

Mettiamo in moto il cambiamento

Cambiare il mondo è possibile: con le nostre idee, la nostra energia e i piccoli gesti di ogni giorno. Per un futuro migliore: più ecologico, più sostenibile, più equo



LUMINA

Che entri la luce! Più 35% di vetro sul nuovo scorrevole

POSA? SYSP!

Conosciamo i System Partner Maico, gli esperti della posa

LA SOGLIA È SERVITA

Basta lavorazioni: la soglia per HS si ordina già assemblata

Editoriale

METTIAMO IN MOTO IL CAMBIAMENTO

Ci avete fatto caso? La crisi che abbiamo conosciuto negli ultimi anni non ha messo sotto pressione solo il sistema economico, ma anche le persone che ne fanno parte. Noi tutti. Domande come "Quale sarà il futuro della mia attività?" o "Quale sarà il futuro della mia famiglia?" trasmettono un senso diffuso di insicurezza e preoccupazione.

Il sistema economico nel quale viviamo punta all'efficienza, all'ottimizzazione delle risorse, alla massima rendita possibile. E ha perso di vista l'uomo e la natura che lo circonda. L'uomo – che ha creato il sistema per averlo al proprio servizio – ne è diventato vittima.

Qualcuno se n'è accorto e ha iniziato a mettere in discussione che questo sia l'unico modello economico possibile. Non si tratta di socialismo contro capitalismo. Si tratta di provare a fare in modo che l'azienda, oltre al profitto, contribuisca al benessere di chi ci lavora. Questa nuova prospettiva viene spesso chiamata "economia del bene comune" e aggiunge altre due dimensioni a quella puramente finanziaria: una dimensione ecologica (preservare il pianeta) e una sociale (migliorare la qualità della vita delle persone). Cominciano a esserci esempi di aziende che stanno sviluppando prodotti nuovi, riciclabili, la cui produzione ha un impatto ambientale ridotto. Perché, in fondo, «*Non ereditiamo il mondo dai nostri padri, ma lo prendiamo in prestito dai nostri figli*» (proverbio indiano).

È questo l'argomento dell'articolo di apertura. Con le iniziative di alcune tra le prime realtà italiane ad aver imboccato questa nuova strada.

Ma Tecnogramma non sarebbe Tecnogramma se non parlassimo anche di serramenti. Quindi scorrevoli, posa in opera e tanti spunti utili a chi lavora nel mondo degli infissi.

Buona lettura!

ALEXANDER SCHWEITZER
direttore editoriale ■

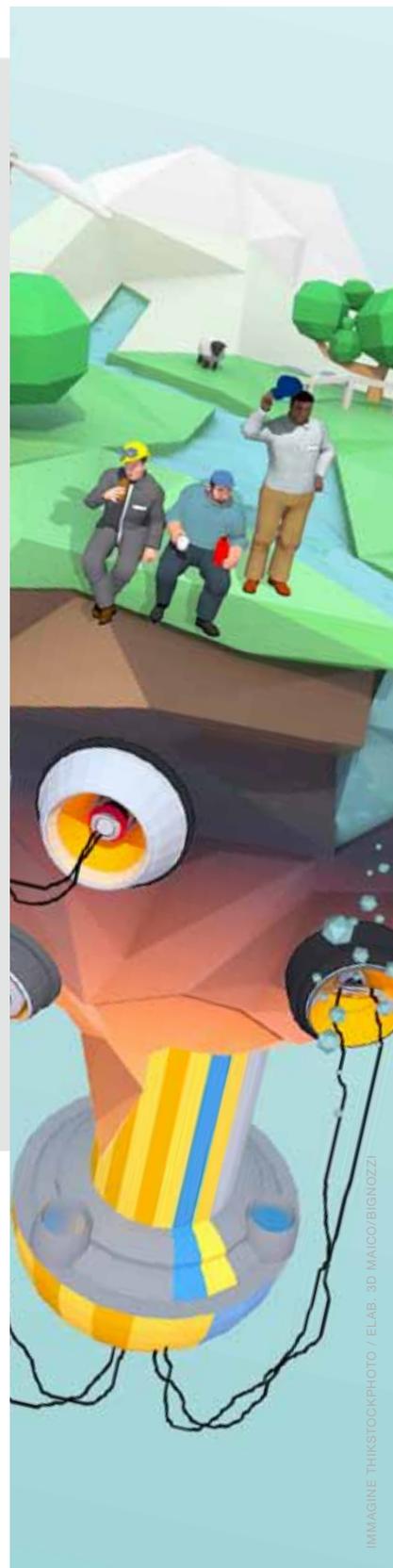


IMMAGINE THINKSTOCKPHOTO / ELAB. 3D MAICO/BIGNOZZI

YES WE CAN

In che mondo vivranno le generazioni future? Dipende da noi

Sommario

PAGINA 4

Maico News



PAGINA 8

Cambiamo oggi il nostro domani

Crisi economica, competitività estrema, scarsità di risorse, danni ambientali, malessere sociale: come uscirne? Come creare un futuro migliore?

Rispettando e valorizzando le persone, le risorse, l'ambiente. Cambiando, oggi. Per essere subito più felici. ⌚ 13'

Che valore vogliamo avere?, pag. 20

Anche chi produce alluminio può trovare un modo più verde di farlo. L'esempio di Raffmetal.

Che cos'è Maico Habitat?, pag. 22

È l'analisi che i collaboratori Maico hanno fatto dell'azienda e del suo impatto sul mondo attorno



PAGINA 24

Fate del vostro scorrevole un capolavoro!

I serramenti più belli hanno molto vetro, un profilo sottile e nessuna sporgenza. Ma soprattutto fanno entrare tanta luce. Per questo Maico ha creato l'alzante scorrevole Lumina. ⌚ 5' 30"



PAGINA 32

E tu, ce l'hai il SYSP?

Scopriamo chi sono i SYSP e quali sono i vantaggi di averne uno. Per serramentisti e progettisti. ⌚ 10' 30"



PAGINA 42

La soglia su misura

Tagliare e assemblare la soglia rallenta la produzione? Comprala su misura e montala subito sul tuo alzante scorrevole. ⌚ 3'



PAGINA 48

Persi in una selva di prodotti?

Trovate i meccanismi giusti per il vostro infisso nel catalogo online di Maico. Navigando tra disegni e prezzi. ⌚ 4'



Maico News

PRODOTTI



HS Standard in legno: arrivano nuove soglie

Chi costruisce alzanti scorrevoli Standard in legno ha a disposizione più soglie tra cui scegliere. Ecco le "new entry".

SOGLIA IN VETRORESINA 212

Grazie alla nuova soglia in vetroresina da 212 mm è ora possibile realizzare alzanti anche con profilo da 92 mm (oltre che da 68 e 78 mm).

SOGLIE IN ALLUMINIO CON TAGLIO TERMICO

Non solo vetroresina o alluminio. Le soglie sono disponibili anche in alluminio con taglio termico: da 164 mm (per profili da 68) e da 184 mm (per profili da 78).

I VANTAGGI

- Crescono le prestazioni termiche
- Niente condensa superficiale (tutte le soglie Maico sono adatte agli scorrevoli Qualità CasaClima)
- Grande stabilità grazie alla struttura tubolare, che garantisce un piano d'appoggio solido per ante di grandi dimensioni fino a 400 kg
- Le nuove soglie fanno parte del cascading Maico



FOTO MAICOZAFFAGNINI

CHE FORZA!
La struttura tubolare della nuova soglia in vetroresina 212 consente l'appoggio sicuro anche di elementi molto pesanti

PRODOTTI



Sistemi per scorrevoli in PVC Profine e Aluplast



FOTO MAICOZAFFAGNINI

Il mercato italiano necessita spesso di sistemi studiati *ad hoc*, diversi da quelli sviluppati per i paesi nordici. Ne è un esempio il sistema di soglie per alzanti scorrevoli HS, che per le esigenze del mercato nazionale devono garantire prestazioni di tenuta all'aria e all'acqua e prestazioni termiche, ma devono essere alte al massimo 25 mm.

Maico ha sviluppato perciò due soluzioni specifiche: una, in collaborazione con Profine, per il profilo Profine PremiDoor 70; la seconda, per i profili Aluplast 70. Si tratta di due pacchetti completi di componenti che permettono di realizzare alzanti scorrevoli con ante fino a 3 m di larghezza e 300 kg di peso. Il montaggio è facilitato, grazie alla presenza del profilo intermedio che definisce il posizionamento. Bisogna solo tagliare a misura e avvitare. Le esecuzioni possibili sono: battente fisso e battente scorrevole, quattro ante di cui due fisse e due mobili, due ante scorrevoli in senso opposto. Il tutto si può ordinare tramite MaicoWin.

CERTIFICAZIONI

Primo alzante scorrevole italiano "Finestra di Qualità CasaClima Gold"

Ottimo risultato di un alzante scorrevole realizzato con i meccanismi Maico per HS: Fanzola Serramenti di Rosta (TO) ha ottenuto, come primo serramentista italiano, la certificazione "Finestra di Qualità CasaClima Gold" per un suo alzante scorrevole. Con questo serramento innovativo Fanzola ha inoltre conseguito il premio Klimahouse Trend 2014, per le ottime prestazioni energetiche e costruttive dell'infisso, che vanta un valore $U_f = 0,96 \text{ W/m}^2\text{K}$, la classe 4 di permeabi-

lità all'aria, la classe 6A di tenuta all'acqua e la classe C5 di resistenza al carico del vento. Inoltre, secondo quanto richiesto da CasaClima, la temperatura interna di superficie non scende al di sotto dei $12,5^\circ\text{C}$ sulla soglia, sia sul lato interno dell'anta mobile che sull'anta fissa. Un importante traguardo per i meccanismi per HS e per il clienti Maico che lavorano per ottenere prestazioni energetiche sempre migliori.



FANZOLA SNC
modello: 92 SPECIAL

Gold Gold



LEGENDA



Presente in
MaicoWin Plus



Presente nel
Catalogo Elettronico Maico

MAGGIORI INFORMAZIONI

Per contattare l'agente Maico della propria zona, consultare la cartina interattiva alla pagina www.maico.com/agenti

Maico News

CERTIFICAZIONI

La ruggine non attacca

Massima classe di resistenza alla corrosione per i meccanismi Maico (superficie argento "Silber Look"). La conferma è arrivata dal test in nebbia salina, una prova che – con temperatura elevata, umidità massima e sali nebulizzati – misura il tempo di ossidazione della ferramenta.

Sulla ferramenta standard di Maico non è comparsa alcuna traccia di ruggine rossa su nessun tipo di componente, nemmeno sulle parti notoriamente più problematiche come angoli e rivettature. Il certificato riporta quindi la classe massima ottenibile: 5.

A chi non si accontenta delle ore in laboratorio e vuole la certezza che la ferramenta montata non mostrerà segni di corrosione, Maico propone il trattamento di superficie Tricoat: è l'unico sul mercato con una garanzia reale di 15 anni contro la ruggine. Non teme situazioni aggressive ed è ideale in riva al mare, in ambienti estremamente umidi e in zone industriali saturate di smog.



PRODOTTI



Come costruire una finestra anti-caduta in modo semplice

Tutti conosciamo il funzionamento "classico" della finestra:

- con la maniglia a 90°, l'anta si apre completamente (a battente)
- con la maniglia verso l'alto, l'anta si apre sopra (a ribalta).

Ma è anche possibile invertire l'apertura, passando dall'anta-ribalta alla ribalta-anta. Che senso ha? Il vantaggio è che, applicando un'apposita maniglia con chiave, la finestra diventa immediatamente più sicura.

UNA SOLUZIONE SEMPLICE PER EDIFICI PUBBLICI

La grande utilità di questa inversione è che, chiudendo a chiave la maniglia, si può permettere la sola apertura a ribalta ed escludere quella a battente. Così sono scongiurate le cadute accidentali in edifici pubblici, come ospedali e scuole.

RIBALTA-ANTA

Affinché con la maniglia a 90° la finestra si apra a ribalta e a 180° si apra a battente basta cambiare tre meccanismi (forbice, movimento angolare inferiore e relativo scontro). Le lavorazioni restano identiche.

PRODOTTI



Tutto per la ferramenta a scomparsa 150 kg

Sui tuoi infissi più belli vorresti montare la ferramenta a scomparsa? Però hai paura che non sia compatibile con gli altri accessori che usi? Scegli Maico: tutte le componenti sono studiate per funzionare insieme, bene e per molto tempo.

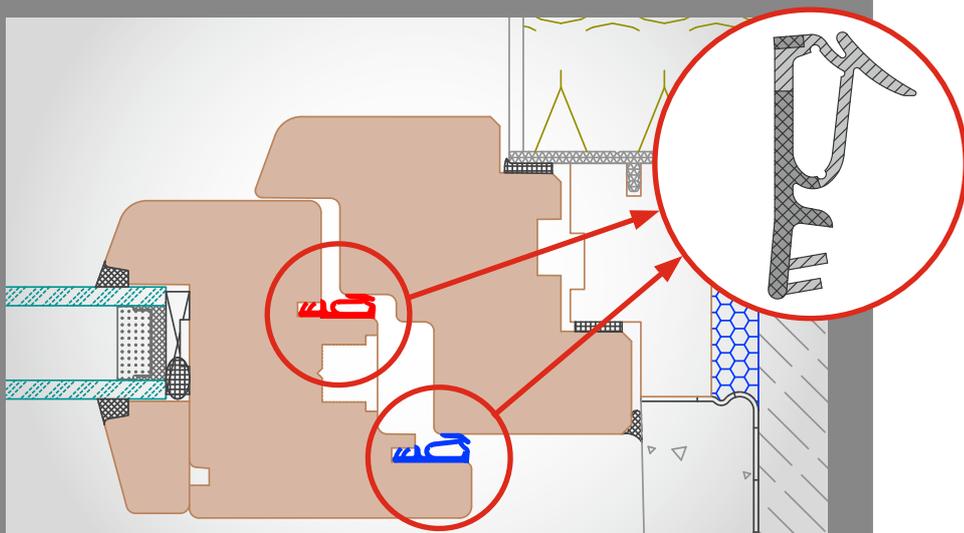


SOGLIA PER PORTAFINESTRA

Basta con le soglie sottili, con uno spessore di appena 1,5 mm sul quale avvitare precariamente la cerniera angolare. Per le portefinestre l'ancoraggio deve essere stabile, solido, sicuro. Per questo ci vuole l'adattatore Maico: si applica sulla soglia Transit Estensibile (il top per isolamento e tenuta) e si fissa a terra tramite tassello. Avvitata saldamente all'adattatore, la cerniera angolare a scomparsa aprirà e chiuderà alla perfezione.

UNA GUARNIZIONE, TANTI USI

Si chiama S7701 e puoi usarla in abbinamento alla ferramenta a scomparsa (ma anche a quella a vista), sia come guarnizione termica centrale sia come guarnizione acustica in battuta. La sua speciale geometria – profilo chiuso più braccio extra long – è studiata per assecondare il caratteristico movimento della ferramenta a scomparsa: rotazione e traslazione insieme. Senza intralciarla e riducendo la resistenza durante la chiusura.



LEGENDA



Presente in
MaicoWin Plus



Presente nel
Catalogo Elettronico Maico

MAGGIORI INFORMAZIONI

Per contattare l'agente Maico della propria zona, consultare la cartina interattiva alla pagina www.maico.com/agenti

Cambiamo oggi il nostro domani

Una nostra giornata è piena di attività: ci muoviamo, compriamo, lavoriamo, incontriamo altre persone, mangiamo... Ciascuna di queste azioni, ogni nostra scelta, ha due effetti: uno prossimo, su di noi e sul nostro benessere, e uno più remoto. Che spesso non siamo in grado di vedere, ma il cui impatto è ancora più importante: è la conseguenza della nostra azione sul resto del mondo. Un effetto che dobbiamo considerare, se vogliamo un futuro migliore.



■ TESTO DI ROBERTA SODA

■ ILLUSTRAZIONI DI PAULA DEL MAS

■ TEMPO DI LETTURA: 13'

Guardiamoci attorno

Avete mai provato a pensare: quanta carta getto via ogni giorno? Quanta acqua uso per innaffiare il prato? Dove e come viene coltivata la frutta che compro? E il legname che sto acquistando per realizzare i miei serramenti come viene prodotto? Quanta CO₂ viene immessa nell'ambiente per realizzarlo e trasportarlo fino a me? Sono questioni che sarà sempre più difficile ignorare, perché è il mercato stesso a chiedere una maggiore attenzione all'ecologia, alla sostenibilità e al rispetto delle risorse. Sempre più, la "bontà" di un'azienda viene definita valutando la sua capacità di rispondere a queste istanze. Negli ultimi anni diverse aziende, anche molto note si sono mosse in questa direzione con protocolli volontari per una maggiore sostenibilità ed equità del loro operato, spinte proprio dall'opinione pubblica e dai consumatori. È il caso, per esempio, delle imprese dell'industria della moda coinvolte nella disgrazia di Rana Plaza, in Bangladesh, in cui morirono oltre 800 lavoratori tessili. Senza voler moralizzare, sono casi che fanno riflettere.



