

Perché ho successo?

Perché sono l'unico foglio di carta
che può stare attaccato qui.
Io sono differente.

PostIt

In questo numero:

MAICO TECHNOLOGY

Arriva la consulenza a misura di
serramentista

DIFFERENZIAZIONE

Idee fuori dal comune che fanno
la differenza

SISTEMI BIOMETRICI

La porta si apre con l'impronta
digitale

Editoriale

Unico

È il foglietto di carta più famoso del mondo. Il motivo del suo successo? È l'unico ad avere una striscia semiadesiva sul retro che permette di attaccarlo ovunque: tra le pagine di un libro per annotarsi un pensiero, sulla scrivania di un collega per lasciargli un messaggio, sul frigorifero di casa per ricordarsi che cosa comperare...

È solo un foglietto di carta, ma è diverso da tutti gli altri. Se vi state chiedendo che cosa c'entra tutto questo con i serramenti, la risposta è che anche chi opera nelle settore di porte e finestre, se vuole avere successo, deve proporre qualcosa che la concorrenza non ha. Deve differenziarsi.

Difficile? Meno di quanto sembri, soprattutto se si può contare sul supporto di un consulente qualificato, a cui fare riferimento dalle prime fasi dello sviluppo del prodotto fino al momento della certificazione. Nell'articolo di pag. 6 vi presentiamo Maico Technology e il suo pacchetto di servizi a misura di serramentista.

Tante idee e spunti per capire meglio che cosa significa "differenziazione": li trovate a pag. 16, assieme a teorie economiche e alle testimonianze dei serramentisti che hanno già imboccato questa strada. Proporre al mercato prodotti nuovi significa, per esempio, realizzare serramenti con meccanismi Tricoat, che sono inattaccabili dalla ruggine. Non ci credete? Leggete a pag. 26 come si sono comportati all'interno di un ambiente davvero aggressivo. Entriamo in caseificio.

Innovazione è anche un "sistema biometrico per il controllo degli accessi". A pag. 30 scopriamo un mercato in crescita, dove le porte non si aprono con la chiave ma con le impronte digitali, la voce o l'iride. E non potevano mancare i prossimi appuntamenti formativi di Maico Academy (pag. 34), pensati per rafforzare le vostre competenze tecniche e manageriali.

State già pensando a come differenziarvi? Maico vi sostiene.

La Redazione



Sommario

PAGINA 4 Magazine

PAGINA 6



Maico Technology, un personal trainer per i serramentisti

È nato un servizio di consulenza che supporta chi realizza porte e finestre, dallo sviluppo del prodotto fino alla fase di certificazione.

PAGINA 13



Maico Technology vista dai partner

L'opinione di tre voci qualificate sul nuovo servizio Maico. Le interviste a Stefano Mora, Franco Tenzon e Raffaele Di Cecco.

PAGINA 16



C'è chi si accontenta. E chi si differenzia

Nel mercato dei serramenti, dove i prodotti si assomigliano sempre più, sottrarsi alla "spirale dei prezzi" è possibile. Come? Differenziandosi.

PAGINA 18



Le interviste: quattro esempi di differenziazione

La parola ad alcune aziende di serramenti che hanno introdotto sul mercato prodotti innovativi: Starpur, Agostinigroup, Maspero e Bocchio.

PAGINA 26



Tricoat vs. corrosione: la partita si gioca in caseificio

Abbiamo montato i meccanismi Tricoat in un caseificio. Ora vi raccontiamo come hanno reagito a sale e umidità.

PAGINA 30



Aprire le porte del futuro? La chiave è nelle vostre mani

Con spirito d'innovazione e il supporto di Maico, ecco come entrare in un mercato in forte espansione: i sistemi biometrici per il controllo degli accessi.

PAGINA 34 Maico Academy

Magazine

EVENTO

Oltre mille i partecipanti alle giornate Open House 2007, un'opportunità da cogliere per i commercianti e i loro clienti

Nei primi sei mesi del 2007 hanno già fatto registrare la presenza di oltre mille serramentisti nei dieci incontri che si sono tenuti lungo tutta la penisola, da Udine fino a Salerno. Sono gli Open House, i meeting organizzati dai commercianti per far incontrare i loro clienti (serramentisti) con i fornitori (tra questi Maico).

Obiettivo? Soddisfare le richieste di informazione che arrivano dai serramentisti stessi, i quali guardano al commerciante non solo come a un venditore di articoli, ma vedono in lui una figura a cui fare riferimento quando hanno bisogno di informazioni aggiuntive sul prodotto, sulle sue funzioni e applicazioni o in caso di problematiche.

Un commerciante che organizza per i propri clienti un Open House fornisce loro un servizio: permette ai serramentisti di incontrare i fornitori, di ascoltare le ultime novità a livello

di prodotto, di essere aggiornati da relatori qualificati su tematiche importanti per il settore del serramento, per esempio la marcatura CE, l'antifurto o i nuovi sistemi di montaggio. C'è spazio, inoltre, per le domande dirette dei serramentisti agli esperti (collaboratori Maico oppure relatori esterni), a cui possono illustrare, magari davanti allo stand su cui sono esposti i campioni, casi specifici di difficoltà incontrate e ricevere consigli su come risolvere tali situazioni.

Si tratta, dunque, di eventi che rappresentano per i serramentisti un'occasione di aggiornamento, e per i commercianti che li organizzano un momento di fidelizzazione dei propri clienti, anche grazie alle promozioni commerciali spesso collegate all'iniziativa.

Tra gli Open House che si sono svolti nella prima parte dell'anno c'è quello

organizzato da Alfa Ferramenta a Salerno, meeting ospitato all'interno di una sede storica decisamente suggestiva: il castello di Arechi. Tra le mura di questa costruzione medievale, che dai suoi 300 metri sul livello del mare domina il golfo e l'intera città, hanno infatti trovato posto gli espositori con alcuni degli ultimi prodotti Maico, come i meccanismi Tricoat, il controtelaio Rustico Pivot, la soglia Transit Estensibile e la serratura con cilindro motorizzato.

I commercianti che non hanno ancora organizzato un Open House ma hanno in programma di farlo, o semplicemente desiderano saperne di più, possono contattare l'Area Manager Maico della propria zona. Maico offre al commerciante tutto il supporto necessario a organizzare l'evento, dalla messa a punto dei campioni all'installazione degli stand, fino ai relatori che intervengono nel corso del meeting.



PRODOTTI

Una licenza antieffrazione per il PVC

Ottenere la certificazione antieffrazione per i serramenti in PVC senza seguire il lungo iter delle prove di laboratorio è possibile. Merito di un progetto sviluppato da Maico e Alphacan, primo produttore di profili in PVC in Italia.

In che cosa consiste il cambiamento? Un serramentista che realizza finestre in PVC, utilizzando profili Alphacan e ferramenta Maico, e che desidera la certificazione antieffrazione può evitare di effettuare personalmente la prova. E, quindi, di raccogliere la documentazione necessaria e di scegliere quali e quante tipologie di finestre testare.

Ecco l'alternativa: Maico e Alphacan hanno già effettuato le prove antieffrazione secondo EN 1627-30 presso l'istituto IFT di Rosenheim, in

Germania, su finestre e porte finestre di diverse misure e tipologie. La certificazione ottenuta può essere ceduta in licenza al cliente, il quale, nel corso di una giornata formativa, riceve dagli esperti Maico e Alphacan precise indicazioni su come costruire finestre sicure.

Se il serramentista produce secondo tali parametri (per esempio chiusura perimetrale con nottolini antieffrazione anche sulla seconda anta, vetro di sicurezza incollato, montaggio secondo una determinata procedura), può usufruire del certificato antieffrazione Maico-Alphacan senza bisogno di ulteriori verifiche da parte degli istituti di prova.

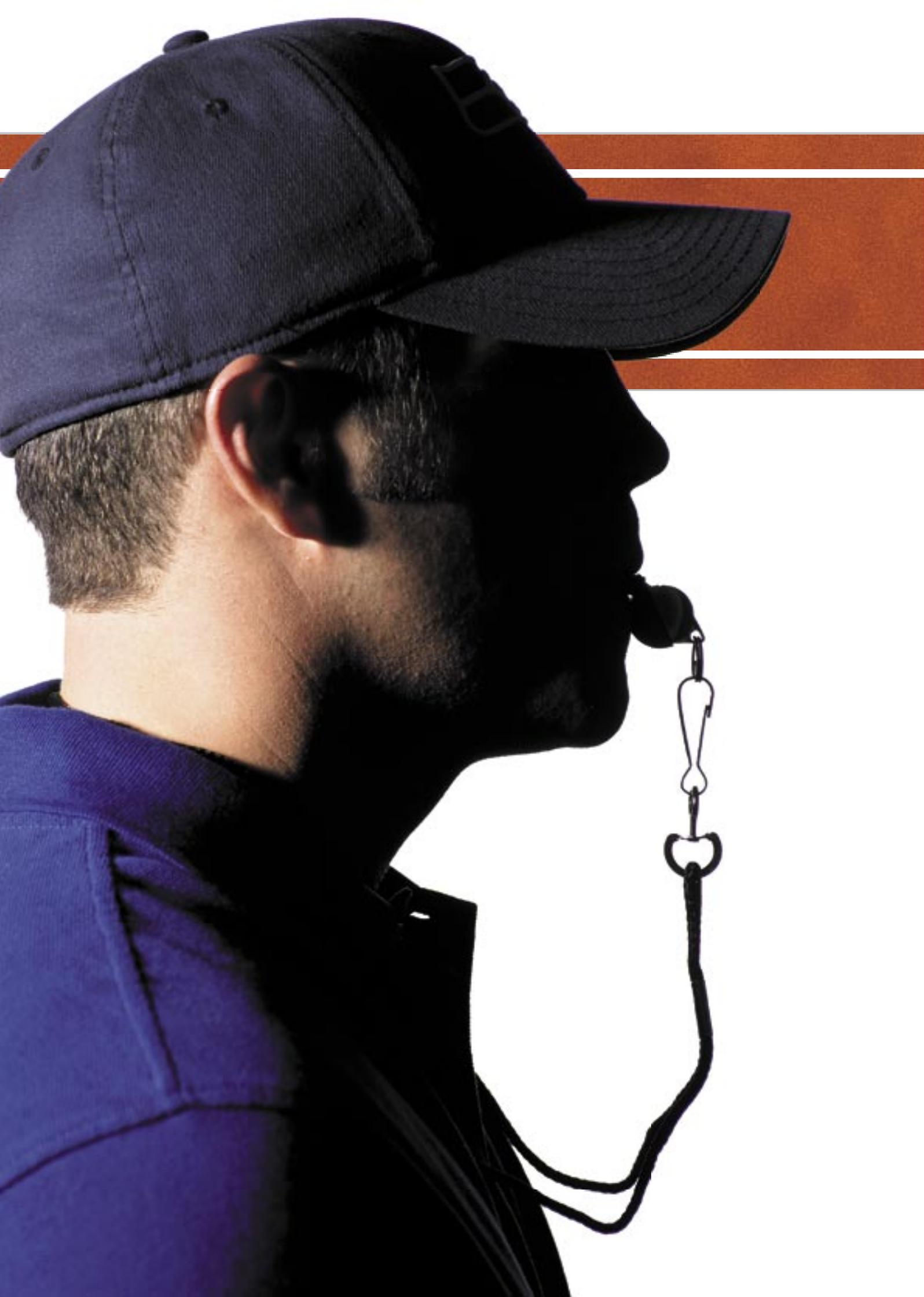
Per informazioni rivolgersi a Lucio Dallaserra, responsabile vendite Alphacan, al numero 0464 587561.

**MAGGIORI INFORMAZIONI**

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

www.maico.com/agenti

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



Maico Technology, un personal trainer per i serramentisti

Cosa accomuna i 42 chilometri di una maratona con i 7 test per ottenere la marcatura CE sui serramenti esterni? E la partecipazione a una gara olimpica con la soddisfazione della vostra clientela? Sono tutte prove che, per essere superate, richiedono un serio allenamento. Qualcuno può anche aver bisogno di un personal trainer, che lo segua passo passo nella preparazione.

