



Investire in vitalità

Idee per dare slancio alla propria azienda



In questo numero:

NUOVO MAICOWIN

Se la ferramenta la gestisce
il software

SST!

Regna il silenzio con la guarnizione
sottoporta da -54 dB

PESI MASSIMI

La cerniera che regge ante fino
a 180 chili

Editoriale

Investire in vitalità

La definizione di investire è "impiegare risorse finanziarie in operazioni che prospettano un reddito più elevato o un aumento del valore".

Si investe per crescere. Per far sì che domani l'azienda sia attiva come e più di oggi. Cosa fare allora quando la situazione economica sconsiglia l'acquisto di macchinari più produttivi o l'assunzione di nuovi dipendenti? Si può investire nella vitalità del gruppo. L'informatica è una fonte inesauribile di soluzioni che rendono un'azienda più efficiente, dinamica, intraprendente. Questo numero di Tecnogramma si apre proprio con un approfondimento tecnologico. L'articolo di pag. 6 ruota attorno alla domanda "può oggi un'azienda che produce serramenti fare a meno del programma di produzione?", mentre l'intervista alle software house ipotizza lo scenario per i prossimi cinque anni. Proseguendo lungo il filo rosso dell'informatica arriviamo a pag. 16, con la presentazione della versione completamente rinnovata di MaicoWin, e concludiamo a pag. 20 con una panoramica sui servizi e-business di Maico.

Vitalità uguale flessibilità: differenziate le vostre finestre con i nuovi meccanismi che entrano nella linea Multi-Matic. A pag. 26 troverete le possibili varianti di funzione e prezzo. Chi realizza serramenti con apertura a bilico, inoltre, potrà appoggiarsi al cascading di Maico per ottenere la marcatura CE (pag. 32). Un'azienda vitale è reattiva e offre ciò che il mercato chiede. Per esempio porte isolanti dotate delle nuove soglie Transit (pag. 42) e della guarnizione sottoporta Deventer, che abbatta i rumori con un eccezionale meno 54 decibel (pag. 36). E se il mercato chiede serramenti dalle grandi portate, ecco che dai meccanismi Maico arriva la soluzione: una robustissima cerniera in grado di reggere fino a 180 chili di peso (pag. 46). Bisogno di slancio ed energia? Attingete alle notizie di questo numero per mettere a punto una cura ricostituente per la vostra azienda!

La redazione



Cambio al vertice

Dal 1° gennaio il nuovo amministratore delegato di Maico è Wolfgang Reisigl, già membro della dirigenza e direttore di Tecnogramma. Il signor Siegfried Zwick, fondatore dell'azienda, continuerà a far parte del consiglio di amministrazione per tutto il 2010.



Il simbolico passaggio delle chiavi di Maico da Siegfried Zwick (primo da sinistra) a Wolfgang Reisigl (terzo da sinistra). Al centro Jürgen Pratschke, amministratore delegato del gruppo Maico

Sommario

PAGINA 4 Magazine

PAGINA 6



Software vitale

Nelle aziende che costruiscono serramenti batte un cuore informatico: il programma di produzione.

Viaggio nel futuro, pag. 12

Abbiamo intervistato tre case produttrici di software per capire come evolveranno i programmi di produzione nei prossimi anni.

Evoluzione MaicoWin, pag. 16

Arriva la nuova versione del programma che aiuta serramentisti e commercianti a gestire la ferramenta.

E-business, pag. 20

Grazie all'informatica si possono offrire servizi a clienti, fornitori e partner. Ecco quelli che propone Maico.

PAGINA 26



Per tutti i gusti

La linea per anta-ribalta Multi-Matic si allarga: ai serramentisti più libertà nella scelta dei meccanismi.

PAGINA 30



La cintura di sicurezza delle finestre

Un dispositivo anticaduta trattiene l'anta in caso di distacco.

PAGINA 32



Il giusto equilibrio

La marcatura CE dei bilici con il cascading Maico.

PAGINA 36



Silenzio = rumore – 54 decibel

È il risultato eccezionale ottenibile con la nuova guarnizione sottoporta DSD 1530.

PAGINA 42



C'è chi si ferma sulla soglia...

Freddo e acqua non entrano se ci sono le nuove soglie Transit.

PAGINA 46



Robustezza che si vede

È nata una cerniera capace di reggere ante fino a 180 chili di peso.



Magazine

PRODOTTI

Controtelaio Clima per zanzariera

È pronta una versione speciale del Controtelaio Clima di Maico per la posa delle finestre, compatibile con l'installazione delle zanzariere. Si tratta di un kit composto da (vedi figure):

1. barra a L in PVC da montare esternamente su due lati (montanti);
2. barra a L in PVC da montare internamente su tre lati (montanti e traverso superiore);
3. un elemento flessibile con rete per l'intonaco;
4. nastro autoespandente per la sigillatura sul lato interno;
5. nastro di butile per sigillare la giunzione tra le due barre a L.

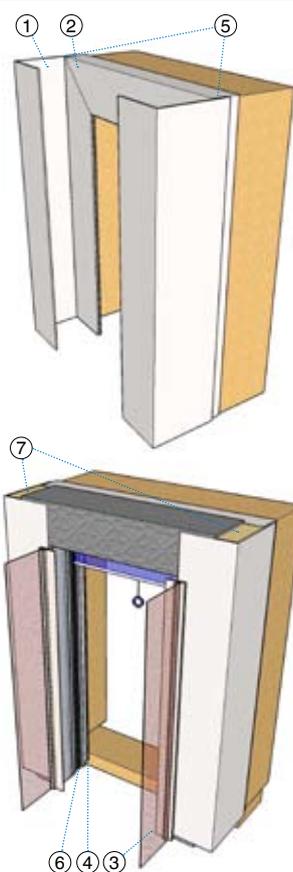
Nello spazio che si viene a creare tra le due barre in PVC vanno collocati i binari della zanzariera (6) e il materiale di riempimento con funzione isolante (7).

Il primo vantaggio di questo sistema è che i binari sono rimovibili e pos-

sono essere facilmente sfilati per la manutenzione. Il secondo vantaggio è un efficace isolamento termico del foro finestra: il binario della zanzariera in alluminio (conduttore) non è a contatto né con il telaio della finestra né con l'intonaco. Si evitano così situazioni di posa in opera scorrette in cui il binario funge da riferimento per l'intonaco e, con la dilatazione dei materiali e le sollecitazioni, compaiono crepe che aprono la strada alle infiltrazioni.

Il Controtelaio Clima per zanzariera può essere utilizzato in edifici senza o con cappotto termico (il materiale di riempimento prosegue l'isolamento del cappotto).

La profondità della zona tra le due barre a L, infine, può essere decisa dal posatore a seconda della situazione costruttiva.



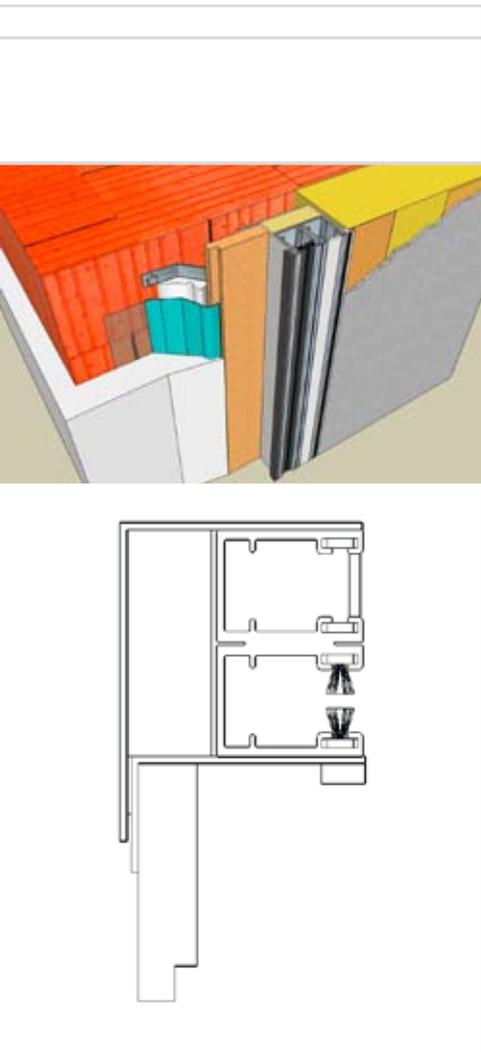
PRODOTTI

Sicurezza su misura

Sicura e adattabile: sono queste le caratteristiche della nuova serratura gancio-punzone che va ad ampliare la gamma Protect. Questa nuova soluzione è pensata per adattarsi a diverse altezze del portoncino, grazie alla rasabilità intermedia e alla prolungabilità. La serratura è infatti accorciabile anche tra i diversi punti di chiusura, consentendo così di mantenere la sicurezza di tutti i punti

di chiusura anche in caso di porte ad arco o porte particolarmente basse. Un giunto tra le due parti trasmette il movimento. Allo stesso modo è possibile allungare la serratura (fino a 3 metri), applicando le apposite prolunghe. Il gancio in zamak e il punzone in acciaio, estremamente affusolato per consentire una chiusura agevole anche in caso di deformazioni dell'anta, assicurano grande

resistenza e sicurezza. Maggiore robustezza e solidità derivano anche dalla speciale forma a "T" del frontale, che misura 16 mm là dove viene inserito nella fresata, ma 24 mm sulla parte in vista. Oltre a questa soluzione sono naturalmente disponibili anche la versione con frontale piatto da 16/20/24 mm e con frontale a U.



PRODOTTI

Antieffrazione di classe

Un portoncino in legno capace di resistere ai tentativi di effrazione? Sicuro! Come dimostrano i risultati ottenuti da due clienti, utilizzando il pacchetto di accessori Maico per l'antiefrazione (serrature a 4 gan- ci, cerniere BAKA 3D, antistrap- po Maco, pannello Next) oppure anche solo le serrature, è possibile realizzare un prodotto che nulla ha da invidiare ai comuni portoncini blindati. Effettuati i test antiefra- zione sui propri serramenti, queste due aziende hanno ottenuto infatti un risultato di tutto rispetto: classe di resistenza 3. Sicurezza, ma con qualcosa in più: la classe di un por- tonicino in legno, dal design per- sonalizzato e dalla realizzazione su misura. Un vantaggio competitivo che ancora pochi sono in grado di offrire.

**Classe
di resistenza
3**





Software vitale

Dipendenti, macchinari, vetro, profili, meccanismi, finestre finite... che cosa c'è ancora in un'azienda che produce serramenti? Qualcosa che non si vede ma che è presente in tutti i reparti, qualcosa a cui non si pensa finché non smette di funzionare. Bloccando ogni attività. È il software, da cui dipende la vitalità dell'azienda.

Cuore pulsante

Se immaginassimo un'azienda che costruisce serramenti come un organismo animato, allora il programma di produzione sarebbe il cuore. Centrale. Vitale. Da quando questo tipo di software ha fatto la sua comparsa nel settore degli infissi – circa una quindicina di anni fa – si è diffuso in modo crescente, è stato perfezionato, ha reso le aziende sempre più efficienti. Tanto che oggi segue il serramento in ogni fase.

Abbiamo chiesto a Luigi Boni, titolare di Verona Finestre, per quali attività utilizza il programma di produzione: *"Tutto. Noi lo usiamo dal preventivo alla produzione, al controllo macchine, gestione magazzino, scarico e carico materiali, bolle e fatture, marcatura CE, calcolo trasmittanza termica, certificati da fornire al cliente"*.

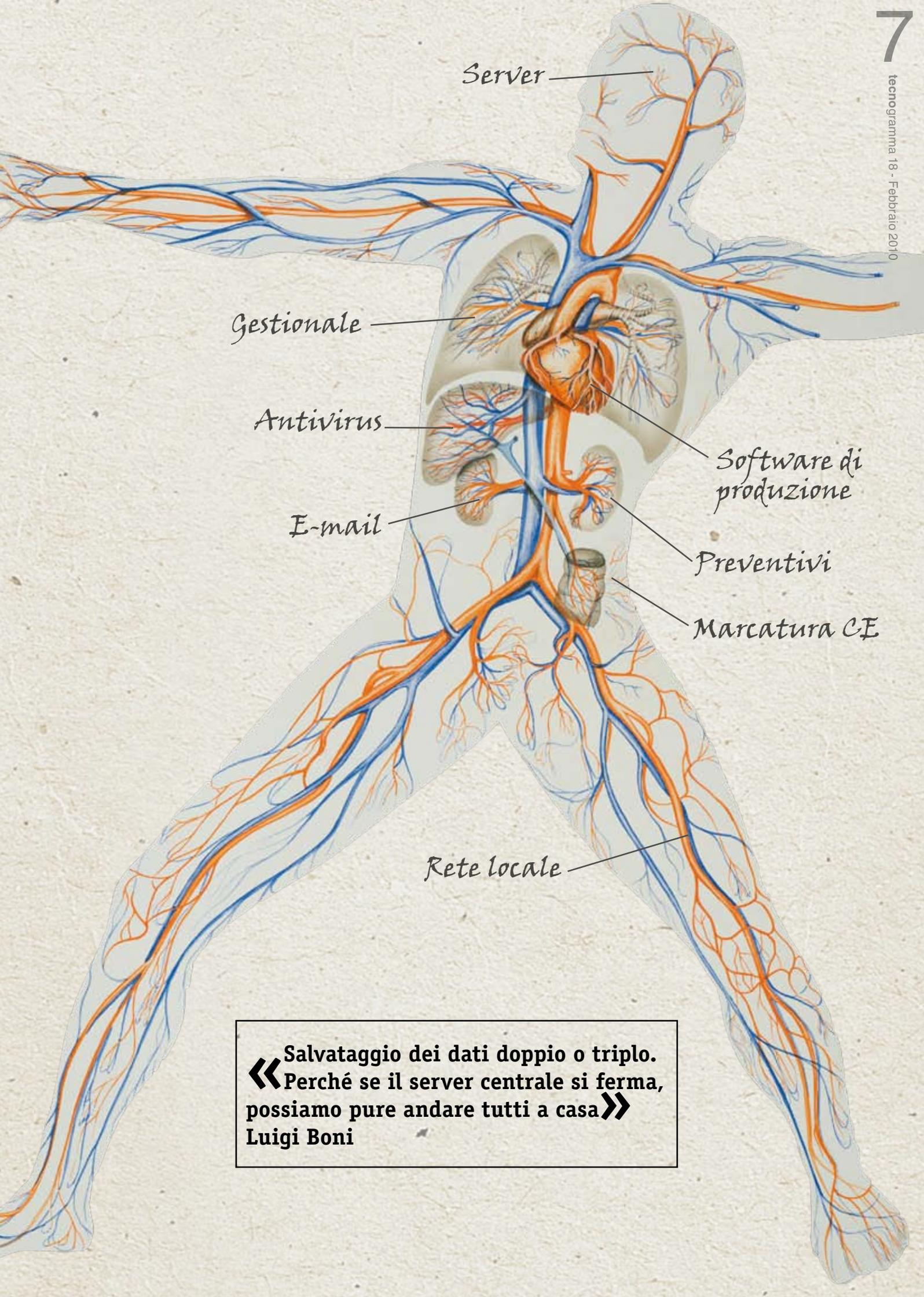
Non è in nessun posto perché immateriale, eppure è dappertutto. Il rischio è accorgersi della sua importanza nel momento in cui smette di funzionare.