La crisi ci salverà

Queste notizie portano alla ribalta il tema dell'eticità e della sostenibilità di un sistema economico in cui le aziende sfruttano le risorse con l'unico scopo di massimizzare il proprio profitto. Verso questi temi l'attenzione dei media, ma anche dei singoli, è sempre maggiore. Nascono associazioni e movimenti che vogliono capire e informare, e che cercano di combattere contro lo sfruttamento, le diseguaglianze, le ingiustizie. Le aziende che non rispettano le persone, l'ambiente e le regole etiche perdono punti agli occhi di consumatori sempre più consapevoli e vengono spesso boicottate per i loro comportamenti. Certo, il mondo della moda o degli alimentari è lontano da quello dei serramenti, ma se qualcosa sta cambiando in queste realtà, forse dovremmo chiederci se ciò accadrà anche nel settore dei serramenti e, quindi, iniziare a confrontarci con

queste tematiche e a domandarci se vogliamo cambiare anche noi. Tenendo conto che i consumatori scelgono sempre più secondo coscienza: regionale, biologico, a chilometro zero, etico e sostenibile. È una moda? È un desiderio di "bene", che nasce come conseguenza alla crisi che stiamo vivendo. O meglio, come spiega bene Christian Felber, autore del libro *L'economia del bene comune. Un modello economico che ha futuro*, sono più di una le crisi che interessano il nostro mondo: crisi finanziaria, crisi della distribuzione delle risorse, crisi del clima, crisi dell'energia, crisi della fame, crisi del consumo, crisi del senso, crisi dei valori e crisi della democrazia. Tutte queste crisi sono legate tra loro e rappresentano, secondo Felber, i sintomi di una crisi dell'intero sistema.

Uniti dallo stesso futuro

«Nel sistema attuale, le aziende non vedono la società nella sua globalità, vedono la società come una fila di consumatori piuttosto che come un insieme di risorse da rispettare. Hanno davanti agli occhi solo il loro microsistema azienda, e non sono connessi con il pianeta» spiega Günther Reifer, fondatore di Terra Institute, istituto che si fa portavoce dei principi dell'Economia del Bene Comune. È questo il punto cruciale, che Felber chiama approccio sistemico: rendersi conto che siamo all'interno di un sistema che include l'intero pianeta, che ogni nostra azione ha conseguenze sulle persone, sull'ambiente, sul territorio: che queste conseguenze siano positive o negative dipende da noi. Nell'economia di mercato "libera" siamo costretti ad agire in maniera egoistica, uno in concorrenza con l'altro, al fine di ottenere il nostro scopo finale: il guadagno, il profitto personale, la crescita aziendale a ogni costo. Secondo Felber, negli ultimi secoli abbiamo imparato collettivamente la concorrenza e l'egoismo (vedi box a fianco). Ma ugualmente, potremmo imparare ad agire secondo altri valori, quelli che, se ci pensiamo bene, ci rendono veramente felici nella vita di ogni giorno: la fiducia, la sincerità, il rispetto, la cooperazione, la solidarietà, l'empatia, la generosità. Sono questi i valori relazionali universali che esprimono i bisogni fondamentali dell'uomo. E i nuovi obiettivi saranno proprio la soddisfazione di questi bisogni, il benessere e lo svolgere un'attività utile. La creazione e la gestione di un'azienda saranno il mezzo per raggiungere un traguardo diverso: il bene comune.

» Valutiamo il successo di un'impresa considerando il suo fatturato. Ma il profitto economico ci indica solo quanto un'impresa serve a se stessa, non quanto serve alla società

Paolo Agnelli



» Il Pianeta, le Persone, la Prosperità

La presa di coscienza della crisi profonda che stiamo vivendo ha portato a definire un nuovo concetto di marketing. Prima si parlava di marketing 2.0, incentrato sulle 4 P – ovvero *Product, Price, Place, Promotion* (Prodotto, Prezzo, Punto vendita, Promozione) – e sull'idea delle persone come consumatori dei quali indagare le motivazioni all'acquisto e soddisfare i desideri. Oggi si parla di marketing 3.0, i cui tre nuovi pilastri sono il Pianeta, le Persone, la Prosperità. Ci spiega questo nuovo approccio Paolo Agnelli, consulente aziendale ed esperto di marketing per Terra Institute.

Perché il marketing 3.0?

Perché qualcosa si sta muovendo, ma molto c'è ancora da fare. Gli stessi economisti che ci hanno insegnato i principi del marketing 2.0, tra i quali Philip Kotler, sono arrivati alla conclusione che è necessario cambiare, per poter sopravvivere.

Che cosa è diverso dal marketing 2.0?

La nostra generazione ha imparato all'università che ciò che conta è il profitto, la competitività, guadagnare quote di mercato a scapito degli altri. La nuova logica è vedere il sistema nel suo complesso, chiedersi quale ruolo si vuole ricoprire al suo interno e quale contributo si vuole dare per un mondo migliore. Questo percorso di ridefinizione del modello di business e della missione aziendale orientato a una maggiore sostenibilità, consente alle aziende allo stesso tempo di innovarsi: in termini di sviluppo di prodotto (per es. *Cradle to Cradle, eco design*) ma anche di approccio a nuovi mercati e di individuazione di fonti di risparmio (per es. a livello di approvvigionamento, efficienza energetica).

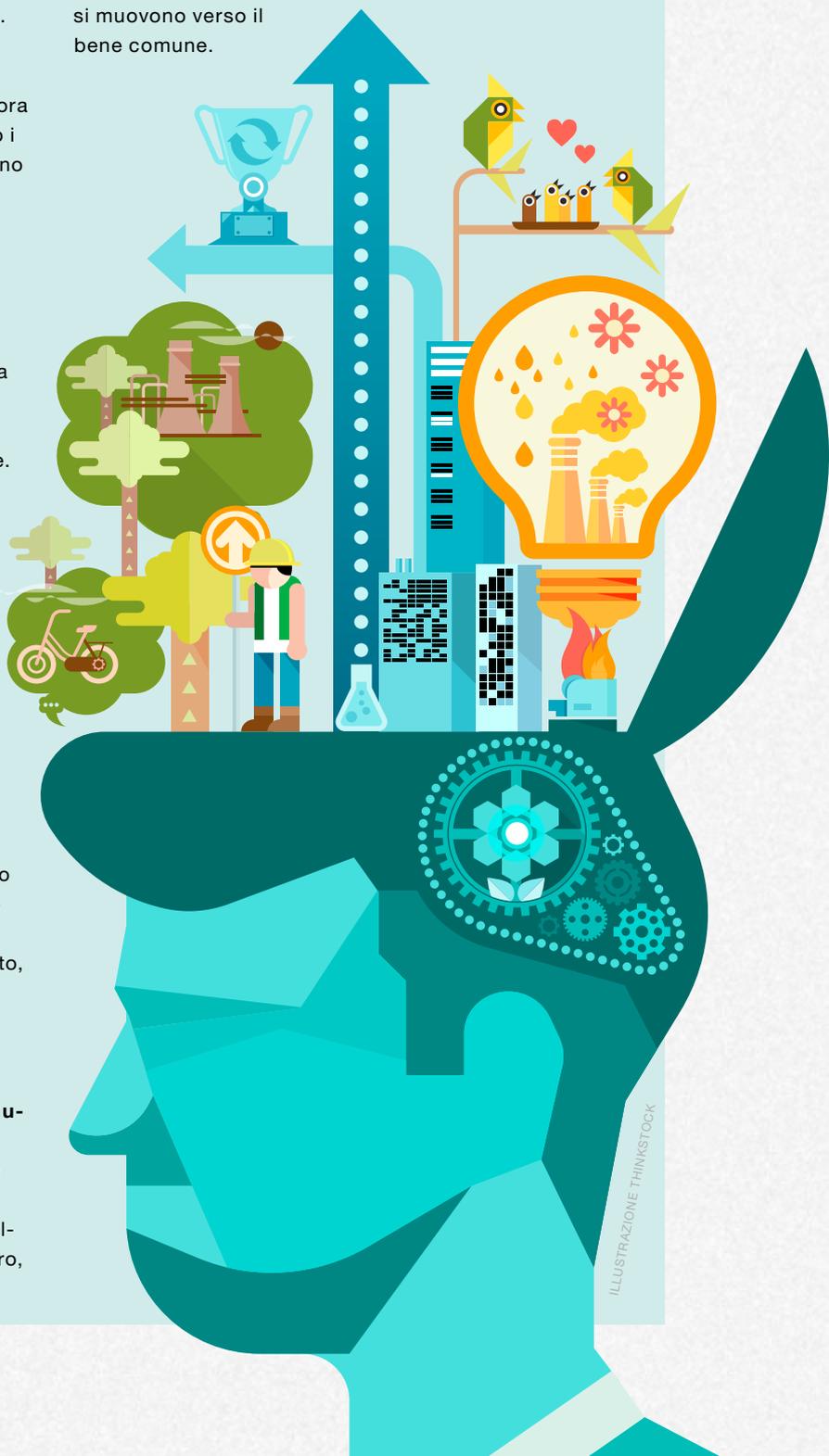
Perché dovrei cambiare? Che cosa ne ricavo?

Purtroppo la sostenibilità viene vissuta spesso ancora come un onere, invece è una grandissima opportunità. Posso fare profitto ed essere allo stesso tempo felice, perché sto dando un contributo di prosperità al sistema, cioè al pianeta e alle persone. Il marketing 3.0 non dice che non debba esserci profitto, ma questo diviene una conseguenza di un business di qualità, ovvero dell'integrazione tra sostenibilità ambientale, sociale ed economica.

Un'obiezione: non è che tutte le aziende che comunicano di essere sostenibili lo siano davvero...

Certo, i valori che l'azienda "predica" devono essere realmente vissuti al suo interno e che la vendita e il marketing siano veramente etici. Anche le grandi multinazionali hanno capito che il marketing 3.0 è il futuro,

continuano però ad avere comportamenti che non sono davvero sostenibili. È anche vero che i colossi internazionali sono come enormi navi, e per loro è più difficile "cambiare rotta". L'importante è però cominciare a muoversi nella direzione giusta, con onestà. E noi consumatori abbiamo un grande potere: con le nostre scelte d'acquisto possiamo premiare le aziende che si muovono verso il bene comune.





ANTICO E MODERNO
Brunello Cucinelli contempla la "sua" Solomeo, il borgo medievale che ha ristrutturato e scelto come sede della produzione

Non è un'utopia

«Per fortuna vi sono persone che hanno capito che l'economia così non può andare avanti – spiega Reifer – e queste persone, questi imprenditori, si rendono conto di far parte di un sistema economico che le aziende stesse stanno portando alla rovina, con le loro strategie di profitto e la loro noncuranza nei confronti di persone e ambiente». Si tratta di "aziende pioniere", come le definisce Felber,

che per prime hanno capito l'importanza di cambiare, e che intraprendono un percorso verso una maggiore sostenibilità. Come Brunello Cucinelli, esempio italiano di sostenibilità, che nel 1985 ha spostato la sua azienda di maglieria in cashmere all'interno del borgo medievale di Solomeo. Oggi antico e moderno si integrano e i bisogni dei collaboratori incontrano gli obiettivi aziendali. Il cibo della

mensa aziendale viene preparato dalle casalinghe di Solomeo con prodotti locali, i dipendenti possono entrare e uscire senza dover timbrare il cartellino. Con la convinzione che il denaro abbia valore unicamente se speso per migliorare la vita e far crescere le persone, Brunello Cucinelli reinveste la maggior parte dei profitti nell'azienda, nel restauro del borgo, nel diffondere la cultura e sostiene numerosi progetti sociali.

E poi c'è Michil Costa, proprietario dell'Hotel La Perla di Corvara, in Val Badia (BZ), che nel suo albergo di lusso il venerdì non serve carne e d'inverno non ha le fragole sul menù. Che, quando arrivano gli ospiti, impacchetta la loro auto con un nastro verde e premia chi

» Se un'azienda viene trasformata in una comunità tramite maggiore partecipazione e co-gestione, aumenta anche la produttività

la lascia in garage per almeno tre giorni. «Qualche anno fa – racconta Costa – sono arrivato alla conclusione che viviamo in un sistema sbagliato, che così il mondo non funziona bene. Così ho iniziato un percorso, prima personale, poi coinvolgendo nel cambiamento i ragazzi dell'albergo e la mia famiglia». Da qualche anno l'Hotel La Perla stila, accanto al bilancio economico, anche il bilancio del bene comune. È, questo, un metodo per analizzare profondamente le attività aziendali, per rendersi conto di quanto l'azienda si impegni e contribuisca a migliorare la vita delle persone, sia attenta all'ambiente, si occupi di sostenere il territorio e la comunità in cui opera (vedi box a pag. 14). «Naturalmente all'inizio

non è stato facile. Perché ogni cambiamento necessita di tempo – racconta Michil Costa – ed è indispensabile spiegare il motivo delle nostre scelte, sia ai collaboratori, sia agli ospiti: spiegare perché acquistiamo solo prodotti locali, magari biologici, perché d'estate non abbiamo lo strudel di mele e perché da noi non è possibile ordinare la Coca-Cola».

RITRATTO

Michil Costa, nato e cresciuto tra le splendide Dolomiti, da giovane si sente rinchiuso in Val Badia, così inizia a viaggiare. Girando il mondo scopre però quanto siano importanti le proprie radici e ritorna così a Corvara, dove si impegna con passione e sempre nuove idee a tutelare l'ambiente e, come dice in ladino, la "madre tera". Nel 1980 apre il ristorante la Stüa de Michil (tre forchette Gambero Rosso nel 2012). Nel 2006 fonda la Costa Family Foundation, per proteggere i diritti dei minori in tutto il mondo. All'Hotel La Perla, primo *leading hotel* dell'Alto Adige, che gestisce assieme alla sua famiglia, Michil Costa mette in pratica e diffonde con entusiasmo i valori del Bene Comune.



Quanto bene fai?

Günther Reifer nel 1998 ha fondato Terra Institute, con l'obiettivo di aiutare le imprese a cambiare il modo di fare economia, sostenendole nello sviluppo di un nuovo orientamento aziendale e nella definizione di strategie per una sostenibilità globale. Alla base del lavoro di Reifer vi è l'idea dell'economia del bene comune sviluppata da Christian Felber, che rappresenta una dei quattro modelli possibili per cambiare verso una maggiore sostenibilità.

L'ECONOMIA DEL BENE COMUNE

Un modello economico che ha futuro

L'economia del bene comune:

- intende risolvere la contraddizione tra l'economia e la società, premiando e promuovendo nell'economia gli stessi comportamenti e valori che portano al successo nei rapporti umani: fiducia, apprezzamento, cooperazione, solidarietà, condivisione
- ha come obiettivo la massimizzazione del bene comune, non la massimizzazione del proprio vantaggio a scapito degli altri
- misura – con il bilancio del bene comune – ciò che conta davvero, ovvero quanto benessere e quanta felicità produce un'azienda.

Per capire se un'azienda ha davvero successo, bisognerebbe rispondere a queste domande:

- La mia azienda crea o elimina posti di lavoro?
- La qualità dei posti di lavoro che offro aumenta o diminuisce?
- I proventi sono suddivisi in modo equo?
- Le donne vengono trattate e pagate al pari degli uomini?
- L'azienda rispetta l'ambiente?
- Produce prodotti nocivi per il bene delle persone o dell'ambiente?

IL BILANCIO DEL BENE COMUNE

Il contributo dell'azienda per il benessere delle persone e il bene del pianeta può essere misurato tramite il bilancio del bene comune. Questo bilancio analizza come vengono vissuti i cinque valori di base – dignità umana, solidarietà, ecosostenibilità, equità sociale, democrazia – nei confronti di chi ha interesse nell'azienda (i cosiddetti *stakeholder*), ovvero fornitori, finanziatori, collaboratori, clienti,

altre aziende coinvolte, territorio, generazioni future e ambiente.

COME SI FA IL BILANCIO DEL BENE COMUNE?

Redigere il bilancio del bene comune richiede, almeno la prima volta, notevole impegno. Per questo Terra Institute si rivela di grande aiuto per le imprese che muovono i primi passi in questa direzione. Il bilancio si compone di 17 indicatori del bene comune. Gli indicatori collegano i cinque valori di base

- dignità umana
- solidarietà
- ecologia
- equità
- democrazia

agli *stakeholder*

- fornitori
- finanziatori
- collaboratori
- clienti
- altre aziende
- contesto sociale.

Per ciascun settore, l'azienda descrive nel dettaglio che cosa fa. Si tratta di un'autovalutazione: l'azienda stima il proprio impegno in percentuale (massimo 100%), e si assegna il punteggio corrispondente (massimo raggiungibile 1000 punti). Il risultato viene riassunto in una matrice. Un esterno controlla il documento prima che sia reso pubblico. Per esempio: l'indicatore C2 "Distribuzione equa del carico di lavoro" tiene conto degli straordinari, della quota di lavoratori in part time o temporanei. Il bilancio valuta anche la forbice salariale, la scelta delle banche o il grado di democrazia all'interno dell'azienda. Chi trasgredisce le norme di diritto del lavoro, intraprende scalate o fusioni, non rispetta le leggi ambientali o tratta diversamente le donne e gli uomini, vede ridurre il suo punteggio di 200 o 150 punti.



