

STORIE DIFFERENTI

Quando agire diversamente può essere la scelta giusta. Per cambiare il corso della storia, verso il successo

QUALITÀ DELLA POSA

Le novità nella revisione della norma UNI 10818

TUTTA PER TE

Transit Personal è la prima soglia con il tuo DNA

FINESTRE NEGLI USA

Certificazioni, test, normative per esportare oltreoceano

Editoriale

STORIE DIFFERENTI

Al giorno d'oggi lo scambio virtuale – di merci e di informazioni – è sempre più diffuso e frenetico. Vendere online sembra essere il nuovo mondo. Eppure, vi sono settori come quello dei serramenti, dove la vendita avviene diversamente. Dove ancora conta la fiducia. Quella che scaturisce dal contatto reale tra le persone, tra l'acquirente e il venditore. E dove quest'ultimo assume un ruolo ben più importante, quello di consulente.

Parlando a quattr'occhi con un potenziale cliente è possibile entrare in sintonia e scoprire le sue esigenze, formulando una proposta specifica in base a ciò che gli sta più a cuore. E, di persona, si può dialogare: chiedere e rispondere, ascoltare e convincere. Magari dimostrando la differenza tra la mia offerta e quella della concorrenza.

Per sfruttare al meglio questo importantissimo primo contatto, bisogna essere preparati. E molto bravi. Non basta mettere sul piatto un prodotto e un prezzo: è necessario andare oltre. È necessario spiegare perché: perché dovresti scegliere la mia azienda, i miei prodotti, perché proprio me, piuttosto che altri. Presentando, oltre all'evidente – i serramenti – tutto ciò che vi sta attorno.

Ho in mente, a questo proposito, un negozietto che vende scarpe da corsa: è piccolo, specializzato, ed entrarci è un'esperienza. Innanzitutto analizzano la forma del tuo piede, poi ti fanno correre su un *tapis roulant*, riprendendoti con una videocamera per mostrarti il tuo stile di corsa. Solo alla fine ti fanno provare le scarpe: senza fretta, dandoti tutto il tempo necessario per capire se siano veramente comode e adatte a te. Tutta quest'attenzione mi ha stupito. Piacevolmente. E non solo me. Come me, altri apprezzano questo servizio e pagano ben volentieri un prezzo più alto per le "loro" scarpe. Ma fanno anche di più: consigliano il negozio ad amici e conoscenti. Naturalmente, il personale dev'essere istruito, con una competenza che va ben oltre quella standard. E che alla fine produce risultati.

Una storia differente, quella del negozio di scarpe da corsa. La storia di un approccio nuovo, diverso, che può essere esteso a qualsiasi tipo di prodotto. Anche alla finestra.

In questo numero di Tecnogramma abbiamo indagato le potenzialità della vendita del serramento, volendo fornire qualche spunto nuovo su come presentare i propri prodotti, instaurando con il cliente quel rapporto umano basato sulla fiducia al quale ancora crediamo.

ALEXANDER SCHWEITZER
direttore editoriale ■

SLIDING DOORS (AND WINDOWS)

Ogni momento comporta una scelta. Basta poco per cambiare il corso di una trattativa: si tratta di avere gli strumenti giusti



FOTO ISTOCK - ELAE, MAICOZAFFAGNINI

Sommario

PAGINA 4

Maico News



PAGINA 8

Una storia da riscrivere

Quando scegliere la strada della personalizzazione può voler dire cambiare il corso degli eventi. A cominciare dal preventivo. ⌚ 6'

Il cliente vuole certezze – pag. 14

Intervista a Bagni Serramenti e a Finestra Clima, aziende che puntano sulla consulenza con termigrometro e termocamera per dare al cliente ciò di cui ha bisogno: certezze. ⌚ 5' 30"



PAGINA 18

Niente da dichiarare!

Trasportate in cantiere i materiali per la posa? Tranquilli: non serve alcuna autorizzazione. ⌚ 3'



PAGINA 20

Posa: chi fa cosa?