Se si fermasse

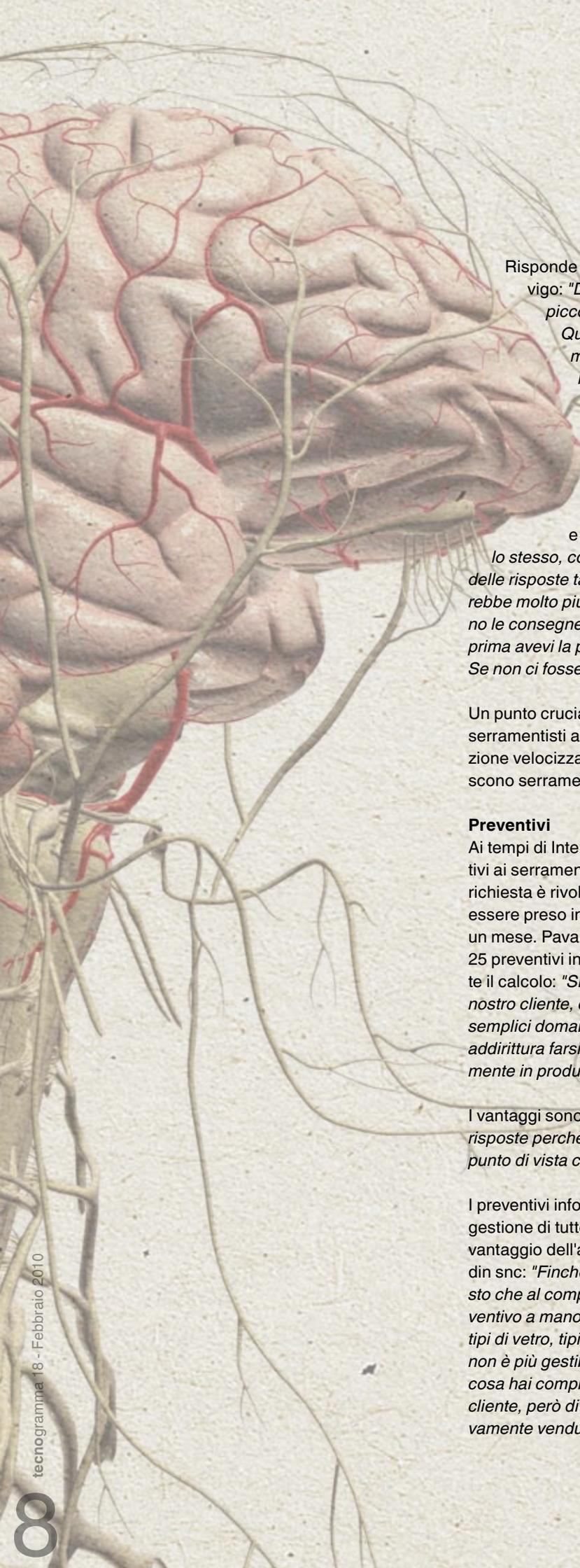
"Il mio terrore – prosegue Boni – è arrivare in azienda la mattina e trovare i server che non funzionano: doppio salvataggio dati, abbiamo tutto doppio o triplo per essere sicuri che se si ferma uno funziona un altro. Perché, se si blocca il server centrale, noi possiamo pure andare tutti a casa, non si fa più assolutamente niente".

Al di là degli stop che si possono prevenire o curare con un sistema di sicurezza come quello di Verona Finestre, proviamo a domandarci se oggi sarebbe possibile riorganizzare l'azienda così com'era prima dell'avvento dell'informatica.

Il lavoro svolto dal software dovrebbe essere sbrigato dal personale. Quanti dipendenti sarebbero necessari? Quanto tempo servirebbe loro per completare le stesse attività? Dal punto di vista degli errori quale sarebbe la situazione? Soprattutto, alla fine dei conti, rinunciando al software i costi aziendali diminuirebbero o aumenterebbero?



**« Salvataggio dei dati doppio o triplo.
Perché se il server centrale si ferma,
possiamo pure andare tutti a casa »
Luigi Boni**



Risponde Federico Pavanello, contitolare di Fratelli Pavanello Srl di Rovigo: *"Dipende dai numeri di finestre. Se un'azienda è piccola, e per piccola intendo sette od otto finestre al giorno, si riesce a fare tutto. Quando iniziano a esserci numeri più grandi è difficile. Secondo me servirebbe all'incirca il doppio del personale se non si utilizzasse il software. Solo dal punto di vista amministrativo da quattro siamo passati a due con l'informatizzazione, non riesco a stimarlo dal punto di vista produttivo perché l'azienda è cresciuta, abbiamo lo stesso personale però è cresciuto il numero delle finestre".*

Il punto non sembra essere tanto la fattibilità, quanto i costi e la rapidità. Aggiunge Pavanello: *"Si potrebbe gestire l'azienda lo stesso, con più personale. È che il mercato ormai è indirizzato ad avere delle risposte talmente immediate che si ritornasse a fare tutto a mano occorrerebbe molto più tempo. È lì il problema. Ormai tutto si è ridotto. Prima chiedevano le consegne in 90 giorni, adesso te le chiedono in 40 giorni; per i preventivi prima avevi la possibilità di farli in 15 giorni, adesso li vorrebbero il giorno dopo. Se non ci fosse l'aiuto del software, saremmo in difficoltà".*

Un punto cruciale è quindi la velocità. Il mercato la richiede, il software aiuta i serramentisti a offrirla. Vediamo più nel dettaglio come il programma di produzione velocizza attività che sono il pane quotidiano per le aziende che costruiscono serramenti. A cominciare dai preventivi.

Preventivi

Ai tempi di Internet il cliente non si accontenta di chiedere un paio di preventivi ai serramentisti della sua città. Tutto è vicino, basta un clic del mouse. La richiesta è rivolta a cinque, dieci, venti costruttori contemporaneamente. Per essere preso in considerazione il produttore deve rispondere subito, non tra un mese. Pavanello, che ci ha raccontato di una signora presentatasi con ben 25 preventivi in mano, ha risolto il problema automatizzandone completamente il calcolo: *"Siamo stati i primi a proporlo via Internet in Italia. Praticamente un nostro cliente, con una password, può entrare nel programma preventivi e con semplici domande e risposte riesce a crearsi il suo preventivo. Il cliente può addirittura farsi la conferma dell'ordine: noi la prendiamo e la lanciamo direttamente in produzione".*

I vantaggi sono evidenti: *"Ci sono meno errori, meno passaggi. E rapidità nelle risposte perché possono fare il preventivo in tempo reale, quando prima, dal punto di vista cartaceo, dovevano aspettare dai 10 ai 15 giorni".*

I preventivi informatizzati non sono solo più veloci, sono anche più precisi nella gestione di tutte le possibili varianti del serramento. Questa trasparenza va a vantaggio dell'azienda stessa, come spiega Filippo Nardin, contitolare di Nardin snc: *"Finché le vendo dieci finestre uguali, forse faccio prima a mano piuttosto che al computer (anche se sono dieci anni che noi non facciamo più un preventivo a mano). Quando si comincia a parlare di bicolore, a interfacciare più tipi di vetro, tipi di antieffrazione, maniglie particolari, tipi di posa, tutto questo non è più gestibile con un contratto a mano. Anche perché poi non sai mai che cosa hai comprato e non sai più che cosa hai venduto. Si tratta di un servizio al cliente, però diventa anche una tutela aziendale. Sapere quello che hai effettivamente venduto non è secondario".*



Sui preventivi aggiungiamo ancora un'osservazione. Affinché risultato del calcolo sia corretto, è chiaro che anche i dati di partenza devono esserlo. Le informazioni base possono essere inserite manualmente o messe a disposizione da parte dei fornitori sotto forma di documenti statici oppure dinamici (un documento dinamico è un file che viene aggiornato costantemente e in automatico). Spesso non si presta molta attenzione ai dati di partenza e ci si accontenta che siano esatte le informazioni sui serramenti standard. E i serramenti speciali? E le personalizzazioni? E gli aggiornamenti da inserire a mano quando il fornitore non trasmette documenti dinamici? Si tratta di dettagli trascurabili? Niente affatto. Se un serramentista lavora soprattutto con progettisti e privati e una parte del suo fatturato, per esempio il 20%, è generata da serramenti non standard, rinunciare al controllo e all'aggiornamento delle relative informazioni significa non avere dati certi su quel 20% del proprio fatturato.

Produzione

I preventivi sono la prima fase. Il programma di produzione segue il serramento lungo tutta la sua vita, una vita che diventa tangibile nel reparto in cui le componenti vengono assemblate e danno forma alla finestra: in produzione.

Luigi Boni di Verona Finestre illustra il ruolo del software in questo passaggio: *"Nel momento in cui sviluppiamo anche una semplice offerta, il programma va a cercare tutti i componenti per creare quel tipo di serramento in quella tipologia: dalla ferramenta, al profilo, al vetro e a tutti gli accessori. Dopo, se viene convalidato, lo carica a magazzino per ordinarlo come materiale e, quando entra in produzione, lo scarica dal magazzino come materiale già utilizzato".*

Marcatura CE

La presenza dell'informatica in produzione e nelle fasi successive può essere ancora più accentuata. Come accade da Nardin snc, dove un sistema segue i serramenti dentro e fuori l'azienda. Ci chiarisce tutto il signor Filippo: *"Questo sistema che abbiamo – praticamente abbiamo inserito dei microchip su ogni finestra, quindi, in tempo reale, sappiamo dov'è ogni finestra all'interno della produzione e chi l'ha fatta – vorremmo integrarlo alla marcatura CE in modo che in automatico, quando manderemo la fattura finale, oltre alla certificazione cartacea verrà inviata anche una certificazione con tutti i codici della finestra, per poter rifare un domani il serramento in caso di ladri o di difetti. Con questo sistema RFID ("Radio Frequency Identification", identificazione a radio frequenza) abbiamo eliminato tutte le carte in azienda. Oggi in produzione nessuno ha una carta, lavorano tutti a video".*

Informazioni centralizzate

In questo modo i flussi di lavoro sono monitorati in tempo reale. Prosegue Filippo Nardin: *"Se lei come cliente, ad esempio un anno fa, mi chiamava e mi diceva 'quando mi porta le mie finestre?' dovevo alzarmi dall'ufficio e andare a vedere dov'erano, o comunque aspettare il ragazzo della produzione, chiedergli a che punto siamo con tale commessa eccetera. Oggi con un clic le so dire la settimana in cui consegneremo".*

Anche senza arrivare a un sistema RFID come quello appena descritto, un grande vantaggio per chi utilizza il programma di produzione è il controllo delle informazioni. In altre parole, un'azienda che costruisce serramenti avvalendosi del software è prima di tutto consapevole di che cosa e come sta producendo. Vede i propri numeri. Solo sapendo esattamente a quanto ammontano i costi per una finestra è possibile fissarne il giusto prezzo ed eventualmente il giusto

« Si potrebbe anche lavorare senza software se si aumentasse il personale. Ma occorrerebbe molto più tempo » Federico Pavanello

sconto, senza erodere l'utile. Conoscere fino in fondo la propria azienda, paradossalmente, può anche fare paura, come rileva Nardin: *"Si ha questa paura da prestazione, dove io so che devo fare determinate cose: se le raggiungo le guardo volentieri, se non le raggiungo le guardo male. Il discorso è che oggi possiamo capire grazie ai numeri perché non stiamo avendo successo. O perché lo stiamo avendo. O possiamo immaginarlo con un'approssimazione migliore, matematica, mentre dieci anni fa avresti detto 'Non vendo. Perché? Per il prezzo'."*

Quindi, con le informazioni centralizzate, si riesce a fissare il prezzo più appropriato. Ma si può anche, per esempio, decidere di non acquisire nuove commesse in un periodo in cui la produzione è già sovraccarica o, viceversa, di programmare lavori nei periodi in cui è previsto un calo dell'attività.

Quello che costa meno?

Quando si tratta di acquistare il programma di produzione per la propria azienda, è innegabile che uno dei primi pensieri vada alla convenienza economica. Attenzione, però, a non giudicare il valore del software dal suo supporto. Non si paga il cd ma quello che c'è dentro, così come in gioielleria non si paga il cofanetto ma il diamante che contiene.

Che cosa si paga esattamente con il programma di produzione? L'acquisto, naturalmente, ma anche la manutenzione annuale e gli sviluppi futuri. Il canone di manutenzione è di solito indicato nel contratto d'acquisto e ammonta al 12-15% del prezzo della licenza.

La voce "sviluppi futuri" è meno tangibile ma non per questo importante. Anzi. L'informatica evolve a ritmi vertiginosi e una casa produttrice di software li deve seguire, se non addirittura anticipare. Ecco perché parte delle sue risorse va investita nella ricerca e nella sperimentazione di nuove tecnologie.

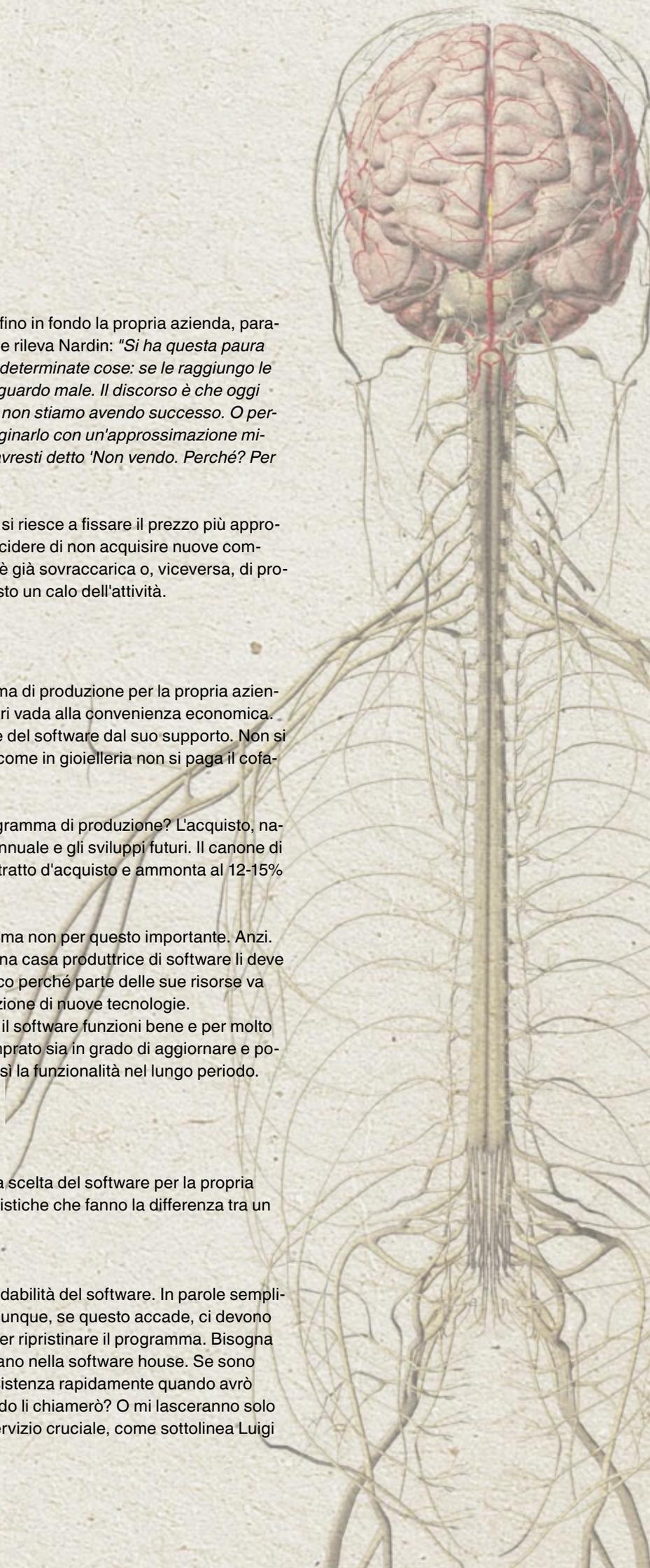
È interesse del serramentista stesso che il software funzioni bene e per molto tempo, ovvero che la ditta da cui l'ha comprato sia in grado di aggiornare e potenziare il programma, assicurandone così la funzionalità nel lungo periodo.

Quello che dà garanzie!

Se non il prezzo, quali criteri seguire nella scelta del software per la propria azienda? Abbiamo individuato le caratteristiche che fanno la differenza tra un programma buono e uno cattivo. Eccole.

Sicuro e affidabile

Al primo posto ci sono la sicurezza e l'affidabilità del software. In parole semplici, il software non si deve bloccare o comunque, se questo accade, ci devono essere degli esperti pronti a intervenire per ripristinare il programma. Bisogna quindi domandarsi quante persone lavorano nella software house. Se sono solo un paio, riusciranno a garantirmi assistenza rapidamente quando avrò un'emergenza? Ci saranno sempre quando li chiamerò? O mi lasceranno solo da un momento all'altro? Si tratta di un servizio cruciale, come sottolinea Luigi



Boni: *"Secondo me la caratteristica principale è l'assistenza da parte di chi ti fornisce il programma. Devi avere alle spalle un'azienda che ti supporti, che ti risolva i problemi, che ti personalizzi il programma conformandolo alle tue esigenze e che sia dinamica e veloce".*

Personalizzare il programma conformandolo alle esigenze del serramentista. È già emersa anche l'altra caratteristica irrinunciabile di un buon software. Spieghiamola meglio.

Adattabile

Chi fornisce il programma dev'essere in grado di adattarlo ai cambiamenti del mercato e dell'azienda, in modo che sia funzionale alle esigenze vecchie e nuove. Un cambiamento del mercato è, per esempio, la marcatura CE: anni fa non era richiesta, oggi che lo è, il software deve poter essere aggiornato di conseguenza. Un cambiamento che riguarda l'azienda e la sua strategia, invece, potrebbe essere un'espansione e la decisione di servirsi di nuovi canali di distribuzione; in questo caso il software potrebbe evolvere permettendo anche ai rivenditori di elaborare preventivi autonomamente.