ILLUSTRAZIONE THINKSTOCK

GEMEINWOHL-MATRIX 4.1		Solidarität		Ökologische Nachhaltigkeit		Soziale Gerechtigkeit	
WERT		Menschenwürde		Ökologische Nachhaltigkeit		Soziale Gerechtigkeit	
BEZUGSKATEGORIE	WERT	Menschenwürde		Ökologische Nachhaltigkeit		Soziale Gerechtigkeit	
A1 Lieferant:innen	A1 Ethisches Beschaffungsmanagement	Beschäftigungsgarantie und faire Bezahlung		Umweltfreundliche Produktion		Gleiche Bezahlung	
B1 Geldgeber:innen	B1 Ethisches Finanzmanagement	Beschäftigungsgarantie und faire Bezahlung		Umweltfreundliche Produktion		Gleiche Bezahlung	
C Mitarbeiter:innen	C1 Arbeitszufriedenheit und Gleichberechtigung	Beschäftigungsgarantie und faire Bezahlung		Umweltfreundliche Produktion		Gleiche Bezahlung	
D Kund:innen / Dienstleistung:innen	D1 Ethische Kundenbeziehung	Beschäftigungsgarantie und faire Bezahlung		Umweltfreundliche Produktion		Gleiche Bezahlung	
E Gesellschaftliches Umfeld	E1 Sinn und gesellschaftliche Verantwortung	Beschäftigungsgarantie und faire Bezahlung		Umweltfreundliche Produktion		Gleiche Bezahlung	

RITRATTO

terra 
institute

Terra Institute è un centro di competenza per l'innovazione e la sostenibilità delle imprese e della società, specializzato sullo sviluppo dell'organizzazione sistemica e su strategie sostenibili in tutti i rami d'impresa. Fondato da Evelyn Oberleiter e Günther Reifer a Bressanone (BZ), ha una rete di filiali in tutta Europa. Terra Institute offre un'alternativa economica in cui l'uomo (*people*), le risorse (*planet*) e la prosperità (*prosperity*) trovano un equilibrio sistemico fra di loro. Günther Reifer è responsabile per i modelli d'impresa sostenibili, design consultant di Cradle to Cradle® e presidente dell'associazione dell'Economia del Bene Comune.



FOTO MAICOZZEFAGNINI

Da dove si comincia?

Indubbiamente da se stessi. Come spiega Günther Reifer del Terra Institute: «*Si tratta di un processo che richiede tempo, è necessario raggiungere e creare consapevolezza. Ogni azienda sviluppa un proprio percorso, che non avrà una fine, ma sarà un continuo sviluppo. Molto spesso la decisione iniziale è della dirigenza, dei capi – prosegue Reifer – ma la spinta al cambiamento può arrivare anche dal basso, da un gruppo di dipendenti o dai consumatori*». Non è tanto importante da dove si inizia, quanto piuttosto la decisione e la volontà di farlo. E, soprattutto, è necessario coinvolgere i propri dipendenti, creando una vera cultura aziendale del bene comune e della sostenibilità. «*I frutti di questo impegno arrivano – conferma Reifer –, l'importante è cominciare. E integrare nel processo i collaboratori, facendoli partecipare attivamente, facendoli pensare, usando la loro intelligenza e creatività, dando loro fiducia*». Se si spiegano le idee e i progetti, si informa, si dialoga, si attua veramente un sistema democratico, le persone capiscono

e si entusiasmano. Non c'è alcun bisogno di motivarle, trovano la motivazione in se stesse, perché colgono il "senso profondo" del nuovo modo di agire.

Cambio culturale

I primi a impegnarsi e a "fare bene" sono proprio i collaboratori. Perché non vedono più l'azienda come un posto dove lavorare e basta, ma come un luogo di realizzazione personale, dove poter raggiungere la felicità e contribuire al benessere di tutti: con i piccoli gesti, come non sprecare la carta o dare un passaggio ai colleghi, o con decisioni importanti, che possono incidere fortemente sull'attività aziendale. Racconta Michil Costa: «*Qualche tempo fa, durante la nostra riunione settimanale con tutti i responsabili, abbiamo dovuto prendere una decisione difficile: accettare o meno nel nostro hotel magnati e oligarchi russi, e quindi i loro soldi, la cui provenienza è, diciamo, dubbia. Ne abbiamo discusso e abbiamo deciso, insieme, di risolvere la questione così: li accogliamo, ma li coinvolgiamo nei nostri progetti umanitari, chiedendo a loro sostegno economico. Allo stesso modo, introdurremo una "tassa" per gli ospiti americani, il cui viaggio fino a noi è, dal punto*

» Le aziende attente alla sostenibilità e all'equità hanno collaboratori più fedeli, più motivati, più creativi, più produttivi



Item	Value
Stimmung	90
Transparenz	30
Stimmung	-30
Stimmung	90
Stimmung	30
Stimmung	-100
Stimmung	-150
Stimmung	-200
Stimmung	-200
Stimmung	-100

» Perché non portare nell'economia quei valori che ci rendono felici nella vita di ogni giorno? La fiducia, la sincerità, il rispetto, la cooperazione, la solidarietà, l'empatia, la generosità

di vista ecologico, un danno: loro metteranno cinquanta dollari, noi cinquanta euro e questo denaro verrà utilizzato per sostenere la nostra fondazione Costa Family Foundation».

Non abbiate paura

La domanda che molti si fanno è: sposando l'idea dell'economia del bene comune, non rischio di diminuire i miei profitti? Di perdere quote di mercato? Forse è per questo che molti imprenditori, pur condividendo il pensiero e i valori dell'economia del bene comune, non osano passare all'azione. «Le persone spesso temono i cambiamenti, hanno paura e dicono: tanto non possiamo fare niente, cosa cambia?» dice Michil Costa. E pro-

segue: «Certo, ci vuole coraggio. Ma continuare a fare le cose come abbiamo sempre fatto è un errore, come è un errore credere che tu sei lì e io sono qui: tutto è collegato». Chi si trova in difficoltà deve pensare che è proprio perché il sistema è questo – concorrenziale e votato al profitto – che l'economia è in crisi, che le persone non sono soddisfatte e la società soffre. E non fare nulla significa sicuramente avere problemi anche in futuro. Spiega Reifer del Terra Institute: «Iniziare a cambiare verso la sostenibilità, l'equità, la democrazia porta vantaggi anche dal punto di vista economico». Le aziende attente a queste cose hanno collaboratori più fedeli, più motivati, più creativi, più produttivi e flessibili. «All'inizio è faticoso – riprende Michil Costa –, non è facile che





ti seguano su questa strada.

Noi possiamo dire di aver perso un 20% dei nostri ospiti, ma ne abbiamo guadagnato il 30% in più. In ogni caso se intraprendi questo percorso, lo fai perché ne sei convinto e non perché ti aspetti un risultato economico. Lo fai innanzitutto per te stesso». E garantisce che all'Hotel La Perla sono tutti più felici, gli ospiti, i collaboratori, i fornitori: «Gli americani sono sensibilissimi al tema della sostenibilità e dell'ecologia. E questo può essere anche un nuovo posizionamento e un vantaggio competitivo. Poi non ci sono controindicazioni: i cuochi sono felici, i clienti stanno bene, acquistiamo in modo responsabile, abbiamo un'azienda che guadagna. Allora perché non farlo?»

Piccole leve, grandi risultati

Tutti possono iniziare a pensare e ad agire diversamente, orientando la propria azienda, ma ancor prima, la propria vita, all'obiettivo della sostenibilità. Non necessariamente bisogna fare grandi cose. È sufficiente cominciare a pensarci, riflettere sulle nostre scelte, prendere le decisioni secondo responsabilità e coscienza. Anche nelle piccole attività quotidiane. «Naturalmente, l'impatto che ha una grande azienda è maggiore – sottolinea Reifer –, ma la vera chance di cambiare questo sistema l'abbiamo solo se siamo in tanti, seppur piccoli». Sono infatti proprio le aziende piccole, ancor più quelle a carattere familiare, ad avere maggiore forza: sono più flessibili, decidono già in modo diverso, hanno maggiore consapevolezza, pensano in termini di generazioni

PER SAPERNE DI PIÙ

Terra Institute
www.terra-institute.eu

Christian Felber
L'economia del bene comune. Un modello economico che ha futuro, editore Tecniche Nuove, Milano, 2012.
www.economia-del-bene-comune.it



L'ARTICOLO IN PILLOLE

- La crisi che interessa l'economia, ma anche l'ambiente, la società, i valori, ci costringe a rivedere i nostri obiettivi, il nostro sistema di valori, il nostro modo di vivere. Sia come aziende sia come persone.
- Per un futuro migliore, più ecologico, più sostenibile e più equo è necessario trovare sistemi alternativi di mercato: uno di questi è l'economia del bene comune.
- L'economia del bene comune ha come obiettivo non più il profitto fine a se stesso, ma il benessere e la felicità di tutti.
- Non è un'utopia: diverse aziende hanno già intrapreso la strada della sostenibilità, compilando il bilancio del bene comune e iniziando a cambiare la cultura aziendale con grandi, ma anche piccoli, gesti quotidiani.

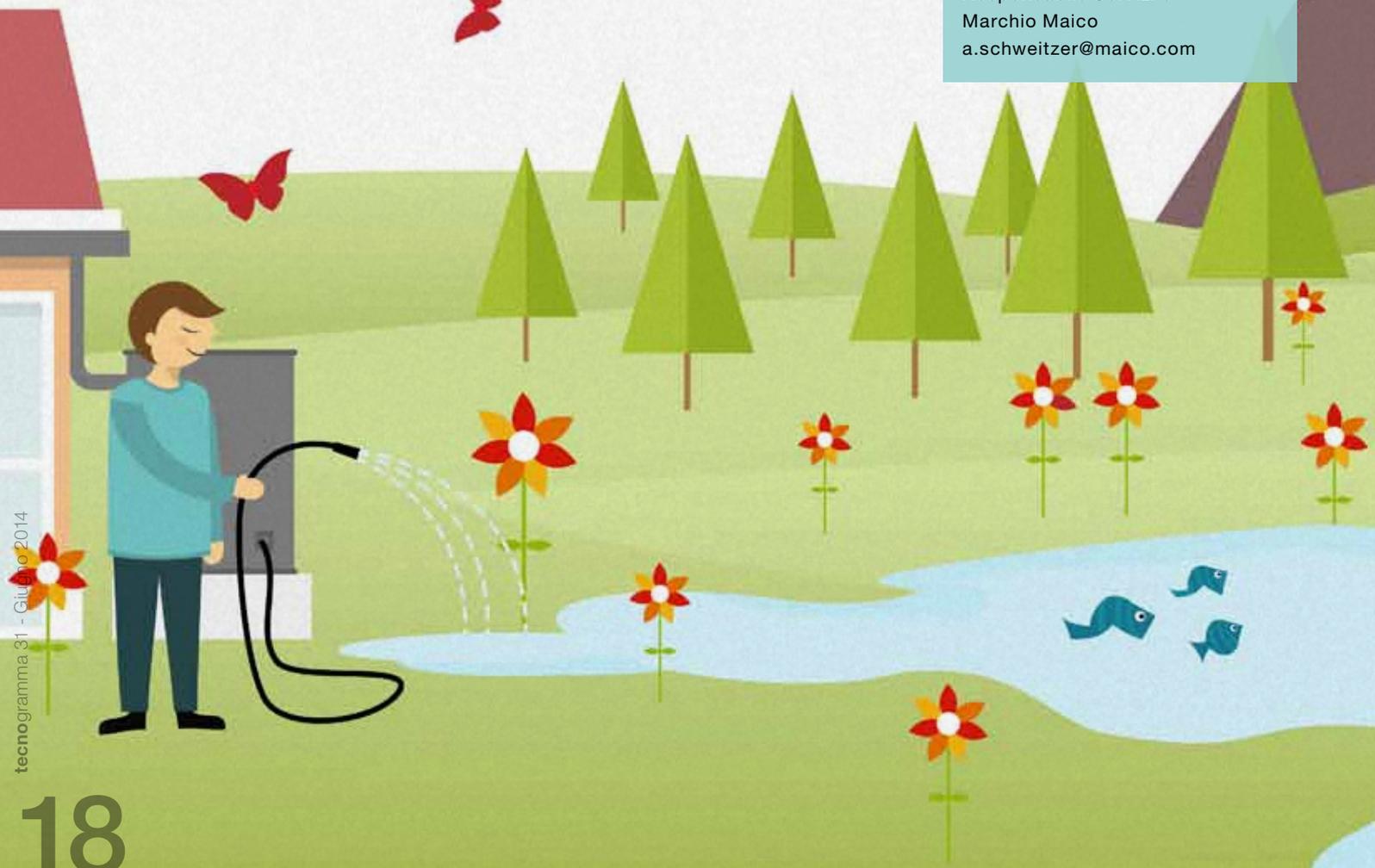
e non di numeri, non hanno un sistema di management orientato unicamente a obiettivi economici. «Bisogna rivedere i nostri obiettivi – dice Reifer – a livello personale e aziendale. Quale visione ho? Quali sono i miei valori? Quale sarà la mia strategia per il futuro?». E conclude: «I singoli, anche i consumatori, hanno più forza di quanto immaginino. Comprare è come votare: io do il mio voto (i miei soldi) a un'azienda, ma devo sapere che cosa sto facendo. Quando non si hanno informazioni, bisogna richiederle. Allora costringeremo i venditori a interessarsi, a informarsi a loro volta. Ad acquistare a loro volta ciò che i singoli ritengono giusto».

Quando il bene diventa comune

Anche per il settore dei serramenti la strada della sostenibilità può essere il futuro, perché può portare a un valore maggiore. Un valore che va ben oltre quello economico, ma che non lo esclude. In quest'ottica l'azienda diviene energia, motore e divulgatore di un agire sostenibile ed etico, attore consapevole e rispettoso nell'ambiente in cui opera. E sarà, per questo, valutata positivamente dal mercato, apprezzata dai consumatori, stimata dai collaboratori, rafforzando la propria posizione proprio grazie al bene che è in grado di creare. Per tutti. ■

MAGGIORI INFORMAZIONI

Alexander Schweitzer
Responsabile Servizi e
Marchio Maico
a.schweitzer@maico.com



» Siamo all'interno di un sistema che include l'intero pianeta: ogni nostra azione porta a delle conseguenze sulle persone, sull'ambiente, sul territorio. Che queste conseguenze siano positive o negative dipende da noi



Che valore vogliamo avere?



Raffmetal è un'azienda familiare leader europeo nella produzione di alluminio. Da sempre legata al territorio in cui opera e sensibile all'ambiente, ha voluto rendere tangibile la sua filosofia. Formulando chiaramente un obiettivo: rendere l'azienda un patrimonio per i collaboratori, per la comunità, per i fornitori e per i clienti. Abbiamo intervistato Roberta Niboli, amministratore delegato.

Raffmetal ha iniziato con Terra Institute un percorso di autovalutazione in termini di sostenibilità e bene comune: come è nata questa idea?

«La nostra azienda deve la sua crescita e il suo successo alle persone, al loro lavoro e al territorio in cui operiamo, dove la manodopera ha sempre avuto una conoscenza approfondita del metallo. Fin dagli inizi investiamo a favore dell'ambiente e della sicurezza dei lavoratori, ma per guardare al futuro e poter crescere abbiamo bisogno di rendere ancora più partecipi tutti i nostri collaboratori. Il percorso di analisi e di valutazione che abbiamo cominciato sei mesi fa ci porterà alla fine del 2014 a un primo report di sostenibilità. Ma ciò che vogliamo ottenere è altro: un

approccio culturale diverso, focalizzato sulla sostenibilità in termini sociali, ambientali ed economici.»

Che cosa prevede il vostro progetto di sostenibilità?

«Siamo partiti con un'indagine preliminare alla quale tutti gli stakeholder hanno partecipato attivamente: collaboratori, associazioni, Comuni, clienti e fornitori. Questo per intensificare il dialogo e per individuare insieme a loro le aree di miglioramento aziendale. Il percorso avviato ha già dato luogo a importanti investimenti. Innanzitutto è stata realizzata la tubazione per la distribuzione dell'ossigeno che consente l'allacciamento dello stabilimento Raffmetal alla rete di gasdotti di Air Liquide. Il collegamento, della lunghezza di 9 km, ha permesso di ottenere importanti risultati in ter-





FOTO RAFFMETAL (TUTTE)

mini ambientali e di sicurezza, eliminando il trasporto di oltre 2.500 camion cisterna all'anno su strada pubblica, contribuendo al miglioramento della viabilità locale. In secondo luogo abbiamo realizzato il nuovo magazzino, dedicato alla logistica del prodotto finito, che ha consentito un miglioramento a livello di sicurezza e di gestione degli spazi. Grazie alla creazione di una rete di viabilità interna tra le due unità produttive abbiamo ridotto il traffico su strada in prossimità del centro abitato per circa

150 camion al giorno, pari a oltre 33 mila camion all'anno.»

È un impegno, economico e anche di tempo: ne vale la pena?