Per questo nasce Maico Technology, il nuovo distretto tecnologico pensato per fornire assistenza e consulenza personalizzate: analisi di serramenti esistenti, sviluppo di prodotti nuovi, test dei prototipi sui banchi di prova, accompagnamento alla certificazione e altro ancora. Maico Technology allena le vostre competenze perché possiate arrivare preparati alle prove che vi attendono. In laboratorio e sul mercato.

Non più soli nei momenti difficili

A volte il talento non basta. Quando la meta da raggiungere è ambiziosa – che sia la maratona di New York, una competizione internazionale o le prove che i serramenti sono chiamati a superare – le capacità individuali vanno allenare in funzione dell'obiettivo, seguite con costanza dall'occhio di collaboratori specializzati o dallo sguardo esterno di un professionista, corrette e modificate in caso di errori. Solo così si evita il rischio di sprecare inutilmente energie senza riuscire,

alla fine, a tagliare il traguardo. E, nel caso del serramentista che non dispone di personale o strutture interne sufficienti, si può evitare di investire tempo e denaro nella produzione di una finestra, una porta o una persiana le cui prestazioni si riveleranno deludenti rispetto alle richieste della normativa e alle aspettative dei clienti. Insomma, ci sono situazioni in cui l'aiuto di un personal trainer fa la differenza.

Ecco allora il nuovo servizio che Maico ha messo a punto per i propri clienti: così come un allenatore personale dà consigli e assiste lo sportivo per prepararlo alla gara, Maico Technology lavorerà fianco a fianco del serramentista perché possa realizzare prodotti capaci di superare le prove di certificazione e quelle del mercato.



MAICOTECHNOLOGY



Avere fiducia nel proprio allenatore

Solo se ci si fida del proprio allenatore si è disposti ad ascoltare e a seguire le sue indicazioni. Prima di affidarsi a lui si vuole sapere chi è, qual è la sua formazione, che esperienze ha alle spalle, se ha già ottenuto successi. Partiamo, quindi, dalle presentazioni. Cos'è Maico Technology?

Maico Technology si pone come servizio di consulenza qualificata che accompagna il serramentista dallo sviluppo del prodotto fino alla fase di certificazione. Il livello di competenza è frutto di un mix davvero speciale: l'esperienza Maico, le conoscenze di Thomas Scheuermann e la disponibilità di macchinari di prova sui quali effettuare i test.

L'esperienza

Maico lavora nel settore dei serramenti dal 1981. È un mondo che conosce a fondo, sia a livello tecnico sia legislativo sia di prove sui prodotti. Questo prezioso bagaglio di esperienze e consigli è ora a disposizione di chi richiede la consulenza di Maico Technology.

Le conoscenze

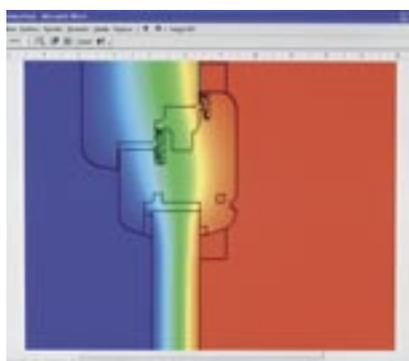
Responsabile di Maico Technology è Thomas Scheuermann (vedi box "Ritratto"). Apprezzato consulente aziendale e specialista internazionale, Scheuermann apporterà al nuovo servizio tutto il suo know-how, maturato in oltre trent'anni di attività nel settore.

I macchinari

Questo incontro di competenze è potenziato dalla possibilità di passare dalla teoria alla verifica pratica attraverso i banchi di prova.

Prototipi di serramenti, infatti, possono essere sottoposti alle prove di laboratorio all'interno degli spazi di Maico Technology e, a seconda dell'esito, perfezionati. In questo modo il serramentista acquisisce la sicurezza di investire in un serramento di qualità e conforme agli standard normativi, prima di dare il via alla produzione.

L'esperienza Maico, le conoscenze dell'ingegner Scheuermann e i macchinari di prova garantiscono la qualità del nuovo servizio di consulenza



ANALISI



Un programma di allenamento su misura

Non siamo tutti uguali. C'è chi punta al primato, chi vuole salire sul podio, chi si accontenta di un buon piazzamento: ognuno in funzione dei propri mezzi e delle proprie ambizioni. Il programma di allenamento, di conseguenza, deve essere personalizzato in base alle proprie caratteristiche ed esigenze.

Anche il serramentista che si rivolge a Maico Technology può decidere la tipologia e il livello di profondità della consulenza che riceve. Ecco tutte le fasi in cui è possibile essere seguiti.

Check-up iniziale e obiettivi da raggiungere

Da dove si comincia? Prima di mettersi al lavoro è necessario valutare la condizione di partenza, che sia lo stato di forma dell'atleta o il livello delle prestazioni di un serramento.

Il primo approccio del serramentista con Maico Technology, quindi, è proprio un incontro preliminare, nel corso del quale il prodotto da sottoporre a consulenza viene analizzato con l'obiettivo di metterne in luce criticità e punti di forza.

A Maico Technology può rivolgersi anche chi vuole sviluppare un prodotto del tutto nuovo: in questo caso il primo colloquio serve a mettere a fuoco le aspettative del serramentista.

Quali dovranno essere le prestazioni della finestra, porta o persiana? A che tipo di clientela sarà destinata e quale risposta ci si attende dal mercato?

Con queste domande in mente, Maico Technology e il serramentista stabiliscono gli obiettivi da raggiungere con il nuovo prodotto.

RITRATTO

Thomas Scheuermann è il responsabile di Maico Technology, affiancato nel progetto da Matthias Zwick.

Scheuermann, consulente aziendale riconosciuto a livello nazionale e internazionale, ha alle spalle un'esperienza di oltre trent'anni nel settore dei serramenti.

Nato nel 1953 in Germania a Schwäbisch Hall, nel Baden Württemberg, si è specializzato in tecnologia del legno a Rosenheim e ha lavorato nella dirigenza di diverse aziende per poi mettersi in proprio.

Collabora con Maico dal 1986. Attualmente risiede in Svizzera, ma si sposta tra Italia, Germania e Grecia per portare alle aziende che operano nel mondo dei serramenti le sue conoscenze nell'ambito dell'organizzazione e della produzione, oltre alla competenza nello sviluppo di sistemi per finestre.



Nelle prime due foto il test di tenuta all'acqua, a seguire la prova di permeabilità all'aria, di resistenza ai colpi di vento (su un oscurante) e di resistenza ai carichi di vento (su una finestra)



La tabella di allenamento: definirla e metterla in pratica

Una volta fissati gli obiettivi, è possibile definire un programma di allenamento molto individuale e specifico. Al serramentista che vuole perfezionare un prodotto esistente, dopo l'analisi iniziale Maico Technology fornisce precisi suggerimenti su come modificarlo per ottenere prestazioni migliori.

Il serramentista che vuole realizzare un prodotto nuovo, invece, viene affiancato nello sviluppo del serramento: dalla scelta dei materiali, ai disegni dei profili, fino alla realizzazione del prototipo. Compito dell'allenatore è seguire tutta la preparazione. Per essere pronti al passo successivo, la verifica prima della gara.

La pre-prova: l'ultima verifica prima della gara

Le indicazioni e i consigli dell'allenatore sono stati osservati? La preparazione ha portato ai risultati sperati? C'è ancora bisogno di qualche aggiustamento? È il momento di verificarlo misurando le prestazioni raggiunte. È il momento, cioè, di portare i prototipi in laboratorio per effettuare una pre-prova.

Lo scopo di questo test prima della prova effettiva è assicurarsi che le prestazioni del serramento siano in linea con quanto richiesto dalla legge, ovvero con gli standard per l'ottenimento della marcatura CE. Al termine di questa verifica, Maico Technology redige un resoconto con i risultati ottenuti, completo - quando necessario - di ulteriori suggerimenti per migliorare il serramento.

LE PROVE EFFETTUATE DA MAICO TECHNOLOGY

Prove di laboratorio su finestre, porte finestre e portoncini d'ingresso

Permeabilità all'aria	UNI EN 1026 – UNI EN 12207
Resistenza ai carichi del vento	UNI EN 12211 – UNI EN 12210
Tenuta all'acqua	UNI EN 1027 – UNI EN 12208
Sicurezza in uso su dispositivi di bloccaggio	EN 14609 – EN 948
Calcolo dell'isolamento termico	EN ISO 10077-1/2
Calcolo dell'abbattimento acustico	EN ISO 140-3 – EN ISO 717-1
Calcolo delle linee isotermitiche	
Prove di laboratorio su oscuranti	
Resistenza ai colpi di vento	UNI EN 13659
Misurazione dello sforzo di manovra	UNI EN 13527

ALLENAMENTO



PRE-PROVA



Il momento della verità

Completata la preparazione e considerati i tempi ottenuti durante gli allenamenti, l'atleta ha tutte le carte in regola per vivere da protagonista la sua gara.

Anche il serramentista è pronto alla certificazione secondo UNI EN 14351-1. Non ha bisogno di incrociare le dita o di ricorrere a portafortuna, semplicemente perché conosce le prestazioni del suo serramento. Anche se a misurarle, questa volta, non sarà più il suo allenatore ma il giudice di gara.

Nella fase conclusiva Maico Technology si avvale della collaborazione con alcuni istituti di prova accreditati

e notificati. Il serramentista può così sottoporre il suo prodotto ai test nella sede Maico al costo che sosterebbe presso l'istituto.

Sarà comunque l'istituto accreditato e notificato ad effettuare la prova di certificazione e a fornire il resoconto con l'esito finale.

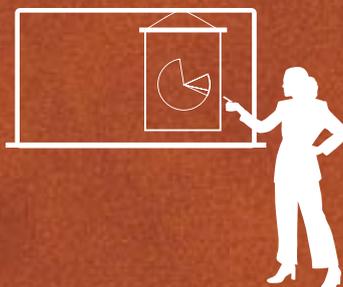
Maico Technology, da parte sua, si occupa dell'accompagnamento alla certificazione, cioè di raccogliere la documentazione relativa al processo produttivo e di preparare la documentazione tecnica sul campione da testare.



CERTIFICAZIONE



FORMAZIONE



Thomas Scheuermann
responsabile Maico Technology
t.scheuermann@maico.com

Matthias Zwick
assistente al progetto
m.zwick@maico.com

MAGGIORI INFORMAZIONI

Tagliare il traguardo. E proseguire

Il lavoro di un bravo allenatore non termina con il primo risultato positivo che l'atleta ottiene: deve fornirgli gli strumenti perché possa ripetersi e migliorarsi.

Arrivare a produrre un buon serramento che supera le prove di laboratorio è senza dubbio motivo di soddisfazione. Però le prove continuano anche sul mercato. È fondamentale, quindi, che dietro il prodotto ci sia un'azienda che funzioni, ed è per questo che Maico Technology non si ferma alla consulenza tecnica.

Diventare allenatori di se stessi
Ovvero aumentare le proprie conoscenze per acquisire autonomia. Il

serramentista può andare oltre la consulenza tecnica, scegliendo di ricevere anche una consulenza aziendale e di partecipare ai corsi di formazione. A livello di consulenza aziendale, Maico Technology considera sia la linea produttiva sia l'organizzazione interna. Dopo aver effettuato un'analisi iniziale, fornisce indicazioni su come razionalizzare la produzione – riducendo costi e tempi – e avanza soluzioni per ottimizzare i processi. Aggiornare, far conoscere le nuove tendenze del settore, informare sulle ultime disposizioni normative è, invece, lo scopo dei corsi di formazione e dei seminari che saranno proposti sempre nell'ambito di Maico Technology.

Il valore della consulenza personalizzata

La professionalità dell'allenatore ha un prezzo, che è garanzia della serietà e dell'impegno con cui si dedica al suo lavoro.

Allo stesso modo Maico Technology sarà un servizio di consulenza finanziato direttamente da chi deciderà di usufruirne. In altre parole nessun aumento generico del prezzo della ferramenta, che ricadrebbe indistintamente su tutta la clientela, bensì il pagamento diretto delle prestazioni, che sarà per Maico Technology uno stimolo per raggiungere l'eccellenza nel servizio offerto.

MAICO TECHNOLOGY IN SINTESI

Sviluppo e ricerca prodotti (finestre, portoncini, persiane)

- analisi su campioni e disegni di prodotti esistenti
- consulenza e assistenza nello sviluppo di nuovi prodotti
- pre-prove in laboratorio su campioni secondo EN 14351-1
- rapporto sui risultati delle prove e proposte di miglioramento del prodotto.