Quando in cantiere si posano i serramenti ci vuole ordine: a ognuno i suoi compiti. Li riassume la versione aggiornata della norma UNI 10818. ⌚ 5'



PAGINA 26

Ha il tuo DNA

È la nuova soglia Transit Personal: la prima che nasce dalla tua porta, fatta su misura per te e per le tue esigenze. ⌚ 4' 30"



PAGINA 30

Consigli per... l'USA

Volete portare i vostri serramenti oltreoceano? Una panoramica delle normative e delle regole di mercato da sapere prima di partire. ⌚ 12'

Una sfida che fa crescere – pag. 36

Vertaglia Infissi racconta come ha affrontato con successo le sfide del mercato USA. ⌚ 3'



PAGINA 38

Test: quale scorrevole fa per te?

Alzanti scorrevoli HS, scorrevoli a ribalta RS, scorrevoli leggeri o a libro? Scopri quello più indicato per ciascuna situazione. Coi meccanismi Maico puoi realizzarli tutti! ⌚ 6'



Maico News

DOCUMENTAZIONE

Guida sulla ferramenta per chi acquista la finestra

Maico ha appena aggiornato e pubblicato la nuova "Guida all'utilizzo e alla manutenzione" che chi vende finestre con ferramenta Maico può lasciare a chi le acquista. Contiene istruzioni per l'uso (posizioni della maniglia) e indicazioni sulla pulizia dei componenti, sui punti da lubrificare e sulla manutenzione affinché la finestra funzioni al meglio per molto tempo. La guida può essere:

- scaricata in pdf dal sito Maico.com > Download > Maco Multi
- ordinata già stampata col codice articolo 757183 (è gratis).

Su richiesta, può essere personalizzata col logo del serramentista o del rivenditore. I suoi contenuti possono anche essere integrati nella guida all'utilizzo e alla manutenzione per il cliente finale che ciascun costruttore è tenuto a redigere sui suoi serramenti, obbligatoria per la marcatura CE.



LEGENDA



Presente in
MaicoWin Plus



Presente nel
Catalogo Elettronico Maico

MAGGIORI INFORMAZIONI

Per contattare l'agente Maico della propria zona, visitare la pagina internet www.maico.com/agenti

PRODOTTI

e

Contatti magnetici: così l'HS parla col resto della casa

Gli alzanti scorrevoli HS possono comunicare con gli impianti della casa: con l'allarme, per esempio, che inizierà a suonare se lo scorrevole viene aperto. Oppure con l'aria condizionata e il riscaldamento, il cui spegnimento può essere sincronizzato con l'apertura dell'anta.

Basta applicare un contatto magnetico dietro il frontale della serratura (il punto esatto dove posizionarlo è suggerito dall'icona di una calamita), mentre sul telaio fisso dello scorrevole si farà una piccola fresata per inserirvi l'altra metà, collegata alla rete elettrica. Quando l'anta si apre, le due metà vengono distanziate: un impulso elettrico segnala l'informazione agli altri impianti, che possono attivarsi o spegnersi di conseguenza.

Il nuovo contatto magnetico Maico – sia per alzanti scorrevoli HS-standard sia HS-Performance – è invisibile perché nascosto dietro il frontale della serratura. Così lo scorrevole resta inalterato nel suo design ma ne guadagna in tecnologia.



FOTO MAICO



FOTO MAICO/ZAFFAGNINI (TUTTE)

SOSTENIBILITÀ

Maico dà una mano

Hanno raccolto vestiti e scarpe, prodotti per l'igiene, giocattoli e denaro per le spese di tutti i giorni: nell'ambito del progetto Maico Habitat i collaboratori della sede di San Leonardo in Val Passiria hanno avviato un'iniziativa di aiuto per i profughi che si trovano a transitare e sostare nella vicina città di Merano, nel loro viaggio verso il Nord Europa. È stato un gesto di solidarietà e di attenzione al territorio nato spontaneamente da parte del personale Maico. La raccolta è stata coordinata da Harald Mitterer, che ha curato anche i contatti con l'associazione Volontarius di Bolzano, occupatasi poi della distribuzione dei beni ai profughi ospitati nella zona dell'areale ferroviario di Merano.