Di questa flessibilità ci parlano prima Federico Pavanello e poi Filippo Nardin: *"Siamo in un mercato, l'Italia, dove la finestra non è sempre uguale. Quindi più il programma è elastico e ti permette di realizzare prodotti su misura, più riesci a velocizzare i lavori".*

"La cosa che abbiamo apprezzato di più nei software è la capacità di non modificare il tuo stile. Purtroppo spesso ti tocca adeguarti al software: nonostante il software possa fare tutto, alla fine chi deve adeguarsi al software è la persona. Nel nostro caso siamo riusciti ad avere un sistema che ci consente di fare quello che abbiamo sempre fatto. Magari in alcuni casi diventa più difficile da gestire, con più varianti eccetera... però oggi, se riusciamo a fare determinate cose, è perché il software ci segue".

Investire nella salute dell'azienda

In tempi di crisi economica si tende a pensare che l'unica via d'uscita sia il taglio dei costi. È un principio condivisibile, a patto di non usare l'accetta indiscriminatamente. Il cuore deve mantenersi forte e sano, e investire in tecnologia significa preservare la vitalità dell'intera azienda.

Ora che abbiamo chiarito il ruolo del software nelle ditte che producono serramenti possiamo spingerci oltre, sondando le frontiere dell'informatica nei prossimi cinque anni (articolo a pag. 12) e scoprendo quali servizi di e-business offre Maico (pag. 20). L'approfondimento tecnologico di questo numero di Tecnogramma passa per l'articolo di pag. 16, dove presentiamo in anteprima la nuova versione di MaicoWin, il software per la gestione della ferramenta capace di calcolare i meccanismi e le lavorazioni per ogni tipologia di serramento.

«**Oggi possiamo capire grazie ai numeri perché non stiamo avendo successo. Dieci anni fa avresti detto 'non vendo per il prezzo'»** Filippo Nardin



L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Il programma di produzione è il cuore pulsante di un'azienda che costruisce serramenti.
- Il software segue il serramento in ogni fase: dal preventivo alla produzione, dalla marcatura CE al controllo delle informazioni.
- Se si rinuncia all'informatica il lavoro del software dovrebbe essere svolto dai dipendenti: più personale, più tempo, più errori, più costi.
- Le caratteristiche di un buon software da considerare al momento dell'acquisto sono sicurezza, affidabilità e adattabilità.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Alexander Schweitzer
Responsabile Servizio Clienti Maico
a.schweitzer@maico.com

Viaggio nel futuro

Come saranno i programmi di produzione nei prossimi anni? Che cosa permetteranno ai serramentisti di fare? Con quali nuovi strumenti di lavoro? Abbiamo chiesto a tre software house le loro previsioni sul futuro dell'informatica nel mondo degli infissi.

Verso quale direzione si sta evolvendo il software che realizzate? Come si immagina i programmi di produzione tra cinque anni?

Andrea Mannari, Micromega: "Sicuramente molto più flessibili e orientati verso il mondo web. Questa sarà la sfida futura dell'informatica: la decentralizzazione e la possibilità di avere l'informazione sempre disponibile, in qualsiasi punto in cui uno si trovi. Faccio un esempio: il titolare può essere in treno con una chiavetta e può controllare in che fase di lavorazione si trova quel determinato ordine. La tecnologia che noi e il mercato porteremo avanti sarà quella del controllo dell'informazione. Io penso che sarà fondamentale avere una gestione totale del patrimonio di un'azienda, che secondo il mio punto di vista sono i dati e le informazioni".

Oscar Bertagnoli, Logico: "Noi già sviluppiamo alcune delle nostre procedure su piattaforma web: siamo orientati sempre di più all'utilizzo online via Internet e a un'interfaccia user friendly. In primo luogo facilità d'uso, basata su sistemi a domanda e risposta. In secondo luogo la possibilità di far usare gli strumenti anche a chi non è in sede. Io serramentista di Bolzano che vendo le mie finestre anche a Roma ho bisogno che a Roma si facciano i preventivi molto velocemente. Quindi chi è a Roma si collega al mio sito internet, inserisce log-in e password e fa il preventivo come se fosse comodamente seduto nel mio ufficio a Bolzano. È un po' lo stesso sistema dei siti internet delle automobili: voglio la mia nuova Audi, vado sul sito dell'Audi, me la configuro e so quanto mi costerà. La stessa cosa noi la facciamo per la finestra, per la porta, per la persiana, per gli infissi insomma".

GLOSSARIO

Palmare: piccolo computer che si può tenere nel palmo della mano

Barcode: codice a barre

Wi-Fi: abbreviazione di wireless (senza fili) fidelity (fedeltà). Si tratta di un sistema di trasmissione dati senza cavi, quindi via onde radio.

Bluetooth: è uno standard di trasmissione wireless (senza fili). Grazie a questa tecnologia computer, stampanti, fax, palmari, cellulari ecc. possono scambiarsi dati senza una connessione diretta via cavo.

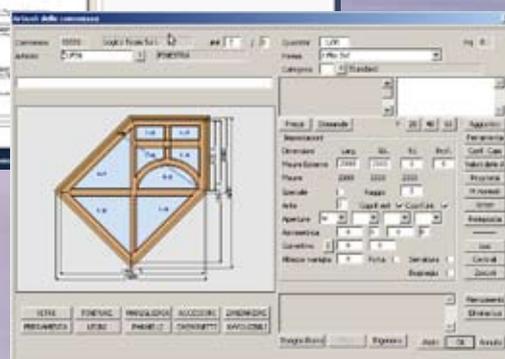
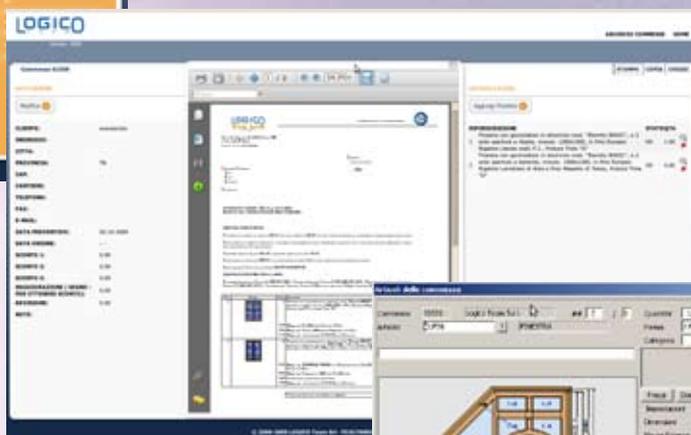
Mauro Terenziani, Emmegisoft: "Io immagino due tipi di evoluzione. Una nell'ottica della completezza: partendo dalle funzioni classiche di un software di calcolo (quindi calcolo materiale, costo, lista di taglio) arrivare a fornire delle funzioni con le quali il cliente possa gestire interamente la propria azienda. Quindi, funzione di gestione dell'apparato vendite e delle fasi operative, inclusa la produzione, per riuscire a tenere monitorato l'avanzamento e il completamento delle varie commesse. Dall'altra parte, l'evoluzione che mi aspetto è nell'ottica della sempre maggiore semplicità di utilizzo del software, che deve risultare intuitivo e immediato agli occhi del cliente".

Una caratteristica del software è quella di adeguarsi a quello che il cliente chiede. Che cosa si aspetta oggi un costruttore di serramenti dall'informatica?

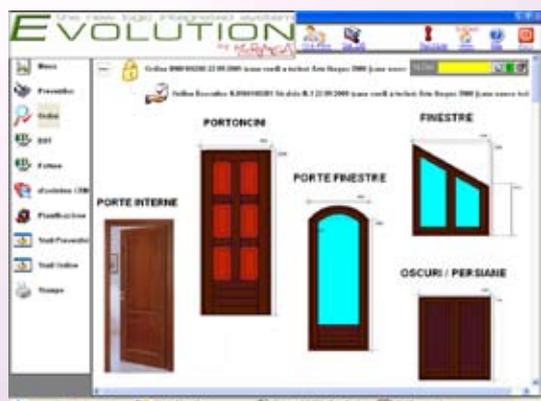
Andrea Mannari, Micromega: "Il cliente cosa si aspetta... Si aspetta a 360° il controllo dell'azienda: dalla preventivazione alla gestione degli ordini, agli acquisti, a tutto quello che era fatto su carta. Oggi come oggi penso che le aziende moderne abbiano capito una cosa: che l'informazione è data dai documenti



Due schermate di LogicoWeb: a sinistra l'inserimento di tutte le caratteristiche del serramento, a destra la stampa di un preventivo



La schermata di LogicoWood in cui si configura il serramento da produrre



Una videata del programma di produzione Evolution di Micromega

che io ho memorizzato. La ricerca di queste informazioni, la loro elaborazione, il loro controllo sono la forza di un'azienda. Se lei pensa solo alla preventivazione, all'aver un controllo completo della mia forza vendita esterna, di cosa sta facendo, di cosa sta spingendo e promuovendo... avere questi dati, farne un sunto in quattro righe significa avere immediatamente in mano la propria capacità di penetrazione del mercato".

Oscar Bertagnoli, Logico: "La richiesta comune a tutti è quella di avere dei sistemi che facciano la domanda giusta al momento giusto. Se io faccio il mio serramento con tre tipologie di fermavetro, voglio che a un certo punto il software si fermi e mi chieda 'che fermavetro vuoi, il tipo 1, il tipo 2 o il tipo 3?'. In base alla risposta verranno poi generate le domande successive per fare un'autoconfigurazione del prodotto con un sistema a domande e risposte. Questo è quello che viene maggiormente richiesto".

« I controlli di qualità possono essere registrati con un palmare che legge i barcode. Niente più crocetta e firma su carta »
Mauro Terenziani



PROGRAMMI DI PRODUZIONE INTERFACIABILI CON MAICOWIN

- **Look** (3E Datentechnik GmbH)
- **Adulo** (ADULO GmbH)
- **F3000 e H3000** (C.S.M. Soluzioni Informatiche di Davide Ratano)
- **PowerWin** (DDX s.r.l.)
- **FP Pro** (EmmegiSoft S.r.l.)
- **WX** (Enthasys)
- **ProF2** (FST S.r.l.)
- **Klaes** (Horst Klaes GmbH und Co. KG)
- **Archimede** (KosmoSoft Engineering Srl)
- **Logico** (Logico Team Srl)
- **Gestinf/Evolution** (Micromega Srl)
- **Opera** (Opera Company Srl)
- **PrefSuite** (Preference S.L.)
- **FenOffice** (ProLogic Computer GmbH)
- **Progress 2000** (Softel di Ravanini Guido)
- **Sungate** (Sungate Systems)

« Il titolare, in treno,
potrà controllare
con una chiavetta in
che fase si trova un
determinato ordine »
Andrea Mannari

Mauro Terenziani, EmmegiSoft: "A parte l'assistenza tradizionale, cioè come utilizzare un certo prodotto, noi vediamo che il cliente ci chiede anche la consulenza su come impostare le informazioni e le attività correlate. Servizi che sempre più vengono erogati anche via Internet: dalla teleassistenza alla fornitura di archivi. Consideri che al momento abbiamo 12-13 persone dedicate solo all'assistenza del nostro software di punta. Persone che non fanno sviluppo o altre cose, ma seguono solamente il cliente in tutte quelle attività di assistenza, consulenza e formazione che vediamo essere sempre più importanti".

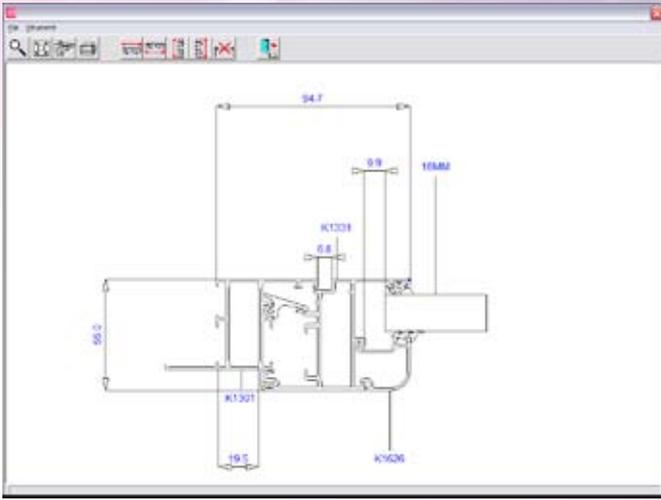
Il settore della telefonia mobile è molto attivo. È entrato nel mondo dei serramenti? Se sì, come?

Andrea Mannari, Micromega: "Tanti cellulari sono dei micro pc. L'evoluzione dell'informatica sarà di miniaturizzare le apparecchiature, e questo vorrà dire che sul cellulare si avrà un pc a tutti gli effetti. Torniamo alla navigazione in Internet e torniamo al punto di avere il controllo dell'azienda".

Oscar Bertagnoli, Logico: "Diversi nostri clienti hanno già iniziato ad adoperare dei sistemi di riconoscimento e identificazione del loro serramento tramite immagini scattate con il telefonino. Essendo oramai i telefonini dei veri e propri computer, per questo tipo di utenti che ha quest'esigenza noi abbiamo sviluppato una versione ridotta di Logico, che si può installare su un telefonino palmare il quale, se dotato di bluetooth, può essere interfacciato con un metro laser. Il sistema, che noi abbiamo chiamato Skip perché fa saltare dei passaggi, consente al falegname di andare in cantiere, di prendere le misure con il metro laser, di inviarle al telefonino su cui è installata una versione ridotta di Logico, il quale può poi inoltrare automaticamente in azienda le misure rilevate in cantiere. Errori di trascrizione, errori di misura... tutte queste cose spariscono. Tutto diventa più immediato e disponibile nella rete aziendale in maniera velocissima, perché non c'è nessuna trascrizione".

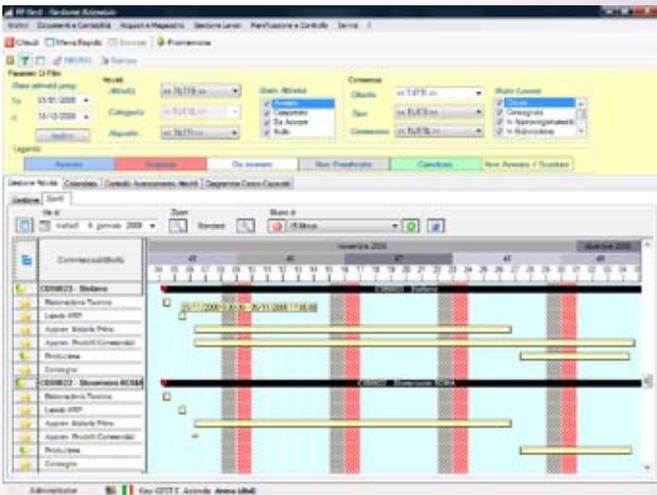
Mauro Terenziani, EmmegiSoft: "Ogni utente più o meno informatizzato ha un telefono, per cui sicuramente le applicazioni che si basano sul telefono hanno il vantaggio di utilizzare uno strumento già in uso o già conosciuto da parte del cliente. C'è un prodotto Emmegi che si chiama 'DL Mobile CE' perché nasce in modo specifico per la marcatura CE. Viene fornito sia il software che il palmare. Le funzioni sono diverse. Una di queste, in officina, permette di registrare i vari controlli di qualità previsti dalla marcatura CE leggendo direttamente dei barcode, invece di dover gestire dei documenti cartacei sui quali mettere crocetta e firma. Dopodiché il palmare si collega wi-fi a una stampante, con la quale si può già stampare la documentazione sulla marcatura CE".





Schermata del programma di produzione FP PRO di Emmegisoft

Sotto: programmi complementari della FP Suite di Emmegisoft



Il kit software più palmare di Emmegisoft per semplificare la gestione della marcatura CE dei serramenti



RITRATTI

Andrea Mannari è il responsabile tecnico di Micromega srl, azienda che sviluppa e distribuisce software per i serramentisti del legno. Con sede a S. Biagio di Callalta (TV), occupa una trentina di dipendenti. Tra i programmi di produzione Micromega ci sono Evolutio e Gamma.

Oscar Bertagnoli è responsabile commerciale e socio fondatore di Logico Team. Il gruppo, con sede a Volano (TN) dove lavorano una ventina di collaboratori, ha sviluppato il software omonimo, Logico, per le aziende che producono serramenti in legno.

