabile tenere sotto controllo un fattore importantissimo: il tempo di sosta dei beni in magazzino. Il parametro più efficace è l'indice di rotazione delle scorte. Questo valore indica il numero delle volte in cui avviene il completo rinnovo degli stock in un determinato periodo di tempo. Un indice di rotazione elevato si traduce in minori capitali investiti in scorte, minori costi finanziari, minori costi di gestione del magazzino. Al contrario, un indice di rotazione basso comporta, oltre a quelli finanziari, altri inconvenienti economici rappresentati da fattori di rischio legati ad un eventuale ribasso dei prezzi di mercato e a mutamenti della domanda (variazione delle preferenze dei consumatori) e dell'offerta (cambi di prodotti da parte dei fornitori).

Un aiuto ci viene da questa formula, utile per individuare quali articoli tendono a sostare troppo a lungo in magazzino:

$$\text{Indice di rotazione di magazzino} = \frac{\text{costo venduto}}{\text{media scorte}}$$

IL PARADOSSO RELATIVO ALLA GESTIONE DELLE SCORTE

Il sistema noto col termine "Just-in-Time" mira ad ottenere una struttura gestionale nella quale le imprese acquirenti si riforniscano dai fornitori della merce "appena in tempo" per utilizzarla. Il settore delle automobili offre esempi esasperati di JIT, dove le forniture vengono fatte ad intervalli di 15-30 minuti. In imprese come queste, l'obiettivo "zero scorte" non è affatto un'utopia, ma una realtà concreta. Questo obiettivo non deve però essere perseguito a tutti i costi e in ogni caso: oltre agli evidenti problemi di realizzabilità pratica, tale condizione operativa può, infatti, non essere conveniente sul piano economico.

Nel definire le proprie politiche di approvvigionamento le imprese si trovano infatti ad affrontare un vero e proprio dilemma economico, dove la riduzione dei costi di mantenimento conseguente alla riduzione del livello delle scorte implica un lotto di acquisto molto basso, con conseguente aumento dei costi di ordinazione, trasporto, manipolazione del prodotto.

D'altro canto, la minimizzazione dei costi di ordinazione e trasporto richiede un rifornimento in unica soluzione, con gravose conseguenze sul livello del capitale investito nelle scorte.

In altre parole si viene a creare un paradosso relativo alla gestione delle scorte. Questo è dato dal fatto che in una oculata gestione delle scorte bisogna conciliare due esigenze contrastanti: da una parte, mantenere alto il loro livello, per garantire il soddisfacimento delle esigenze aziendali (produzione, manutenzione,...) in presenza di possibili accelerazioni dei consumi. Dall'altro, minimizzare il loro livello per ridurre al minimo i costi ad essi connessi. In pratica, errate politiche di gestione finirebbero con lo squilibrare il risultato della gestione finanziaria aziendale.

Il magazzino Maico

Per evitare ai propri clienti costi elevati di gestione delle scorte, Maico ha da sempre puntato sull'assortimento del proprio magazzino e sulla velocità dell'evasione del materiale, garantendo consegne complete e puntuali. Attualmente dal magazzino Maico vengono evase nei termini concordati con i clienti il 97,4% delle posizioni, grazie ad una accurata gestione degli acquisti e del riordino del materiale nonché ad un'attenta gestione degli ordini.

Il servizio TOP-99 Maico.

La complessa fase economica che stiamo attraversando è caratterizzata da una frenetica corsa all'innovazione dettata essenzialmente dal continuo progresso tecnologico.

Nel mercato odierno, in cui il cambiamento costante è la regola e non l'eccezione, si ha appena il tempo di "provare" un nuovo prodotto prima che una versione migliorata venga messa sul mercato. In un contesto così convulso rendersi conto dei cambiamenti in atto, per poi adottare le soluzioni più appropriate, riveste per le imprese un'importanza primaria.