Consulenza su produzione e organizzazione

- analisi del layout produttivo
- consulenza per migliorare il flusso produttivo
- analisi dell'organizzazione
- consulenza per migliorare l'organizzazione
- consulenza per la gestione dei costi.

Certificazione prodotti (finestre, portoncini, persiane)

- grazie alla collaborazione con un istituto accreditato e notificato, i campioni inviati in Maico possono essere sottoposti a prove di certificazione secondo EN 14351-1.

Maico Technology vista dai partner

Abbiamo chiesto a chi conosce da vicino il mondo della consulenza cosa ne pensa del nuovo pacchetto di servizi.

Scopriamo perché Maico Technology può essere un aiuto per i serramentisti dalle parole di Stefano Mora, direttore del Consorzio Legnolegno, e da un'intervista doppia che raccoglie l'opinione di Franco Tenzon, sistemista per serramenti in legno-alluminio, e Raffaele Di Cecco, costruttore di utensili per la lavorazione del legno.

Attingendo alla propria esperienza e alle conoscenze di Thomas Scheuermann, Maico dà vita a Maico Technology: un servizio di consulenza qualificata che va dallo sviluppo del prodotto alla fase di certificazione. Come giudica l'iniziativa?

Stefano Mora: "L'idea di fornire assistenza ai clienti è certamente positiva e, considerati gli attuali adempimenti legislativi a carico dei serramentisti e dei loro prodotti, mi pare che il progetto sia interessante. L'augurio è che sia ben compreso dai serramentisti e che costituisca un 'volàno' in grado di spingere verso l'innovazione e il miglioramento qualitativo dei prodotti".

Nel laboratorio della Legnolegno vengono effettuate le prove sui serramenti per l'ottenimento della marcatura CE. I serramentisti che si rivolgono a voi arrivano sicuri di superare le prove?

Stefano Mora: "È difficile generalizzare: alcune aziende arrivano certe di risultati positivi, per poi accorgersi che le prove non sono una semplice formalità. Altre, forse più correttamente, vivono l'esperienza dei test di laboratorio come un momento di verifica e controllo, dal quale trarre spunti per lo sviluppo e il miglioramento dei prodotti.

Crediamo sia questo l'approccio che stimola e gratifica maggiormente le imprese. I test e le prove, infatti, devono essere considerati anche e soprattutto come momento di verifica dei prodotti e di crescita tecnica".

Qual è la percentuale dei serramenti che superano i test?

Stefano Mora: "Fornire percentuali circa i test risultati negativi non è semplice. Di certo alcune prove vanno ad analizzare elementi di maggiore criticità rispetto ad altre. Oggi, comunque, i serramenti sono generalmente in grado di superare le prove, almeno con risultati medi".

Quali sono i punti deboli ricorrenti? Dove è più facile sbagliare per il serramentista?

« L'augurio per Maico Technology è di spingere verso innovazione e miglioramento qualitativo dei prodotti »

Stefano Mora



FINISH

« Con la collaborazione di Thomas Scheuermann, Maico Technology potrà dare alle aziende una consulenza super partes »»

Franco Tenzon

Stefano Mora: "A titolo di esempio, la prova di tenuta all'acqua continua a essere un test abbastanza selettivo. Molto spesso sono alcuni dettagli costruttivi – come la sigillatura delle vetrazioni, gli accoppiamenti ante-telaio fisso o un utilizzo non corretto degli accessori – che penalizzano il risultato finale. Questo, però, dà modo ai produttori di individuare le criticità del serramento, e conseguentemente di intervenire in modo strutturato con apposite soluzioni in fase di produzione".

La Legnolegno fornisce anche un servizio di consulenza. In generale nel mondo dei serramenti italiano percepisce carenza di consulenza competente?

Stefano Mora: "Legnolegno assiste i propri soci e i serramentisti sia con attività di formazione, sia con consulenza ad hoc. Attualmente, più che sugli argomenti prettamente tecnici, vi è una crescente sensibilità sugli aspetti ambientali e sugli obblighi legislativi. C'è, però, una serie di problemi: il primo è che il nostro settore è fatto di piccole e medie imprese e di aziende di piccola dimensione, tipicamente scarse 'consumatrici' di consulenze. Il fatto che il mercato non chieda consulenza ovviamente non stimola la nascita di professionisti.

Dall'altra parte, fare consulenza tecnica sui serramenti senza essere dotati di una forte esperienza nel settore e di una struttura di ricerca e sperimentazione alle spalle è pressoché impossibile. Non è certo un caso, quindi, che la consulenza tecnica competente sia poco presente, in Italia e non solo".

Maico Technology vuole essere partner di istituti accreditati e notificati come la Legnolegno. A quali vantaggi porterà questa collaborazione, anche dal punto di vista del serramentista?

Stefano Mora: "Ritengo che tutti i soggetti coinvolti – Maico, gli istituti di prova, i serramentisti e gli utilizzatori – avranno innegabili vantaggi dall'avvio di politiche di collaborazione.

Evidentemente ciò deve essere fatto nel rispetto delle specificità e dei ruoli dei soggetti interessati, con l'obiettivo di dare certezza di risultato ai serramentisti. Maico potrà così garantire assistenza ai propri clienti, gli istituti di prova potranno operare in modo più lineare con economie che potranno portare a tariffe agevolate e – soprattutto! – i serramentisti troveranno partner qualificati, in grado di trasformare i loro problemi in opportunità di mercato e di potenziale sviluppo".

Maico Technology nasce per fornire consulenza ai serramentisti. Cosa ne pensa di questo servizio?

Franco Tenzon: "Trovo l'iniziativa molto interessante soprattutto per le

RITRATTI

Stefano Mora è direttore generale del Consorzio Legnolegno dal 2003. Prima di occupare l'incarico attuale ha maturato un'esperienza decennale all'interno del consorzio stesso in qualità di responsabile tecnico.

Legnolegno è un consorzio nazionale di servizi per la valorizzazione delle attività imprenditoriali del settore serramenti. Fondato nel 1987 dalla CNA, ha sede a Correggio, in provincia di Reggio Emilia, e raggruppa attualmente oltre 500 aziende artigiane e piccolo industriali del settore legno e arredamento.

Franco Tenzon è il fondatore di Uniform Spa. Nata nel 1988, Uniform è oggi leader in Europa per la produzione di sistemi per serramenti in legno-alluminio. Alla sede italiana di Verona si aggiungono, in Europa, le sedi in Spagna, Francia e Romania, mentre è presente in Cina con due stabilimenti.

Il gruppo, che conta complessivamente 600 dipendenti, sviluppa sistemi in legno-alluminio e legno-bronzo, guarnizioni per serramenti e gocciolatoi, sistemi per facciate in legno-alluminio, scuretti e persiane in alluminio, profili in legno lamellare di rovere di Slavonia, software per la gestione della falegnameria.



piccole e medie aziende serramentistiche, che potranno contare sulla professionalità e l'esperienza di Thomas Scheuermann per una consulenza efficace sullo sviluppo di nuovi prodotti e sulla loro certificazione".

Raffaele Di Cecco: "Penso che sia un progetto valido. Oggi sul mercato dei serramenti italiano c'è tanta confusione, sulla marcatura CE e sui temi che riguardano le prestazioni dei serramenti e la loro tenuta. Tutti argomentano con dichiarazioni 'per sentito dire', mentre le informazioni dovrebbero provenire da professionisti".

In passato ha già avuto modo di collaborare con Maico per lo sviluppo di nuovi progetti?

Raffaele Di Cecco, titolare di Vivaldi Srl, è responsabile tecnico della progettazione e figura di riferimento per l'organizzazione della rete commerciale.

Vivaldi è stata fondata nel 1982 e produce utensili per la lavorazione del legno ad alta tecnologia, con bloccaggio meccanico dell'inserito. In 25 anni l'azienda è cresciuta costantemente arrivando a contare, nella sede attuale di Ala in provincia di Trento, 65 dipendenti. Vivaldi è presente anche oltre confine con due filiali, a Zurigo (Svizzera) e a Colmar (Francia): dalle esportazioni proviene il 40% del fatturato.



Franco Tenzon: "Con Maico la collaborazione ha riguardato la scelta della corretta ferramenta da utilizzare nei progetti di serramenti che abbiamo sviluppato nel corso degli anni. Dato che l'esperienza è stata positiva, ci auguriamo che possa proseguire in modo proficuo anche in futuro".

Raffaele Di Cecco: "Sì, abbiamo contatti regolari e continui nella progettazione degli infissi. Porto l'esempio di una delle finestre progettate da Vivaldi, il modello Visa, introdotta sul mercato italiano e svizzero circa vent'anni fa con successive rielaborazioni. Visa è stata studiata assieme a Maico sotto l'aspetto della tenuta e delle guarnizioni. E ai miei clienti continuo a consigliare quel tipo di guarnizioni, le Deventer".

In futuro pensa di usufruire dei servizi Maico Technology?

Franco Tenzon: "La Uniform dispone di una propria divisione interna di sviluppo dei sistemi. È dotata, inoltre, di banchi prova per effettuare i test necessari.

Raffaele Di Cecco: "Penso che continueremo a portare avanti progetti di collaborazione. Come nel recente caso dello scorrevole parallelo, quando io ho fornito i disegni e abbiamo lavorato insieme per innalzarne le prestazioni e diminuire i costi di costruzione".

Secondo la sua esperienza, nel mondo dei serramenti italiano si avverte la mancanza di consulenti? E all'estero?

Franco Tenzon: "La struttura produttiva dei serramenti in legno in Italia è fatta soprattutto da piccole aziende che non hanno la capacità di sviluppa-

re autonomamente nuovi prodotti. Per la consulenza tali aziende si affidano soprattutto ai produttori di utensili. Attraverso la collaborazione con Thomas Scheuermann, Maico Technology potrà dare una consulenza su per partes alle aziende interessate".

Raffaele Di Cecco: "Se guardo a paesi come la Svizzera, l'Austria, la Germania o la Norvegia, vedo consulenti competenti sul piano tecnologico a 360 gradi, dall'infisso ai sistemi di lavorazione.

In Italia questa preparazione tecnica manca, non ci sono scuole come l'IFT di Rosenheim da cui escono ingegneri specializzati nelle tecnologie dei serramenti. È il punto debole del nostro paese".

Ha già collaborato con Thomas Scheuermann? Che cosa ha apprezzato della sua consulenza?

Franco Tenzon: "Nel 1988 Uniform ha realizzato il primo sistema legno-alluminio in Italia, di cui ho seguito personalmente la progettazione. Prima di dare corso all'esecuzione di tutte le matrici e attrezzature, mi sono avvalso della consulenza del signor Scheuermann per valutare con spirito critico le caratteristiche del progetto e per apportare alcune modifiche e completamenti al sistema. Dato il successo che ha poi avuto il sistema in Italia e in Europa, direi che posso ritenermi soddisfatto della consulenza ricevuta".

Raffaele Di Cecco: "Conosco Thomas Scheuermann da una decina d'anni e ho avuto occasione di lavorare insieme a lui per alcuni clienti. È una persona che ammiro, per il bagaglio tecnico che possiede e per la sua professionalità".

« In Italia non ci sono scuole come l'IFT di Rosenheim da cui escono ingegneri specializzati nelle tecnologie dei serramenti. È il punto debole del nostro paese »

Raffaele Di Cecco

C'è chi si accontenta. E chi si differenzia

Ora che i serramenti si assomigliano sempre più nell'aspetto e nella qualità, la tendenza è tenersi stretti i propri clienti abbassando i prezzi. Eppure giocare al ribasso non è la strategia migliore. In mezzo a proposte tutte uguali vince chi si differenzia: "Chi non riesce a distinguersi è destinato a morire" sostiene Arnold Weissmann, consulente aziendale tra i più conosciuti in Germania. Ma in che modo? Ecco qualche suggerimento e la testimonianza di quattro serramentisti.

Si può fare come gli altri, ed essere nella norma. Oppure si può seguire un'idea, ed essere differenti. Ma vale la pena optare per la seconda possibilità, la più rischiosa?