PRODOTTI



Mini serratura per HS formato finestra

La serratura a ganci Maico si accorcia. Alle classiche misure per grandi vetrate, infatti, se ne aggiungono due più corte per chi vuole un alzante scorrevole HS nel foro di una finestra (vedi a pagina 43):

- serratura da 1.305 mm per finestre scorrevoli da 735 a 1.360 mm (altezza maniglia 400 mm)
- serratura da 1.900 mm per finestre scorrevoli da 1.235 a 1.900 mm (sempre con maniglia a 400 mm di altezza).

Quando ha senso sostituire una finestra con un alzante scorrevole? Quando aprire le ante verso l'interno sarebbe d'intralcio, per esempio perché sotto la finestra c'è un divano. Meglio allora le ante scorrevoli, che non "rubano" spazio.

La serratura a ganci Maico ha molti vantaggi:

- a scorrevole aperto non ci sono perni fissi sporgenti che disturbano, perché i ganci fuoriescono solo in chiusura
- è sicura, perché il gancio è il punto di chiusura che meglio resiste ai tentativi di scasso
- consente tolleranze grazie agli scontri che si possono regolare di +5/-2 mm.

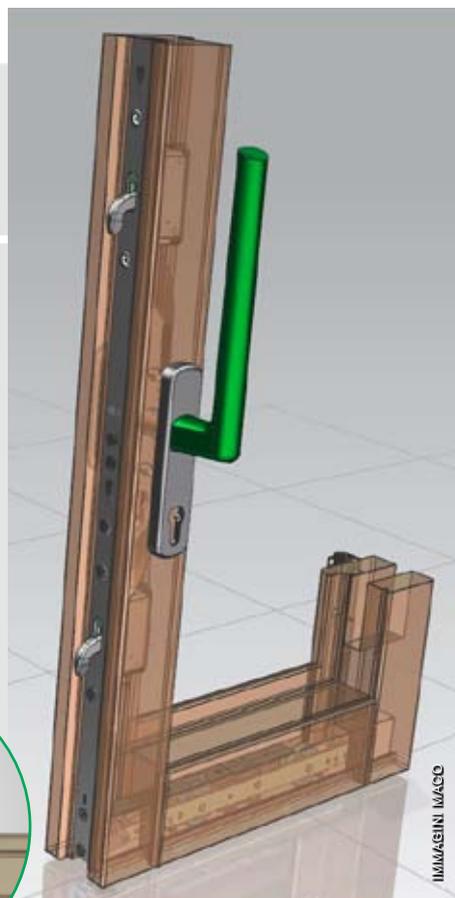
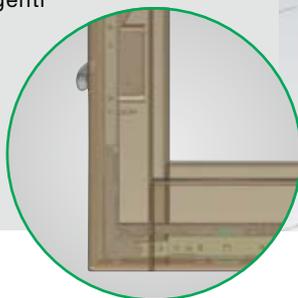
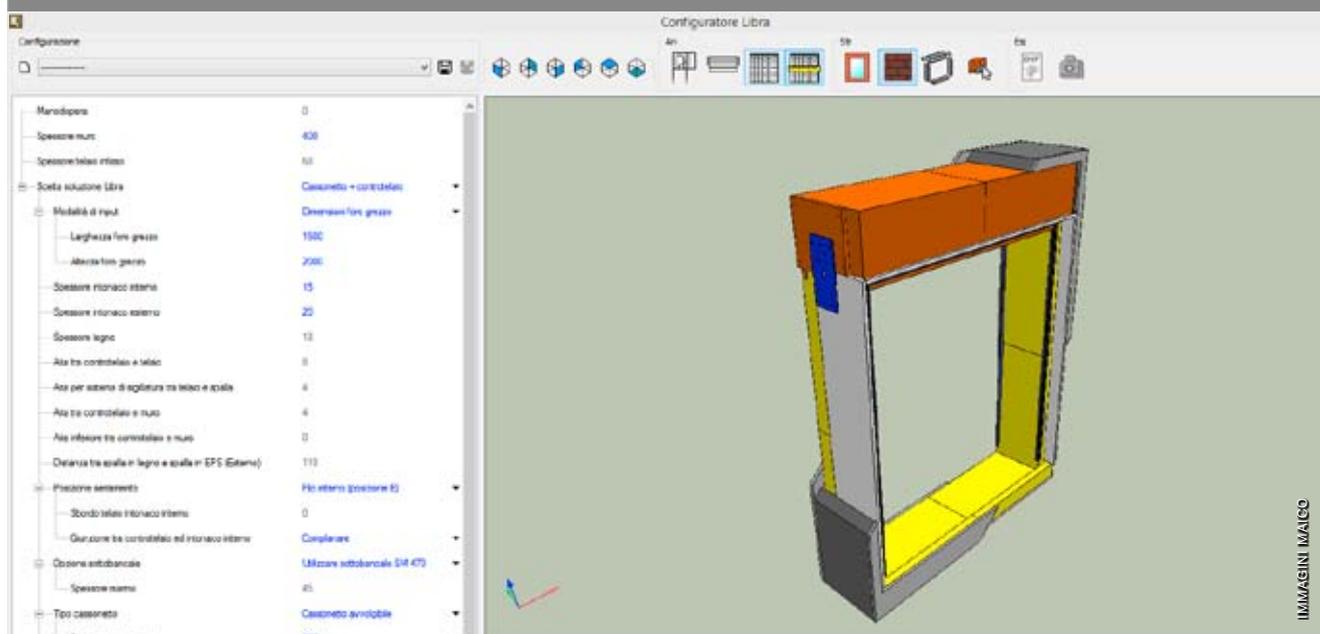