Sistema di magazzino tradizionale



Sistema di magazzino TOP-99

Al passo con i tempi e cercando di sfruttare a vantaggio dei propri clienti le nuove possibilità che si vanno delineando, la gestione del magazzino a distanza costituisce senza dubbio una soluzione innovativa, in quanto offre la possibilità di passare da una gestione di tipo tradizionale, ad una che prevede una cooperazione e condivisione di risorse.

Rappresenta inoltre la base per attuare un'ottimizzazione dei processi aziendali e consente alle imprese partecipanti di ottenere una maggiore disponibilità di beni a costi minori, mirando a generare utili. L'idea nasce da un'analisi delle situazioni con cui si trovano a fare i conti le aziende nel nostro mercato oggi:

- bassa redditività del prodotto data da una rotazione di magazzino bassa e margini in costante discesa;
- prodotti che cambiano velocemente, che comportano articoli obsoleti in magazzino, resi, giacenze inutilizzabili;
- costi di gestione in continua ascesa (uomini e mezzi);
- difficoltà a trovare risorse qualificate e ciò comporta problemi in caso d'assenze, ferie, dimissioni.

Con questo servizio, Maico gestisce a distanza, ma per conto del cliente, il magazzino dello stesso, monitorando ed eventualmente modificando, costantemente, le scorte minime necessarie a soddisfarne il fabbisogno garantendo in ogni caso la disponibilità del materiale.

Grazie alla tecnologia, il cliente riceve elettronicamente, oltre al materiale, anche una serie di dati che lo agevolano nella gestione:

- dati riferiti ai documenti di trasporto della merce inviata, con la possibilità di caricarli elettronicamente nel proprio sistema;
- aggiornamenti sui nuovi articoli o su articoli modificati;

- eventuali variazioni delle condizioni d'acquisto;
- eventuali modifiche delle scorte minime.

Quali benefici quantificabili?

Il vantaggio di un magazzino gestito da Maico è l'annullamento dello spazio e del tempo che separano la domanda e l'offerta. Il concetto in pratica si traduce nel permettere di gestire in outsourcing i processi di fornitura, riducendo i costi di tipo amministrativo sul numero di ordini prodotti, con l'obiettivo di riduzione delle scorte e dei surplus.

Il funzionamento è assicurato in questo caso da Maico che, avendo la visibilità delle scorte complessive – attraverso sistemi informatici e procedure gestionali dedicate, nonché con la supervisione di propri collaboratori esperti in materia, gestisce i magazzini calcolando le necessità delle aziende ed i livelli di rotazione degli articoli. Tale servizio necessita naturalmente di un'informatizzazione di base comune alle aziende partecipanti e l'adozione di procedure e protocolli standard, in modo da avere una completa omogeneità dei dati utilizzati dal sistema. Nell'ottica di una filosofia ormai cara a Maico di collaborazione sinergica tra tutti i partner di cui è composta la catena del successo, questo rappresenta un ulteriore passo verso orizzonti sempre nuovi ed innovativi.

Un servizio decisamente all'avanguardia ed in sintonia con la filosofia di un'azienda che mira a proporre soluzioni sempre più intelligenti per il successo comune. Si tratta naturalmente di un servizio di tipo "individuale", costruito cioè su misura delle esigenze dei singoli clienti. Proprio per questo motivo Maico dispone di collaboratori esperti in materia, disponibili, su richiesta, a effettuare un'attenta valutazione, assieme ai propri clienti, dei costi in rapporto ai benefici che questo tipo di gestione può garantire.



PER MAGGIORI INFORMAZIONI

Domenico Mirandola, responsabile processo soddisfazione ordini Maico: d.mirandola@maico.com



La sfida

Come differenziarsi in modo efficace?

Stare al passo con i tempi, assicurarsi costantemente di avere un prodotto eccellente, all'avanguardia tecnologica, che soddisfi le esigenze sempre in continuo mutamento della clientela. Questa è una delle sfide di tutti i giorni per chi progetta, costruisce e vende serramenti. Essenziale è, oggi più che mai, distinguersi dalla massa, emergere, differenziarsi con un prodotto ed un servizio eccellenti in grado di conquistare il mercato.