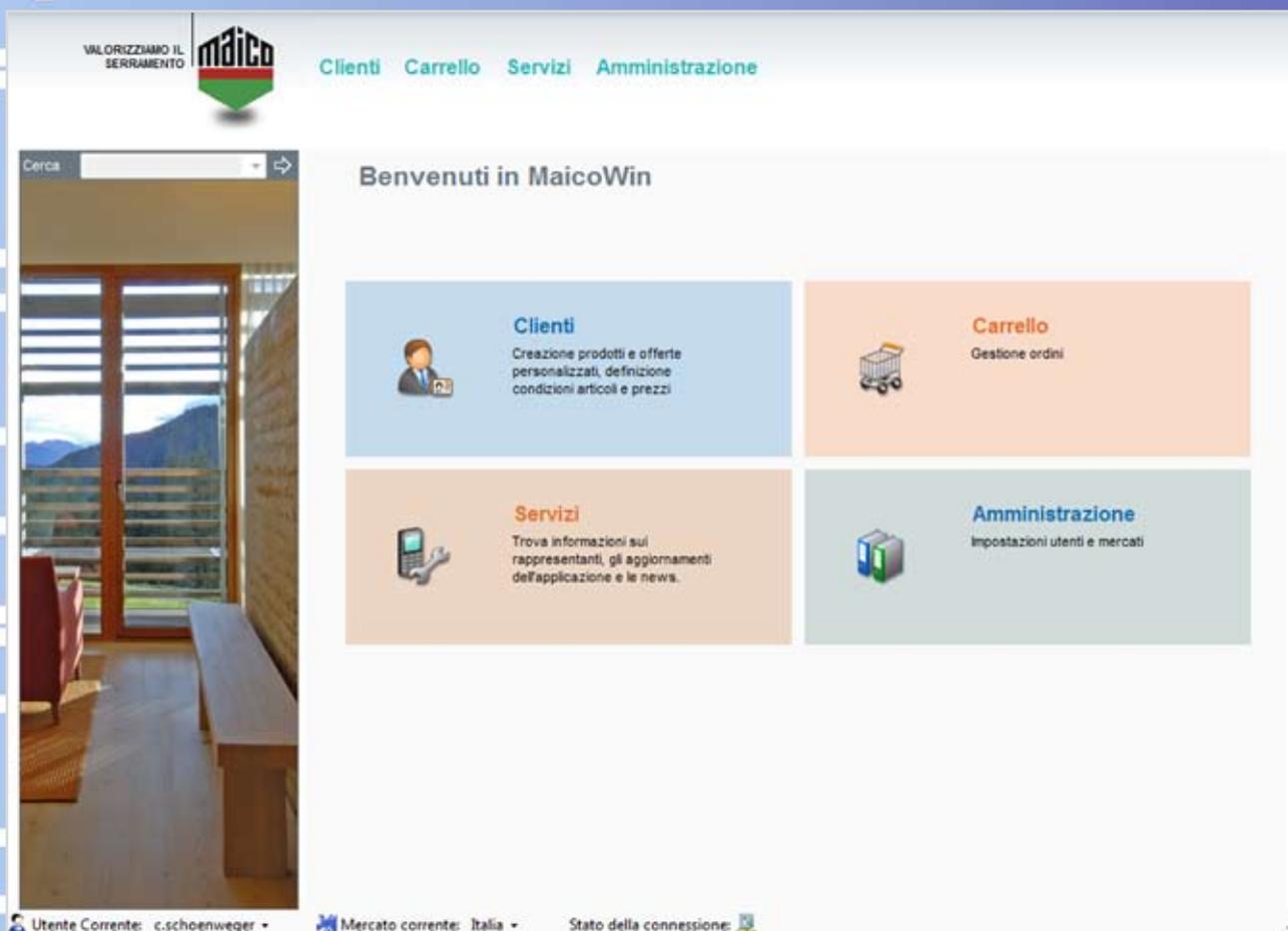
Mauro Terenziani fa parte della direzione software di Emmegisoft srl. Rivolta ai serramentisti del settore alluminio, alluminio-legno e PVC, l'azienda conta oltre 70 dipendenti divisi tra le sedi di Limidi (MO) e Benevento. Il programma di produzione è FP Pro.



**«Abbiamo sviluppato una versione ridotta di Logico da installare su telefonino: può inviare in azienda le misure rilevate in cantiere»
Oscar Bertagnoli**

Evoluzione MaicoWin

È arrivata una versione completamente rinnovata del software per la gestione della ferramenta: con l'integrazione di tecnologie all'avanguardia, MaicoWin è ancora più veloce, intuitivo e prossimamente disponibile anche sul web. Per calcolare quali meccanismi montare su quali serramenti, per elaborare preventivi, per inviare ordini. E per svolgere nuove attività con l'obiettivo di sempre: farvi risparmiare tempo e denaro.



Provate la versione demo
del nuovo MaicoWin!
Per scaricarla andate su

www.maicowin.com/demo

Dall'Italia all'Europa

"Serramentisti e commercianti devono poter gestire la ferramenta in modo semplice. Serve un sistema che calcoli in automatico i meccanismi di cui ogni finestra ha bisogno". Da questa idea che Wolfgang Reisl, oggi amministratore delegato Maico, ebbe all'inizio degli anni '90 nacque il progetto di sviluppare un software che sul mercato ancora non esisteva. Così, nel 1996, uscì la prima versione di MaicoWin. Oggi che il programma per la gestione della ferramenta conta oltre 600 installazioni in Italia e si è diffuso in oltre 20 Stati europei nella lingua di ciascun paese, è il momento di un altro grande salto in avanti. Con un investimento di più di un milione di euro è stata sviluppata una versione del tutto nuova: confermate le precedenti funzioni, il software diventa ancora più facile da usare, velocizza lo scambio di informazioni con il programma di produzione e sarà disponibile anche via Internet con gli ultimissimi aggiornamenti installati.

È stato il primo programma per la gestione della ferramenta in Italia e in Europa

VALORIZZIAMO IL SERRAMENTO **maico** [Prodotti](#) [Carrello](#) [Servizi](#) [Amministrazione](#)

Cerca [Prodotti > Finestra Multi-Matic > dk > AR 1anta MM Legno](#)

DK-Flügel MM

- [1 Impostazioni base](#)
- [2 Sistema profilo](#)
- [3 Movimento angolare Multi Matic](#)
- [4 Movimento angolare Multi Matic e chiusura](#)
- [5 Cremonese](#)
- [6 Movimento angolare Multi Matic e chiusura](#)
- [7 Supporto forbice](#)
- [8 Cerniera angolare](#)
- [9 Coperture per supporto forbice e cerniera angolare](#)
- [10 Forbice](#)
- [11 Maniglia](#)
- [12 Accessori](#)

1 Anta A-R Multi Matic legno

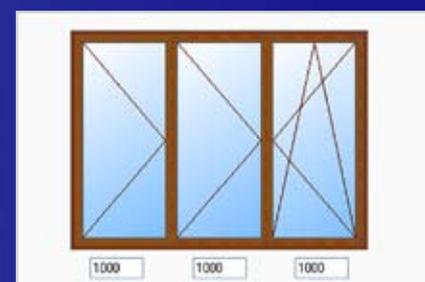
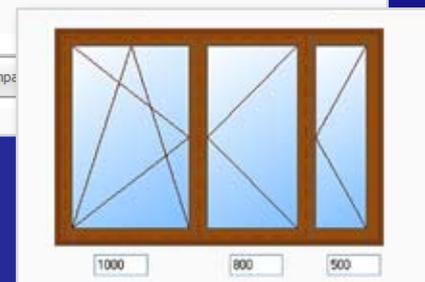
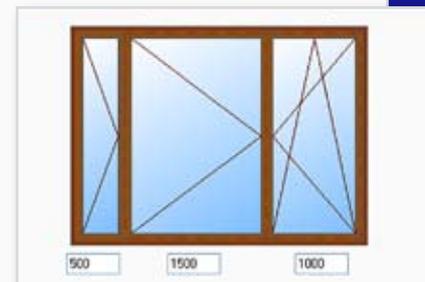
Utente Corrente: admin | Mercato corrente: Italia | Stato della connessione:

Com'era e come sarà

Prima di scoprire le novità della nuova versione, rivediamo le funzioni storiche di MaicoWin che semplificano il lavoro a costruttori di serramenti e commercianti di ferramenta. Il software:

- aiuta a scegliere il set di meccanismi da montare su ogni tipologia di finestra;
- calcola le lavorazioni che le macchine devono fare sul serramento per montare i meccanismi;
- comunica le informazioni su meccanismi e lavorazioni direttamente al programma di produzione, il quale non ha più bisogno di essere impostato manualmente;
- nel caso in cui un meccanismo venga sostituito con un articolo nuovo, effettua la sostituzione e ricalcola le lavorazioni;
- può essere utilizzato anche da chi non ha un programma di produzione;
- elabora preventivi;
- invia gli ordini a Maico.

In sintesi, velocizza il lavoro e riduce il rischio di errori. In più, una squadra di cinque collaboratori Maico lavora allo sviluppo e all'aggiornamento del software e fornisce servizio di assistenza. A questi vantaggi la versione 2010 ne aggiunge altri.



Inserendo le misure, il nuovo MaicoWin genera il disegno del serramento nelle giuste proporzioni

VALORIZZIAMO IL SERRAMENTO 

Prodotti Carrello Servizi Amministrazione

Cerca

Preventivi > Test01 > 3 AR 1anta MM Legno

Nome prodotto: AR 1anta MM Legno 

Accesso Rapido: d:\msrver

Num posizione: 3

Nota: destro, LBB1 = 800, HBB = 1000

Distinta

Art. Nr.	Nota	Netto/Pezzo	Numero Pezzi	Prezzo lordo
222201	Movimento angolare Multi Matic con 1 fungo LBB 320-1.650 argento		1	
356961	Scontro nottolino con perno di posizionamento 12x3 profondità battut...		4	
222205	Movimento angolare Multi Matic prolungabile orizzontalmente con 1 fu...		1	
356962	Scontro fungo con perno di posizionamento 12x3 profondità battuta 2...		1	
201734	Cremonese Multi Matic 1090 E15 fix con 1 fungo HBB 841-1.090 HM4...		1	
356959	Scontro alta anta Multi Matic con perno di posizionamento 12x3 battut...		1	
222209	Movimento angolare Multi Matic prolungabile verticalmente con 1 fung...		1	
201751	Chiusura centrale Multi Matic 1260 con 1 fungo HBB/LBB 801-1.260 a...		1	

Totale lordo*

Lavorazioni

Informazioni vite

Nuovo Modifica Elimina Stampa Importa Esporta

Utente Corrente: admin • Mercato corrente: Italia • Stato della connessione:  * Campo obbligatorio

Specificate le caratteristiche della finestra e le tipologie di meccanismi che si vogliono applicare, MaicoWin calcola la lista degli articoli con relativi prezzi

Facile da usare

MaicoWin segue la tendenza dell'informatica degli ultimi anni, cioè quella di mettersi sempre più nei panni dell'utente. In inglese si direbbe software "user-friendly", in italiano possiamo dire programma "facile da usare". Intuitivo. A portata anche di chi non è esperto.

Mi fa vedere il serramento

Dopo che ho inserito nel programma le dimensioni della finestra su cui voglio applicare i meccanismi, MaicoWin genera un disegno CAD con l'anteprima del serramento nelle giuste proporzioni. Su quell'immagine indicherà poi i punti in cui effettuare i fori per la ferramenta. La comprensione è immediata.

Mi fa domande

Descrivere il serramento diventa più semplice, visto che si può procedere per domande del software e risposte dell'utente. Per esempio "Quale tipo di trattamento di superficie dei meccanismi vuole utilizzare?" o "Che tipo di scontro desidera, standard o antieffrazione?". A seconda delle conoscenze tecniche dell'utente, le domande possono fermarsi a un livello generale o diventare via via più specifiche e permettere di personalizzare il set di ferramenta fin nel più piccolo dettaglio.

Inoltre, per agevolare l'utente nella scelta, accanto ai nomi dei meccanismi compaiono anche i relativi disegni o brevi spiegazioni.

Somiglia alle cartelle del nostro pc

Tra i cambiamenti di MaicoWin pensati per facilitarne l'utilizzo troviamo anche la gestione dei prodotti e delle commesse tramite cartelle organizzate in una struttura ad albero, la stessa a cui il sistema operativo Windows ci ha abituati. Ne consegue un aspetto familiare in cui ci si orienta subito.

Ideato e realizzato da Maico in Italia, il software per la gestione della ferramenta si è poi diffuso in oltre 20 paesi europei: Austria, Belgio, Bosnia, Bulgaria, Croazia, Francia, Germania, Gran Bretagna, Grecia, Olanda, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Romania, Russia, Serbia, Slovenia, Spagna, Svizzera, Ucraina e Ungheria

Ancora più veloce

In futuro il nuovo MaicoWin potrà essere collegato ai programmi di produzione anche attraverso un'interfaccia API ("Application Programming Interface", interfaccia di programmazione di un'applicazione). Questa tecnologia ottimizzerà il dialogo tra MaicoWin e il programma di produzione. In pratica, renderà lo scambio dei dati più rapido evitando la generazione di errori.

Su Internet

Prossimamente MaicoWin, oltre a essere installato sul proprio pc, potrà anche essere consultato e utilizzato su Internet. Tra i vantaggi dell'accesso online c'è la libertà di lanciare il software da qualsiasi postazione e la certezza di lavorare con una versione sempre aggiornata (gli aggiornamenti sono comunque disponibili mensilmente anche per chi lavora offline).

La conclusione? Impossibile farne a meno!

L'articolo di apertura di questo numero di Tecnogramma poneva la domanda se fosse possibile fare a meno del programma di produzione. Dalle testimonianze dei serramentisti è emerso che quel tipo di software è vitale: il cuore pulsante di un'azienda che costruisce finestre e porte.

Ora la domanda è: si può fare a meno di MaicoWin? Prima di rispondere diamo qualche numero.

Per installare e configurare MaicoWin ci vuole una giornata, anche meno con la nuova versione che non richiede conoscenze informatiche avanzate. Per inserire le informazioni su tutti i prodotti Maico manualmente nel proprio software servono almeno 150 ore di lavoro. Se il costo orario di un dipendente è di 40 euro, il costo totale del personale ammonterà a 6.000 euro.

Inoltre, ogni volta che viene introdotto un nuovo articolo, i collaboratori MaicoWin si occupano dell'aggiornamento del software. Senza MaicoWin tutti gli aggiornamenti devono essere gestiti manualmente, con ulteriore dispendio di tempo e il rischio di errori sempre in agguato.

Per chi ci tiene all'efficienza della propria azienda la risposta è una: inizia per Maico e finisce per Win.

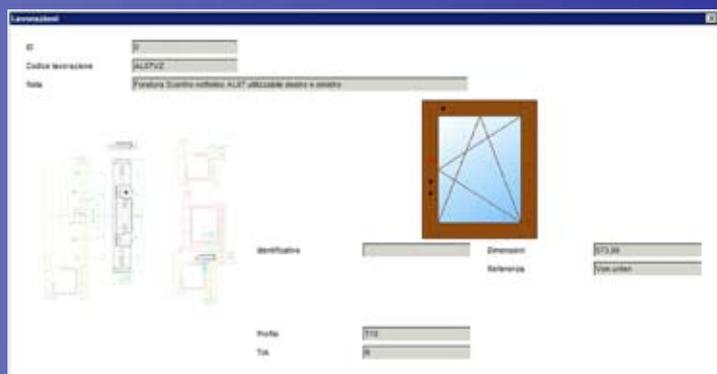
L'ARTICOLO IN PILLOLE

- MaicoWin, il software per gestire la ferramenta, esce nel 2010 con una versione completamente rinnovata.
- Rimangono le funzioni storiche: calcolo dei meccanismi e delle relative lavorazioni per ciascun serramento, interfaccia con programma di produzione, preventivi e ordini.
- L'aspetto diventa più familiare e intuitivo grazie a immagini e disegni, mentre una nuova piattaforma tecnologica lo rende ancora più veloce. Sarà disponibile anche online.
- I dati sui meccanismi possono essere inseriti nel programma di produzione manualmente (circa 150 ore, 6 mila euro) o con MaicoWin, che si occupa anche dell'introduzione di nuovi articoli.