«La sostenibilità si basa su tre pilastri: ambiente, persone, mercato. Di conseguenza riteniamo che essere sostenibili significhi investire per creare valore per tutti gli *stakeholder* e per il futuro dell'azienda.» ■

RITRATTO

Roberta Niboli ha 39 anni, figlia del fondatore Silvestro Niboli, è amministratore delegato dell'azienda di famiglia dal 2000. Insieme a lei fanno parte del consiglio di amministrazione Raffmetal il presidente Orlando Niboli, fratello di Roberta, e Francesco Franzoni, direttore tecnico. Raffmetal, fondata nel 1979, conta 320 dipendenti, ha sede in Valsabbia (BS) e appartiene al Gruppo Fondital, che ha insediamenti produttivi anche all'estero e registra oggi 2.500 dipendenti. L'azienda produce leghe d'alluminio allo stato liquido e in barre, utilizzate per la fabbricazione di prodotti industriali destinati a settori quali *automotive*, edilizia ed elettrodomestici.





Che cos'è Maico Habitat?

Partito nella primavera del 2013, "Maico Habitat. Per un'economia etica e sostenibile" è un progetto che ha coinvolto per diversi mesi una trentina di collaboratori Maico, che in gruppi di lavoro hanno elaborato un documento: il bilancio del bene comune. Ovvero hanno definito i criteri in base ai quali misurare e indirizzare l'impegno dell'azienda verso un'economia etica e sostenibile. Perché sono questi i valori fondamentali per poter crescere in maniera responsabile, rispettando l'ambiente e le risorse, "fieri di ciò che facciamo", come ci ha raccontato Wolfgang Reisigl, amministratore delegato di Maico.

AD

Wolfgang Reisigl, amministratore delegato di Maico

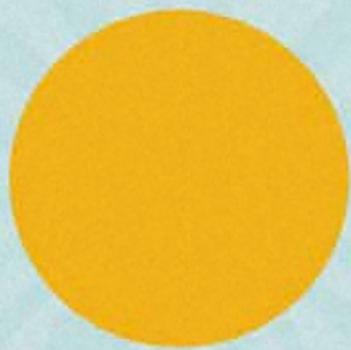


Che significato ha il progetto Maico Habitat?

«Con Maico Habitat abbiamo voluto indurre nelle persone una maggiore consapevolezza. Il bilancio non è un traguardo: Maico Habitat è un modo per migliorare costantemente. Il gruppo di lavoro continua a incontrarsi, valutiamo lo stato di fatto e facciamo progetti per l'immediato futuro. Il bilancio del bene comune non deve essere nemmeno un metro di paragone con altre aziende, ma uno strumento per avvicinarci sempre più agli obiettivi etici e sostenibili che ci siamo prefissati. Non sono l'unico a rendermi conto che il sistema in cui operiamo diventa sempre meno sostenibile. E la crisi socioeconomica in cui ci troviamo accelera e accentua questo degrado. Ne soffrono le aziende, i lavoratori, le famiglie. Non si possono ignorare questi segnali. Come dirigente, sento la responsabilità di dover cambiare qualcosa, tenendo sempre conto che Maico è un'azienda e che dobbiamo mantenerci in vita, badando alla competitività, nostra e dei nostri clienti.»

Secondo il modello dell'economia del bene comune, il profitto deve passare in secondo piano rispetto all'obiettivo primario del bene comune. È davvero possibile?

«Penso che un'azienda debba guadagnare ciò che è giusto, perché è l'unico modo per garantirne l'esistenza e di conseguenza i posti di lavoro. Abbiamo però la possibilità di scegliere come: accettando le regole del sistema attuale, diventando sempre più bravi nella competizione aggressiva. Oppure possiamo scegliere di restare sì nel gioco, ma iniziando a fare qualcosa per cambiarne le regole. Possiamo scegliere di accettare passivamente o di attivarci. È proprio perché vorrei vedere un'equità sociale maggiore, una maggiore sostenibilità anche nella competizione, che penso si debba cambiare qualcosa. Se vogliamo migliorare le prospettive delle persone e il nostro futuro, dobbiamo prendere l'iniziativa.»



Che cosa si può fare allora?

«Non so quale sia la soluzione, se l'economia del bene comune e l'idea di Christian Felber siano la svolta, ma sono certo di una cosa: dobbiamo essere più consapevoli di ciò che stiamo facendo e, ancor più, di ciò che non stiamo facendo. Perché ne va del nostro futuro e del futuro dei nostri figli. Maico Habitat mi ha fatto capire che anche solo aver avviato il progetto, coinvolgendo i collaboratori nell'elaborazione del bilancio del bene comune ha portato a dei cambiamenti; dover riflettere sui valori della matrice del bene comune, per misurare quanto bene faccia la Maico, ha portato le persone a riflettere in primis su se stesse, a riconsiderare i propri valori, a chiedersi: che cosa è davvero importante per me? Ed è questo ciò che conta. A nulla serve un cambiamento imposto. L'etica, la responsabilità sociale, la sostenibilità sono dei principi che bisogna sentire. Solo così potranno motivare profondamente e durevolmente, e porteranno a cambiare i propri comportamenti. È anche vero che non sempre è facile, né per l'azienda né per i collaboratori, perché spesso è necessario rinunciare alle nostre abitudini e comodità. Dall'altro lato, molte cose le abbiamo già fatte. Pian piano miglioreremo, ne sono convinto, e riacquisteremo la capacità di assumerci veramente la responsabilità della nostra vita e delle nostre scelte.» ■

Perché il sistema attuale improvvisamente non va più bene?

«Primo: dal 1950 a oggi, il prodotto interno lordo dell'Europa si è decuplicato, ma non così la felicità e il benessere delle persone. La deduzione che la felicità delle persone dipenda dal loro benessere economico mi sembra dunque incompleta e parzialmente errata. Secondo: la competizione è arrivata a livelli tali che ormai non vi sono vincitori; rischiamo di perdere tutti. Dopo 70 anni di crescita costante, il mercato è caratterizzato da un'offerta di gran lunga maggiore alla domanda. Il sistema ormai è impostato in questo modo e moltissime aziende non solo fanno fatica a crescere, ma addirittura a restare in vita. Questa competizione esasperata si ripercuote sui margini aziendali, e inevitabilmente anche sui costi delle risorse: collaboratori, materie prime, semilavorati, energia. La tendenza a razionalizzare, a massimizzare efficienza ed efficacia, ad acquistare a meno, induce una pressione sempre maggiore sul sistema azienda e di conseguenza anche sui singoli all'interno di esso.»

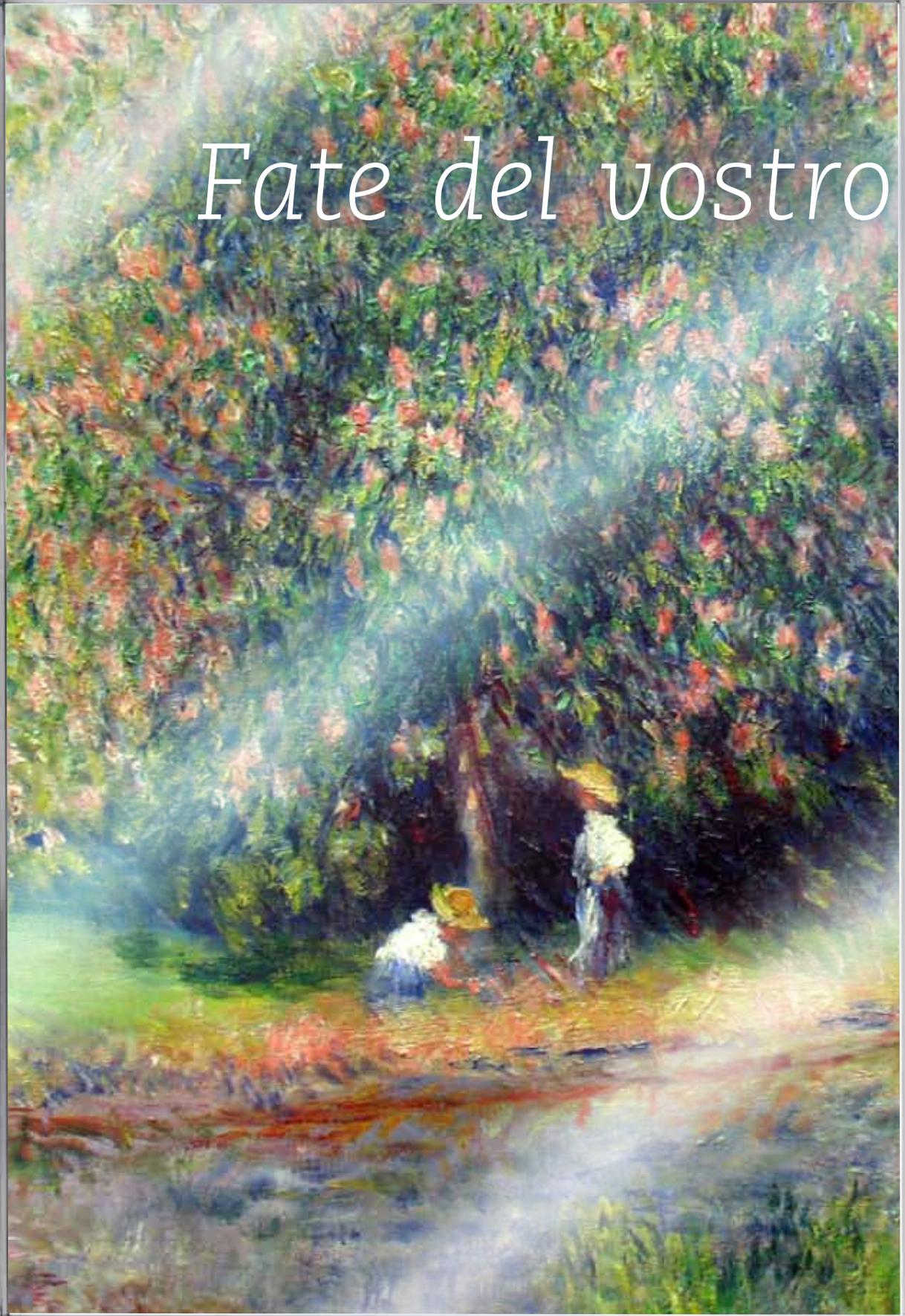
IL NOSTRO IMPEGNO

Le iniziative che rientrano nel progetto "Maico Habitat. Per un'economia etica e sostenibile" sono una trentina e coinvolgono tutti i settori aziendali, tutti i livelli e tutti i collaboratori. Ecco qualche esempio.

Maico si impegna a:

- avere nel parco auto solo vetture a ridotta emissione di CO₂
- introdurre criteri ecologici nelle specifiche di prodotto
- acquistare arredi per l'ufficio e le cucine aziendali di classe energetica elevata
- utilizzare prodotti riciclabili per le forniture d'ufficio
- acquistare detergenti ecologici per le operazioni di pulizia
- acquistare caffè e tè biologici e provenienti da fonti *fair trade*
- mettere a disposizione frutta biologica nelle sale comuni
- inserire la gestione etica delle finanze nella strategia aziendale
- aumentare i fondi etici all'interno dell'offerta pensionistica
- incrementare lo scambio di informazioni e dati da parte della dirigenza.

Fate del vostro



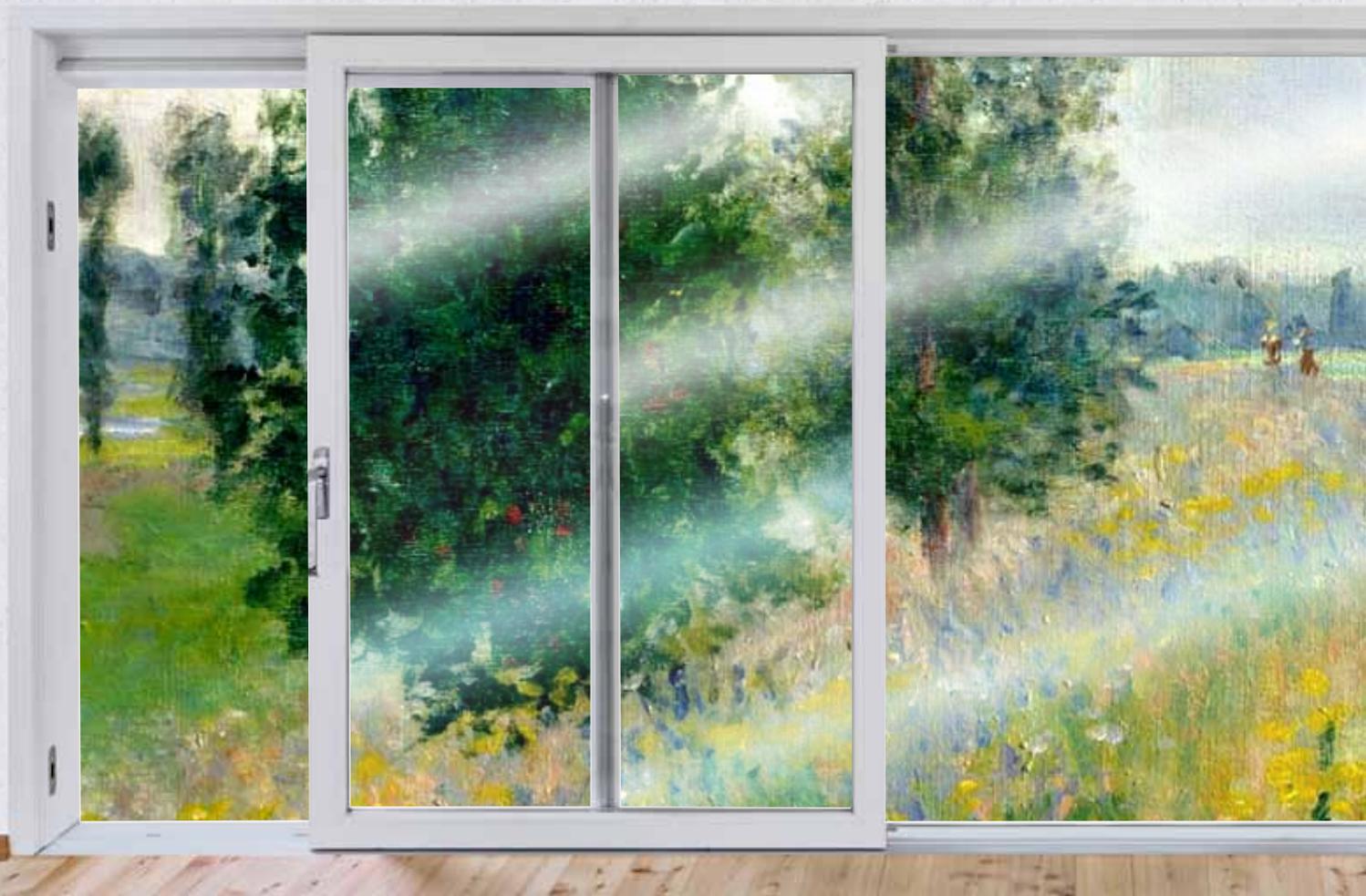


scorrevole un capolavoro!

■ DI ELISABETTA VOLPE

■ TEMPO DI LETTURA: 5' 30"

Illumina lo spazio. Dilata il panorama. Cancella le sporgenze.
HS Lumina: lo scorrevole che fa luce.



Lumina: lo scorrevole che fa luce

È l'alzante scorrevole in legno con la cornice più sottile mai vista. Con la superficie vetrata più ampia. Con il perimetro più liscio: via i perni sul telaio, il binario superiore a vista, l'ingombro del nodo centrale. Così Lumina cancella il superfluo e fa spazio alla luce.