Oggi il livello qualitativo dei prodotti sul mercato non lascia più molto spazio entro cui differenziarsi. La carta vincente da giocare è l'individuazione del problema da risolvere presso il cliente. Il resto ce lo illustra molto bene la così detta "spirale del successo": concentrazione sul problema individuato e risoluzione dello stesso attraverso la competenza.

Lo sviluppo del prodotto "serramento" ci fa ben capire come tutte le evoluzioni create come soluzioni innovative di problemi individuati e risolti nel tempo, sono destinate ad essere superate. Un esempio per tutti è il si-

stema anta-ribalta, cavallo di battaglia della Maico agli inizi degli anni '80, oggi un elemento standard di qualsiasi serramento. Ecco perché è necessario continuare a ricercare i modi attraverso i quali differenziarsi con successo, trovare cioè quali sono le problematiche che stanno a cuore al nostro cliente. La più importante è sicuramente la sicurezza, il centro della spirale del successo di Guardian Angel, il progetto al quale hanno aderito quasi 70 serramentisti in tutta Italia e che si presta come valido esempio per illustrare il modo più efficace per condurre una valida azione mirata.

1983

PLUS

tenuta (guarnizione)
vetro-camera
verniciatura
fresata 16 mm

STANDARD

1993

1993

PLUS

anta/ribalta
isolamento termico acustico
funzionalità nel tempo
estetica

STANDARD

2003

2004

PLUS

antiefrazione
comfort e prestigio

STANDARD

2013

I requisiti di differenziazione di oggi diventano domani requisiti obbligatori

che fa la differenza

I requisiti di successo – la concentrazione sul problema

Cosa vuole il cliente oggi? Qual è la soluzione migliore che posso proporre al mercato per soddisfare le sue esigenze? Quali sono le caratteristiche sulle quali puntare, le stesse che con molta probabilità domani diventeranno standard?

Il prodotto

Tecnologia, funzionalità ed estetica devono mettersi al servizio delle esigenze. Guardian Angel ne è un eccellente esempio: un prodotto all'avanguardia per la sicurezza grazie ai materiali solidi con cui è costruito (legno, PVC o alluminio/legno), ai nottolini a fungo autoregolanti montati su più punti di chiusura, alla martellina con cilindro o pulsate - con resistenza allo strappo ed alla rotazione, al vetro antiefrazione a norma, al fissaggio nell'opera muraria a regola d'arte, alla certificazione antiefrazione. Il tutto garantendo la soddisfazione del cliente non solo in termini di alta sicurezza, ma anche di estetica, flessibilità per le diverse tipologie di materiali utilizzabili e funzionalità di manovra dei meccanismi di apertura e chiusura.

La garanzia

Vendere un prodotto coperto da garanzia conferisce indubbiamente fiducia a chi si appresta all'acquisto, tanto che oggi l'assicurazione è diventata un punto fisso anche delle offerte di tante case automobilistiche, che prevedono appunto assicurazioni "furto-incendio" comprese nel prezzo dell'automobile. Guardian Angel ha pensato alla prima finestra assicurata da una polizza che l'acquirente riceve insieme al serramento acquistato (compresa nel prezzo) e che garantisce la copertura dei danni subiti dal serramento in caso di scasso fino ad un importo di 1000 euro.

Il servizio

La qualità dell'offerta si misura anche nel grado di assistenza, che deve essere completa: dal montaggio a regola d'arte, fino all'assistenza professionale nella manutenzione. Guardian Angel ha provveduto infatti anche alla formazione di tutti i serramentisti, che si possono dire altamente qualificati e preparati per il lavoro che sono chiamati a fare, oltre che sempre aggiornati sulle novità, grazie alla formazione continua.