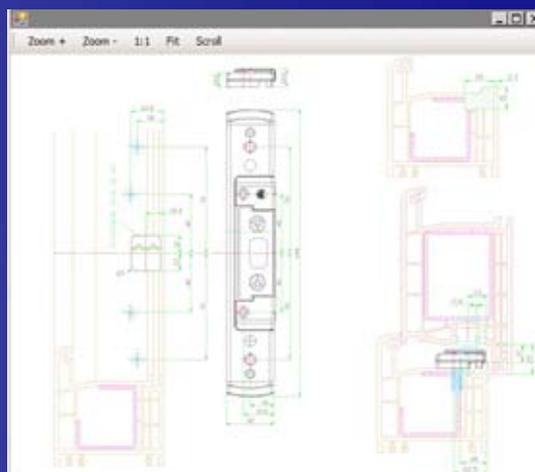
MAGGIORI INFORMAZIONI

Michael Schwarzer
MaicoWin
m.schwarzer@maico.com

Per il servizio di assistenza
MaicoWin: tel. 0473 651200
maicowin@maico.com



Oltre alla lista dei meccanismi, MaicoWin elabora la lista delle lavorazioni specifica per il profilo di finestra di quel serramentista



E-business

È la contrazione di "electronic business", affari elettronici. Le reti informatiche sono uno strumento per fare commercio elettronico, ma anche per migliorare la collaborazione e i flussi di lavoro con clienti e partner. Vediamo quali sono i servizi di e-business che Maico propone nei diversi settori aziendali: scoprite il servizio più adatto a voi oppure prendete spunto per inventarne uno che non esiste ancora!

Che problema ha il mio fornitore, il mio cliente, il mio partner? Negli scambi tra lui e la mia azienda ci sono passaggi critici che richiedono troppo tempo o in cui si generano errori? Che cosa si aspetta dalla mia azienda? Come potrei realizzare le sue aspettative?

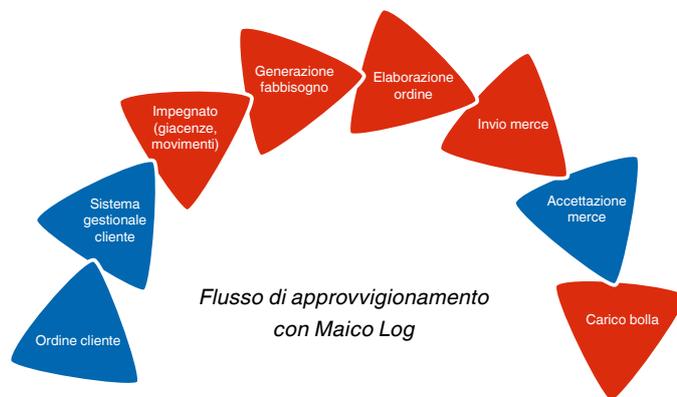
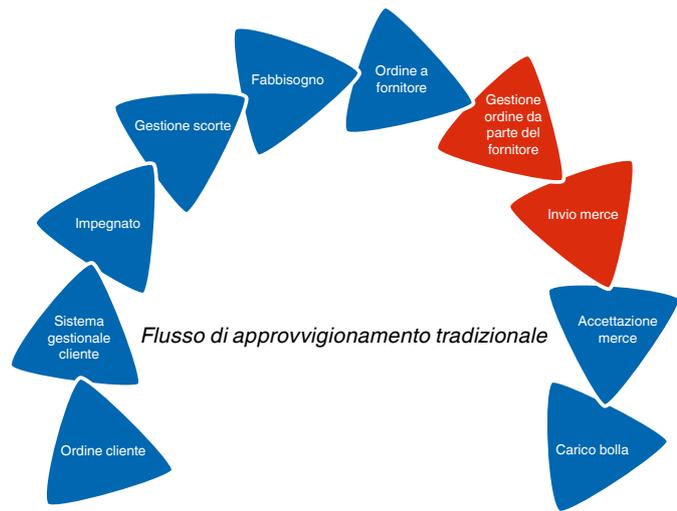
Le risposte possono arrivare dagli strumenti informatici. L'importante è avere ben chiaro l'obiettivo che si intende raggiungere: prima di tutto si tratta di analizzare il problema, poi di trovare la soluzione tecnologica per risolverlo. In questo modo, analizzando cioè i rapporti con i propri fornitori e clienti, parlando con loro e andandoli a trovare, Maico ha individuato le attività in cui c'erano margini di miglioramento. Di conseguenza ha sviluppato servizi che sfruttano l'informatica per ottimizzare la comunicazione e i flussi di lavoro, arrivando ai servizi che ora vi presentiamo. Questa panoramica rappresenta un esempio concreto di come si può applicare l'e-business nei vari settori di un'impresa che lavora con i serramenti.

Settore logistica

I problemi

Chi gestisce il magazzino di un'azienda che produce finestre o commercializza meccanismi sa quant'è difficile mediare tra due esigenze opposte:

- da una parte la preoccupazione di disporre in qualsiasi momento della merce per la produzione o per i clienti;
- dall'altra parte la necessità di mantenere bassi i volumi e i tempi di giacenza delle scorte in magazzino per contenerne i costi, sia in termini di personale, attrezzature e locali, sia in termini di capitale vincolato non disponibile per altri investimenti.



Maico Log

Maico Log nasce per permettere ai clienti Maico di avere la merce sempre disponibile e, allo stesso tempo, di tenere le scorte al minimo con conseguente taglio dei costi di magazzino. Più altri vantaggi, come la velocizzazione degli ordini e della gestione della merce in entrata.

Come si realizza tutto questo? Maico gestisce a distanza i meccanismi che si trovano nel magazzino del cliente:

1. le giacenze e i consumi reali sono monitorati costantemente grazie a un collegamento informatico Maico-cliente, che avviene tramite programmi gestionali o, ancora più semplicemente, attraverso lettori ottici;
2. quando le giacenze scendono sotto il livello prestabilito, Maico Log genera un ordine, che viene controllato da un collaboratore Maico e infine approvato dal serramentista o commerciante.

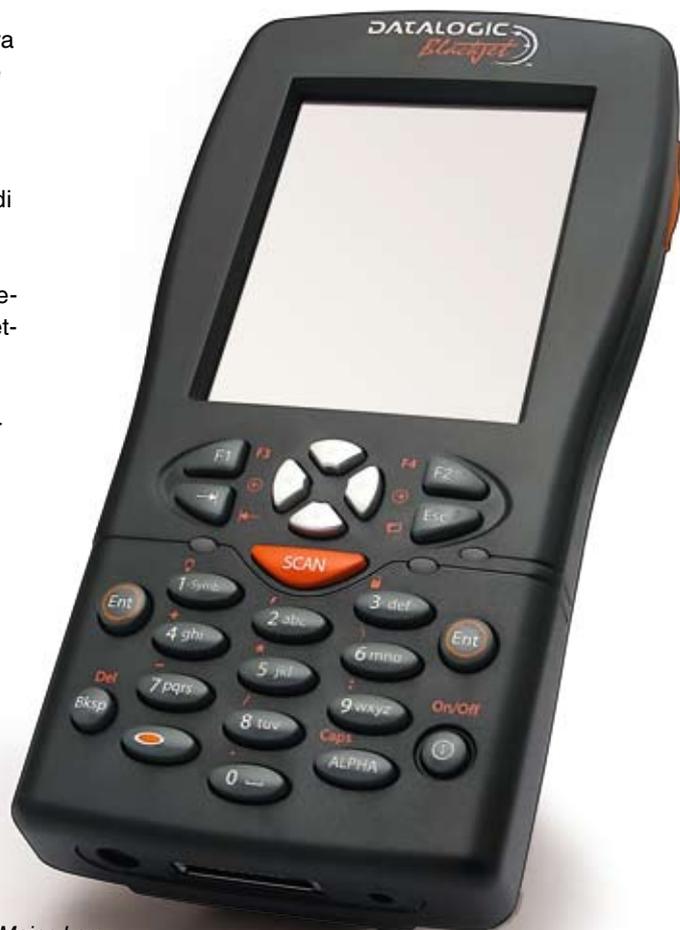
Maico Log memorizza scorte e consumi distinguendo tra le diverse postazioni di lavoro. In questo modo la merce imballata arriva direttamente dove serve.

Cosa si può ancora fare...

Pensiamo a quali altri problemi un'azienda costruttrice di serramenti incontra in fase logistica. Per esempio, si sa sempre in quale punto della linea produttiva si trova un determinato ordine? È chiaro quale commessa deve avere la priorità? È possibile verificare che cosa è stato effettivamente caricato sul camion e spedito in cantiere?

Probabilmente in questi passaggi ci sono ancora potenziali di miglioramento che una soluzione informatica ad hoc potrebbe realizzare.

L'informatica può migliorare la collaborazione tra chi lavora nel mondo dei serramenti



Il lettore ottico grazie al quale Maico Log tiene monitorato il livello delle scorte nel magazzino del serramentista

Settore amministrazione

I problemi

Tra i desideri di un cliente ci può essere quello di sapere a che punto sono i suoi ordini e di accedere all'archivio di tutti documenti che lo riguardano, anche al di fuori degli orari di apertura dell'azienda da cui si rifornisce.

Piattaforma per il cliente

Con una flessibilità che ricorda quella del servizio home banking con cui da casa, 24 ore su 24, si può controllare il proprio estratto conto o decidere se acquistare fondi e azioni, Maico ha messo a punto per i propri clienti una piattaforma informatica accessibile in qualsiasi momento e protetta da password.

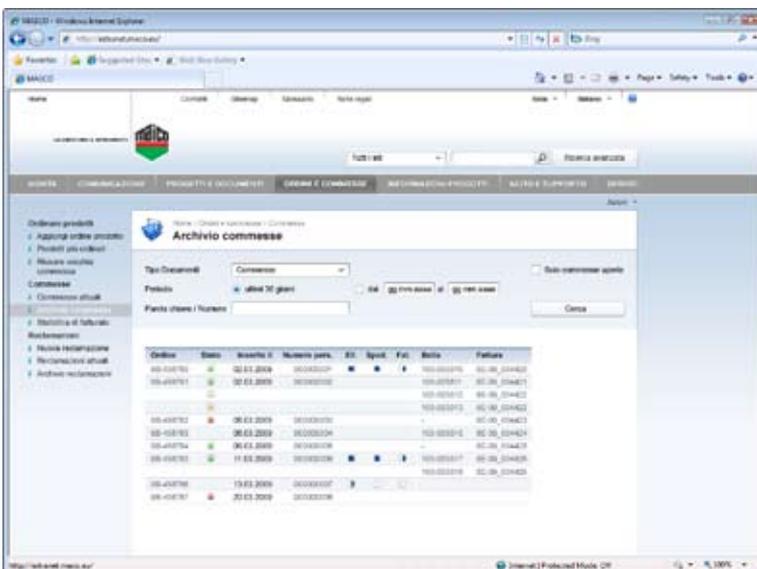
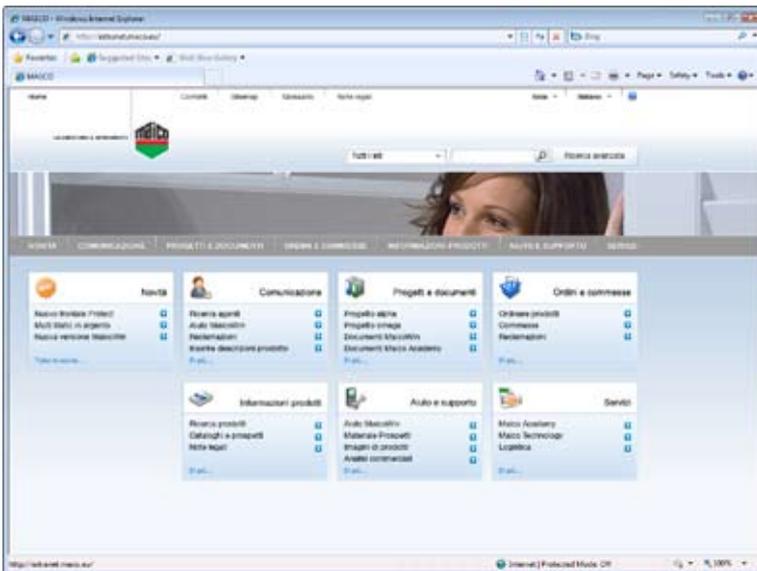
Entrato nella propria area riservata, il cliente può:

1. scaricare documenti "statici" (come circolari prodotte, protocolli di riunioni, progetti a lui dedicati);
2. scaricare documenti "dinamici" (archivio ordini, bolle, fatture; stato attuale degli ordini, situazione rimanenze);
3. calcolare preventivi, verificare la disponibilità dei prodotti, caricare nuovi ordini (manualmente o tramite il programma gestionale).

L'inserimento diretto dell'ordine da parte del cliente riduce il numero dei passaggi e, di conseguenza, il tempo e il rischio di errori nella trascrizione.

Cosa si può ancora fare...

Anche il serramentista potrebbe adottare un sistema simile verso i rivenditori di serramenti, alleggerendo così la mole di lavoro che grava sul suo ufficio tecnico: attraverso un collegamento tra il software del rivenditore e il gestionale del serramentista, la generazione dell'ordine sarebbe immediata. Gli ultimi modelli di metri elettronici – collegati a mini-computer interfacciabili col gestionale del serramentista – permetterebbero addirittura al rivenditore di inviare l'ordine direttamente dal cantiere.



Settore post-vendita

I problemi

Trascorsi anni dalla vendita e dalla posa in opera, chi ha prodotto o venduto un serramento fatica a risalire a tutte le informazioni che lo riguardano.

Se un privato telefona per la sostituzione del vetro, di che tipo di vetro si tratta? Se il rivenditore vuole offrire un servizio di manutenzione, come memorizzare i dati relativi agli interventi?

Maico ID

Per mantenere traccia del serramento dopo che ha lasciato l'azienda, Maico ha inventato la sua "carta d'identità": grazie a un codice applicato alla finestra si può accedere alla sua specifica pagina web, con informazioni per privati, manutentori o posatori. Il servizio è personalizzabile a seconda degli obiettivi di chi intende proporlo.

Cosa si può ancora fare...

Nel post-vendita vale la regola che la pubblicità più efficace – e più economica – è il passaparola. Per stimolarlo bisogna offrire al cliente qualcosa che nemmeno si aspetta. Per esempio, a distanza di un anno, effettuare un controllo gratuito dei serramenti oppure inviare un regalo per il primo anniversario dall'acquisto. Per sorprendere il cliente serve la creatività, per gestire queste azioni uno strumento utile è, ancora una volta, l'informatica.

Le prossime e-frontiere

Vi anticipiamo, infine, i nuovi servizi di e-business in arrivo.

- Videoconferenze: attraverso il programma gratuito "Microsoft Live Meeting" la distanza tra Maico e il cliente si annulla; riunioni a distanza con collegamento audio-video, con condivisione di documenti e la possibilità di modificarli a più mani, o ancora presentazioni di prodotti con video dimostrativi e con la possibilità di registrare il tutto per rivederlo più tardi sono alcuni esempi di utilizzo del servizio di videoconferenza.
- Banca dati grafica: il cliente potrà cercare e scaricare foto, disegni e loghi dall'archivio Maico.

Dove c'è un problema, c'è una soluzione informatica per risolverlo. Cercatela tra quelle proposte da Maico o provate a idearne una vostra!

MAGGIORI INFORMAZIONI

Alexander Schweitzer
a.schweitzer@maico.com
Responsabile Servizio Clienti Maico

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Gli strumenti informatici rendono più diretto, veloce e preciso lo scambio dei dati.
- Nel mondo dei serramenti Maico ha sviluppato un'offerta completa di servizi e-business. Anche costruttori, commercianti e rivenditori possono realizzarne di simili o nuovi.
- Ne beneficiano tutti i settori aziendali, dalla logistica all'amministrazione fino al post-vendita.

I servizi di e-business a disposizione dei clienti Maico

SERVIZIO	SETTORE	DESTINATARI	VANTAGGIO
Maico Log	Logistica	Costruttori di serramenti e commercianti di meccanismi	Gestione ottimale del magazzino: merce sempre disponibile, scorte al minimo, velocizzazione degli ordini e dello smistamento della merce in entrata
MaicoWin (a questo servizio è dedicato l'articolo a pag. 16)	Produzione	Costruttori di serramenti e commercianti di meccanismi	Meno tempo ed errori nella scelta dei meccanismi. Per i serramentisti, meno tempo ed errori anche nell'inserimento dei dati sulle lavorazioni nel programma di produzione
Piattaforma per il cliente	Amministrazione	Costruttori di serramenti e commercianti di meccanismi	Scambio diretto di documenti (compresi gli ordini) tra Maico e il cliente, 24 ore su 24
Maico ID	Post-vendita	Costruttori e rivenditori di serramenti	Rintracciabilità del serramento dopo che ha lasciato l'azienda. Le informazioni sulla finestra possono essere consultati dall'acquirente finale o da professionisti (per es. posatori e manutentori)

Servizi informatici Maico: la parola a chi li utilizza

Enzo De Carlo, titolare dell'omonima azienda costruttrice di serramenti, ci racconta la sua esperienza con Maico Log per la gestione del magazzino e con il software MaicoWin per il calcolo della ferramenta.