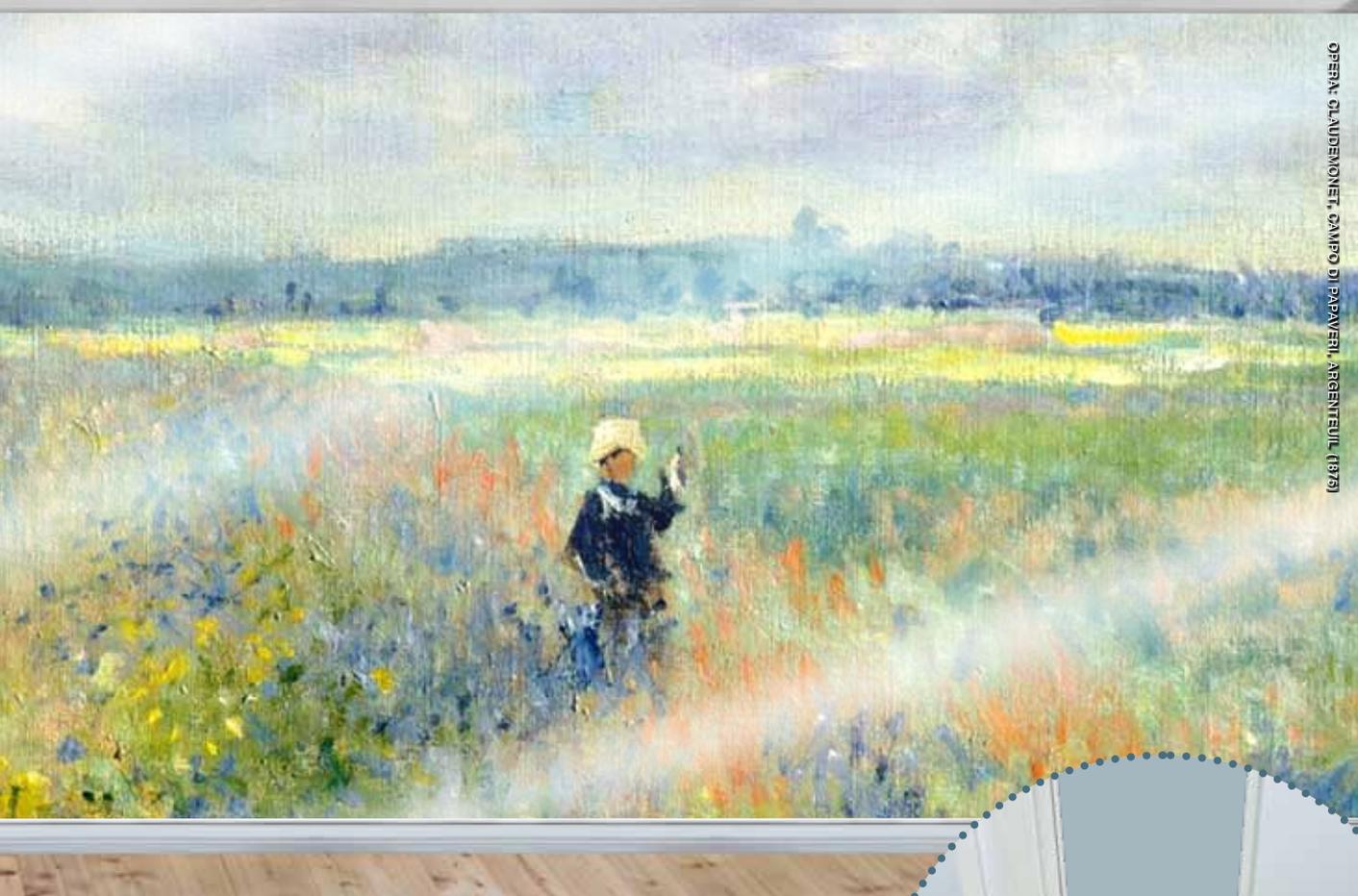
Il panorama con lo scorrevole intorno

Maico ha sviluppato il sistema HS Lumina per chi vuole costruire gli alzanti scorrevoli in legno più minimalisti di sempre:

- il telaio dell'anta fissa scompare del tutto
- il telaio dell'anta mobile è il più stretto del mercato (soli 8 cm su tutti e quattro i lati, anche su quello inferiore)
- il vetro si espande del 35%!

Perché stare in casa e guardare fuori sia un vero piacere.

» Lumina ha la cornice più sottile del mercato. Spalancate la parete con un capolavoro!



OPERA: CLAUDE MONET, CAMPO DI PAPAVERI, ARGENTUIL (1878)



LISCIO
È MEGLIO

La superficie del telaio resta liscia perché uno scontro a incasso sostituisce i punzoni. Sull'anta, il gancio esce solo chiudendo

Spalanchiamo la parete

Dietro uno scorrevole che appare così semplice c'è tanta tecnica. Che ha reso possibile non solo la sostituzione della classica anta fissa con una "tutto vetro", ma soprattutto che ha consentito di ridurre ed eliminare gli altri elementi. Vediamo quali.

Tutt'intorno: una cornice sottilissima

Fino ad oggi la cornice dell'anta mobile sottraeva, nel migliore dei casi, 100 mm alla luce architettonica lungo l'intero perimetro o per lo meno in corrispondenza dello zoccolo inferiore, dove tale misura non era riducibile. Maico ha abbassato questo limite ad appena 8 cm. Merito di uno speciale nodo centrale (solo 48 mm di ingombro) grazie al quale il profilo può assottigliarsi. Su tutti e quattro i lati, zoccolo inferiore compreso.

Ai lati: via i punzoni fissi

L'altra grande novità è la scomparsa delle sporgenze lungo i montanti: quando lo scorrevole è aperto, non c'è nessun antipatico perno che interrompe la pulizia delle linee. Con il rischio, tra l'altro, di impigliare i vestiti. Al suo posto Maico propone uno scontro fresato nel telaio e un gancio retraiabile posizionato sull'anta, che fuoriesce solo durante la chiusura. Con il vantaggio aggiuntivo di aumentare la sicurezza antiscasso.

In alto: binario a scomparsa

Cosa pende lassù in alto? La cosiddetta guida a vista, che sottrae centimetri alla luce architettonica. Non sugli scorrevoli Lumina, dove è sostituita da un binario di scorrimento a scomparsa, incassato nel traverso superiore.

Più vetro, più protezione

Riducendo la cornice in legno dell'alzante, aumenta la superficie vetrata fino al 35% in più. Questo permette di aumentare anche la protezione contro gli scassinatori scegliendo una vetrata di sicurezza infrangibile.

Più vetro, più isolamento

Acustica

Ridurre il profilo in legno a favore di una superficie vetrata più ampia significa innalzare il livello di abbattimento acustico dell'intero scorrevole.

Termica

Oltre all'isolamento acustico, pure quello termico ne beneficia. Infatti la trasmittanza dell'infisso risulta dalla somma tra il valore U del telaio e il valore U della vetrocamera e quest'ultima, si sa, è più performante. Passando da un alzante scorrevole tradizionale a Lumina, l'isolamento termico complessivo migliora di circa il 20%. L'ideale per edifici ad alto risparmio energetico.

Aria e acqua

L'attenzione ai particolari – guarnizioni, tappi e listelli di tenuta, tutti forniti da Maico – impedirà qualsiasi infiltrazione. I certificati di prova ceduti tramite cascading testimoniano la qualità del sistema:

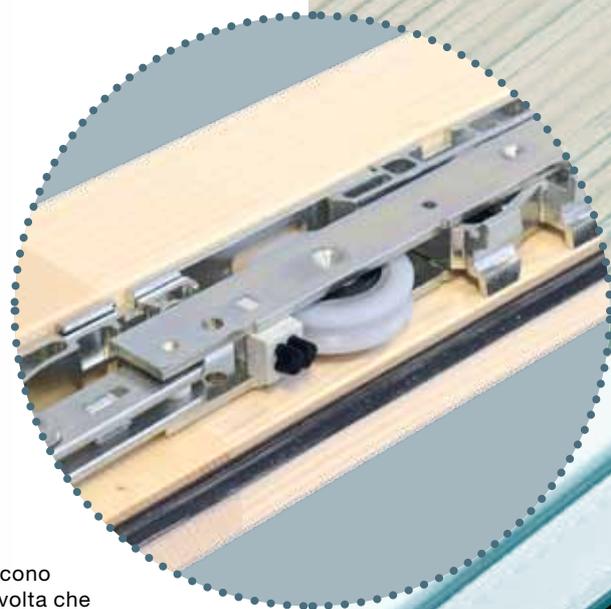
- classe 7A di tenuta all'acqua
- classe 4 nella permeabilità all'aria.

Scorre bene, scorre a lungo

Estetica e prestazioni, senza trascurare la funzionalità. Movimentare un alzante dev'essere semplice, non solo quando è nuovo ma anche a distanza di tempo. Per questo sulle ruote dell'HS Lumina sono applicate delle spazzoline, che puliscono il binario a ogni apertura impedendo allo sporco di depositarsi e di compromettere la scorrevolezza.

Anticorrosione

I meccanismi HS Lumina sono disponibili anche nella versione Tricoat, un trattamento che rende la superficie inattaccabile dalla ruggine in condizioni limite (salsedine, elevata umidità, zone industriali). La loro resistenza alla corrosione è quantificata non solo in teoria con ore di laboratorio, ma anche in pratica con 15 anni di garanzia.



A COLPI DI SPAZZOLA

Le spazzoline integrate puliscono il binario ogni volta che apriamo e chiudiamo. Così lo sporco non inceppa le ruote

»» La superficie vetrata aumenta del 35%. Così l'isolamento termoacustico migliora



Un serramento di peso

Con i meccanismi Lumina lo scorrevole diventa quasi impalpabile eppure, allo stesso tempo, è solido e massiccio. I carrelli reggono infatti 300 chili di peso. È possibile alzare ulteriormente la portata fino a 400 chili passando alla variante HS Standard o HS Performance con anta fissa tutto vetro.

Maniglia ammortizzata

Perché il ritorno della maniglia durante la chiusura sia fluente e senza scatti anche sugli scorrevoli più pesanti, si può applicare un ammortizzatore sul frontale della serratura: la rotazione sarà dolce e confortevole.

Semplice fin dal montaggio

Per facilitare il montaggio delle componenti, Maico ha inventato un nodo centrale che non ha bisogno di essere avvitato: il listello si fissa sul profilo tramite incastro, facendogli fare "clip" contro la testa di apposite viti. Naturalmente un listello in legno è sempre possibile.



CLIP!
Isolamento e praticità se si sceglie il listello termico con guarnizioni integrate: si applica a incastro sul nodo centrale

Scopri Lumina in anteprima

Lo scorrevole HS Lumina sarà la novità dell'autunno 2014, con i meccanismi in vendita a partire da settembre.

Vuoi essere tra i primi a costruire Lumina?

Per essere tra i primi serramentisti in Italia a proporre un HS Lumina, basta compilare il modulo internet su www.maico.com/lumina: si può così prenotare una visita in Maico per toccare con mano il campione in anteprima. Oppure fissare un appuntamento con l'agente per assicurarsi i meccanismi disponibili con i primi ordini.

Se sei un progettista

Compilando il modulo su www.maico.com/lumina anche gli architetti hanno la possibilità di prenotare una visita in Maico. Scopriranno come uno scorrevole Lumina può valorizzare le facciate degli edifici che progettano. ■

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Aumenta la superficie vetrata dell'alzante scorrevole: l'inbomgro dell'anta mobile è il più sottile di sempre.
- Migliora l'estetica: via tutti gli elementi a vista che interrompono la pulizia delle linee (per es. perni e binari).
- Crescono le prestazioni termiche, acustiche e antiscasso.
- Si semplifica il montaggio, con il nodo centrale da fissare "a clip".

MAGGIORI INFORMAZIONI

Daniel Gufler
Maico Product &
Application Management
d.gufler@maico.com

www.maico.com/lumina

» Vieni in Maico per vedere Lumina in anteprima. E diventa uno dei primi serramentisti a realizzarlo



E tu, ce l'hai il SYSP?

Un po' mi sono preoccupata, quando mi hanno assegnato un articolo sui SYSP. I SYSP? Non è che durante le riunioni di redazione non stia attenta, ma i SYSP non li avevo mai sentiti prima. Eppure stanno dicendo che sono fondamentali per il lavoro del serramentista perché curano in ogni dettaglio la posa del cassonetto... Ah, ho capito, stanno parlando dei System Partner Maico! Sì, mi sembra che Elisabetta abbia scritto un articolo su di loro. È meglio che me lo vada a rileggere (è su Tecnogramma di febbraio 2013 per chi, come me, avesse bisogno di una rinfrescata).

■ TESTO DI ROBERTA SODA

■ FOTO DI EUGENIO ZAFFAGNINI

■ TEMPO DI LETTURA: 10' 30"

Quindi, un bell'articolo sui System Partner Maico (detti amichevolmente SYSP) entro qualche settimana. Ce la farò? Ma sì, è tutta questione di avere le giuste informazioni, fare un po' di ricerca, intervistare qualcuno. Già, intervistare qualcuno. Qualcuno che mi sappia dire chi sono e che cosa fanno i System Partner. E perché sono importanti.

I serramentisti ce l'hanno?

Comincio con un serramentista, Marco Bussi, titolare della Falegnameria Bussi di Forlì. Gli chiedo a bruciapelo: «Lei ce l'ha un System Partner?»

«Sì, da circa un anno», mi risponde al telefono.

«E, scusi, che cosa fa per voi?»

«Il System Partner si occupa di assemblare e posare il cassonetto Libra. Non lo facciamo da soli, perché non è il nostro lavoro: la posa dei cassonetti coibentati è giusto che la faccia chi lo sa

fare bene. Noi ci concentriamo sul serramento».

Marco Bussi sembra piuttosto soddisfatto del suo System Partner, tanto che ci tiene a sottolineare che «è un vero professionista e una persona affidabilissima» e ripete che non potrebbe essere più contento. Chiedo, quindi, che cosa rende la collaborazione con il System Partner così ben riuscita.

Mi risponde con enfasi che per loro al primo posto c'è la serietà dell'azienda, e con il System Partner sanno di avere sempre qualcuno al loro fianco. «È sempre presente – mi racconta Bussi – ci assiste anche con la consulenza. Pensi che stiamo progettando la nuova esposizione e che ci sta aiutando con i dettagli tecnici. Ha molta competenza tecnica.»

Per questo, proprio perché hanno competenza e professionalità, consiglia i System Partner anche ai progettisti.

Piano, un attimo: come anche ai progettisti, perché hanno bisogno dei SYSP? Forse è meglio indagare.





RITRATTO

L'architetto Erik Gasparini, 42 anni, è Esperto CasaClima, Certificatore Ecoabita e Certificatore Energetico Regione Emilia Romagna. Il suo studio è a Rubiera (RE).



RITRATTO

Fondata nel 1980, la Falegnameria Bussi di Santa Sofia (FC) realizza infissi interni ed esterni in legno di qualità. Il geometra Marco Bussi è responsabile commerciale dell'azienda di famiglia.



Cosa dice l'architetto?

Chiamo l'architetto Erik Gasparini, di Rubiera (RE). Mi racconta: *«Collaboro con un System Partner da quasi due anni. Mi dà un servizio completo: dal sopralluogo iniziale, alle valutazioni tecniche, fino alla parte economica e al coordinamento con gli altri fornitori. Mi è capitato spesso che con la presenza di cappotti, soprattutto interni, vi sia la difficoltà di gestire le varie figure che installano lo strato isolante, il davanzale, la finestra. Quando non c'è una posa condivisa, si deve poi rimediare in corso d'opera, con risultati che non sono quelli pianificati.»* Mi spiega che riunisce, prima in cantiere e poi in studio, il serramentista, il cappottista, l'impresa e, quando vi sono automazioni, anche l'elettricista: insieme determinano le caratteristiche del foro finestra.

Il System Partner si occupa quindi di gestire tutte queste figure e di comunicare con lui. Così si va in cantiere con le idee chiare: ciò evita disagi e diseconomie. *«Perciò preferisco averlo al mio fianco fin dalla progettazione – sottolinea l'architetto – perché nella gestione tecnica del foro finestra il System Partner si rivela fondamentale: noi progettisti non abbiamo la stessa esperienza. E poi mi dà sempre due o tre proposte diverse (in termini economici, ma anche tecnici) e su queste ragioniamo. Così posso gestire meglio anche il preventivo verso il mio cliente, proponendogli soluzioni alternative.»* Perfetto, mi sembra di aver capito. Dunque, i System Partner sono dei professionisti del foro finestra, che assistono i serramentisti, ma anche gli architetti, e che consigliano le

«Mi dà un servizio a 360 gradi che non è facile trovare: con il System Partner si può dialogare e trovare la soluzione di volta in volta più idonea»

Arch. Erik Gasparini



RITRATTO

Oswaldo Bottiglieri è titolare e responsabile commerciale di Ever. Nata 25 anni fa a Genova come azienda artigianale, Ever è specializzata nella distribuzione in tutta Italia di avvolgibili e cassonetti, attraverso i suoi punti vendita specializzati chiamati Excellent Points.

soluzioni migliori grazie alla loro profonda conoscenza tecnica e alla capacità di gestire al meglio il lavoro di posa fornendo Libra. Sono dei partner e dei punti di riferimento.

Ma perché non parlare con uno di loro, magari ne esce fuori qualcosa di interessante. Chiamo Alex, il responsabile del servizio clienti Maico: «Non è che mi daresti i contatti di un System Partner al quale fornite il sistema Libra? E che magari ha frequentato uno dei vostri corsi? Vorrei capire meglio chi sono.»

Finalmente li conosco!

Incontro Oswaldo Bottiglieri di Ever e Maurizio Malchiodi di Fenster Service il 10 aprile direttamente

nella sede Maico. Stanno partecipando al primo simposio nazionale dei System Partner.

Da quanto tempo siete System Partner Maico?

Oswaldo Bottiglieri, Ever: «Da oltre due anni. Essere System Partner Maico ci dà la possibilità di completare e innovare la nostra offerta di azienda produttrice di avvolgibili e oscuranti. Libra è un prodotto nuovo per il mercato italiano, che un po' ci mancava: ora possiamo integrare la nostra offerta, prevalentemente rivolta alle ristrutturazioni, con una soluzione adatta al nuovo, dove sono importanti le prestazioni termiche, acustiche, nonché il design».

Maurizio Malchiodi, Fenster Service: «Fenster Service nasce un anno e mezzo fa proprio come



RITRATTO

Una grande esperienza alle spalle, Maurizio Malchiodi è responsabile tecnico di Fenster Service. L'azienda di Campagnola Emilia (RE) è stata fondata nel 2011 e opera in tutto il Centro-Nord.

System Partner: non siamo un'azienda con un'unità produttiva, siamo unicamente System Partner. Secondo noi è importante essere super partes. La terzietà è uno degli aspetti fondamentali per potersi proporre a un mercato più ampio e trovare nuove relazioni con i serramentisti».

Chi sono i vostri clienti?