La sicurezza non ha prezzo

I requisiti visti fin qui costituiscono il valore qualitativo estremamente elevato per il quale oggi chi compra una finestra è disposto a pagarne il giusto prezzo, con la consapevolezza dell'importanza dell'acquisto che sta per fare: questo è il medesimo ragionamento che chiunque di noi fa ogni qualvolta sta per acquistare un prodotto che è certo contribuirà al benessere oppure alla sicurezza personali: dal paio di scarpe, all'autovettura, alle finestre della nostra casa.

Ma tutto ciò non basta. La vera grande sfida consiste nel trasmettere al mercato il valore del proprio prodotto per differenziarsi così dalla concorrenza. L'unico modo per riuscirci è crederci e saperlo comunicare con efficacia. Come sta avvenendo per i serramentisti Guardian Angel, il cui punto di forza consiste nell'aver anticipato una tendenza, una caratteristica speciale che oggi tutti noi vogliamo che i nostri serramenti abbiano, ma anche nel poter usufruire di una campagna pubblicitario-informativa senza precedenti.

La comunicazione efficace vince

Se ho il prodotto più buono del mondo e lo riscopro con la miglior competenza ed il miglior servizio, ma non lo dico a nessuno, oppure lo dico nel modo sbagliato, non ci guadagno niente ed il mercato non potrà beneficiarne. Comunicare comprende tutto l'insieme di azioni, di iniziative, di pro-

getti e quant'altro ruoti intorno all'arte di trasmettere al mercato le caratteristiche, i vantaggi, l'utilità, il funzionamento, la bellezza del mio prodotto. Tutti i motivi per i quali, cioè, è bene acquistarlo. Sono davvero tanti gli aspetti che riguardano una campagna pubblicitaria, dal concetto di base fino alle singole azioni. Guardian Angel li ha toccati quasi tutti con l'intento di sensibilizzare e stimolare il cliente finale ad informarsi ed acquistare le finestre di sicurezza certificate presso i costruttori ed i punti vendita abilitati. Ecco perché si propone come valido esempio per chiunque debba confrontarsi con la comunicazione rivolta al mercato.

Il marchio ed il messaggio pubblicitario

Il marchio rende riconoscibile il prodotto e la promessa che con questo prodotto si intende mantenere. Sul prodotto stesso, così come sugli articoli redazionali, negli show room, su tutto il materiale informativo, è importante che il marchio compaia sempre ben visibile. "Guardian Angel. Cambia la tua vita": una promessa forte e chiara, che consentirà a chi acquista i serramenti garantiti a norma di sicurezza, di recuperare normalità nella propria vita e di ritornare alla sensazione di tranquillità nel proprio ambiente.

Il materiale pubblicitario

I prospetti, così come gli altri strumenti, vanno accuratamente studiati ed impostati a seconda del target che si vuole raggiungere. I prospetti Guardian Angel sono stati realizzati al

fine di spiegare concretamente ed in modo comprensibile anche a chi non è un esperto cos'è una finestra antieffrazione, come viene costruita, come viene testata e a quali vantaggi questa può portare. E per una distribuzione mirata ed efficace è stata realizzata una sagoma a grandezza naturale, riportante la figura del ladro, nella quale è previsto un apposito vano per i prospetti.

Le esposizioni

Prima fra tutte le esposizioni è la grande fiera del settore SaieDue, dove quest'anno si è tenuta anche la premiazione, con consegna della targa di merito, delle quasi 70 aziende Guardian Angel (per visionare l'intero elenco, visitare il sito www.guardianangel.it). Non dimentichiamo però anche l'importanza dello show room per comunicare alla nostra clientela le caratteristiche speciali del nostro prodotto. Tutti i partecipanti Guardian Angel dispongono infatti delle sagome e dei prospetti e ciascuno di loro si è sbizzarrito nei modi più creativi per catturare l'attenzione e soprattutto per mettere in evidenza le caratteristiche vincenti del proprio prodotto. Oltre ai campioni esposti si possono vedere anche video sulla sicurezza o addirittura c'è chi ha allestito le proprie finestre con la possibilità da parte dei visitatori di tentare dal vivo l'effrazione.