Pensiamo a Ikea, che per prima ha immaginato clienti disposti a ritirare e montare personalmente i propri mobili. Oppure a Levi Strauss, che ha utilizzato la stoffa delle tende per realizzare pantaloni da lavoro particolarmente resistenti, i jeans. O ancora a Swatch, che si è imposta nell'industria orologiera con il suo riconoscibile design, variopinto e accattivante. Che cos'hanno in comune queste tre aziende? Hanno portato sul mercato qualcosa di diverso, a cui i concorrenti non avevano pensato o a cui non erano interessati. E così, differenziandosi, hanno avuto successo.

La situazione del settore

Il mercato dei serramenti italiano offre oggi prodotti piuttosto omogenei. Le capacità dei serramentisti e le tecnologie a loro disposizione, infatti, hanno permesso di realizzare finestre e porte tra loro molto simili, sia nelle forme sia nelle prestazioni. Spesso le differenze si nascondono in dettagli tecnici, di difficile comprensione per il cliente finale.

Se i prodotti sono pressoché intercambiabili, come influenzare la scelta d'acquisto del cliente finale? Offrendogli il serramento a un prezzo più basso.

Nel momento in cui questa logica ha preso piede si è innescata una vera e propria "spirale dei prezzi" nella quale molti si sono fatti trascinare. Ma sottrarsi a questo meccanismo è possibile.

Cosa dicono gli economisti

Harry Igor Ansoff, matematico ed economista russo, ha messo a punto uno strumento semplice e utile per pianificare la crescita strategica di un'azienda, la cosiddetta "matrice di Ansoff". La matrice mostra come l'azienda possa incrementare il proprio giro d'affari agendo su due leve: il mercato (che può essere quello attuale o uno inedito) e il prodotto (anche questo può essere già esistente oppure nuovo). Dalla loro combinazione prendono forma quattro possibili situazioni.

Market penetration

Prodotto esistente, mercato esistente. È il caso che riguarda la maggior parte delle imprese, in cui si propone allo stesso mercato lo stesso prodotto. Per conquistare i clienti dei concorrenti si attuano politiche di prezzo o campagne pubblicitarie ma, non potendo aumentare continuamente la propria quota di mercato, spesso le aziende nascono e muoiono in questo settore.



Market development

Prodotto esistente, nuovo mercato. È la condizione di chi introduce un prodotto già collaudato in un altro mercato, come chi esporta, per esempio, prodotti made in Italy negli Stati Uniti, dove l'interesse verso la qualità italiana è alto.

Product development

Nuovo prodotto, mercato esistente. Chi preferisce continuare a operare in un mercato che conosce può concentrarsi sul prodotto, sviluppandolo per restare competitivo. Per esempio McDonald's, nonostante sia leader del settore fast food, introduce periodicamente nuovi panini.

Diversification

Nuovo prodotto, nuovo mercato. Consiste nel presentare un prodotto nuovo a un mercato anch'esso nuovo.

Quest'ultima strategia è la più rischiosa perché richiede di cambiare allo stesso tempo su due fronti, mentre la prima, che non presuppone alcun cambiamento, è quella che comporta meno rischi ma anche meno vantaggi, dato che spesso il modo per attirare nuovi clienti diventa un prezzo più basso rispetto alla concorrenza.

Tra i due estremi, quindi, troviamo lo sviluppo del mercato e lo sviluppo del prodotto. Applicate al mondo dei serramenti, queste strategie economiche possono diventare un'alternativa e una via d'uscita dalla guerra dei prezzi che al momento sembra caratterizzare il settore.

Cosa dicono i serramentisti

Dalla teoria alla pratica. Anche nel settore dei serramenti esistono aziende che agiscono sulle leve indicate dalla matrice di Ansoff. Abbiamo parlato con quattro serramentisti che hanno puntato sul product development (sviluppo del prodotto), ovvero che hanno scelto di distinguersi dalla concorrenza proponendo qualcosa di nuovo, unico, che ancora non c'era.

È stata una scelta vincente?

Ce lo raccontano nelle interviste che seguono. Loro sono la Starpur, azienda che ha introdotto sul mercato dell'alluminio-legno una speciale finestra con il telaio dell'anta invisibile dall'esterno e personalizzabile – nei materiali e nei colori – dall'interno; Archimede, che ha sviluppato un materiale in fibra di vetro isolante e stabile, che permette di diminuire le dimensioni del telaio e aumentare la superficie vetrata; Bocchio, che ha scelto di utilizzare il marchio Guardian Angel per i serramenti certificati antieffrazione; Maspero, che ha ripensato il modo di assemblare le persiane per consentire lo smontaggio delle lamelle in fase di riverniciatura.

Il sostegno di Maico

Maico crede nella ricerca e nello sviluppo di prodotti sempre nuovi. E i servizi di consulenza di Maico Technology (vedi pag. 6) sono pensati proprio per sostenere i clienti nei processi di innovazione. Un aiuto ai serramentisti che vogliono differenziarsi arriva anche da Maico Academy, la piattaforma di formazione che, oltre alle tematiche più tecniche relative a finestre e porte, approfondisce argomenti di management e trasmette quelle conoscenze che permettono di gestire al meglio la propria azienda, affrontando i cambiamenti e tenendo sotto controllo i rischi (a pag. 34 i prossimi corsi in programma).

**MATRICE DI ANSOFF**

		Prodotto	
		Esistente	Nuovo
Mercato	Esistente	Market Penetration (penetrazione di mercato)	Product Development (sviluppo di prodotto)
	Nuovo	Market Development (sviluppo di mercato)	Diversification (diversificazione)

LETTURE CONSIGLIATE

- **Strategia aziendale** di Harry Igor Ansoff – Casa editrice Etas
- **Il marketing dalla A alla Z. Gli 80 concetti indispensabili per ogni manager** di Philip Kotler - Il Sole 24 Ore Libri

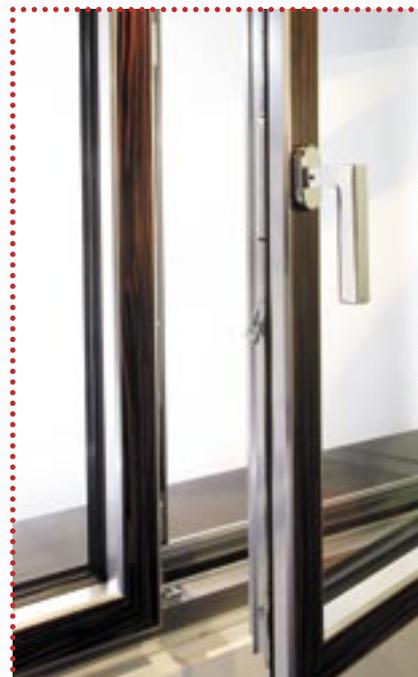
Il telaio bello dentro e invisibile fuori

IL PROGETTO

Si chiama Oltreluce e deve il suo nome al fatto che il serramento si colloca all'interno dell'edificio, "oltre la luce" del muro. La conseguenza è che, dall'esterno, il telaio dell'anta è invisibile: più spazio per la luce che entra, più sicurezza antieffrazione con la muratura stessa che protegge il telaio.

Non è tutto. Questo sistema a scomparsa per serramenti in alluminio-legno continua a sorprendere anche se osservato dall'interno. Preferite un legno pregiato come il tek o il palissandro, l'ebano o il rovere? Oppure optate per l'essenzialità dell'alluminio laccato, satinato o lucido? Ma pensate allo stupore dei vostri ospiti davanti a serramenti rivestiti in pelle o tessuto, che magari possono essere sostituiti dopo qualche tempo... Non sono fantasie, ma le personalizzazioni che Oltreluce consente di realizzare sul lato interno dell'infisso.

Ecco allora che la finestra diventa una cornice da scegliere assecondando i gusti più personali, un autentico elemento di arredo e di design all'interno della casa. Dell'innovazione che caratterizza il progetto abbiamo parlato con Antonio Comitino, socio fondatore di Starpur, l'azienda salernitana che quest'anno ha sviluppato Oltreluce.



*La linea Oltreluce di Starpur,
con telaio dell'anta a scomparsa
dall'esterno e personalizzabile
all'interno*

L'INTERVISTA

Com'è nato Oltreluce?

"Volevamo realizzare un infisso che lasciasse più spazio alla luce, aumentando la superficie vetrata e riducendo le dimensioni della struttura in alluminio. Alla progettazione del sistema abbiamo accostato la ricerca di materiali pregiati, per combinare funzionalità ed estetica".

Quali sono i clienti a cui vi rivolgete?

"Gli architetti, i progettisti e gli interior designer più aperti alle novità. E tutti quei clienti che richiedono una forte personalizzazione del prodotto. Proprio a questo target così esigente il nostro sito dedicherà un'area, dove si potrà creare il proprio infisso scegliendone la serie e i colori, in alluminio o legno, per avere una visione in anteprima".

Qual è stata la risposta del mercato?

"Finora ottima. La novità è stata accolta con stupore e voglia di conoscenza, sia dal mercato italiano sia da quello estero. Ne è derivata una notevole scossa al settore, che vale la pena di estendere a mercati più ampi".

È la prima volta che puntate su un prodotto così innovativo?

"Starpur ha sempre investito sull'innovazione: siamo i promotori del sistema 'Starwood' per gli infissi in alluminio-legno e abbiamo realizza-

to la nuova linea 'Skywood', la prima nel settore a ricevere le certificazioni UNI e CE. Ma continuiamo a metterci in discussione e per questo ci siamo posti un nuovo obiettivo. La differenza principale dell'alluminio-legno rispetto ad altri prodotti, quali il PVC e il legno, è data dal modo di produrlo. Questi ultimi sono realizzati su linee industriali mentre l'alluminio-legno è visto ancora oggi come un prodotto puramente artigianale. La missione che ci siamo dati è rendere industriale un prodotto nato artigianale, lavorando sia sulla progettazione dei componenti sia sull'automazione della produzione".

Differenziarsi con un nuovo prodotto è una strategia vincente?

"Sì, a patto che si inserisca in una logica più ampia. La Starpur ha dato vita alla linea Oltreluce come differenziazione non solo di prodotto, ma anche di concetto. Grazie alle sue caratteristiche di base – qualità, design, tecnologia avanzata – Oltreluce pone l'accento sui punti forti dell'azienda – progettualità, affidabilità, precisione, attenzione al cliente – ed è perciò un prodotto destinato a fare da traino a una maggiore diffusione sul mercato degli altri prodotti delle collezioni Skywood e Starwood e, in generale, all'alluminio-legno".



IL RITRATTO



Antonio Comitino e Alfonso Canterella, i soci attuali, hanno fondato insieme Starpur Srl nel 1993, a Nocera Inferiore in provincia di Salerno. L'azienda sviluppa e produce sistemi e tecnologie per infissi in alluminio-legno, settore nato e sviluppatosi proprio nel nostro paese.

Partendo dalla Campania, Starpur ha velocemente esteso la sua presenza sul mercato nazionale e internazionale, integrando nei suoi prodotti design, tecnologia e attenzione alle specifiche necessità del cliente.

L'azienda collabora con serra-mentisti, show-room e installatori verso cui rivolge la produzione e la commercializzazione, sia del prodotto finito sia dei componenti da assemblare.

Starpur è diventata un punto di riferimento nel settore alluminio-legno grazie all'elevata competenza tecnologica e all'impegno nel promuovere il successo dei propri partner.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Starpur Srl
Z.I. Loc. Fosso Imperatore
84014 Nocera Inferiore (SA)
info@starwood.it
www.starwood.it

Fibex: dalla fibra di vetro più isolamento e più luce

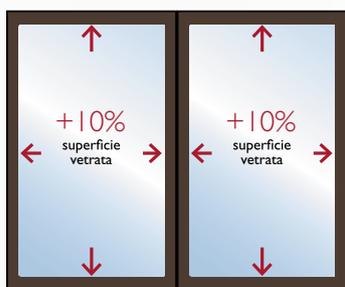


IL PROGETTO

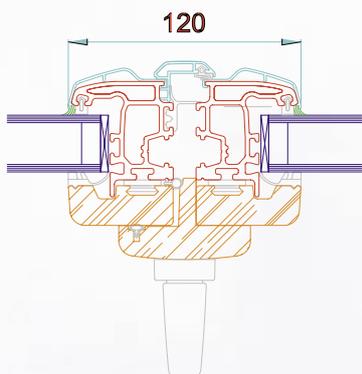
I "materiali polimerici rinforzati", quelli impiegati nell'industria aerospaziale, aeronautica o nello sport, sorprendono per il rapporto tra peso (minimo) e prestazioni (massime).