Osvaldo Bottiglieri: «I nostri Excellent Points, cioè punti vendita specializzati. Li assistiamo quando hanno a che fare con clienti che lavorano sul nuovo. A loro trasmettiamo anche il nostro know-how maturato nei primi anni di attività, quando posavamo noi stessi avvolgibili e oscuranti».

Maurizio Malchiodi: «I serramentisti ai quali forniamo Libra e, ultimamente, i costruttori di case in legno, che rappresentano circa il 25% del nostro mercato. Sono aziende piccole legate alla committenza privata, con case a disegno e non su modulo standard. Il costruttore

si affida a noi per fornire delle soluzioni valide, e solo successivamente sceglie il serramentista che deve occuparsi della produzione. I costruttori di case in legno sono una clientela molto sensibile, perché puntano sulla qualità e hanno come obiettivo elevate prestazioni energetiche dell'edificio».

Che cosa offrite ai vostri clienti?

Osvaldo Bottiglieri: «Ai nostri clienti (i rivenditori) diamo non solo i prodotti ma anche la formazione sulla posa. Quando siamo nati, posavamo noi stessi gli avvolgibili, l'abbiamo fatto per tanti anni e abbiamo perciò una grande competenza maturata

«Affidandosi al System Partner, il serramentista ha due certezze: che i costi sono quelli e che il lavoro sarà conforme a quanto richiesto»

Maurizio Malchiodi, Fenster Service

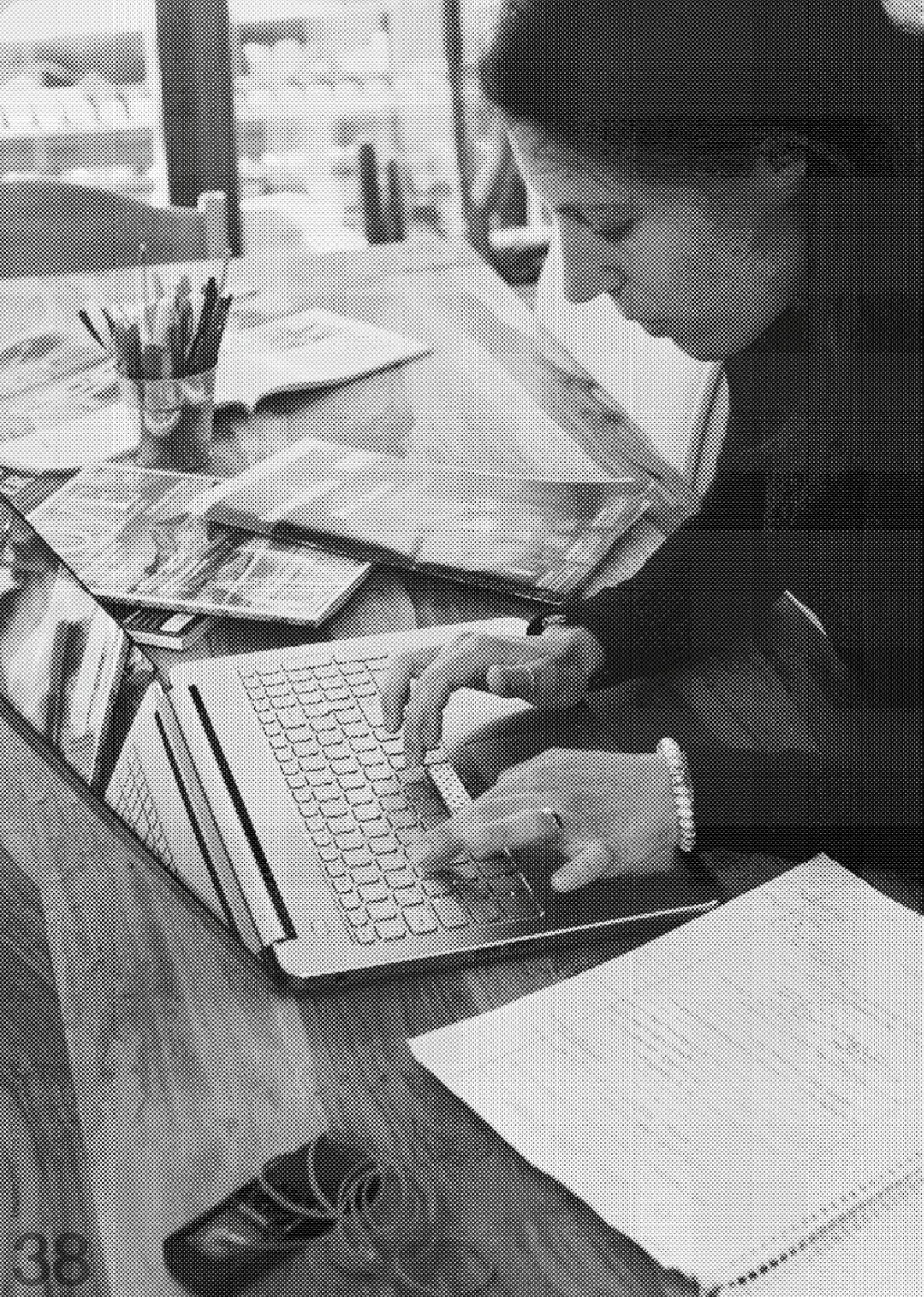
sul campo. Abbiamo iniziato con la vendita ai privati, il che ci ha permesso di sviluppare la nostra preparazione tecnica».

Maurizio Malchiodi: «Innanzitutto Libra, sia a serramentisti che a progettisti. Spesso poi possiamo anche i serramenti, avvalendoci di posatori CasaClima o artigiani di fiducia. Non solo. Offriamo anche una serie di prodotti e servizi, quali per esempio il *blower door test* e le verifiche in cantiere. Siamo consulenti e affianchiamo i serramentisti nel relazionarsi con i progettisti e i prescrittori.»

Qual è il rapporto con Maico?

Oswaldo Bottiglieri: «Il dialogo con Maico è costante. Il nostro rapporto è basato sulla sinergia: noi mettiamo le nostre competenze sugli oscuranti e Maico mette la preparazione, la ricerca e lo sviluppo. Siamo presenti sul campo, e abbiamo perciò la possibilità di dare un contributo importante allo sviluppo delle soluzioni. Come per





«I cassonetti li facciamo fare al System Partner, per essere sicuri di avere un risultato di qualità»

Marco Bussi, Falegnameria Bussi

esempio è accaduto per Libra 250: essendo specializzati nella sicurezza, le nostre tapparelle sono un po' più robuste, per cui la dimensione d'ingombro è superiore alla misura 230 del Libra standard.

Ci siamo confrontati con Maico e oggi, con il Libra 250, possiamo offrire finalmente una gamma più ampia».

Maurizio Malchiodi: «È un rapporto di scambio e di supporto nella soluzione dei problemi. Faccio un esempio: Libra 250. Spesso ci troviamo di fronte a situazioni con altezze importanti, e quindi abbiamo la necessità di ospitare le tapparelle in un cassonetto più capiente. Lo stesso discorso vale per le tapparelle di sicurezza in

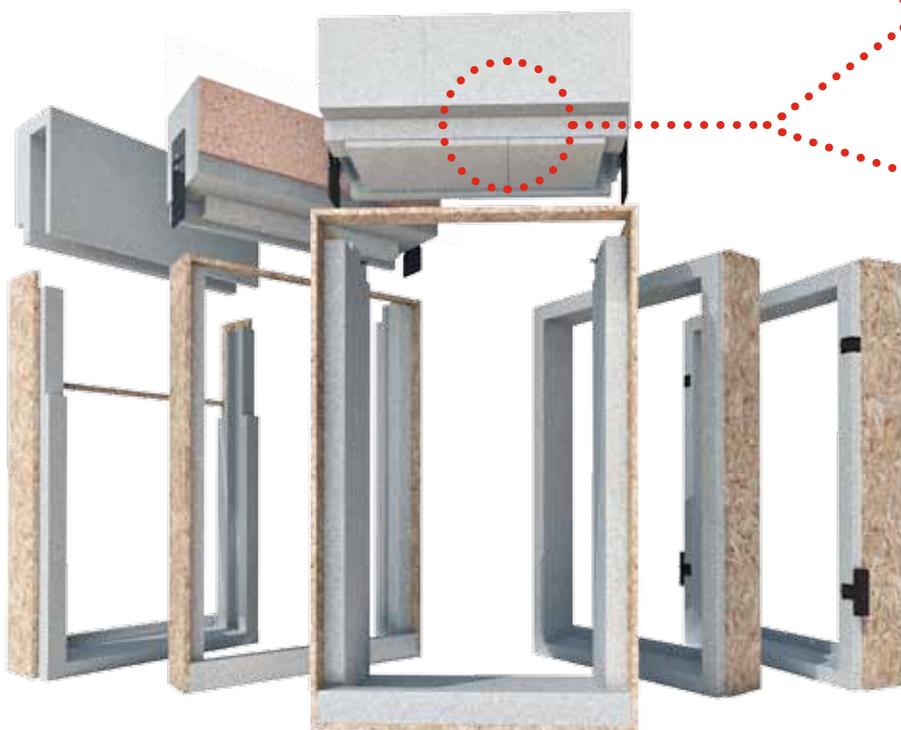
alluminio estruso, che hanno diametri d'ingombro piuttosto ampi. Inoltre, secondo la tradizione della nostra zona, l'ispezione viene fatta dall'interno e il serramento è montato a filo muro interno. La clientela è abituata a tapparelle da 50 o 55, e crede che dimensioni inferiori significhino un prodotto non qualitativamente adeguato. Abbiamo esposto queste problematiche a Maico e insieme siamo riusciti a trovare una soluzione».

E per il futuro, che cosa prevede?

Osvaldo Bottiglieri: «Il futuro è già delineato, perché è frutto di una buona partenza. Certamente gli attori sul mercato diminuiranno, come sta già accadendo,

ma aumenterà la competenza e la qualità. Ci sarà meno spazio per l'improvvisazione e maggior riconoscimento al merito».

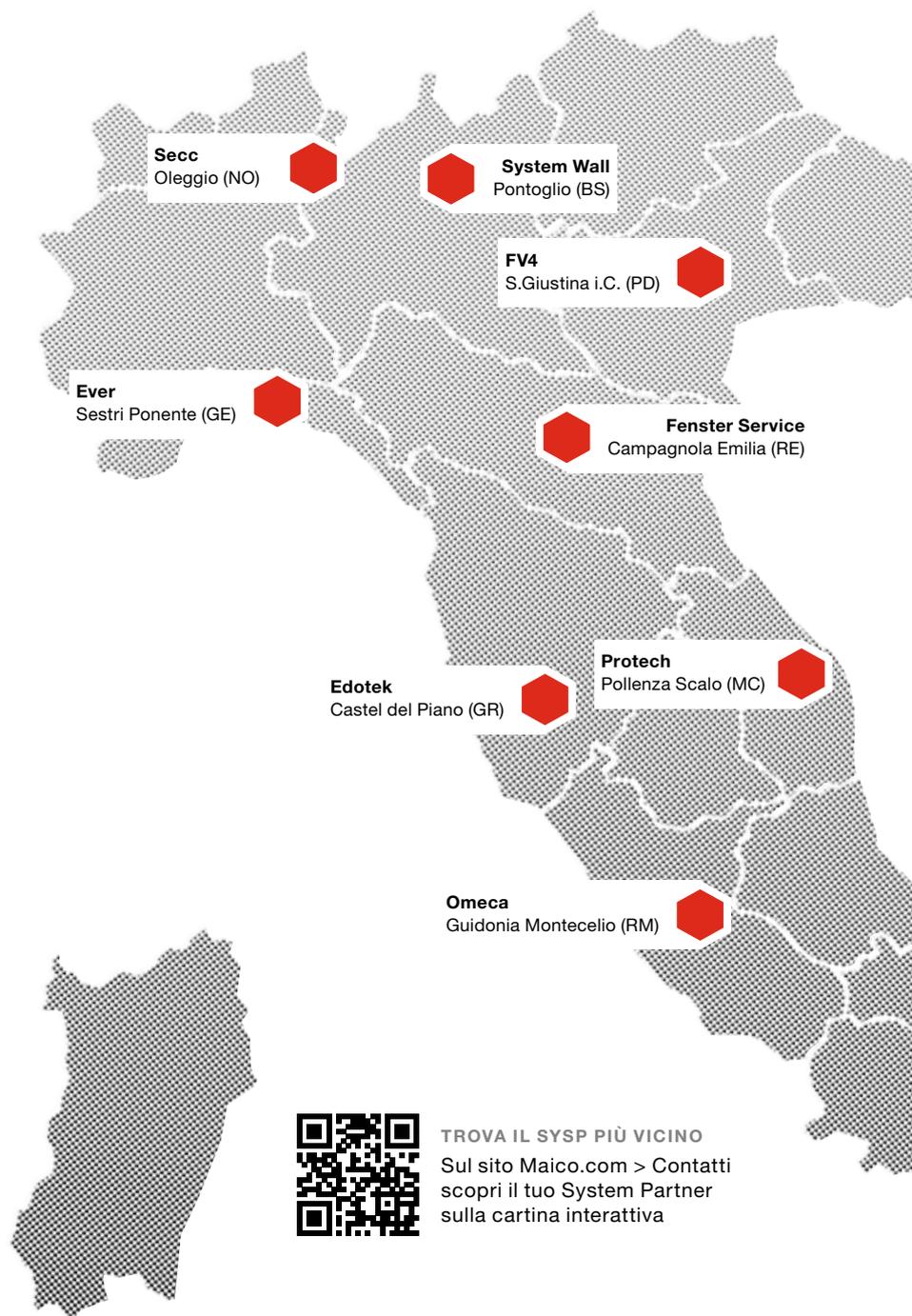
Maurizio Malchiodi: «Credo che i System Partner riusciranno ad affermarsi, perché sono il collante tra il progettista e il serramentista. Il progettista cerca un unico



LE DIMENSIONI CONTANO

Alla numerosa famiglia di Libra si aggiunge la versione con diametro interno da 250 mm (con ispezione frontale o dal basso), per le situazioni in cui è richiesto un avvolgibile più voluminoso

referente che gli gestisca il foro finestra, che abbia competenza sia del giunto muro-controtelaio sia del giunto controtelaio-infisso. Il serramentista, dal canto suo, è sempre più impegnato a migliorare la qualità del suo prodotto e a cercare soluzioni nuove. Il System Partner è quella figura capace di cucirgli un prodotto sartoriale, senza distoglierlo dalla quotidianità della sua produzione. Anche i serramentisti cominciano a vedere i System Partner come un'opportunità e non come concorrenti, perché capiscono che possono aiutarli operativamente: demandando al System Partner, possono concentrarsi sulla produzione, hanno costi certi, restano al passo con le normative di settore, e si possono dedicare a cercare nuove commesse».



TROVA IL SYSP PIÙ VICINO
Sul sito Maico.com > Contatti
scopri il tuo System Partner
sulla cartina interattiva

COSA FANNO I SYSP?

PER IL SERRAMENTISTA:

- Assemblano e installano Libra
- Montano gli oscuranti: tap-parelle, frangisole, persiane
- Possono posare gli infissi del serramentista
- Mettono in contatto il serramentista con i progettisti
- Effettuano il *blower door test*

PER I PROGETTISTI:

- Gestiscono i punti deboli della facciata (per es. il casonetto e il fissaggio delle persiane su cappotto)
- Isolano e sigillano il foro muro
- Coordinano i professionisti in cantiere
- Effettuano il *blower door test*



«I System Partner possono affiancare architetti e ingegneri sul cantiere perché sono preparati a farlo»

Oswaldo Bottiglieri, EVER

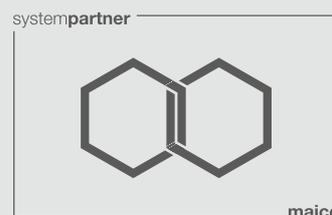
Quindi, chi sono i System Partner Maico?

Oswaldo Bottiglieri e Maurizio Malchiodi sono solo alcuni dei System Partner presenti sul territorio italiano: in tutto sono una decina, distribuiti in tutte le zone. Forse non sono ancora molto conosciuti, ma è pur vero che molti di loro sono nati meno di un anno fa. Eppure, incontrandoli durante i due giorni del simposio, ho notato in tutti una grande voglia di fare, uno spirito dinamico e tante idee per il futuro. E così ho capito una cosa fondamentale: i System Partner sono persone che mettono le loro

capacità, le loro energie, le loro competenze al servizio dei serramentisti e dei progettisti. Perché credono in ciò che fanno e vogliono dimostrarlo con i fatti. E non vorrei dare io una definizione di System Partner Maico, preferisco concludere questo articolo (che grazie a loro sono riuscita a scrivere per tempo!), con le parole di Oswaldo Bottiglieri, che vede la più grande forza dei System Partner nell'unione di aziende, grandi e piccole, che «hanno la stessa visione e che decidono di unire le forze pur mantenendo la loro identità e specificità.» E che, insieme, affrontano le sfide di un mercato molto competitivo, con prodotti tecnologicamente evoluti. ■

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Chi sono i SYSP? Sono i System Partner Maico: i professionisti del foro finestra specializzati nel montaggio di Libra.