Da quanto tempo utilizzate Maico Log? Che vantaggi vi ha portato questo sistema?

"In De Carlo utilizziamo Maico Log da più di due anni. I vantaggi sono stati evidenti fin da subito. Il fatto che Maico tenga sotto controllo le giacenze degli articoli 'critici' ci consente di:

- diminuire il rischio di restare senza materiale;
- abbassare il livello delle scorte e, dunque, il costo del magazzino;
- ridurre le attività a nostro carico, dato che è lo stesso Maico Log a generare l'ordine di nuova merce".

Avete quantificato il risparmio che potete trarre da Maico Log?

"Ottimizzando la gestione del magazzino con Maico Log abbiamo stimato un recupero di liquidità di circa 50 mila euro. E questo nonostante partissimo già da un buon indice di rotazione delle scorte (il numero di volte in cui avviene il completo rinnovo degli stock nell'arco di un anno, ndr). Con Maico Log la velocità di rotazione aumenta ulteriormente e così possiamo ridurre il capitale immobilizzato".

Qual è stato l'impatto con Maico Log da parte dei dipendenti? All'ufficio acquisti, in magazzino e in produzione è un po' cambiato il modo di lavorare...

"Nei primi tempi c'è stato qualche errore fisiologico. Lo abbiamo corretto, abbiamo formato meglio i nostri operatori e adesso i lettori ottici sono entrati nella



«I lettori ottici di Maico Log hanno semplificato il lavoro in magazzino. E in produzione»

normalità. Hanno semplificato il lavoro del magazzino. Ma anche della produzione: un vantaggio che prima non ho nominato è lo smistamento efficiente della merce, grazie al fatto che i meccanismi arrivano divisi a seconda del reparto produttivo che ne ha fatto richiesta. In altre parole, sulla confezione c'è già scritto 'area telaio' o 'area anta' e quindi il cartone può essere portato direttamente dove serve".

Dei servizi informatici offerti da Maico, la De Carlo utilizza anche MaicoWin. In questo caso qual è il principale beneficio?

"Abbiamo iniziato a utilizzare MaicoWin una decina di anni fa, eravamo tra i primi. Il motivo per cui abbiamo installato il programma e per cui continuiamo a usarlo è che lo sviluppo della ferramenta è un calcolo complesso: le componenti da montare sono numerose, vengono costantemente aggiornate e, allo stesso tempo, anche la nostra produzione cambia e viene ampliata di continuo. Serve uno strumento razionale per gestire tutte le variabili.

Un appunto che mi sento di fare è che MaicoWin consente di gestire solamente articoli Maico. Se fosse aperto anche ad altre componenti sarebbe uno strumento di lavoro completo che faciliterebbe ulteriormente la vita ai serramentisti, soprattutto a quelli che non dispongono di sistemi informatici strutturati (la nuova versione del software includerà anche questa funzione dalla fine del 2010, *ndr*).

Infine MaicoWin si interfaccia con gli altri programmi che abbiamo, il gestionale e lo stesso MaicoLog. E questa comunicazione tra software ottimizza il lavoro".

RITRATTO

Enzo De Carlo è titolare di De Carlo Infissi S.p.A insieme al fratello Nicola, mentre il padre Domenico ne è presidente.

Sono passati 45 anni da quando Domenico, classe 1934, ha aperto la sua falegnameria a Mottola, in provincia di Taranto. La sede dell'azienda – che realizza finestre, porte-finestre, persiane, scorrevoli in legno e legno-alluminio – è tutt'ora in Puglia, mentre negli anni filiali commerciali sono state aperte su tutto il territorio nazionale, da Bergamo a Trapani. Oggi la De Carlo, con i suoi 260 dipendenti, produce circa 50 mila unità di serramenti all'anno che vengono commercializzati in Italia e, all'estero, in Irlanda, Grecia e Israele.





Per tutti i gusti

I meccanismi Multi-Matic sono dotati di apertura anta-ribalta e antieffrazione base di serie. Da oggi anche chi preferisce produrre serramenti senza queste funzioni e in formati non standard può farlo. Grazie a nuove soluzioni per tutti i gusti.

Con più scelta c'è più gusto

L'anno scorso Maico presentava Multi-Matic, una nuova linea di meccanismi in grado di potenziare le prestazioni delle finestre – per esempio a livello di protezione dagli scassinatori – e di permettere al serramentista di razionalizzare o automatizzare la produzione.

Nel 2010 nuovi articoli entrano nella linea Multi-Matic. I tecnici Maico hanno sviluppato soluzioni che danno ai costruttori più libertà nella scelta dei meccanismi da montare sulle proprie finestre: componenti con o senza dispositivi antieffrazione, pezzi angolari corti utilizzabili in diverse posizioni ma anche pezzi lunghi già assemblati, formato rettangolare ma anche personalizzazioni e varietà di aperture per esempio a bilico, ad anta battente o complanare.

Le novità

Vediamo nel dettaglio quali sono i nuovi meccanismi che ampliano la linea Multi-Matic.

Asta leva con uscita a puntale per cava ferramenta

L'asta leva per cava ferramenta è disponibile in due varianti: da collegare a due meccanismi angolari con funghi autoregolanti oppure, nella versione più semplice, con due uscite a puntale. Questa seconda versione è adatta a chi vuole limitare le lavorazioni sulla seconda anta, fresando un solo lato anziché tre e risparmiando sui costi. L'asta leva collegata ai due angoli, invece, è la soluzione più performante, con un maggiore livello di sicurezza antieffrazione e con la distribuzione ottimale della pressione su tutto il serramento, utilissima per esempio in caso di vento forte.



Il dettaglio del puntale sulla cremonese a inversione





I nuovi scontri standard



Il dettaglio del bilanciante sulla cremonese



Chiusura angolare con angolo più prolunga premontati



Cremonese con bilanciere

I serramentisti che cercano una soluzione semplice e non vogliono la cava feramenta sul traverso inferiore della prima anta né i relativi scontri sul telaio possono optare per la cremonese con bilanciere. Invece, per chi punta alla sicurezza antieffrazione, c'è la cremonese da collegare superiormente a un movimento angolare con fungo e inferiormente a un movimento angolare con due funghi. Questa seconda soluzione fa sì che, anche se la finestra è aperta a ribalta, un punto di chiusura antieffrazione ostacoli i tentativi di scasso.

Chiusura angolare

In Multi-Matic i pezzi angolari sono corti, in modo da poter essere applicati in posizioni diverse a seconda del pezzo lungo al quale li si abbina. Quindi versatilità, minor numero di articoli da gestire, minor ingombro in magazzino. E chi, sul montante posteriore della prima anta, non vuole montare angolo più prolunga? Può ordinare il pezzo già assemblato riducendo i tempi di lavorazione.

Bilico

Multi-Matic ha mosso i primi passi sui mercati europei d'oltreconfine, dove la maggioranza delle finestre è mono-anta nel classico formato rettangolare. Per venire incontro alle abitudini costruttive dei serramentisti italiani, orientati verso la varietà di aperture, i tecnici Maico hanno messo a punto specifici meccanismi con cui realizzare anche finestre a bilico, sia orizzontale sia verticale, fino a 300 chili di peso. Per le finestre a bilico e per quelle con apertura anta-ribalta si può utilizzare la stessa tranciatrice per il taglio della ferramenta.

Solo anta battente

Per i modelli base, cioè finestre che possono essere aperte solo a battente e non a ribalta, è in arrivo una cremonese a inversione con due uscite a puntale (compatibile con l'asta leva) per i serramenti a due ante, mentre per i serramenti a un'anta è disponibile l'asta rulli.

Scontro standard

In Multi-Matic i punti di chiusura sono funghi autoregolanti che si aggrappano agli scontri antieffrazione e ostacolano i tentativi di scardinamento. I funghi autoregolanti possono comunque essere abbinati a scontri standard non antieffrazione, la cui forma è stata modificata per ridurre l'attrito e lo sforzo in fase di chiusura. Ne consegue una migliore funzionalità.

Grazie a Multi-Matic e ai nuovi meccanismi che entrano a far parte della linea, i costruttori di serramenti hanno la massima libertà di scelta: possono realizzare qualsiasi tipologia di finestra senza cambiare il loro modo di lavorare.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Veico Strim
Productmanagement Maico
v.strim@maico.com



Il dettaglio del puntale sulla cremonese a inversione



La cintura di sicurezza delle finestre

In caso di incidente la cintura di sicurezza ci trattiene e ci protegge. Lo stesso fa il nuovo dispositivo anticaduta di Maico: nell'eventualità estrema del distacco dell'anta, un cavo d'acciaio entra in azione per trattenerla. Ecco a voi un meccanismo che fino a oggi non esisteva.



Nei casi limite in cui l'anta si distacca,
un cavo d'acciaio la trattiene

Per situazioni estreme

Fortunatamente accade di rado, ma esistono casi limite in cui i serramenti subiscono sollecitazioni forti e imprevedibili, tanto violente da causarne il distacco. Per esempio il vento sbatte furiosamente un'anta contro la spalletta causando lo scardinamento della cerniera e la caduta della finestra. Oppure un operaio non specializzato effettua da solo e in modo scorretto la manutenzione di un serramento.

Per queste situazioni pericolose, dove il punto di ancoraggio è stato divelto o manomesso ma è importante che la finestra non precipiti sulle persone causando ulteriori danni, è stato ideato lo speciale dispositivo anticaduta.

Ante appese al telaio

Il dispositivo anticaduta di Maico evita che la finestra si distacchi facendo del male alle persone. Come? Anche se scardinata, l'anta rimane appesa al telaio grazie a un cavo d'acciaio che la trattiene: un'estremità è fissata sul montante del telaio, l'altra sul montante dell'anta.

In situazioni di utilizzo normale, per evitare che il cavo intralci la fase di chiusura, una molla lo fa rimanere all'interno della piastra d'aggancio.

Quando utilizzarlo

Il dispositivo anticaduta è pensato per le situazioni in cui il serramento potrebbe subire un sovraccarico eccessivo o essere manovrato in modo sbagliato. La sua destinazione ideale sono gli edifici pubblici come scuole od ospedali, dove persone sempre diverse aprono e chiudono le finestre e un azionamento scorretto è più probabile.

Questo nuovo meccanismo protegge una volta di più l'incolumità dell'utilizzatore finale, tutelando così anche il costruttore del serramento.

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Ci sono casi limite in cui un colpo di vento violento e improvviso o un intervento di manutenzione scorretto possono causare il distacco del serramento.
- Il dispositivo anticaduta di Maico mantiene l'anta appesa al telaio grazie a un cavo d'acciaio.
- Ideale per edifici pubblici come scuole od ospedali.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Roland Santer
Productmanagement Maico
r.santer@maico.com





Il giusto equilibrio

È ciò che serve in questo momento per affrontare la situazione del mercato, le esigenze della produzione e le procedure imposte dalle normative, prima fra tutte l'obbligo di marcatura CE per i serramenti. Questo riguarda infatti non solo gli elementi più diffusi e di maggiore produzione, quali finestre e porte-finestre, ma anche prodotti "marginali", soprattutto in termini di fatturato. Un esempio fra tutti? I bilici.



Per non restare in bilico...

In questo caso è difficile trovare il giusto equilibrio: tra i costi da sostenere per la marcatura CE e i profitti ottenibili dalla vendita di un bilico, tra i benefici che se ne ricavano e l'investimento richiesto (denaro, ma anche tempo e risorse). Tra la modernità di un elemento marcato e la tradizione di un prodotto di nicchia.

Una soluzione per non restare in bilico? Appoggiarsi ad un partner come Maico, che fornisce con il suo programma di cascading un valido supporto per affrontare la marcatura CE.

Meno costi, più profitto

Ad oggi, secondo stime Maico, solo l'1% dei produttori ha provveduto alla marcatura CE dei propri bilici. D'altronde il dubbio è lecito: perché spendere tanto per marcare un prodotto di nicchia? Conviene davvero? O i costi sono superiori ai guadagni?

In realtà quest'occasione può essere un modo per migliorare la propria produzione, ottenendo addirittura maggiori profitti. È vero infatti che marcare CE il proprio bilico comporta dei costi non irrilevanti, ma aderendo al programma di cascading Maico è possibile arrivare alla marcatura spendendo relativamente poco. Ma con un grande vantaggio: poter continuare a vendere i propri bilici.

Il risultato? Da un lato risparmio e dall'altro addirittura maggiori profitti: quelli derivanti dall'acquisizione dei clienti di quei concorrenti che rinunciano a priori alla marcatura.

Più competitivi con
la marcatura CE



Basta un piccolo campione referenziale

Meno fatica, più risultati

Seguendo il programma di cascading Maico, arrivare alla marcatura CE è più facile. È sufficiente infatti seguire passo per passo i punti del programma, e attenersi alle indicazioni di produzione fornite da Maico.

Il cascading Maico è strutturato in cinque punti, tutti fondamentali:

1. Il contratto – è necessario per poter utilizzare i certificati di prova messi a disposizione da Maico.
2. Il corso – è importantissimo: seguendo il corso tenuto dai tecnici Maico sarà possibile avere una visione globale del sistema e delle norme per la marcatura e si avrà a disposizione il materiale didattico messo a punto dagli esperti Maico. Il corso accresce le competenze e le conoscenze necessarie alla realizzazione di serramenti di qualità.
3. Il test sul campione – ai fini della marcatura è necessario realizzare un campione referenziale, che verrà sottoposto ai test presso i laboratori Maico Technology (permeabilità all'aria e tenuta all'acqua).
4. I risultati della prova – la licenza d'uso dei risultati si basa sui valori effettivi ottenuti dal campione durante le prove. Per le restanti categorie (resistenza ai carichi del vento, trasmittanza termica, abbattimento acustico, assenza di sostanze dannose, resistenza all'urto) sono utilizzabili i risultati di prova ottenuti da Maico. La tabella qui sotto mostra nel dettaglio i valori e le classi massime raggiungibili con il campione.
5. Marcatura CE – dopo aver implementato nella vostra azienda un sistema di controllo del processo di fabbrica FPC e aver redatto le istruzioni d'uso e di manutenzione (d'aiuto è il corso Semplice di Maico Academy, vedi pag. 50), potete rilasciare la dichiarazione di conformità CE da voi sottoscritta (la responsabilità è sempre e comunque del produttore), allegando la documentazione attestante i risultati delle prove e i certificati forniti da Maico. Potete affiggere sui vostri bilici la marcatura CE.

Permeabilità all'aria	Classe 4		
Tenuta all'acqua	Classe 7A		
Resistenza al carico del vento	altezza $\leq 2,4$ m e superficie ante apribili $\leq 8,8$ m ²	Classe C3	
	altezza $\leq 2,2$ m e superficie ante apribili $\leq 6,6$ m ²	Classe C4	
	altezza $\leq 2,0$ m e superficie ante apribili $\leq 5,2$ m ²	Classe C5	
Prestazione acustica		con vetrocamera isolante a due lastre 6-14-4	con vetrocamera isolante a due lastre 10-16-6
	superficie $S \leq 2,7$ m ²	Rw (C;Ctr) = 36 (-1;-5) dB	38 (-1;-5) dB
	$2,7$ m ² < $S \leq 3,6$ m ²	Rw (C;Ctr) = 35 (-1;-5) dB	37 (-1;-5) dB
	$3,6$ m ² < $S \leq 4,6$ m ²	Rw (C;Ctr) = 34 (-1;-5) dB	36 (-1;-5) dB
	$4,6$ m ² < S	Rw (C;Ctr) = 33 (-1;-5) dB	35 (-1;-5) dB
Trasmittanza termica	i valori si possono calcolare con la tabella Excel fornita da Maico		

Valori massimi ottenibili con finestre a bilico orizzontale, in legno di spessore 58 mm, 68 mm e 78 mm, con una vetrocamera isolante a due o più lastre

Cascading Maico: per fare prima e meglio

Aderendo al programma si è sicuri di arrivare alla marcatura, perché si è seguiti durante tutto l'iter e si ha il supporto degli esperti Maico. Inoltre il corso fornisce una panoramica delle possibilità a disposizione e dei risultati raggiungibili, permettendo così a ciascun partecipante di scegliere quale obiettivo perseguire. Con la certezza di raggiungerlo.

Maico fornisce non solo le informazioni teoriche sulla normativa, ma anche tutte le indicazioni pratiche per la realizzazione del bilico per la prova referenziale: seguendo questi consigli raggiungere la classe prefissata è semplice.