Cosa accade se questi materiali compositi entrano nel settore dei serramenti? Un mondo di possibili applicazioni si apre. Agostinigroup ha deciso di investire nello sviluppo di una nuova materia prima che racchiuda in sé solo i pregi dei materiali finora utilizzati per finestre e persiane. Ne è nato Fibex, con fibre di vetro unidirezionali non interrotte all'interno, all'esterno un tessuto a fibre pluridirezionali, in superficie resina poliesteri. Ma guardiamo le prestazioni: stabilità e robustezza paragonabile ad alluminio e acciaio, bassa conducibilità termica di PVC e legno, leggerezza del PVC. Fibex si candida così a elemento di separazione ideale per i serramenti misti alluminio-legno, e Agostinigroup lo utilizza come corpo isolante centrale per le finestre "Archimede Serie 500".

Vantaggi? Il taglio termico in Fibex all'interno di un serramento misto fa registrare un coefficiente di trasmittanza termica del telaio (U_i) di $1,5 \text{ W/m}^2\text{k}$. Ottimo isolamento, quindi, ma anche ingombro ridotto: grazie alla stabilità strutturale del Fibex, è possibile ridurre le dimensioni del telaio e aumentare la superficie vetrata del 10%. Germano Agostini, direttore commerciale di Agostinigroup, ci spiega l'evoluzione del progetto.



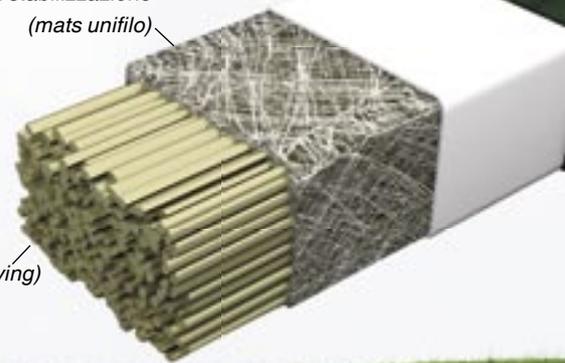
Sezione del nodo centrale di una finestra "Archimede Serie 500"



Finitura con vernici o pellicole di nobilitazione
Resina poliesteri di superficie

Tessuti esterni di stabilizzazione
(mats unifilo)

Fibre interne (roving)



L'INTERVISTA

Perché avete deciso di sviluppare un nuovo materiale?

"Ci eravamo accorti che nel settore dei serramenti alluminio-legno esisteva una richiesta di profili a taglio termico, soprattutto da parte dei mercati estereuropei. Allora abbiamo iniziato una ricerca sui materiali compositi, già utilizzati nel mercato canadese e nordamericano, orientandoci verso la realizzazione di due prodotti: uno scuro alla veneta e un serramento alluminio-legno con taglio termico.

Per quanto riguarda lo scuro, si trattava di risolvere le problematiche di quelli in PVC – movimenti, cali dell'anta, deformazioni – e con le nostre persiane in Fibex ci siamo riusciti, conservando al contempo capacità di isolamento e assenza di manutenzione. Al serramento misto con taglio termico 'Fibex inside', invece, siamo arrivati dopo sette anni di ricerche. Il sistema ottenuto, che garantisce ottime prestazioni isolanti, vuole diventare un concept di sviluppo all'interno di tutti i sistemi, coinvolgendo anche il mondo dei serramenti in PVC".

Chi sono i destinatari di Fibex?

"Proponiamo Fibex come prodotto finito, ma anche come sistema che può essere lavorato da altri serramentisti ricordando che, in quan-

to materiale composito, richiede attrezzature specifiche e alcuni investimenti. Destinatari finali sono i clienti che ne riconoscono la valenza tecnologica, abbiamo visto che i professionisti di settore lo apprezzano molto".

Quando si punta su qualcosa di nuovo c'è sempre una componente di rischio...

"La componente di rischio è stata molto forte e questo sicuramente ci preoccupava. Anche se la tecnologia di base è collaudata sul mercato nordamericano, abbiamo proposto un prodotto che sul mercato europeo non esisteva, dovendo risolvere tutte le problematiche relative alla componentistica e all'industrializzazione, sperimentando tutto, dalle colle alle attrezzature".

Ne è valsa la pena?

"Siamo stati ripagati dalla risposta entusiastica dei clienti e dalla forza di un prodotto capace di distinguersi in un mercato, quello del serramento, dove distinguersi è difficile. Fibex è sicuramente il prodotto più innovativo che il nostro gruppo ha presentato. Ma seguendo il nostro slogan, che è 'abitare il domani', continueremo nella direzione della ricerca e dello sviluppo di nuove tecnologie e soluzioni".

IL RITRATTO



Germano Agostini è il direttore commerciale di Agostinigroup, fondato nel 1964 dal padre Luciano, che ne è presidente.

La produzione spazia da serramenti in PVC, alluminio e alluminio-legno, fino a serramenti, scuri e persiane realizzati nell'innovativo materiale composito Fibex. A questo si aggiungono la produzione di avvolgibili e porte a soffietto e l'estrusione del PVC.

Il gruppo – che conta un centinaio di dipendenti, due siti produttivi, una filiale in Francia e distributori nei principali paesi europei, nei paesi arabi e nel Sudest asiatico – è presente sul mercato con cinque marchi commerciali: Agos, Soteco, Archimede, Fibex e Ipa.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Archimede Progetti Srl
via G. Pascoli 20
30020 Quarto d'Altino (VE)
info@agostinigroup.com
www.agostinigroup.com

La persiana da smontare e rimontare lamella dopo lamella

IL PROGETTO

Una persiana in legno impreziosisce l'estetica di un edificio. Ma cosa accade dopo qualche anno, quando il sole, la pioggia, le variazioni del materiale, l'usura causano crepe sulla verniciatura? C'è bisogno di manutenzione. Levigare una persiana tra una lamella e l'altra, però, è tutt'altro che semplice e ci si trova costretti a procedere con il nuovo strato di vernice senza essere riusciti a rimuovere del tutto quello precedente: un lavoro oneroso che non porta i risultati sperati.

Certo, se le lamelle potessero essere smontate una ad una, sarebbe molto più facile scartavetrare e riverniciare i pezzi singolarmente per rimontarli solo alla fine. Con quest'idea in mente Carlo Maspero ha brevettato un nuovo sistema per realizzare persiane in legno, in cui lamelle non sono fisse bensì estraibili.

Com'è possibile? Grazie a una diversa procedura di assemblaggio. Il serramentista, cioè, non blocca definitivamente le lamelle ai montanti tramite pressione e incollaggio, ma le inserisce all'interno della cornice formata da normali traversi e da montanti ai quali ha asportato una porzione: da ciascun montante, infatti, è stato tagliato un listello che presenta metà scanalatura, che serve a bloccare le lamelle una volta inserite nella cornice e che, in seguito, può essere rimosso proprio per la manutenzione. Ricorda la funzione del più comune listello fermavetro, ma applicato alle persiane per fissarne le lamelle.

Persiana con lamelle estraibili. Il sistema, brevettato Maspero, facilita la manutenzione del serramento nel tempo



L'INTERVISTA

Come è arrivato a immaginarsi un nuovo modo di assemblare le persiane?

"Immedesimandomi nei privati, che vogliono pulire o riverniciare una persiana senza dover chiamare persone specializzate. Oggi si fa fatica a carteggiare le stecche per riverniciare la persiana: si perde molto tempo, ci sono zone in cui non si riesce a togliere lo strato di vernice vecchia, il risultato finale non è uniforme. Ho pensato di semplificare tutto questo".

E ci è riuscito?

"Adesso è sufficiente allentare le viti del listello che internamente blocca le stecche, estrarle, verniciarle e rimontare il tutto. Basta un cacciavite a batteria e lo può fare anche chi non ha dimestichezza con i lavori di falegnameria. L'altro vantaggio riguarda i piani alti degli edifici: mentre per verniciare il lato esterno delle persiane tradizionali era necessario montare un ponteggio, le lamelle Easy possono essere smontate dall'interno della stanza, senza che si vengano a creare situazioni di pericolo".

A chi si rivolge con questo nuovo sistema e come è stato accolto?

"I clienti al momento sono soprattutto privati. Una volta spiegati i vantaggi e date indicazioni su come smontare e rimontare la persiana,

dimostrano di apprezzare il prodotto. Lo stiamo presentando anche alle imprese, che sono interessate".

Un serramentista che vuole adottare questo sistema come deve comportarsi?

"Il sistema è brevettato. Chi è interessato può rivolgersi direttamente a noi, che possiamo fornire la persiana sia grezza sia verniciata, in tutte le diverse tipologie: con stecche quadrate, smussate o arrotondate, con vernice naturale, laccata o colorata".

È la prima volta che investe su un prodotto innovativo?

"Sì. In quanto artigiano posso personalizzare ogni lavoro su misura per il cliente, ma è la prima volta che mi capita di introdurre un cambiamento così originale".

Proporre qualcosa di diverso da quello che offrono gli altri può portare al successo?

"Io penso di sì. Il mio caso riguarda il mercato delle persiane, tendenzialmente orientato verso materiali come l'alluminio o il PVC perché non danno problemi in fase di manutenzione. Ma con le lamelle Easy anche le persiane in legno possono essere conservate nel tempo senza fatica e il cliente finale può riscoprire la bellezza di questo materiale".

IL RITRATTO



Carlo Maspero, titolare della ditta omonima, porta avanti l'attività inaugurata negli anni Venti da suo nonno Angelo, proprio a Capiago Intimiano (Como), al numero 7 di via Regina Margherita, dove tutt'ora si trovano la sede legale e l'esposizione. A Montorfano, invece, c'è il laboratorio di questa azienda a conduzione familiare, che ha alle spalle tre generazioni di falegnami e si prepara a entrare nella quarta, con il figlio Simone di 34 anni.

Maspero produce e vende serramenti nel nord Italia e nella vicina Svizzera. Nel 2005 ha brevettato il sistema per persiane "Easy": le persiane prodotte con questo sistema vanno ad affiancarsi a quelle realizzate secondo il metodo tradizionale e, ad oggi, rappresentano il 20% della sua produzione.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Carlo Maspero – Creazione
via Dante
22030 Montorfano (CO)
tel. 031 200384 – 462034
fax 031 462034
maspero.carlo@virgilio.it

*Ogni lamella può essere verniciata
(e protetta) su tutti i lati*

Guardian Angel, l'angelo custode delle finestre

IL PROGETTO

Sentirsi sicuri a casa propria è il desiderio e il bisogno di ognuno di noi. E può riflettersi anche sulla scelta dei serramenti.

Partendo da questa esigenza del cliente finale, Maico ha dato vita al progetto Guardian Angel, che ha coinvolto circa settanta serramentisti in tutta Italia e si è concluso con la distribuzione sul mercato di finestre antieffrazione certificate secondo la normativa europea UNI EN 1627-30.

Tre i momenti chiave dietro il progetto. Nella prima fase i serramentisti hanno seguito un corso di formazione dedicato alla "finestra sicura" (dai meccanismi al vetro sino al fissaggio). Maico li ha poi supportati nella preparazione alle prove di laboratorio, al termine delle quali le finestre hanno ottenuto la certificazione per la classe di resistenza CR2. L'ultimo passaggio ha riguardato la comunicazione con il cliente finale: Maico ha cioè realizzato una campagna pubblicitaria a livello nazionale per sensibilizzare il grande pubblico sul valore delle finestre marchiate Guardian Angel.

Tra le aziende che producono e vendono finestre con il marchio Guardian Angel c'è Bocchio Serramenti. In questo caso la differenziazione ha preso la forma di un serramento capace di garantire e comunicare sicurezza al cliente finale, come ci spiega Massimo Bocchio.



 **GUARDIAN**ANGEL
MAICO INSIDE



*In alto, test antieffrazione in laboratorio.
Sotto, dettaglio di una finestra di Bocchio
Serramenti marchata Guardian Angel e
certificata antieffrazione.*

L'INTERVISTA

Qual è stata la vostra reazione alla proposta Maico di partecipare al progetto Guardian Angel?