- La rete dei SYSP si sta espandendo in tutta Italia: sono una decina e oggi hanno nella loro gamma anche il nuovo Libra 250, capace di accogliere anche avvolgibili più ingombranti.
- I SYSP si occupano di tutto ciò che riguarda il cassonetto, ma non solo: assemblano e posano il sistema Libra e, se richiesto dal serramentista, danno consulenza e posano i serramenti.
- I SYSP sono anche consulenti sul foro muro per il progettista: lo assistono sin dall'inizio, coordinano le varie figure professionali e definiscono le fasi della posa dei cassonetti.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Massimiliano Salvato
Maico Product &
Application Management
m.salvato@maico.com

 **Telcam**
Atena Lucana (SA)

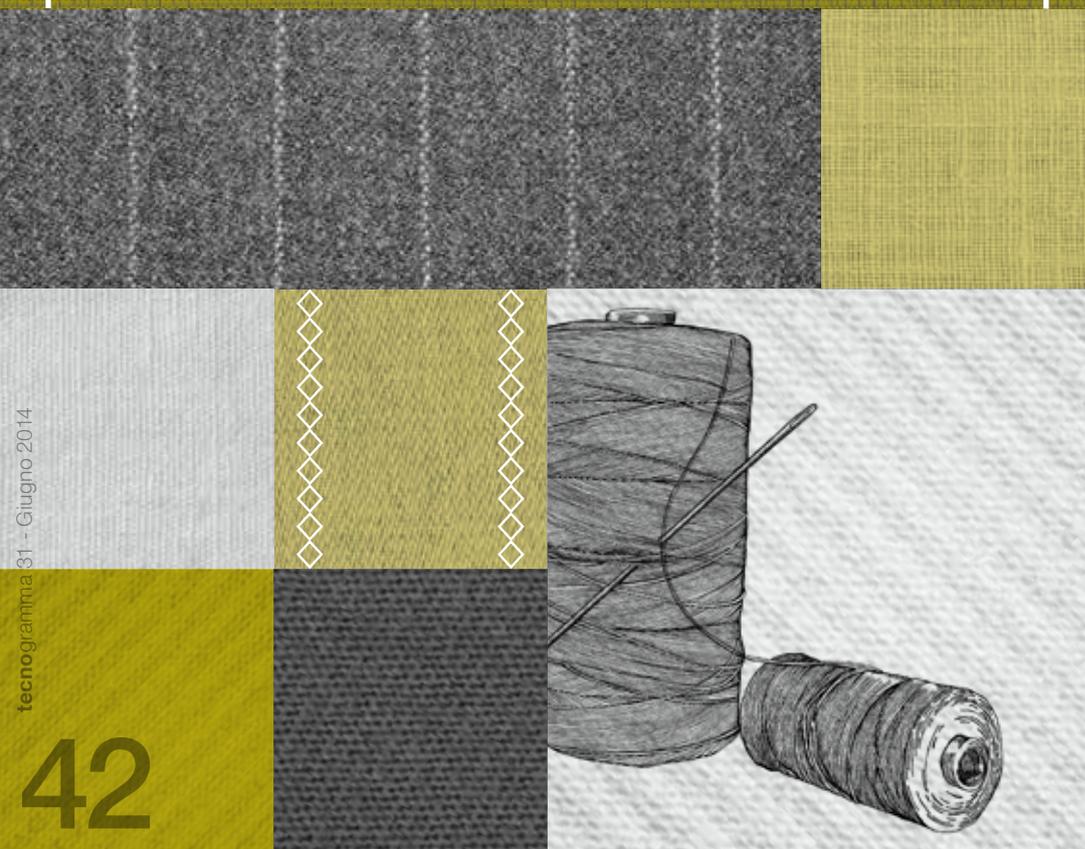
Lo scordio su misuro

■ TESTO DI ELISABETTA VOLPE

■ FOTO DI EUGENIO ZAFFAGNINI

■ TEMPO DI LETTURA: 3'

Vestire un alzante scorrevole con una soglia che gli calzi bene è complicato perché il "taglia e cuci" rallenta la produzione. Da oggi il serramentista non se ne deve preoccupare più: lui comunica le misure, Maico gli consegna la soglia già tagliata e assemblata, pronta per essere posata. Così lo scorrevole HS sarà impeccabile.





GRAFICA I STOCKPHOTO / ELAB. MAICO/LEITER (TUTTE)



Il servizio che non c'era: una soglia personalizzata sulle misure dell'alzante scorrevole per vestirlo a pennello.

Finalmente il serramentista può ricevere la soglia Maico già tagliata e assemblata, così non deve lavorarla ma semplicemente montarla sullo scorrevole HS. E il commerciante di ferramenta può liberare il magazzino dagli accessori (tappi, profili, binari...) e vendere la soglia già finita.

Un taglio al lavoro

Non tutti i costruttori di serramenti hanno una linea produttiva dedicata agli alzanti scorrevoli e – anche se ce l'hanno – non è detto che lavorino le soglie in serie. La lavorazione di una soglia prevede diversi passaggi: tagliare a misura (con lama diamantata per la vetroresina), incollare i tappi, avvitare e sigillare il profilo livellatore, applicare il binario... Insomma, la produzione si complica e rallenta. Per chi preferisce velocizzare i tempi e concentrarsi solo sullo scorrevole, la soluzione sono le soglie già pronte.

Un taglio al magazzino

Le componenti da applicare alla soglia occupano spazio in magazzino. Ordinando soglie già accessoriate e tagliate a misura, la gestione degli articoli si semplifica. Soprattutto in un negozio di ferramenta.

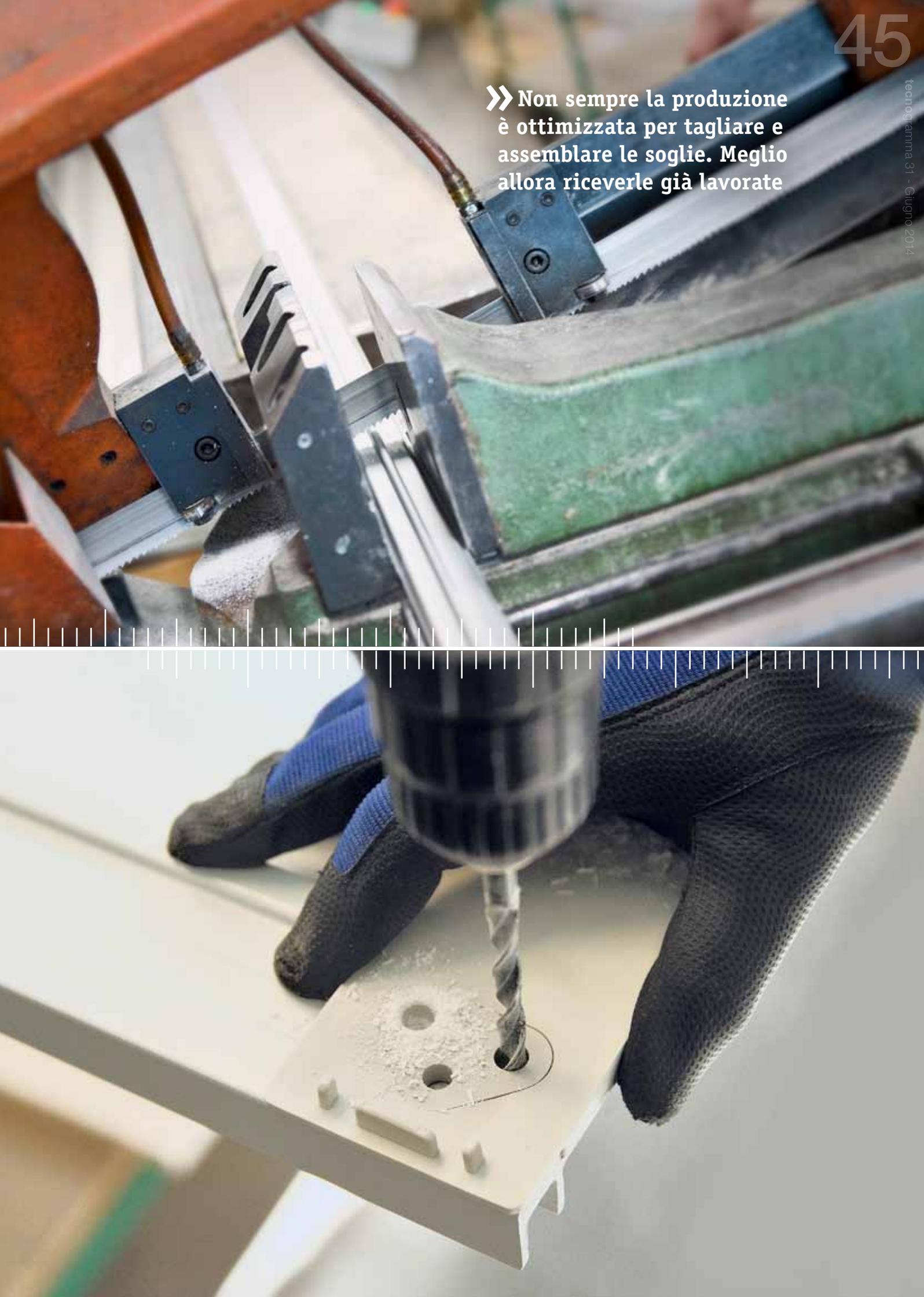
Un taglio ai costi

I costi si riducono. Come? La lavorazione completa della soglia impiegherebbe per oltre un'ora un operaio specializzato. Alla manodopera pura si aggiungerebbero poi i costi per la messa in sicurezza, per i macchinari, per lo spazio in produzione, per la lama diamantata necessaria se la soglia è in vetroresina, per l'aspirazione e per lo smaltimento degli sfridi...

Tutto questo non serve più acquistando il servizio da Maico.

» Servizio in esclusiva Maico: dicci le misure del tuo alzante scorrevole e ti confezioniamo una soglia su misura

» Non sempre la produzione è ottimizzata per tagliare e assemblare le soglie. Meglio allora riceverle già lavorate





Ordine con
misure alzante



Assemblaggio
componenti



Imballaggio



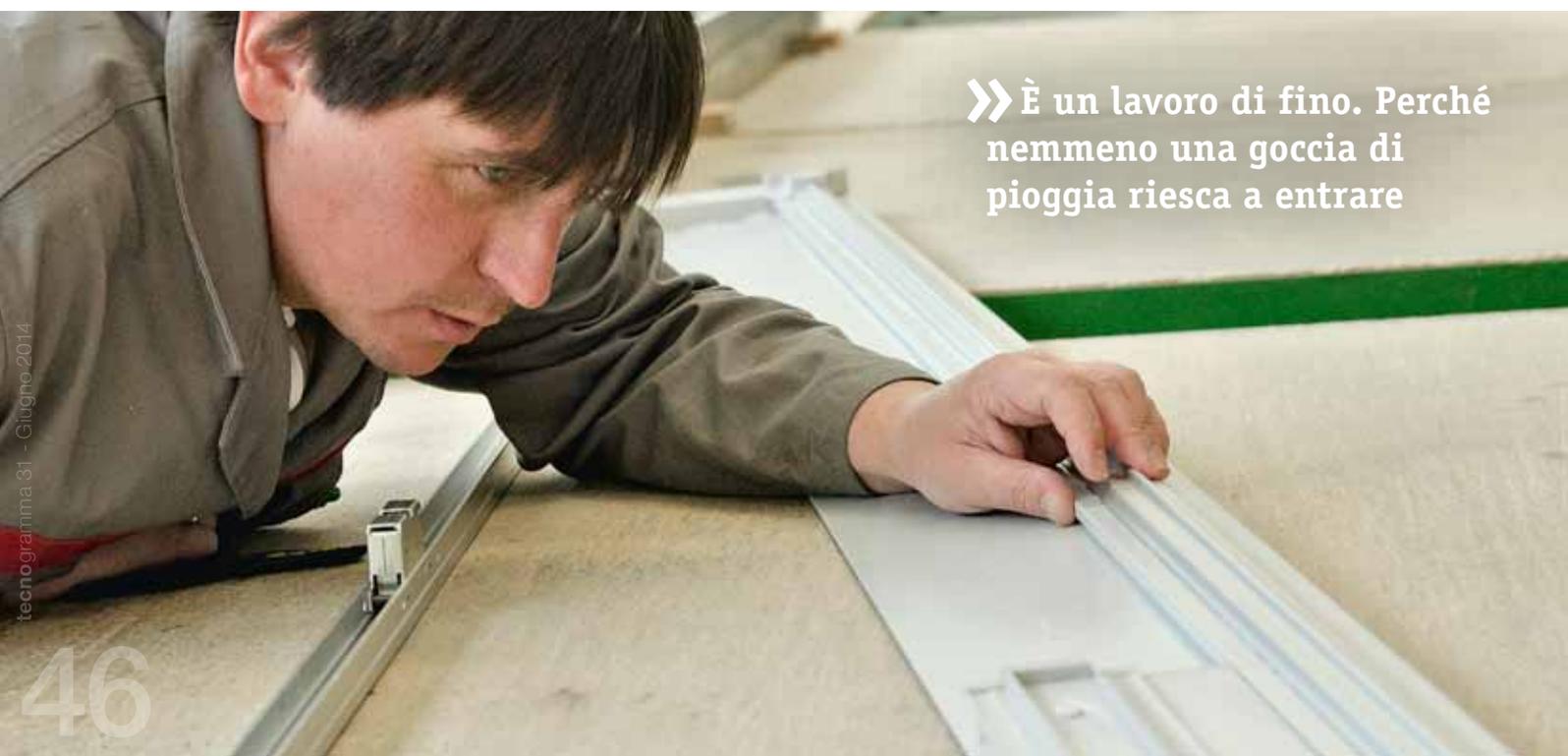
Taglio soglia



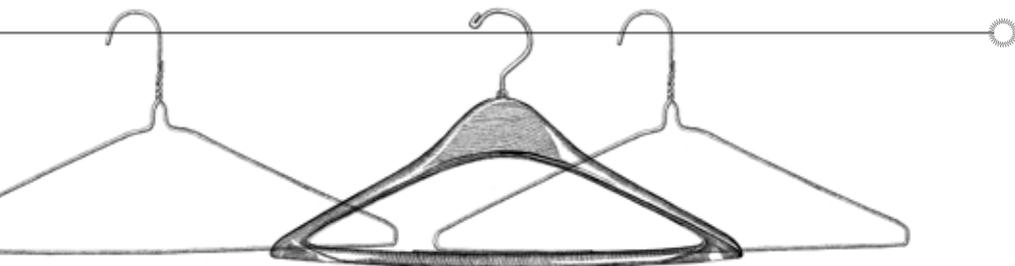
Controllo qualità



Spedizione



» È un lavoro di fino. Perché nemmeno una goccia di pioggia riesca a entrare



» Dopo aver ordinato la soglia e i suoi accessori, compila il modulo con le misure del tuo scorrevole

Impermeabile

La soglia già completa e su misura non migliora solo il lavoro in azienda, ma anche in cantiere perché è assemblata e sigillata ad arte. In Maico ogni soglia viene lavorata con cura e attenzione, e sottoposta a un controllo di qualità finale prima di essere imballata e spedita. Solo così c'è la certezza che svolgerà bene il suo compito, ovvero non far entrare acqua.

Prepariamo e confezioniamo

Quando la "sartoria" Maico riceve la conferma dell'ordine con le misure dell'alzante scorrevole, parte la lavorazione della soglia: taglio, assemblaggio, controllo qualità, imballaggio e spedizione entro dieci giorni.

Come ordinare

Per ricevere il pezzo finito, i clienti Maico ordinano la soglia e i suoi accessori come sempre: via catalogo elettronico, su MaicoWin, tramite l'agente o contattando direttamente Maico. La novità è che compilano anche un modulo (online nell'area riservata Extranet sotto la sezione "Assistenza" oppure da richiedere al proprio referente Maico) dove specificano tipologia e misure dell'alzante scorrevole sul quale la soglia andrà montata. A questo punto Maico riassume tutto in una conferma d'ordine e, appena il cliente dà il via libera finale, la lavorazione ha inizio.