L'offerta: l'arte del preventivo efficace

Non dimentichiamoci infine quanto la comunicazione sia importante anche nella fase della vendita in cui si parla

del "prezzo". Pensiamoci. Abbiamo un prodotto eccellente ed un pacchetto di servizi altrettanto valido che ruota intorno a questo prodotto. Lo abbiamo comunicato nel modo più efficace con tutti i mezzi a nostra disposizione ed ora siamo arrivati al punto di presentare la nostra offerta ben motivata al cliente, che deve decidere se fare l'acquisto oppure no. È davvero inconcepibile pensare di presentargli un preventivo formato da un elenco di dettagli tecnici complicati, che costituiscono le particolarità del nostro serramento. Un'offerta vincente deve risultare comprensibile all'utente finale, il quale deve poter capire da essa il valore che questi dettagli arrecano al serramento e, in sostanza, i motivi concreti per i quali dovrebbe acquistarlo.

Il successo è garantito

Differenziarsi sul mercato oggi è dunque fondamentale ed in queste pagine abbiamo visto come questo sia indispensabile sotto il profilo del prodotto, del servizio, ma anche della comunicazione. Chi, come i serramentisti uniti dal marchio Guardian Angel, accetta con coerenza e determinazione questa sfida, ne trarrà vantaggi certi, soprattutto in termini di ritorno economico. Maico continuerà naturalmente anche in futuro a promuovere azioni con questo stesso spirito e con questi stessi obiettivi, con l'augurio che saremo sempre di più a salire sul simbolico treno del successo.



GUARDIAN ANGEL ALLA FIERA SIAE



Cogliere tutte le opportunità

Intervista a Ivo Molaro, titolare della ditta Direct Molaro Serramenti S.r.l.

tecnogramma: Quali motivazioni l'hanno spinto a partecipare al progetto Guardian Angel?

Il progetto "Guardian Angel" è stato subito visto come una ottima possibilità per differenziarsi da un mercato sempre più difficile e con una offerta di prodotti assolutamente diversi tra loro soprattutto sotto l'aspetto qualità/prezzo.

L'azienda ha da sempre scelto la strada dell'alta qualità e del "servizio totale" quindi la "sicurezza" fa certamente parte di questo segmento.

tg: Che tipo di azioni ha dovuto mettere in atto per realizzare il serramento di sicurezza Guardian Angel?

Ovviamente, per poter ottenere un ottimo risultato contro l'effrazione, come è stato poi dimostrato dalle prove, occorre servirsi di tecnologie e personale altamente specializzato; e questo lo possono fare solamente aziende organizzate e di notevole esperienza. Siamo puntando molto su questo prodotto e quindi ci siamo

attivati anche con una adeguata organizzazione per far fronte alle peculiari esigenze costruttive imposte da questi articoli.

tg: E per quanto riguarda la comunicazione? Di quali strumenti si è servito? Riguardo la divulgazione di questo programma, oltre ad aver aderito alla campagna pubblicitaria "Guardian Angel" organizzata dalla Maico, abbiamo programmato alcune azioni dirette per poter al meglio divulgare fra gli acquirenti e i nostri venditori tutte le caratteristiche ed opportunità che offre questo prodotto.

Più precisamente, abbiamo già dotato i nostri venditori di una adeguata documentazione tecnico – commerciale al fine di presentare al meglio questa opportunità ai clienti sensibili alla sicurezza e a breve organizzeremo dei corsi di formazione specifici per tutti i nostri venditori. Redigeremo una adeguata brochure dedicata ai clienti ed inoltre, in tutti i nostri punti vendita, dovranno apparire incisivi messaggi di questo programma.

tg: Che valutazione dà oggi al progetto Guardian Angel?

"Guardian Angel" è sicuramente una ottima referenza per le aziende che si vogliono distinguere per qualità e versatilità e, se gestita con i dovuti programmi di comunicazione, può dare quel valore aggiunto di cui sia la clientela più esigente che i produttori hanno bisogno.

tg: Le Sue previsioni riguardo allo sviluppo futuro dell'antiefrazione nel campo delle finestre?