IMMAGINE MAICO

Maico News

SOFTWARE

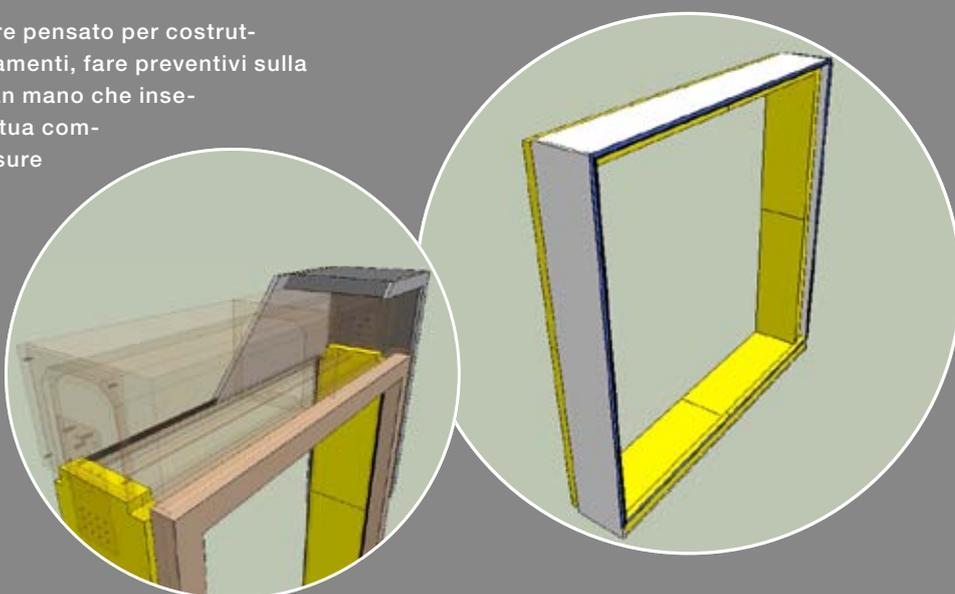
Crea il tuo Libra in 3D



Se vuoi installare il tuo infisso senza dispersioni né infiltrazioni c'è Libra, la struttura a moduli abbinabili (controllo, cassonetto, portacar-dini per persiane). La trovi dai System Partner Maico in tutta Italia, dove ti aspetta anche il suo "configuratore light".