Maico taglia la vostra soglia, voi tagliate tempo e costi in produzione. Per realizzare alzanti scorrevoli sempre più belli e performanti. ■

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Si può ordinare la soglia su misura per il proprio alzante scorrevole. È un servizio esclusivo di Maico.
- Il costruttore di serramenti non deve più tagliare e assemblare la soglia: risparmia lavoro, tempo e denaro.
- Il commerciante di ferramenta può ridurre gli articoli a magazzino: anziché tappi, profili e binari, vende direttamente la soglia finita.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Domenico Mirandola
Responsabile vendite interne Maico
d.mirandola@maico.com



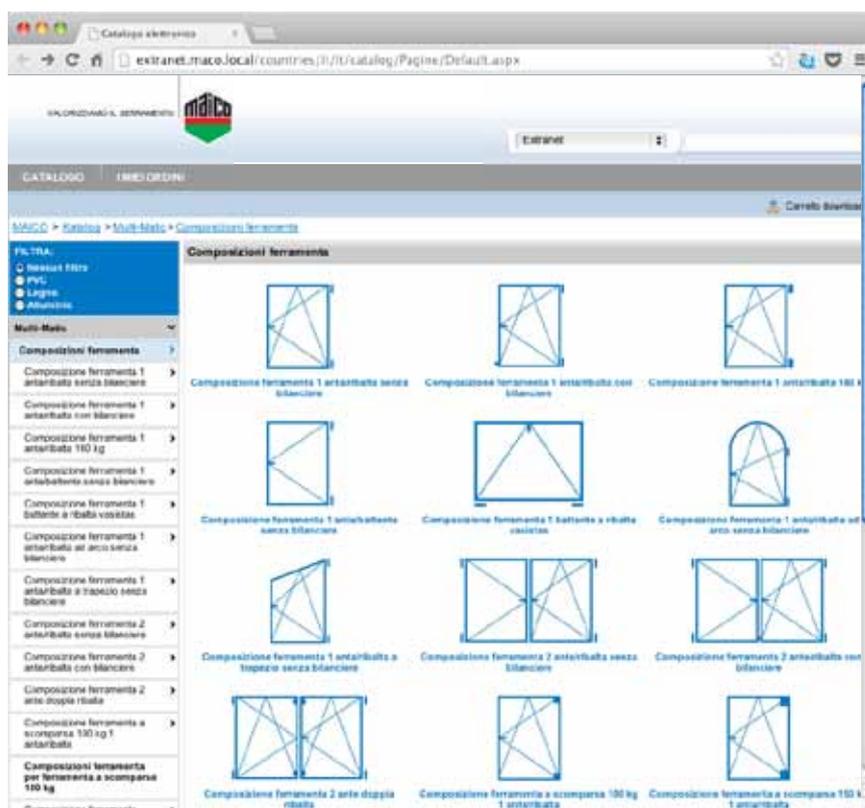
Persi in una selva di prodotti?

Volevate una cremonese e vi siete impigliati in una forbice. Cercavate una maniglia e siete inciampati in una soglia. Se i cataloghi ferramenta assomigliano a una selva oscura, è il momento di provare Maico: come un navigatore, il suo catalogo online vi ricondurrà sulla retta via. Dritti dritti al prodotto che stavate cercando.

■ TESTO DI ELISABETTA VOLPE

■ FOTO DI EUGENIO ZAFFAGNINI

■ TEMPO DI LETTURA: 4'



» Il catalogo online di Maico non è un'ammucchiata di pdf. È una piattaforma interattiva dove trovare disegni, schede e prezzi della ferramenta

Obiettivo: trovare i meccanismi da montare sulla finestra che state costruendo o le componenti da tenere nel vostro negozio di ferramenta.

Ostacoli: pagine fitte di codici dove è facile perdere l'orientamento.

Via d'uscita: il primo catalogo di ferramenta online, che con la risolutezza di un navigatore satellitare vi condurrà proprio là dove volevate arrivare.

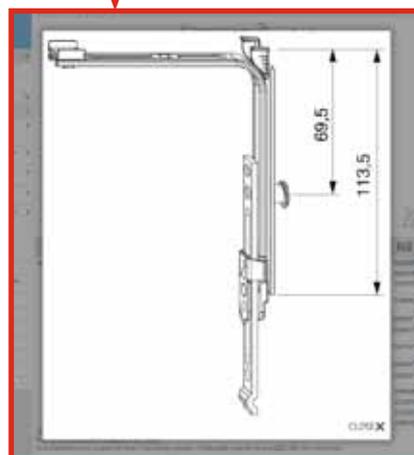
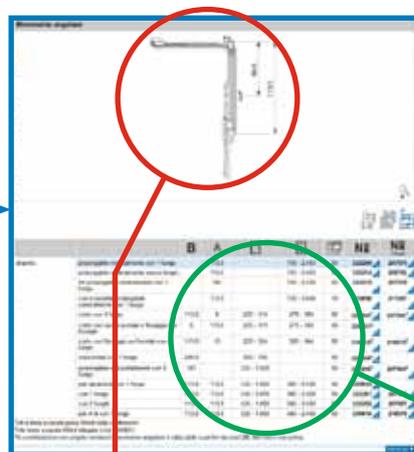
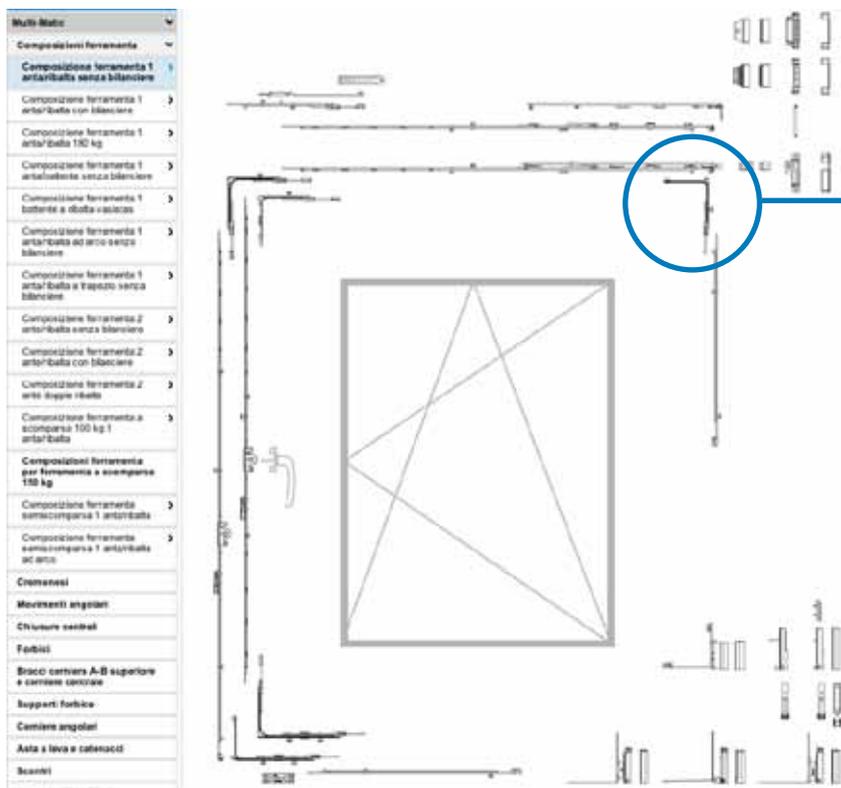
Uno spazio virtuale ordinato

Entriamo nel catalogo online dove cercare, trovare, acquistare prodotti per infissi.

Molto più che un pdf

Il catalogo Maico è un'area riservata da esplorare e navigare, ben diversa dalle pagine dei cataloghi tradizionali riversate "uno a uno" su Internet: a differenza delle pagine pdf che si possono solo sfogliare, nel catalogo elettronico Maico si può cliccare sulla componente di un esploso ferramenta, fare ricerche per parole chiave, saltare da una sezione all'altra coi menu, scaricare un disegno Cad... E, soprattutto, si può acquistare.





Area download

Nº	Nº	Download completo	Scheda tecnica	Scheda tecnica	Trucat	Disegn
222219	357576	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]
222218	309762	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]
222215	357576	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]
213908	211241	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]
222213	357588	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]
229921		[Download]	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]
218712	218876	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]	[Download]

	B	A	
prolungabile verticalmente con 1 fungo		113,5	7
prolungabile verticalmente senza fungo		113,5	7
Ad prolungabile verticalmente con 1 fungo		181	7
con scarpella prolungabile verticalmente con 1 fungo		113,5	7
carto con 1 fungo	113,5	5	220 - 319
carto con uscita puntale e fessaggio sul frontale	5	113,5	225 - 319
carto con fessaggio sul frontale con 1 fungo	113,5	10	225 - 324
orizzontale con 1 fungo	248,5		320 - 750
prolungabile orizzontalmente con 1 fungo	181		320 - 1.650

Venite a curiosare!

Naturalmente il tasto "Compra" è attivo solo per i clienti, ma la consultazione di disegni e schede tecniche è libera. Basta registrarsi su www.maico.com/catalogoelettronico per iniziare a navigare.

Restringere le strade

Tutte le strade portano al prodotto. Il metodo classico è cliccare sul menu di navigazione con le linee, dove specificare man mano famiglia e sottofamiglia. Ma si può raggiungere la meta anche per altre vie.

I filtri per le ricerche

Mentre nella navigazione per linee di prodotto si procede tenendo in mente la tipologia del pezzo, con i filtri si restringe la scelta a un "raggruppamento logico di pezzi". Facciamo un esempio: se per una porta d'ingresso voglio una serratura con gancio, applicherò il filtro "Tipo di punto di chiusura" specificando "Gancio". In questo modo vedrò non solo tutte le serrature con gancio, ma anche i loro accessori (scontri, dime ecc.).

Gli esplosi cliccabili

I meccanismi per aprire le finestre a battente e a ribalta si trovano dentro Multi-Matic, la linea più grande e complessa di Maico. Per facilitare l'orientamento all'interno di questa famiglia di prodotti, ci sono "esplosi di ferramenta" cliccabili. In pratica, su un unico disegno sono raffigurati tutti i meccanismi da montare su una finestra e cliccando su uno di essi (per esempio una forbice o un movimento angolare) si arriva direttamente alla sezione corrispondente. A quel punto si possono poi usare i filtri per restringere ulteriormente la scelta (per es. in base alla portata, al numero o alla forma delle ante).

Dimmi cosa cerchi

Infine si può fare una ricerca libera per parole chiave: si inserisce il nome della componente oppure uno specifico codice articolo.

BOOM!

Esplosi ferramenta cliccabili: dalle tabelle ai disegni fino alle misure

		B	A				Nº	Nº Tricoat
argento	prolungabile verticalmente con 1 fungo		113,5		750 - 2.450	50	222209	207575
	prolungabile verticalmente senza funghi		113,5		750 - 2.450	50	222214	209792
	A4 prolungabile verticalmente con 1 fungo		181		750 - 2.450	50	222215	207576
	con scarpetta prolungabile verticalmente con 1 fungo		113,5		750 - 2.450	10	210096	211241
	corto con 1 fungo	113,5	5	220 - 319	275 - 359	50	222203 ¹	207566 ¹
	corto con uscita puntale e fissaggio sul frontale	5	113,5	225 - 319	275 - 359	50	225021 ²	
	corto con fissaggio sul frontale con 1 fungo	113,5	10	225 - 324	280 - 364	50	216712 ²	218976 ²
	orizzontale con 1 fungo	248,5		320 - 750		50	222204 ³	
	prolungabile orizzontalmente con 1 fungo	181		320 - 1.650		50		
	per aerazione con 1 fungo	113,5	113,5	320 - 1.650	360 - 2.450	50	209034	
	con 1 fungo	113,5	113,5	320 - 1.650	360 - 2.450	50	222205 ³	207569 ³



QUANTO MI COSTI?

Il catalogo è anche un listino: un clic sul "+" ed ecco il prezzo dell'articolo

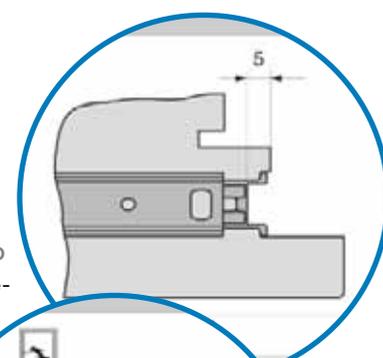
Più informazioni di quelle stampate

La ricerca facilitata non è l'unico vantaggio del catalogo online. Anche se non occupa spazio fisico, contiene molte più informazioni di quante un volume stampato potrà mai contenere. Così è tutto a portata di mano, senza bisogno di chiamare l'agente Maico.

Disegni

In produzione chiedono un disegno quotato per sapere a che altezza tagliare la ferramenta? All'ufficio tecnico tornerebbe comodo un disegno in formato dxf da inserire nel progetto Cad del serramento? Scaricate tutti i disegni che vi servono.

Al momento le linee ultimate al 100% con i disegni sono Multi-Matic, Transit, Cernex, Supra, Deventer, Deventer, Proposa, Provetro e Next; le altre sono in fase di completamento.



OLTRE L'ACQUISTO

Il catalogo non serve solo per scegliere: dà anche informazioni su come applicare la ferramenta

Dettagli tecnici		Download	Dime				
Posizionamento viti				1	2	3	4
Nº	Nº Tricoat						
222209	207575	0				2	106,5
222214	209792	0				2	106,5
222215	207576	0				3	106,5
210096	211241	0				2	106,5
222203 ¹	207566 ¹	2	106,5	121,5		1	106,5
225021 ²		1	106,5			2	106,5
216712 ²	218976 ²	2	106,5	121,5		1	106,5
222204 ³		3	106,5	174	241,5	0	
222205 ³	207569 ³	2	106,5	174	189	0	
209034		2	106,5	121,5		2	106,5
222204 ³	207566 ¹	3	106,5	174	241,5	0	





NON PERDERTI

Prova subito il catalogo elettronico di Maico

Scheda tecnica

Dalla schermata di ciascun articolo si può scaricare la scheda tecnica specifica. Vi darà tutte le informazioni su:

- posizionamento delle viti e dei punti di chiusura
- dime da utilizzare
- schema di foratura
- schema di tranciatura
- regolazioni.

Quanto costerà?

Il catalogo elettronico è anche un listino prezzi: basta cliccare sul "+" accanto al codice dell'articolo per visualizzare il suo prezzo.

Trovato e comprato

Chi acquista direttamente da Maico ha a disposizione una funzione in più: oltre a consultare, può anche ordinare. Per comprare, cliccherà sempre sul "+" accanto al codice articolo e specificherà la quantità. Semplice, vero? ■

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Per trovare facilmente meccanismi per serramenti e prodotti per la posa, provate il catalogo online Maico.
- Tutti lo possono consultare, i clienti possono anche ordinare.
- Ricerca facilitata con filtri, esplosi ferramenta cliccabili, parole chiave.
- Ancora più informazioni che sulla carta: disegni quotati e Cad, schede tecniche, schemi di foratura e tranciatura...

MAGGIORI INFORMAZIONI

Per provare il catalogo online Maico basta registrarsi su:
maico.com/catalogoelettronico

Oppure contattare Domenico Mirandola, responsabile vendite interne: d.mirandola@maico.com



In principio era la carta.

Oggi la carta c'è ancora, ma Tecnogramma è andato in mille... bit! E da questi bit digitali ha preso forme nuove:

- il sito www.tecnogramma.it
- la **app** per leggere e sfogliare la rivista su **iPad e iPhone**.

Scaricando l'app Tecnogramma dall'App Store o attraverso il QRcode qui a fianco, avrete sul vostro tablet o sullo smartphone l'archivio della rivista e riceverete in automatico l'ultimo numero nel momento stesso in cui esce. Tutto a costo zero.



E domani, attraverso quali mezzi comunicheremo e quali nuove forme assumerà il vecchio, caro, Tecnogramma? Continuate a seguirci, cambieremo insieme!

tecnogramma

Periodico di informazione Maico
n. 31 - Giugno 2014

Testi: Roberta Soda, Elisabetta Volpe

Coordinamento e progetto grafico: Eugenio Zaffagnini

Impaginazione: Stefanie Leiter, Eugenio Zaffagnini

Redazione: Martina De Rosi, Christian Gasser, Massimiliano Salvato, Alex Schweitzer, Veico Strim

Hanno collaborato a questo numero: Domenico Mirandola, Hanspeter Platzer, Daniel Sinn

Stampa: Fliri Druck - Merano

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: Elisabetta Volpe - Direttore: Wolfgang Reisigl,

Cas. post. N. 20 S. Leonardo

RINGRAZIAMENTI

Stock fotografici:

Corbis - corbis.com

Fotolia - fotolia.it

iStockPhoto - istockphoto.com

Getty Images - gettyimages.com

ThinkStock - thinkstockphoto.com

Foto originali:

Fanzola Fenster - fanzola.it

Raffmetal - raffmetal.it

Terra Institute - terra-institute.eu

Eugenio Zaffagnini - eugeniozaffagnini.com

Elaborazioni 3D:

Matteo Bignozzi

» Voglio abbonarmi a 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).
Oppure compili il modulo online su **www.tecnogramma.it**



Nome e cognome _____

Ditta _____ Cliente Maico Sì No

Posizione/mansione _____

Indirizzo e n° civico _____

CAP, città e provincia _____

Telefono _____ Fax _____

Email _____ Sito web _____

Tipologia azienda	Legno	PVC	Alluminio	Misti
<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"/> Impresa edile				
<input type="checkbox"/> Altro (specificare): _____				

Desidero abbonarmi gratuitamente

Desidero ricevere l'arretrato numero _____ (l'elenco degli arretrati è disponibile su www.tecnogramma.it)

Trattamento dati personali: Sì

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: _____

» Sul prossimo numero:

LADRO, FERMATI!

La situazione dei furti in Italia e come la ferramenta per infissi li può contrastare.



PERICOLO CONDENSA

La condensa è la madre della muffa e della ruggine. Come prevenire e curare i problemi.



LA FINESTRA SI APRE DA SOLA

Quando temperatura e CO₂ sono troppo alte, un motore nascosto apre la finestra a ribalta.



MACO RAIL-SYSTEM

Meccanismi per scorrevoli



**Via i perni superflui
dagli alzanti scorrevoli!**

Al posto degli antiestetici punzoni che sporgono dal telaio ci sono i nuovi ganci retraibili Maico, così sul telaio rimane solo lo scontro a incasso.

www.maico.com/liscioemeglio



Liscio è meglio