Con i noti problemi della società in cui viviamo, il tema della sicurezza sarà sempre maggiore e quindi anche per chi acquista infissi questa sensibilità sarà sempre più alta.

Con "Guardian Angel" è assai interessante il poter proporre ai clienti un alto livello di sicurezza con il solo infisso, senza scuri blindati, grate o altro. Questo può essere molto apprezzato sia sotto il profilo economico che estetico e quindi con ottime possibilità di successo.



© Direct Molaro Serramenti S.r.l.

PROFILO DELL'AZIENDA

Dopo quasi mezzo secolo di attività, alla Direct Molaro Serramenti S.r.l. è operativa la terza generazione. Garanzia di provata esperienza, serietà ed affidabilità di quest'azienda che vede oggi Ivo Molaro alla direzione coadiuvato dai soci Mauro Del Fabbro (area produzione) e Paolo Ceschia (area commerciale) nonché dalle figlie che operano una nel campo amministrativo e l'altra come responsabile export.

Il gruppo aziendale è costituito da tre stabilimenti produttivi, tutti ubicati in provincia di Udine, con un impiego complessivo di 65 dipendenti e da proprie filiali e show room a Udine, Pordenone, Padova, Ancona, Verona, Bergamo, Frosinone e L'Aquila.

Negli ultimi 5 anni l'azienda ha notevolmente incrementato le proprie esportazioni ed ora è fortemente presente in Grecia, Cipro, Russia, Romania, Libia, Messico e Stati Uniti.



Grazie per la vostra collaborazione!

Fra le immagini contenute in questo Tecnogramma, alcune sono state gentilmente fornite dai nostri partner. Nello specifico si ringraziano le aziende:

Direct Molaro Serramenti S.r.l.
Via Nazionale, 115
Tavagnacco (UD)
info@directmolaro.it
http://www.directmolaro.it
per la fotografia di pag. 33

Domoticsistem srl
Viale del lavoro, 1
38068 Rovereto (TN)
info@domoticsistem.it
www.domoticsistem.it
per le fotografie di pag. 20 e 21

Grazie a tutti!



Voglio abbonarmi a tecnogramma

Nome e Cognome _____

Ditta _____

Funzione _____

Indirizzo e N° civico _____

CAP, città e provincia _____

Telefono _____

Fax _____

E-mail _____

Trattamento dati personali SÌ NO

Ai sensi della legge sulla privacy (D.LGS nr. 196 del 30.06.2003) garantisco la veridicità delle informazioni fornite e presto il mio assenso all'intero trattamento dei dati che verranno raccolti. Il conferimento dei dati ha natura obbligatoria in quanto finalizzati a permettere la spedizione della rivista Tecnogramma in abbonamento gratuito, via posta ordinaria ed elettronica. L'eventuale risposta negativa al trattamento di questi dati comporta l'impossibilità da parte nostra di erogare il servizio. Maico srl, titolare e responsabile dei dati raccolti, dichiara che gli stessi verranno trattati ed utilizzati in conformità alle finalità previste dalla nota informativa riportata al seguente indirizzo: www.maico.com/privacy.

Data: _____ Firma: _____

COME ABBONARSI

Per ricevere **tecnogramma** in abbonamento gratuitamente compili questa scheda e la mandi tramite posta, oppure via fax al numero **0473 651 452** o compilando la scheda sul sito internet **www.maico.com/abbonamento**

Una semplice chiusura lampo.
Nel 1891 una vera rivoluzione.



**2005, 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





Guardian Angel. Cambia la tua vita.

Scegli la sicurezza certificata. Guardian Angel è la finestra che rende vani tutti i tentativi di scasso ed effrazione. Perché resiste quanto basta a scoraggiare i malintenzionati. Dimentica le preoccupazioni, scegli la serenità. La tua vita cambierà in meglio.



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