"Abbiamo aderito subito perché in questa zona, vicino a Desenzano, quello della sicurezza è un problema molto sentito: la paura di furti è reale.

Proprio nell'ottica di offrire serramenti sempre più resistenti stiamo mettendo a punto una finestra, con scostamento 13, dello spessore di 92 mm al posto dei tradizionali 69.

In questo modo anche i vetri potranno avere spessori maggiori, a beneficio della sicurezza e dell'isolamento. Stiamo anche considerando la possibilità di montare la ferramenta Guardian Angel di serie".

Quando avete presentato ai vostri clienti le prime finestre certificate Guardian Angel, come le hanno accolte?

"L'interesse è stato subito alto, tra i privati più che tra i rivenditori di case finite, perché il privato – in quella casa con quelle finestre – andrà poi effettivamente ad abitarci.

Sicuramente sta al serramentista comunicare perché il serramento vale di più. Dire solamente 'rientra nella classe di resistenza CR2' non aiuterà chi non è del settore a capi-

re, meglio aggiungere un esempio concreto come 'equivale a un portoncino di ferro blindato'.

Compreso questo, i clienti dimostrano di apprezzare i serramenti che offrono un grado di sicurezza maggiore, non solo per le ville ma anche per le zone più esposte di semplici appartamenti. E poi i costi non sono esorbitanti, se paragonati per esempio all'aggiunta di inferriate al piano terra.

La polizza assicurativa compresa nel prezzo dei serramenti Guardian Angel, che copre gli eventuali danni subiti in caso di scasso, è per il cliente un incentivo ulteriore".

Ritiene che allontanarsi dall'offerta standard possa portare il serramentista al successo?

"Se porti al successo non lo so, senz'altro è questa la strada che noi seguiamo: presentiamo al mercato qualcosa di unico, nel prodotto personalizzabile in base alle richieste del cliente, ma anche nel servizio. Il rilievo delle misure iniziali, l'assistenza nell'installazione dell'impianto di allarme o i consigli nella gestione del cantiere sono tutti servizi aggiuntivi che evitano errori o rallentamenti nel lavoro dei tecnici o dell'impresa".

IL RITRATTO



Massimo Bocchio è uno dei titolari di Bocchio Serramenti, assieme al fratello maggiore e a quattro cugini. L'attuale dirigenza rappresenta la terza generazione impegnata nella gestione di quest'azienda a conduzione familiare con sede a Centenato di Lonato (Brescia), a una manciata di chilometri dal lago di Garda.

Era il 1907 quando, dalla precedente falegnameria che realizzava ruote per carri e botti per il vino, nasceva una piccola bottega artigiana per la costruzione di finestre e porte in legno. Cento anni dopo l'azienda, fortemente radicata sul territorio visto che il 90% della clientela si concentra entro un raggio di 150 chilometri dalla sede, conta oggi una quarantina di dipendenti.

Qualità e personalizzazione sono le linee guida tutt'ora seguite nella lavorazione del legno. Alla produzione di serramenti si affiancano i lavori di falegnameria che, dalle scale a piccoli mobili, hanno lo scopo di fornire ai clienti un servizio completo.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Bocchio Serramenti Srl
via Centenaro 80
25017 Centenaro di Lonato (BS)
info@bocchioserramenti.it
www.bocchioserramenti.it

Tricoat vs. corrosione: la partita si gioca in caseificio

Abbiamo scelto una situazione reale estrema. Abbiamo scelto un caseificio per testare la resistenza alla corrosione dei meccanismi con trattamento di superficie Tricoat. Perché se sconfiggono la ruggine in un ambiente così umido e aggressivo, potete stare tranquilli ovunque.

La corrosione minaccia i meccanismi

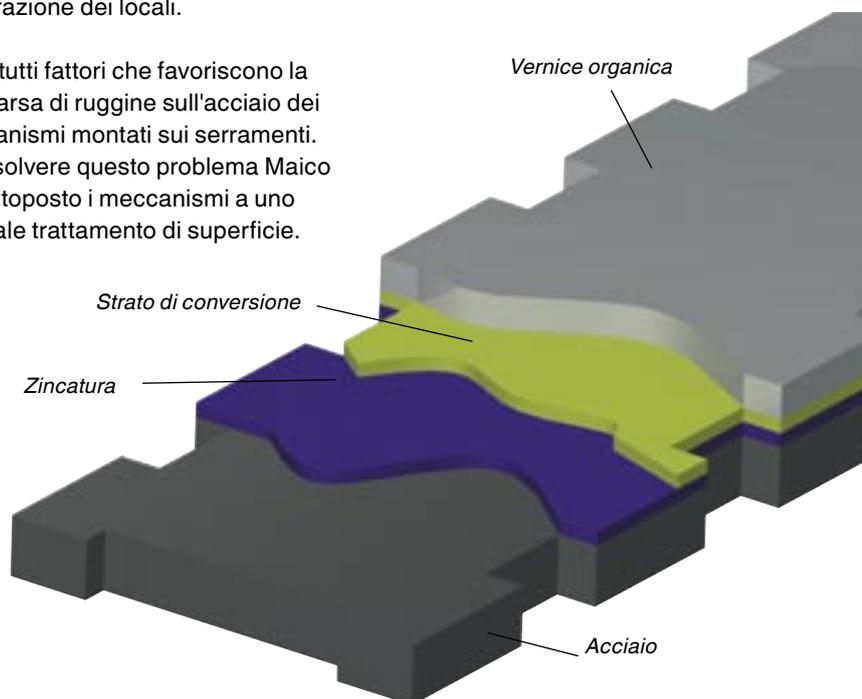
Ci sono luoghi in cui le condizioni ambientali sono particolarmente aggressive e possono provocare fenomeni di corrosione sui meccanismi, intaccando la funzionalità dell'intero serramento.

Pensiamo all'umidità e alla presenza di cloruro di sodio nelle zone costiere, oppure all'inquinamento e agli acidi prodotti da processi di combustione nelle aree metropolitane e industriali. O pensiamo semplicemente alla scarsa aerazione dei locali.

Sono tutti fattori che favoriscono la comparsa di ruggine sull'acciaio dei meccanismi montati sui serramenti. Per risolvere questo problema Maico ha sottoposto i meccanismi a uno speciale trattamento di superficie.

Tricoat li difende

Tricoat è il trattamento di superficie dei meccanismi pensato per potenziarne la resistenza alla corrosione. Come? Grazie alla sovrapposizione di due strati protettivi, zincatura più verniciatura organica. In questo modo sulla superficie del meccanismo si forma una vera e propria barriera, che risulta inattaccabile dagli agenti esterni.



MAGGIORI INFORMAZIONI

Massimiliano Salvato
Product Manager Maico
m.salvato@maico.com

Abbiamo fatto la prova

I meccanismi Tricoat sono stati sottoposti a diverse prove – tra cui l'esposizione in camera a nebbia salina continua –, da diversi prestigiosi istituti – come il PIV Prüfinstitut Velbert e l'Arsenal Research di Vienna, oltre che il Laboratorio di anticorrosione industriale dell'Università di Trento.

I campioni testati hanno ottenuto sia la certificazione DIN EN ISO 9227 valida a livello europeo, sia la certificazione di idoneità secondo ASTM B117 per gli Stati Uniti.

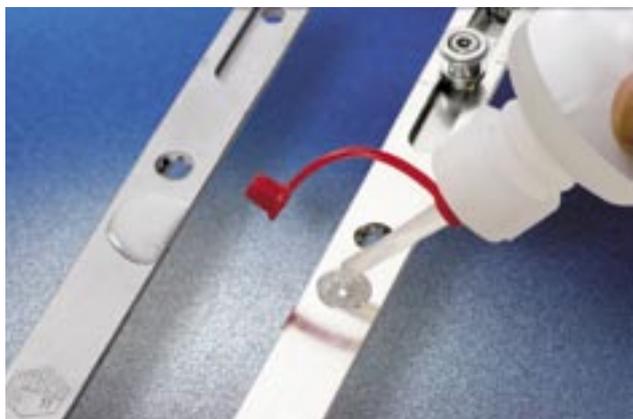
Le immagini si riferiscono, invece, a una prova molto intuitiva che mette a confronto la reazione della ferramenta standard e della ferramenta Tricoat ad alcune gocce di agenti chimici: una soluzione con acido cloridrico al 33,3% e un liquido per pulizie con ph acido 1.

I risultati sono sorprendenti. Esposti all'azione aggressiva dei due agenti chimici, già dopo cinque minuti i meccanismi tradizionali mostrano evidenti segni di corrosione. I meccanismi Tricoat, invece, restano inalterati per tutta la durata della prova.

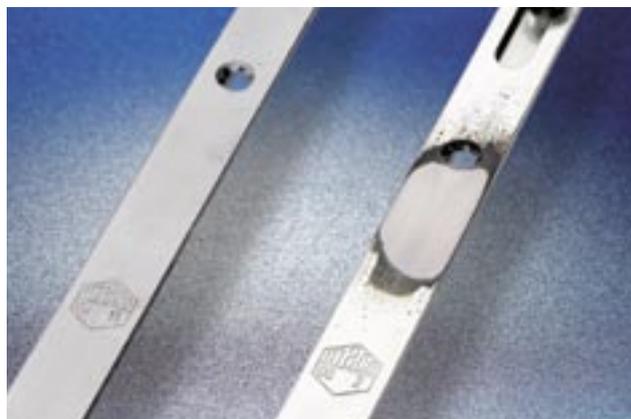
Dal laboratorio alla realtà

Superare i test di laboratorio è un ottimo punto di partenza. Ma le prove più difficili, si sa, sono quelle della vita reale, dove le variabili sfuggono al nostro controllo e si combinano in modo spesso imprevedibile.

Come nel caseificio austriaco di Elixhausen, nei pressi di Salisburgo, autentico banco di prova per i meccanismi Tricoat chiamati a sostituire la precedente ferramenta arrugginita. René Baumgartner, collaboratore di Maco Austria ed esperto nella manutenzione di serramenti, ci racconta com'è andata.



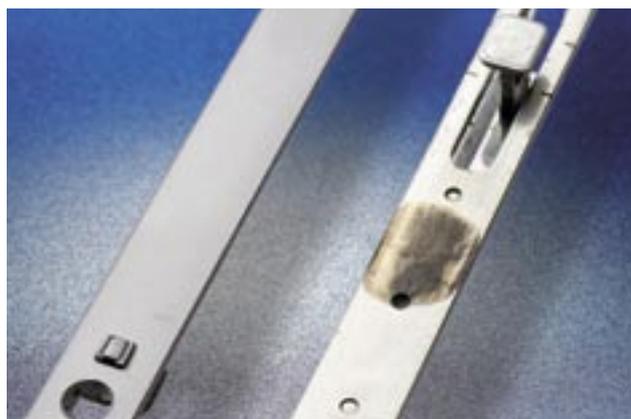
Confronto tra ferramenta con trattamento di superficie Tricoat (a sinistra) e standard (a destra). Versiamo poche gocce di acido cloridrico al 33,3%



Mentre i meccanismi Tricoat si mantengono perfettamente integri, la ferramenta standard presenta evidenti segni di corrosione



Ripetiamo la prova utilizzando un liquido per pulizie con ph 1



Anche in questo caso i componenti Tricoat non vengono intaccati dalla soluzione che corrode, invece, la ferramenta standard



In questa pagina e nella seguente, foto scattate all'interno del caseificio austriaco di Elixhausen prima di effettuare la sostituzione della ferramenta tradizionale



La prima volta che è entrato nel caseificio di Elixhausen, quali erano le condizioni dei serramenti?

"Siamo stati contattati dal caseificio circa tre anni fa, per eseguire un controllo e un risanamento dei meccanismi montati sui loro serramenti. Abbiamo subito rilevato una massiccia presenza di ruggine rossa e un evidente stato di degrado causato dalla corrosione. Alcuni serramenti erano quasi impossibili da movimentare, altri erano così danneggiati in corrispondenza delle cerniere e dei supporti forbice che era consigliabile non movimentarli per il pericolo imminente di rottura. Eppure le finestre erano state posate al massimo 15 anni prima: ciononostante la ruggine aveva già raggiunto uno stadio avanzato".