Grazie a questo software pensato per costrut-tori e rivenditori di serramenti, fare preventivi sulla posa sarà più facile: man mano che inse-risci semplici dati sulla tua com-messa (per esempio misure del foro, posizione dell'infisso nel muro, tipo di oscurante...), sullo schermo prenderà forma il disegno 3D del tuo Libra. Farai colpo sui tuoi clienti pro-gettisti o impresari edili, sarai più pre-ciso nei preventivi e velocizzerai il pas-

saggio di informazioni con il System Partner Maico che assemblerà Libra. Ritira il tuo configuratore light di Libra dal System Partner Maico più vicino: scopri dov'è su www.maico.com/systempartner.



PRODOTTI

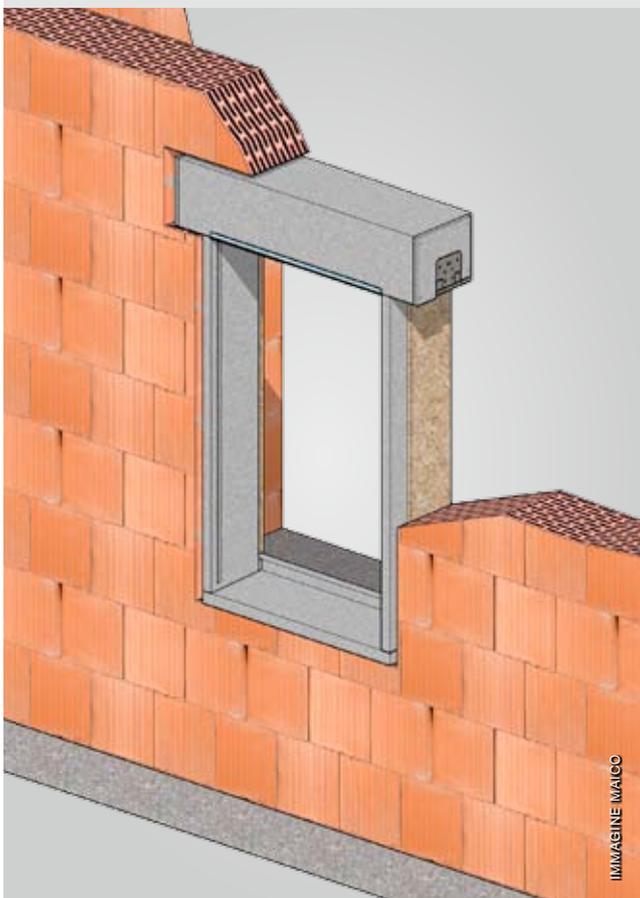
e

Grande qualità, dimensioni ridotte

È la soluzione ideale per le ristrutturazioni, perché consente di ottenere isolamento e prestazioni acustiche ottimali anche in condizioni particolari.

È il nuovo sistema di posa con cassonetto a T: grazie alle sue misure ridotte (le spalle hanno uno spessore di soli 45 mm), riesce a inserirsi in muri da 350 mm fino a 320 mm. L'apertura per l'ispezione misura 200 mm.

Nonostante le dimensioni complessive siano minime, questo nuovo sistema garantisce risultati ottimali, poiché si compone di elementi stampati in EPS di alta qualità: spalle laterali, cassonetto, sottobancale. Stabilità e isolamento sono garantiti su tutti e quattro i lati.



PRODOTTI

+

e

Portafinestra in PVC + soglia + cerniera a scomparsa? Fatto!

Per chi realizza portefinestre in PVC e vuole curare il design puntando sui meccanismi a scomparsa, oggi è tutto più semplice. Infatti è disponibile a catalogo la nuova soluzione di meccanismi specifica per chi produce portefinestre e usa la soglia Transit per PVC: accessori, cerniera e spessori sviluppati appositamente. Non ci sarà più bisogno di lavorazioni particolari o di adattamenti: gli elementi sono stati testati e la loro funzionalità e resistenza è garantita. Il risultato è perfetto. Le istruzioni di montaggio forniscono indicazioni chiare per un lavoro pulito e veloce.