Un valido aiuto viene anche nella preparazione della documentazione obbligatoria: in base alla classe raggiunta durante i test in Maico Technology, Maico appronta e consegna al serramentista la documentazione completa. Un notevole risparmio di tempo e una preoccupazione in meno.

Più piccolo il campione, più grande la classe

Può sembrare un paradosso, ma è proprio così. Il maggiore ostacolo alla marcatura CE dei bilici è la dimensione del campione referenziale.

Procedendo secondo l'iter di marcatura CE, bisognerebbe infatti produrre, per ottenere dei risultati realmente sfruttabili, un campione di dimensioni enormi. A differenza dei risultati delle prove di tenuta all'acqua e all'aria, che sono trasferibili a serramenti fino al 50% più grandi, i risultati della prova di resistenza ai carichi del vento sono trasferibili solamente a serramenti di dimensioni minori rispetto al campione testato.

Ciò vuol dire che per poter successivamente apporre il marchio CE su un bilico di misura superiore, bisognerebbe ripetere tutto. Buttando via lavoro e denaro. Il vantaggio maggiore del programma di cascading Maico sta proprio qui. Per la prova relativa ai carichi del vento si possono utilizzare i risultati ottenuti da Maico, che ha sottoposto a test un campione di dimensioni davvero importanti: quasi 10 metri quadri di superficie e 200 chilogrammi di peso.

Per chi aderisce al programma di cascading è sufficiente quindi realizzare un campione di piccole dimensioni (ne basta uno di 2 per 2 metri) per ottenere ottimi risultati, validi per l'intera produzione.

La responsabilità è la stessa

Ottenere l'ITT (prove iniziali di tipo) tramite cascading permette di utilizzare i risultati ottenuti da Maico e di usufruire dell'appoggio di un partner forte. Tuttavia la responsabilità dei dati e dei risultati dichiarati è sempre e comunque del produttore di serramenti.

In conclusione, a conti fatti, non è poi così difficile ottenere la marcatura anche per un prodotto come il bilico. Il programma di cascading sviluppato da Maico si presenta come un valido supporto e permette ai partecipanti di trovare un giusto equilibrio, sia dal punto di vista dei costi che dell'impegno necessario.

Carichi del vento:
i risultati sono
trasferibili solo verso il basso

MAGGIORI INFORMAZIONI

Hanspeter Platzer
Productmanagement Maico
h.platzer@maico.com

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Marcatura CE: conviene anche per i bilici.
- Con il cascading Maico l'iter è più facile e meno costoso.
- Per la prova di resistenza ai carichi del vento viene trasferito il risultato ottenuto da Maico.
- Per le prove di tenuta all'aria e all'acqua è sufficiente preparare un piccolo campione.



A blurred image of a car's interior, showing the dashboard and steering wheel. The image is heavily blurred, creating horizontal streaks of light. The primary colors are blue and red, suggesting motion or a specific lighting scheme. The text '70 dB' is overlaid in the center in a large, white, sans-serif font.

70 dB

rumore





-54dB

=silenzio

Il cane che abbaia, i bambini che gridano, il pianoforte del vicino, il telefono che squilla al piano di sopra: sono rumori che possono dare fastidio. Soprattutto se raggiungono una certa intensità. Come minimizzarli? Maico vi dà la nuova formula per ottenere il silenzio: l'innovativa guarnizione sottoporta Deventer DSD 1530.

Meno 54 decibel

È questo il risultato eccellente ottenibile in termini di abbattimento acustico raggiunto dalla nuova guarnizione Deventer DSD 1530. I test effettuati presso l'Istituto IFT di Rosenheim lo confermano: una guarnizione DSD 1530 della stessa lunghezza del serramento, con una fessura tra porta e pavimento di 5 mm, raggiunge un valore di abbattimento acustico di 54,3 dB. Un record in questo campo.

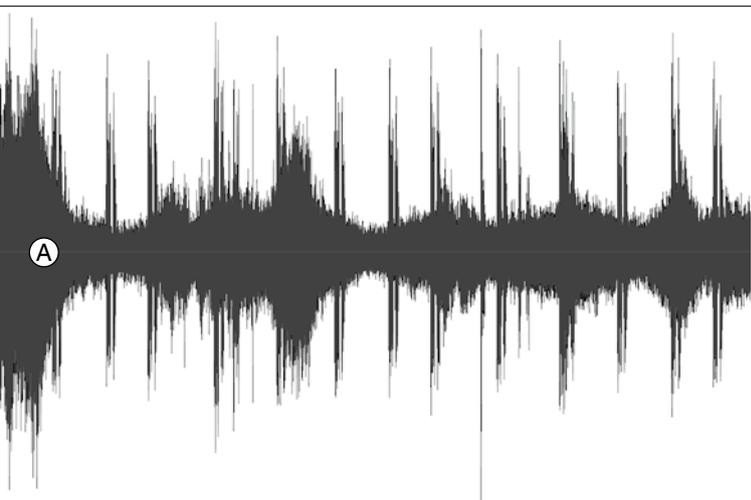
Non lasciare spazio al rumore

Vista la crescente importanza dell'isolamento acustico non è più possibile ignorare il rumore. Anche i clienti finali sono infatti sempre più sensibili a questo aspetto e in alcuni casi sono proprio questi a richiedere esplicitamente un portoncino o una porta che garantisca loro il silenzio. E, insieme naturalmente ad un serramento realizzato a regola d'arte, ad esempio con pannelli termoacustici, grande rilevanza assume ai fini dell'isolamento acustico la guarnizione sottoporta.

È questo un elemento che non sempre viene montato: a torto. Infatti basta quella piccola fessura tra anta e pavimento a far passare voci e rumori. In alcuni casi specifici, quali ad esempio edifici pubblici, uffici, ospedali, scuole, ma anche alberghi, è poi ancora più importante garantire il massimo della quiete. E sono gli stessi committenti ad insistere su questo punto.

Con la nuova sottoporta DSD 1530 è possibile fornire una soluzione di altissimo livello. con la garanzia di risultati mai raggiunti finora da un prodotto simile.

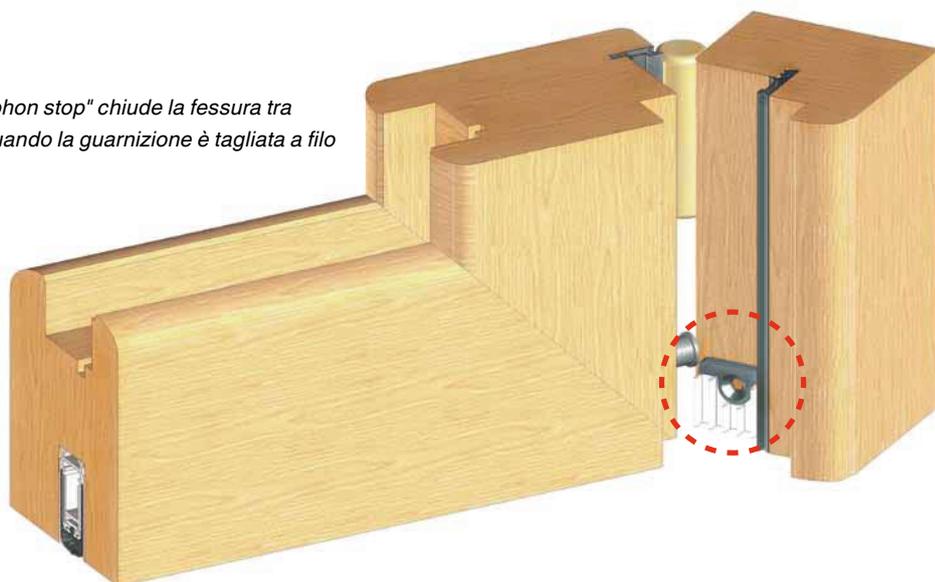
I due grafici mostrano l'intensità del suono che passa attraverso una porta chiusa: nel primo grafico (A) la porta è priva di guarnizione sottoporta, nel secondo grafico (B) la porta è dotata di guarnizione sottoporta Deventer DSD 1530. È possibile sentire realmente la differenza di rumore illustrata dai grafici ascoltando la versione audio del Tecnogramma oppure cliccando su www.maico.com/sottoporta.



(B)



L'accessorio "phon stop" chiude la fessura tra anta e telaio quando la guarnizione è tagliata a filo



Udite udite!

Ma che cos'è che rende la nuova guarnizione Deventer DSD 1530 così speciale e performante? Il segreto delle prestazioni elevate sta nell'innovativo sistema a due labbri.

Guarnizione brevettata

In un profilo di alluminio viene collocata una guarnizione a due labbri in TPE (elastomero termoplastico) autoestinguente. Questa, con la chiusura della porta e la conseguente discesa della guarnizione a toccare il pavimento, si espande e i due labbri si congiungono portando ad una sigillatura completa della fessura sotto la porta.

Montaggio rapido

È un sistema molto ingegnoso, ma facilissimo da montare. Le possibili modalità di fissaggio sono tre, a scelta del serramentista secondo le esigenze specifiche di lavorazione:

1. fissaggio del binario in alluminio tramite due viti; metodo veloce ideale per la produzione industriale
2. fissaggio con due squadrette angolari; soluzione esteticamente più gradevole
3. fissaggio con viti frontali ad espansione; è il metodo più veloce ed immediato.

Pulsante "tridimensionale"

Innovativo è anche il nuovo pulsante di azionamento della guarnizione. Esso infatti non è più fermo in una posizione, ma si può muovere (ed adattare così alla spinta dell'anta) in tutte le direzioni. Il vantaggio di questa soluzione risiede nella possibilità di eliminare la piastrina antischiacciamento, poiché la forza applicata sul telaio è "dolce" e il pulsante non lascia così alcun segno nel legno.

DSD 1530
per chi vuole il massimo



Il pulsante tridimensionale si adatta in modo flessibile ai movimenti della porta

Accessori: tutt'altro che marginali

Contribuiscono alle prestazioni isolanti anche gli accessori, che rivestono in questo caso un ruolo importantissimo.

Guarnizione "phon stop"

Nel caso in cui non si voglia far sporgere la guarnizione oltre l'anta (il metodo normalmente utilizzato per ottenere il massimo isolamento), è possibile utilizzare un piccolo elemento, si potrebbe dire una guarnizione laterale, che prende il nome di "phon stop". Si tratta di una giunzione che collega la guarnizione sottoporta alla guarnizione dell'anta, chiudendo così quelle fessure di pochi millimetri che rimangono sul lato cerniera e sul lato maniglia se si taglia la guarnizione a filo.

Giunto catenaccio

Per non dover interrompere la guarnizione sottoporta anche in presenza di una porta con un'anta semifissa, è stato creato un elemento di estensione della guarnizione DSD 1530: il giunto catenaccio. Questa soluzione evita lavorazioni aggiunte alla guarnizione stessa e assicura il passaggio del puntale.

Il silenzio è d'oro

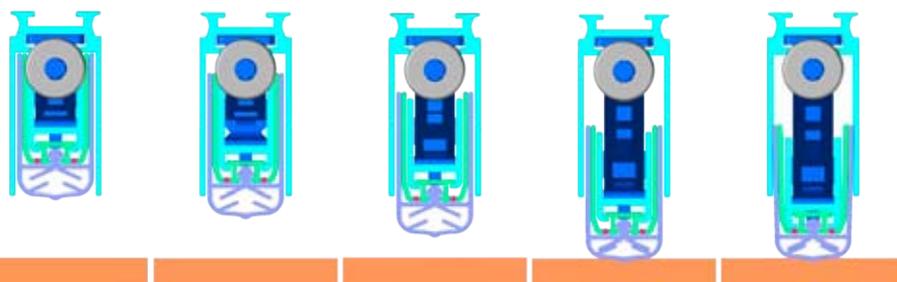
È proprio così. Poter fornire un prodotto altamente isolante può assumere davvero grande valore, sia per chi acquista, sia per il serramentista. La nuova guarnizione sottoporta DSD 1530, l'evoluzione delle precedenti soluzioni Deventer, con i suoi 54 dB di abbattimento acustico supera qualunque aspettativa. Tenendo conto che per la facciata esterna di edifici residenziali il valore limite definito dalla legge è di 40 dB, un portoncino dalle elevate caratteristiche isolanti ha un valore aggiunto che viene sempre più apprezzato sia in ambito privato, che pubblico. Anche per questo, il silenzio è d'oro.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Jonas Rossi Siéf
Productmanagement Maico
j.rossisief@maico.com

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- La guarnizione sottoporta è fondamentale ai fini dell'isolamento acustico.
- La nuova guarnizione Deventer DSD 1530 ha prestazioni eccezionali: 54 dB di abbattimento acustico.
- La guarnizione brevettata a due labbri sigilla completamente la fessura sotto la porta.
- Tre metodi di fissaggio semplici e veloci.



Quando la guarnizione scende, i due labbri si espandono chiudendo completamente la fessura sotto la porta

Il segreto è l'innovativa guarnizione a due labbri

C'è chi si ferma sulla soglia...

...come il freddo e l'acqua che, con le nuove soluzioni Transit per legno e per PVC, sono costretti a restare fuori dalla porta. Sviluppate prendendo il meglio delle precedenti soglie Transit, le nuove versioni della gamma sono infatti in grado di assicurare elevati valori di isolamento termico e ottimi risultati in termini di tenuta all'acqua.





... e chi va avanti.

Come quei serramentisti che decidono di non farsi fermare nella ricerca di performance sempre migliori per i loro prodotti e che quindi sapranno come utilizzare al meglio le nuove soglie per garantire ai propri clienti porte-finestre e portoncini altamente isolanti. Una richiesta del mercato che diviene ogni giorno più chiara e forte, viste le normative sul risparmio energetico in edilizia (cfr. Tecnogramma n. 17, ottobre 2009) e le nuove modalità costruttive degli edifici in base ai canoni della certificazione energetica, ad esempio CasaClima.

Proprio per supportare i serramentisti nella realizzazione di porte-finestre e portoncini dalle elevate prestazioni "energetiche", Maico ha studiato e sviluppato due nuove soglie Transit: la soglia Transit Termo e la soglia Transit Composite, specifica per i serramenti in PVC. Grazie a questi innovativi prodotti, i serramentisti potranno facilmente superare l'ostacolo che proprio la soglia in alcuni casi rappresenta.

Transit Termo: innovazione e tradizione

La nuova Transit prende il nome di Termo, proprio per la sua elevata capacità isolante, che si ottiene soprattutto grazie alla combinazione innovativa di diversi elementi: la struttura fissa, la guarnizione a palloncino e la camera di decompressione. Si tratta quindi di una evoluzione della soluzione attuale e al contempo di una ripresa di elementi tradizionali, ma impiegati in nuovo modo.

Struttura fissa

La soglia Transit Termo ha una struttura con una parte maggiore in materiale plastico ed elementi in alluminio, ma questi ultimi in misura ridotta rispetto alle precedenti versioni. Inoltre il corpo della soglia è fisso: tutto ciò contribuisce in maniera notevole al maggiore isolamento termico. Le misure disponibili sono due, per profili da 68 mm e da 74 mm, al fine di rispondere meglio alle nuove esigenze costruttive, le quali prevedono l'inserimento di vetri doppi o addirittura tripli.



Soglia Transit Termo: sopra il tappo laterale, sotto la sezione con la guarnizione a palloncino



Una soglia è efficace
se acqua e freddo
restano fuori

Fuori l'acqua

È stata ripresa dalla prima versione della soglia Transit, per andare incontro a chi desidera una tenuta all'acqua garantita: la camera di decompressione. La presenza della camera di decompressione porta ad un'altezza della soglia (25 mm) maggiore rispetto alla soglia Transit Estensibile, ma in ogni caso a norma per l'abbattimento delle barriere architettoniche.