Un caseificio è caratterizzato da umidità molto elevata. Quali sono gli altri fattori che rendono l'ambiente particolarmente aggressivo?

"Rispondo con un'osservazione: ho notato che nel caseificio non tutte le finestre erano danneggiate allo stesso modo. Per esempio, in un locale dove le finestre erano collocate circa due metri sopra le vasche con acqua salata, i danni erano massicci ed evidenti; esagerando direi quasi che i meccanismi si stavano disgregando. Ma sulle finestre contigue a queste, che non si trovavano esattamente sulla verticale delle vasche, la progressione della ruggine era più contenuta. Questo è un segno evidente del ruolo giocato dalla percentuale salina presente nell'atmosfera.



La stessa componente con trattamento di superficie Tricoat (a sinistra) e senza (a destra) dopo una prova in ambiente altamente corrosivo

Le macchie di ruggine erano particolarmente vistose anche sulla ferramenta delle finestre vicine agli impianti di cagliatura del latte: in questo caso l'alta aggressività dell'ambiente è data dalla presenza di acido lattico".

Quali contromisure sono state adottate per risolvere il problema della ruggine?

"Abbiamo coinvolto il caseificio nel progetto pilota di Maco, risanando le finestre con i meccanismi Tricoat quando questi erano in piena fase di sviluppo. Abbiamo applicato anche meccanismi non Tricoat, con normale trattamento di zincatura e passivatura, per poter valutare oggettivamente, con controlli periodici, la differenza di resa tra i due prodotti".

Qual è il risultato? Come si stanno comportando i meccanismi Tricoat a distanza di tre anni?

"Hanno soddisfatto appieno le aspettative. Nessuno dei meccanismi Tricoat presenta la benché minima variazione della superficie. Per contro abbiamo già dovuto sostituire alcuni dei meccanismi di confronto i quali, a causa dell'aggressività elevata dell'ambiente, cominciavano a presentare tracce di corrosione".



Cosa ne pensa il proprietario del caseificio?

"Il cliente è molto soddisfatto del risanamento. Applicando i meccanismi Tricoat gli abbiamo evitato di sostituire i serramenti e, quindi, lo abbiamo fatto risparmiare. La sostituzione dell'intero serramento, tra l'altro, non sarebbe stata una soluzione sensata, perché il problema della corrosione si sarebbe ripresentato a breve anche sulle finestre nuove se dotate di meccanismi con trattamento di superficie ordinario".



RITRATTO

René Baumgartner, 43 anni, è collaboratore di MACO Mayer & Co dal 1987.

Nato a Salisburgo, Baumgartner si è specializzato all'istituto tecnico professionale statale con indirizzo in progettazione meccanica. All'interno di Maco ha ricoperto diversi ruoli, nei processi produzione e sviluppo, marketing, product management, fino a diventare – due anni fa – responsabile del reparto normative e brevetti. Dal 1999 Baumgartner è anche responsabile di un'azienda di assistenza e manutenzione dei serramenti.





Sistemi biometrici: un mercato in crescita

Impronte digitali, forma del volto o della mano, retina, iride, timbro di voce: queste modalità di controllo degli accessi prendono il nome di sistemi biometrici. E sono già una realtà, anche in Italia. Il mercato dei sistemi biometrici è in continua espansione. "All'anno vendiamo in media oltre 2.200 dispositivi (una crescita pari al 25% annuo), di questi il 78% è destinato ad uso privato", spiega Reinhard Zublasing della Interel di Frangarto, in provincia di Bolzano. L'azienda è specializzata nella distribuzione di un sistema biometrico basato sulla registrazione e sul riconoscimento delle impronte digitali.

Ed è proprio questa la tecnologia che Maico ha scelto di offrirvi, per supportare con competenza quei serramentisti che decidono di essere tra i primi ad entrare in un mercato dalle enormi potenzialità.

Aprire le porte del futuro? La chiave è nelle vostre mani

Riconoscimento vocale, scansione dell'iride, rilevazione della geometria del palmo della mano o del volto: stiamo parlando di un film di spionaggio hollywoodiano? Niente affatto. È la nuova frontiera per il controllo degli accessi. Pensate che si tratti di tecnologie complicatissime e impensabili da usare quotidianamente? Allora non vi resta che leggere questo articolo.



Unità esterna: un piccolo scanner incassato nel serramento riconosce l'impronta digitale, diversa da individuo a individuo

Sicurezza e comodità: basta un dito

L'uso dei sistemi biometrici ad impronte digitali si va diffondendo rapidamente, perché questa tecnologia è probabilmente tra le più affidabili e sicuramente una delle più semplici da usare.

Le impronte digitali hanno infatti caratteristiche (i solchi, le creste e le minuzie) che le rendono uniche. Persino le impronte delle dieci dita dello stesso individuo sono differenti tra loro. Inoltre per leggere le impronte basta uno scanner di dimensioni minime. Questo, unitamente al design piacevole e alla "discrezione" del sistema (lo scanner è incassato e i cavi sono nascosti), ne fa la soluzione ideale per l'uso privato, ma anche per uffici, associazioni sportive, circoli culturali, palestre etc. Tutti luoghi in cui facilità d'uso, sicurezza e affidabilità sono fondamentali.

Pensiamo ad esempio a una palestra. Molte di queste strutture distribuiscono agli abbonati un tesserino magnetico per permettere loro di accedere ai locali. Ma che cosa succede se il cliente dimentica a casa la tessera? Oppure se la smarrisce? Bisogna controllare che sia realmente autorizzato ad entrare e poi fornirgli una tessera provvisoria, o un duplicato. Con fastidio sia per l'utente, sia per il gestore della palestra, e con costi aggiuntivi.

Il grande vantaggio della soluzione Maico è che per aprire la porta non serve più alcuna chiave o badge, basta un dito. È sufficiente strisciare il dito sullo scanner: la porta si apre tramite un impulso elettrico. Questo significa che la comodità per l'utente è assoluta. Prendiamo un'associazione sportiva: non è possibile distribuire una chiave a tutte le persone che, a

vario titolo, vi hanno diritto d'accesso (sportivi, amministrazione, personale addetto alle pulizie). Con il sistema biometrico ognuno di essi può entrare senza difficoltà, quando vuole. Perché le sue impronte digitali sono registrate. Ma anche per l'uso domestico i vantaggi sono palesi: non c'è pericolo di restare fuori di casa per aver dimenticato le chiavi e non sono necessari duplicati per ogni membro della famiglia. Molto spesso ai bambini non vengono date le chiavi di casa per paura che le smarriscano: in questo caso il problema è risolto. Anche ospiti e parenti autorizzati possono entrare comodamente, poiché il sistema può memorizzare fino a 99 impronte diverse.

In termini di sicurezza non vi è paragone con i classici sistemi d'accesso. Non vi è infatti alcuna chiave da rubare, né da smarrire (quando ciò accade di solito bisogna cambiare tutta la serratura!). Grazie al sistema biometrico solo chi è registrato può entrare, il sistema non è manipolabile dall'esterno e, più di ogni altra cosa, ogni dito è davvero unico e quindi non falsificabile.

CHE COS'È UN SISTEMA BIOMETRICO?

Un sistema è detto biometrico quando è in grado di riconoscere una persona (cioè verificare se un individuo è veramente chi dichiara di essere) sulla base di caratteristiche fisiologiche (impronta digitale, forma del volto o della mano, retina, iride, timbro di voce, vene ...) e/o comportamentali (calligrafia, stile di battitura ...). Le caratteristiche fisiologiche di un individuo sono abbastanza stabili, soggette solo a piccole variazioni nel tempo, le componenti comportamentali invece possono essere influenzate dalla situazione psicologica dell'individuo, proprio per questo devono essere aggiornate spesso.

Un sistema biometrico è costituito da due diversi momenti:

- la fase di registrazione iniziale (normalmente definita "enrollment"), durante la quale vengono acquisiti più campioni della caratteristica biometrica e viene creato il modello che verrà usato per i confronti successivi;
- la fase di riconoscimento, che si ripete ogni qualvolta l'utente si presenta al punto di controllo.

I sistemi biometrici vogliono garantire l'unicità della persona, infatti codici segreti e carte di identificazione verificano solo ciò che una persona conosce e/o possiede, come ad esempio una password, un codice pin o il badge, ma non l'identità della persona stessa.

I sistemi di riconoscimento biometrico vengono utilizzati in diversi tipi di mercato, sia in ambito governativo (militare, sanità, giustizia, enti e istituzioni pubbliche), sia in quello commerciale (turismo, trasporti, banche, assicurazioni, hi-tech, telecomunicazioni, industria), per assicurare una maggiore sicurezza ai sistemi, alle transazioni e alla tutela dei dati.



L'unità interna, o centralina, scompare all'interno dell'anta grazie a una semplice fresatura

Come funziona?

Al fine del riconoscimento dell'impronta digitale occorre innanzitutto che l'impronta sia nota al sistema. Per questo la prima volta deve essere effettuato il cosiddetto "enrollment": bisogna strisciare il dito sul lettore, l'impronta viene elaborata e memorizzata. Questa operazione va effettuata una sola volta e può essere svolta tranquillamente dagli utenti stessi. Successivamente, quando l'utente passa il dito sullo scanner, viene verificata la corrispondenza con uno dei codici memorizzati e, se coincide, la porta si apre automaticamente.

Per garantire l'accesso all'abitazione anche in caso di black out o di atti vandalici, viene fornita in dotazione una chiave di sicurezza, con la quale aprire la porta dall'esterno. Dall'interno, invece, basta semplicemente girare il pomolo del cilindro.

Che cosa serve?

Il sistema biometrico si compone di due elementi fondamentali: la centralina (o unità interna) e lo scanner (detto anche unità esterna). Il loro funzionamento è semplice e il montaggio avviene in brevissimo tempo.

Qualche accortezza è necessaria solo in fase di progettazione della porta o del portoncino, perché è importante prevedere in anticipo l'alloggiamento dello scanner e definire esattamente la posizione dei singoli elementi sul serramento. Le uniche lavorazioni ad opera del serramentista sono la fresatura per l'incasso dell'unità esterna e interna, e la predisposizione per il passaggio dei cavi.

Il cilindro motorizzato

È indispensabile associare al sistema biometrico un meccanismo che apra e chiuda la porta tramite impulso elettrico: la soluzione Maico prevede un cilindro motorizzato.

Questo provvede a movimentare (chiudere o aprire) la serratura, che dovrebbe essere a quattro punti di chiusura, a scelta tra punzoni e ganci, capaci di garantire un elevato grado di stabilità e sicurezza antieffrazione. Il serramentista può realizzare la porta così come ha sempre fatto, deve solo scegliere la misura del cilindro (adattabile allo spessore della porta) e il colore. La distanza dal pomolo alla piastrina è regolabile con dischi distanziali.

LA BIOMETRIA È A PORTATA DI MANO

Intervista a Reinhard Zublasing, amministratore delegato di Interel Srl

Come si sta sviluppando il mercato dei sistemi biometrici in Italia?

"Grazie all'incessante richiesta generalizzata di misure atte ad incrementare la "sicurezza", anche in Italia si sta rapidamente diffondendo un'approfondita conoscenza delle tecniche biometriche; parliamo soprattutto di impronte digitali, caratteristiche dell'iride o geometria della mano. Globalmente viene pronosticata una grande crescita nel settore della biometria, i prossimi due anni saranno sicuramente importantissimi per questo tipo di sviluppo che si rispecchierà sicuramente anche in Italia".

Quali sono le maggiori difficoltà che incontrate nel convincere dell'efficacia del sistema? È vero che

c'è ancora molto scetticismo?

"Quando si introduce una nuova tecnologia vi è sempre un po' di scetticismo, ed è giusto che sia così. Per quanto riguarda l'utilizzo dei nostri prodotti c'è da dire che il cliente, una volta riconosciuti i vantaggi, si convince del prodotto soprattutto per il suo semplice uso e la sua grande affidabilità. Bisogna anche sottolineare che non si tratta di un prodotto molto costoso, e quindi accessibile a tutti".

Tra i sistemi biometrici, quali sono i più diffusi? Per quale motivo vengono preferiti?

"Sicuramente il sistema biometrico più utilizzato è l'impronta digitale. Perché è facilmente applicabile nella

vita quotidiana: i dispositivi sono piccoli e il montaggio semplice. Inoltre è più semplice convincere una persona ad utilizzare il "dito come chiave" piuttosto che l'iride. Ed infine perché il prezzo è accessibile a tutti".

Tra i vostri clienti, vi sono anche privati, o solo aziende?

"La maggior parte delle installazioni sono state realizzate con privati; l'applicazione ideale è l'accesso biometrico a casa, al garage, proprio perché le persone preferiscono non portarsi dietro chiavi o hanno paura che i bambini le perdano. Quando invece parliamo di applicazioni in aziende, le installazioni vengono realizzate per controllare aree riservate,

Aprire

Se l'impronta viene riconosciuta, il sistema biometrico ordina al cilindro di sbloccare la serratura. Per azionare il cilindro dall'interno è sufficiente premere il pulsante posto sul pomolo del cilindro stesso.

Chiudere

Quando l'anta è accostata al telaio, il cilindro chiude automaticamente la serratura. Il cilindro è in grado di sapere che l'anta si trova in posizione di chiusura grazie ad un semplice contatto magnetico, da montare sul lato superiore del serramento.

Uno dei grandi vantaggi di questo sistema è che, se lo si desidera, la porta è sempre "chiusa a chiave". Non ci si può dimenticare di chiuderla, ad esempio la sera prima di andare a dormire. La sicurezza è garantita e si ha in ogni momento la certezza di avere serrato la porta.

Anche se il pomolo del cilindro viene manipolato (ad esempio dai bambini), dopo pochi secondi il cilindro riporta la serratura in chiusura. Dall'esterno il sistema non è in alcun modo manipolabile.

La chiave del vostro futuro

La combinazione tra sistema biometrico ad impronte digitali e cilindro motorizzato è una soluzione che assicura quindi agli utenti una grande comodità d'uso e assoluta sicurezza nel controllo degli accessi. Per voi è il modo più semplice per offrire un prodotto all'avanguardia, conquistando per primi una clientela esigente, attenta alla qualità e al valore dei serramenti.

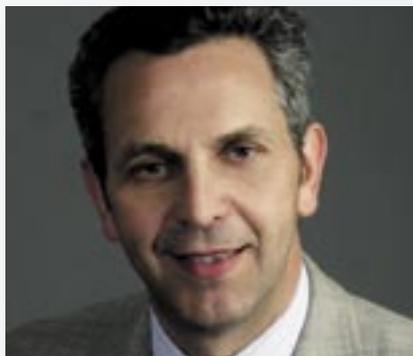


Il cilindro motorizzato apre e chiude la porta tramite impulso elettrico

luoghi dove l'accesso è limitato ai soli autorizzati, sale CED, laboratori etc."

Che cosa prevedete per il futuro?

"Per il futuro prevediamo che la biometria entri a far parte della nostra vita quotidiana, come qualche anno fa è successo con i cellulari".



RITRATTO

Reinhard Zublasing

Interel Srl nasce nei primi anni '80 quando Reinhard Zublasing, attuale amministratore delegato dell'azienda, crea una società di distribuzione e produzione di prodotti per i settori Automazione Industriale e Building Automation. Nel 2004 Zublasing decide di introdurre una nuova business unit all'interno dell'azienda per la distribuzione dei sistemi biometrici basati sulla tecnologia dell'impronta digitale. Con oltre 4.500 prodotti venduti in Italia negli ultimi anni Interel si trova sicuramente a far parte delle aziende più importanti in questo settore.

Dall'interno basta premere il pomolo



MAGGIORI INFORMAZIONI

Jonas Rossi Siéf
Product Manager Maico
j.rossisief@maico.com

I prossimi appuntamenti di Maico Academy

Tante proposte formative per serramentisti e commercianti completano il calendario Maico Academy 2007: negli ultimi mesi dell'anno sono in programma quattro corsi che approfondiscono altrettante tematiche, dalle più innovative tecniche costruttive a utili strumenti di management e gestione aziendale.

Si comincia con gli edifici a basso consumo energetico, i loro serramenti e il progetto CasaClima promosso dalla Provincia di Bolzano. Delle soluzioni per massimizzare il risparmio energetico in edilizia si discuterà nel corso di due seminari, uno generale (9/11/2007) e uno di approfondimento (15-16/11/2007).

Si rivolge, invece, ai dirigenti che vogliono aggiornare le proprie conoscenze economico-finanziarie il corso per commercianti intitolato "La liquidità è un fatto, il profitto un'opinione" (22-23/11/2007).

Ultimo appuntamento dell'anno è il seminario "La finestra con la giunzione angolare meccanica", che illustra caratteristiche e vantaggi di questa metodologia costruttiva, con i cambiamenti che essa comporta in fase di assemblaggio (4/12/2007).

I CORSI MAICO ACADEMY IN ARRIVO...

Novembre



9/11/2007

Nuove idee per nuove costruzioni

Docenti: arch. Manuel Benedikter, Ufficio Aria e rumore della Provincia Autonoma di Bolzano – Alto Adige, Product Manager Maico

15-16/11/2007

La finestra negli edifici a basso consumo energetico – Seminario di approfondimento

Docenti: arch. Manuel Bendikter, Francesca Righetti (Glas Müller Vetri Spa), ing. Thomas Scheuermann



22-23/11/2007

La liquidità è un fatto, il profitto un'opinione (per commercianti)

Docente: dott. Thomas Biasi

Dicembre



4/12/2007

La finestra con la giunzione angolare meccanica

Docenti: ing. Thomas Scheuermann, Silvio Pedrotti (Essepi Srl)

MAGGIORI INFORMAZIONI

Per maggiori informazioni contattare Maico Academy al numero

0473 651200

all'indirizzo e-mail info@maicoacademy.com,

oppure consultare il sito www.maicoacademy.com

GRAZIE PER LA VOSTRA COLLABORAZIONE!

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

Consorzio Legnolegno
www.legnolegno.it
legnolegno@legnolegno.it
per le fotografie delle pagg. 10-14

Vivaldi Srl
vivaldi@vivaldi-utensili.it
per la fotografia di pag. 15

Uniform Spa
uniform@uniform.it
www.uniform.it
per la fotografia di pag. 14

Starpur Srl
info@starwood.it
www.starwood.it
per le fotografie delle pagg. 18-19

Agostinigroup
info@agostinigroup.com
www.agostinigroup.com
per le fotografie delle pagg. 20-21

Carlo Maspero – Creazione
maspero.carlo@virgilio.it
per la fotografia di pag. 23

Bocchio Serramenti Srl
info@bocchioserramenti.it
www.bocchioserramenti.it
per le fotografie delle pagg. 24-25

Interel Srl
interel@interel.it
www.interel.it
per le fotografie delle pagg. 30-31

Dinamica Chiavi Srl
info@dinamicachiavi.it
www.dinamicachiavi.it
per la fotografia di pag. 33

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

Voglio abbonarmi a tecnogramma

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"/>
--	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Progettista

Altro (specificare): _____

Trattamento dati personali SI

I dati che Lei ci fornirà mediante questo modulo permetteranno a Maico srl di inviare 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: _____

COME ABBONARSI

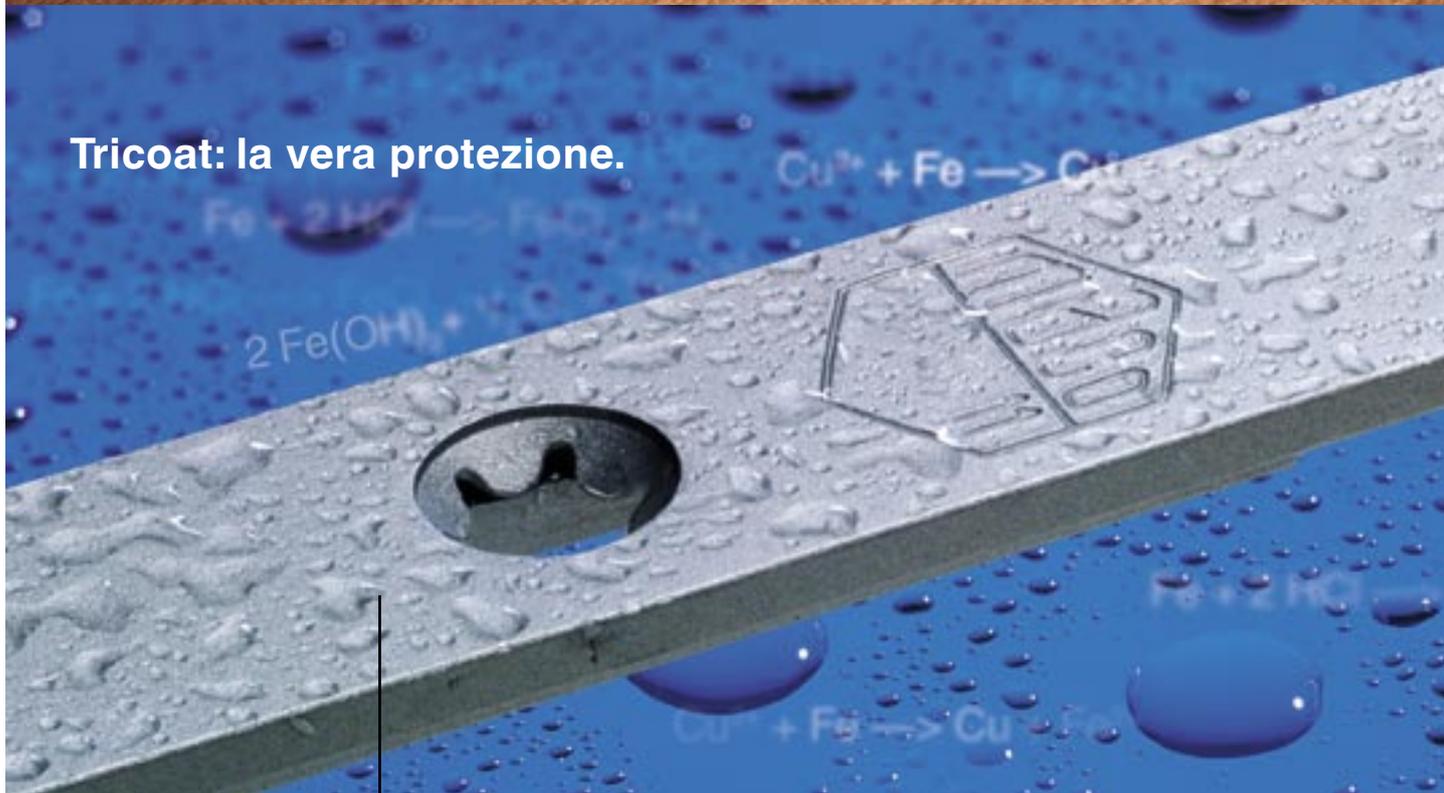
Per ricevere **tecnogramma** in abbonamento gratuito, compili questa scheda e la invii tramite posta a Maico srl, Zona Artigianale 15 - 39015 S. Leonardo (BZ), o via fax al numero

0473 651 469. Oppure compili la scheda direttamente alla pagina internet **www.maico.com/abbonamento**

Paura della ruggine?

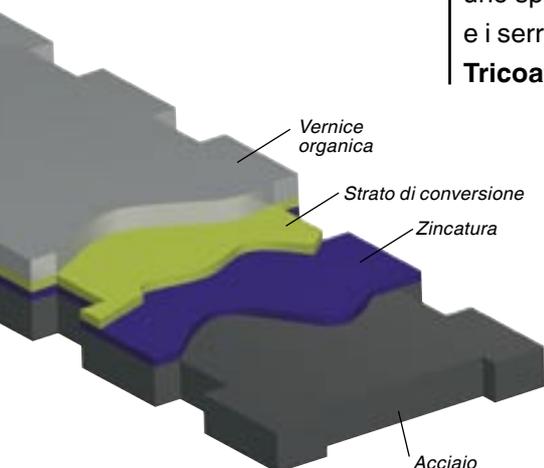


Tricoat: la vera protezione.



Abbiamo pensato che per far durare a lungo un serramento, bisogna proteggerlo. Ma nel modo giusto. Ecco i nuovi meccanismi Tricoat: uno speciale trattamento di superficie li difende dalla corrosione, e i serramenti durano una vita.

Tricoat, protegge il valore del vostro serramento.



VALORIZZIAMO IL SERRAMENTO



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