Guarnizione a palloncino

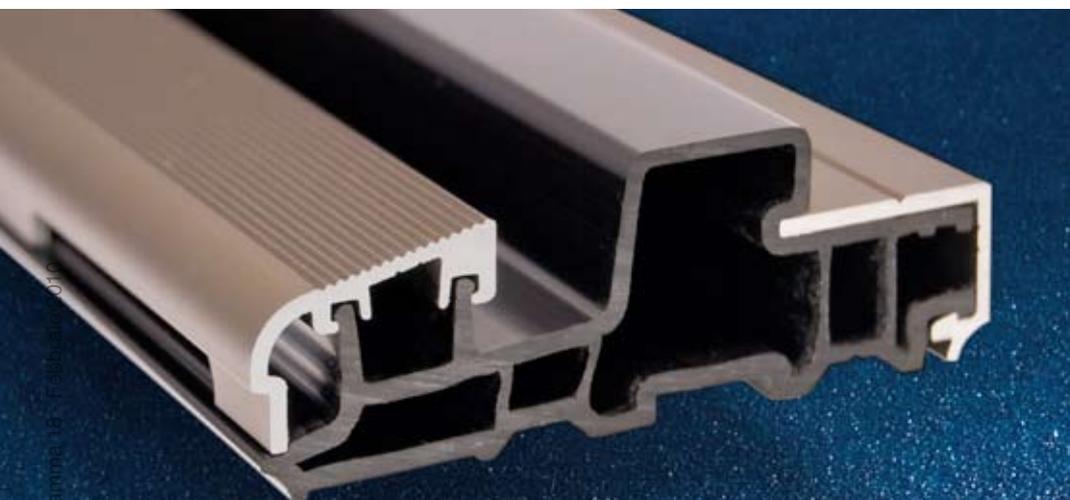
La guarnizione sull'anta è una guarnizione a palloncino, migliore dal punto di vista della tenuta, ma anche dello scivolamento. Essa infatti è strutturata in modo da bloccare il passaggio dell'acqua senza ostacolare la movimentazione del serramento.

Tappi laterali e tappo di testa

In combinazione con la guarnizione a palloncino sono utilizzabili due elementi fondamentali ai fini della tenuta: i tappi laterali e il tappo di testa. Mentre quest'ultimo, applicato sulla soglia, contrasta l'umidità di risalita e impedisce l'assorbimento dell'acqua lungo il legno del montante, i tappi laterali sono in grado di bloccare le infiltrazioni d'acqua e d'aria in corrispondenza dei nodi centrali e laterali, notoriamente i punti deboli nell'isolamento del serramento.

Transit Composite: il materiale fa la differenza

Transit Composite è la nuova soglia ideata per i serramenti in PVC. Essa va ad affiancare la soglia Transit per PVC ed è disponibile per profilo da 70 mm. Ciò che caratterizza questa soluzione e che porta al raggiungimento di ottimi valori isolanti è il materiale con cui viene realizzata: un polimero fibrorinforzato che prende il nome di Composite. Nel caso della soglia Transit si tratta di una resina con fibre di vetro. L'ottima capacità isolante di questo materiale e la totale assenza di parti in alluminio evitano la formazione di ponti termici. Una svolta per chi lavora con il PVC.



Camera di decompressione e guarnizione a palloncino: combinazione innovativa





Composite: niente ponti termici

Sempre meglio

Dunque, per chi decide di non fermarsi sulla soglia ci sono tutti i presupposti per evolvere e distinguersi. E le nuove soluzioni Transit sono solo un esempio della volontà e della capacità di andare avanti, per fare sempre meglio e poter offrire il massimo ai propri clienti.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Jonas Rossi Siéf
Productmanagement Maico
j.rossisief@maico.com

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Le nuove soglie Transit Termo per il legno e Transit Composite per il PVC migliorano l'isolamento termico e la tenuta all'acqua.
- La soglia Transit Termo combina tre elementi in modo innovativo: la camera di decompressione, la guarnizione a palloncino sull'anta e la struttura fissa.
- Finalmente una soluzione specifica per il PVC: la soglia Transit Composite.
- La soglia Transit Composite è interamente in Composite, un materiale altamente isolante.

Robustezza che si vede

Per fissare al telaio ante in legno che superano il quintale e mezzo di peso in totale sicurezza basta una cerniera standard rinforzata? Meglio una cerniera robusta nata apposta per questo scopo. Come la nuova cerniera da 180 chili di Maico.



Cresce la portata

È risaputo, le finestre di oggi pesano più di quelle di dieci o venti anni fa. Il motivo è presto detto: per raggiungere un alto livello di isolamento termoacustico servono vetri performanti, doppi o tripli, che sono spessi e pesanti. Nel settore dei serramenti in legno, in particolare, è in atto il passaggio dal profilo 68 mm al 74 mm o addirittura al 92 mm.

La portata elevata si combina poi ad altri fattori, come la frequenza di movimentazione e il formato.

Le grandi porte-finestre che danno sul giardino, infatti, fungono spesso da ingresso secondario all'abitazione, per cui vengono aperte e chiuse molte volte. Per quanto riguarda il formato, infine, può accadere che i progetti di serramenti dal forte impatto estetico siano ai limiti della realizzabilità. Per esempio, un serramento lungo e basso risentirà del calo dell'anta in modo più marcato rispetto a una finestra dalle proporzioni classiche.

L'importante è che la sicurezza sia garantita in qualsiasi caso e che la funzionalità in apertura e chiusura si mantenga ottimale anche con il passare del tempo.

La normativa EN 13126-8 prevede che i meccanismi per serramenti vengano sottoposti a un programma di certificazione. La prova sotto carico statico, in particolare, consiste nel far gravare sul meccanismo per 30 secondi una forza molto maggiore rispetto alla sua portata effettiva. Tutte le cerniere Maico hanno superato brillantemente questa prova, sia la cerniera standard da 130 chili, sia la nuova arrivata: la cerniera da 180 chili.

Con la cerniera da 180 chili posso fare...

Per le finestre della categoria "pesi massimi" Maico ha sviluppato una cerniera del tutto nuova. Non un potenziamento della versione standard, ma una cerniera diversa nelle prestazioni e nell'aspetto. Ecco che cosa permette di realizzare.

...finestre più pesanti

La nuova cerniera è certificata in laboratorio per fissare al telaio ante in legno che arrivano a pesare fino a 180 chili.

...finestre più grandi

L'area dell'anta può aumentare fino a 3,6 m² di superficie, con un'altezza massima consentita di 2,8 m e una larghezza massima di 1,8 m.

Al di là del peso, infatti, è anche questione di formato e dimensioni: se il peso della finestra rientra nel campo di applicazione di una cerniera standard, non è detto che vi rientri pure la superficie. Prendiamo per esempio una porta-finestra che pesa meno di 100 chili, alta 2,3 m e larga 1,1 m. Il campo di applicazione di una cerniera standard è 130 chili di peso e 2,4 m² di superficie. La nostra porta-finestra pesa relativamente poco, ma con un'area di $2,3 \times 1,1 = 2,53$ m², è al di fuori dei limiti consentiti. Rientra appieno, invece, nel campo di applicazione della nuova cerniera Maico (2,53 m² minore di 3,6 m²).





Le caratteristiche della nuova cerniera

Fin qui abbiamo descritto le caratteristiche delle finestre su cui la cerniera può essere applicata. Passiamo ora a guardare da vicino com'è fatta.

La prima cosa che salta agli occhi sono le dimensioni: la cerniera da 180 chili è sensibilmente più grande e robusta di quella standard. I quattro pezzi di cui si compone – supporto cerniera angolare inferiore, cerniera angolare inferiore, forbice assemblata alla bandella e supporto forbice – sono realizzati in una lega particolarmente resistente e reggono pesi maggiori perché:

- la forbice, pur avendo lo stesso ingombro di una standard, è rinforzata dato che gli inviti su cui chiude non sono uno bensì due (tre per i formati più grandi) e sono saldati;
- la forbice e la sua bandella non sono semplicemente avvitate, ma sono rivettate;
- nella forbice è integrato un perno antisfilamento, il quale non può essere sfilato accidentalmente perché bloccato da un elemento di copertura da avvitare.

Regolabile

La cerniera da 180 chili è regolabile sia orizzontalmente sia verticalmente. È stata tolta, invece, la regolazione in pressione per aumentare ulteriormente la stabilità.

Multi-Trend e Multi-Matic

Due diverse versioni della forbice rendono la cerniera da 180 chili compatibile sia con i meccanismi per finestre anta-ribalta della linea Multi-Trend sia con Multi-Matic.



Oltre ai meccanismi, l'attenzione

Meccanismi come questo contribuiscono in modo significativo alla sicurezza dell'utilizzatore finale e alla tranquillità del costruttore quando si parla di serramenti di grandi portate.

La qualità degli accessori, però, non deve far dimenticare un'importante problematica connessa al peso crescente di finestre e porte-finestre: il loro spostamento e montaggio.

Installare serramenti pesanti

La legge è rigorosa e stabilisce che un operaio non dovrebbe sollevare più di 25 chili. Per tagliare i costi, però, accade che nella fase di installazione vengano impiegati meno operai di quanti sarebbero effettivamente necessari oppure che, nei limiti del possibile, non si ricorra alle attrezzature speciali per il trasporto.

Sul tema della movimentazione di serramenti pesanti fino a 100, 200 o nel caso degli scorrevoli fino a 400 chili, è importante una sensibilizzazione dei professionisti del settore: il costo di un numero adeguato di operai e delle apposite attrezzature per il trasporto (per esempio gru, macchinari con ventose e cinghie e simili) più il tempo necessario al montaggio vanno previsti sin dall'inizio. Da parte del serramentista, ma anche del progettista e dell'impresa edile. Perché l'installazione di serramenti tutt'altro che maneggevoli richiede più personale, più tempo e più cura.



MAGGIORI INFORMAZIONI

Roland Santer
Productmanagement Maico
r.santer@maico.com

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Maico ha sviluppato una cerniera in grado di reggere ante in legno fino a 180 chili di peso.
- Questo speciale meccanismo permette di costruire finestre in legno che non rientrano nei campi di applicazione delle cerniere standard.
- Ideale per chi vuole realizzare serramenti di grandi portate o grandi dimensioni in totale sicurezza.

Non un semplice rinforzo: la cerniera Maico per ante fino a 180 chili è più grande e robusta delle cerniere standard. E si vede

Testi: Roberta Soda, Elisabetta Volpe

Progetto grafico: Frank Neulichedl

Redazione: Michele Bernardi, Martina De Rosi, Christian Gasser, Andreas March, Wolfgang Reisigl, Massimiliano Salvato, Alex Schweitzer, Veico Strim

Hanno collaborato a questo numero: Domenico Mirandola, Hanspeter Platzer, Heinrich Prünster, Jonas Rossi Siéf, Roland Santer, Michael Schwarzer

Stampa: Athesia Druck – Bolzano

Contatti: Maico Srl a socio unico, Zona Artigianale 15, 39015 S. Leonardo (BZ) Tel. 0473 651 200 (centralino), tecnogramma@maico.com www.tecnogramma.it
Periodico Tecnogramma - Sped. in A.P. 70% - DCB Bolzano - N° 2/2004 Autoriz. Dir. Prov. BZ N° 3399/R4 - Registrato tribunale di Bolzano N° 1/91RST Direttore responsabile: E. Krumm - Direttore: W. Reisigl, Cas. post. N. 20 S. Leonardo

tecnogramma



In principio era la carta.

Fin dalla prima uscita ci siamo abituati alle pagine da sfogliare di Tecnogramma. Poi, pur mantenendo la forma stampata, la rivista è uscita anche in versione digitale sul sito www.tecnogramma.it

Dal numero 17 la rivista si è smaterializzata: oltre alle pagine di carta, oltre ai clic del mouse, Tecnogramma è diventato voce.

Tecnogramma da ascoltare, ovvero la lettura ad alta voce delle notizie dal mondo dei serramenti, è per:

- chi vuole tenersi aggiornato ma non trova il tempo di fermarsi a leggere;
- chi è spesso in viaggio con l'autoradio accesa;
- chi è curioso di sperimentare questa nuova forma della rivista.

Per ordinare il **cd**, compilate il modulo a destra e barrate l'apposita casella.

Per scaricare il file audio in formato **mp3** o per abbonarvi al **Podcast** con iTunes o con un altro lettore di Feed RSS, andate alla pagina internet www.maico.com/podcast



Voglio abbonarmi e/o ricevere gli arretrati di tecnogramma

Se desidera abbonarsi gratuitamente alle prossime uscite di **tecnogramma** o ricevere gratis i numeri arretrati, compili questa scheda e la invii via fax al numero **0473 651 469** oppure per posta a Maico srl, Zona Artigianale 15 - 39015 S. Leonardo (BZ).

In alternativa può compilare la scheda di abbonamento alla pagina internet

www.tecnogramma.it

Nome e cognome _____

Ditta _____

Posizione/mansione _____

Indirizzo e n° civico _____

CAP, città e provincia _____

Telefono _____ Fax _____

E-mail _____

Sito internet _____ Cliente Maico Sì No

Tipologia ditta Impresa edile

	Settore legno	Settore PVC	Settore alluminio	Settore allu/leg
--	---------------	-------------	-------------------	------------------

<input type="checkbox"/> Costruttore di serramenti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

<input type="checkbox"/> Rivenditore di serramenti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

<input type="checkbox"/> Progettista				
--------------------------------------	--	--	--	--

<input type="checkbox"/> Altro (specificare): _____				
---	--	--	--	--

Arretrati

- Numero 4 **Domotica** Codice MP90
- Raccolta I **Il meglio dei nn 1-5** Codice 750041
- Numero 7 **Scuri e persiane** Codice 750038
- Numero 8 **Superficie Tricoat** Codice 750046
- Numero 9 **Pannelli per portoncini** Codice 750070
- Numero 10 **Consumo energetico** Codice 750081
- Numero 11 **Differenziazione** Codice 750099
- Numero 12 **Alzanti scorrevoli** Codice 750109
- Numero 13 **Montaggio ferramenta** Codice 750121
- Numero 14 **Posa in opera** Codice 750143
- Numero 15 **Serramenti scorrevoli** Codice 750161
- Numero 16 **Anta-ribalta** Codice 750196
- Numero 17 **Posa in opera** Codice 750227

CD Tecnogramma da ascoltare

- CD Numero 18 **Soluzioni informatiche** Codice 750247

Nota: non possiamo garantire che il numero arretrato scelto sia ancora disponibile al momento dell'ordine.

Trattamento dati personali O SI

I dati che Lei ci fornirà mediante questo modulo permetteranno a Maico srl di inviarLe la rivista **tecnogramma** in abbonamento postale gratuito. Il conferimento dei dati è facoltativo. Tuttavia, senza i Suoi dati non potremmo fornirLe i servizi indicati. I dati verranno custoditi su supporti informatici e trattati nel pieno rispetto delle misure di sicurezza a tutela della Sua riservatezza. Inoltre i Suoi dati non verranno trasmessi in nessun caso ad altre aziende. Questi dati potranno essere utilizzati da Maico per permetterLe di ricevere informazioni tecniche e commerciali, campioni gratuiti ed essere contattato per sondaggi d'opinione. In qualsiasi momento potrà consultare, modificare o far cancellare gratuitamente i Suoi dati, scrivendo al Responsabile del Trattamento c/o Maico srl - Zona Artigianale 15 - 39015 San Leonardo. Se non desidera che i Suoi dati siano trattati per ricevere informazioni tecniche commerciali, campioni gratuiti o essere contattato per sondaggi d'opinione, barri qui: .

Data: _____ Firma: _____

La piattaforma di formazione per il settore dei serramenti



Maico Academy: i corsi del 2010

Gennaio

20-22.1.2010 **Qualità CasaClima nella posa del serramento. Corso di 1° livello** - in collaborazione con l'Agenzia CasaClima

Febbraio

17-19.2.2010 **Corso Base CasaClima** - in collaborazione con l'Agenzia CasaClima

Marzo

17-19.3.2010 **Qualità CasaClima nella posa del serramento. Corso di 1° livello** - in collaborazione con l'Agenzia CasaClima

25-26.3.2010 **SempliCE: il controllo di produzione nell'ambito della marcatura CE dei serramenti**

30-31.3.2010 **Qualità CasaClima nella posa del serramento. Corso di 2° livello** - in collaborazione con l'Agenzia CasaClima

Aprile

13-14.4.2010 **Qualità CasaClima nella posa del serramento. Corso di 2° livello** - in collaborazione con l'Agenzia CasaClima

19-20.4.2010 **Tecniche del venditore di successo**

28-30.4.2010 **Qualità CasaClima nella posa del serramento. Corso di 1° livello** - in collaborazione con l'Agenzia CasaClima

Maggio

5-7.5.2010 **Corso base CasaClima Sud** - in collaborazione con l'Agenzia CasaClima

11-12.5.2010 **Qualità CasaClima nella posa del serramento. Corso di 2° livello** - in collaborazione con l'Agenzia CasaClima

Luglio

1-2.7.2010 **Le tre dimensioni del controlling**

Settembre

23-24.9.2010 **SempliCE: il controllo di produzione nell'ambito della marcatura CE dei serramenti**

Ottobre

4-5.10.2010 **Tecniche del venditore di successo**

21-22.10.2010 **Le tre dimensioni del controlling**

Per consultare l'elenco dei corsi e per iscrivervi visitate il nostro sito www.maicoacademy.com.

VALORIZZIAMO
IL SERRAMENTO



MAICOACADEMY

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