UNA STORIA DA RISCRIVERE

Giorgio guarda i fogli che ha sulla scrivania. Due elenchi di voci e di numeri. Due preventivi da inviare alla signora Enrica Bianchi. Ne prende uno, lo rilegge. Poi lo accartocchia e lo butta via. Guarda l'altro foglio. Sbuffa, abbandonandosi all'indietro sulla sedia. Ecco, questo è il risultato. Dopo aver parlato più di mezz'ora al telefono con la signora Enrica, Giorgio è riuscito a convincerla ad acquistare le finestre nuove da lui. Ma che battaglia. E a che prezzo! Scuote la testa: per lui, questo secondo preventivo è una sconfitta. Non importa aver ottenuto il lavoro, per poterlo fare è dovuto scendere: a compromessi e con il prezzo. Di quasi mille euro.

Ma perché è andata a finire così? Davvero era questa l'unica conclusione possibile? Poteva, Giorgio, cambiare il corso degli eventi a suo favore? Probabilmente sì.

Ma come? Scopirlo, riscrivendo la sua storia.

■ TESTO DI ROBERTA SODA

■ FOTO DI EUGENIO ZAFFAGNINI

■ TEMPO DI LETTURA: 6'

Trova la strada per il successo

In allegato a questo numero della rivista trovi un poster che puoi appendere in ufficio o stendere sulla scrivania: aprilo sul lato A e inizia a leggere partendo dal blocco in alto a sinistra. Arrivato alla fine del primo capitolo, ti verrà chiesto di fare una scelta. Giorgio potrà comportarsi in due o più modi differenti: sta a te decidere che cosa fargli fare. Scegli la tua risposta e segui la freccia colorata fino al blocco seguente. Qui leggi il capitolo successivo e alla fine scegli di nuovo il percorso che Giorgio dovrà seguire. Così sarai tu a costruire la storia. E, in base alla direzione che sceglierai a ogni bivio, farai arrivare Giorgio a finali differenti. Pronto a incominciare?

La storia inizia quando Giorgio riceve la richiesta di preventivo da parte della signora Enrica. È proprio dal preventivo che si parte, infatti, per differenziarsi dai concorrenti. Se vuoi, puoi leggere direttamente alla pagina seguente i consigli per una personalizzazione efficace dell'offerta, oppure puoi "giocare" con il poster-racconto: buon divertimento!

Sii unico, già dal preventivo

Quando un potenziale cliente si rivolge a te per richiedere un preventivo, spesso non conosce la tua azienda, né i tuoi prodotti. È una richiesta di presentazione. Il preventivo è il tuo biglietto da visita. Dice chi sei, come lavori, che cosa sei in grado di fare, e, ancora più importante, ti permette di stabilire una relazione con il cliente. È la cosiddetta "prima impressione" che dai di te. Va da sé che la preventivazione è quindi da studiare attentamente.



Dall'altro lato, la preventivazione è un vero e proprio lavoro, che richiede molte ore, tra sopralluogo, misurazioni ed elaborazione. E che quindi pesa sui costi di gestione. Se poi non si realizza la commessa, si va in perdita. È difficile trovare il giusto equilibrio, soprattutto dal momento che il mercato è diventato negli anni sempre meno corretto: i clienti spesso passano dati e voci di spesa alla concorrenza per poter fare paragoni diretti sui prezzi e ottenere sconti vantaggiosi.

Ecco. È proprio questo il nodo centrale. È qui che si può fare la propria scelta. Decidendo se essere assimilabile ad altri o meno. Se le voci del preventivo non sono paragonabili con quelle della concorrenza – pensiamo anche ai prodotti importati – ci si sottrae al confronto. E si hanno maggiori possibilità di successo. Essere unici, avere una posizione chiara sul mercato, grazie alle proprie competenze e alla propria professionalità, creare un rapporto

vero con il cliente, entrando in sintonia con le sue esigenze, mostrare il proprio valore fin dal preventivo, ovvero non sminuirsi, dare prezzi fissi e chiari, essere trasparenti, ma, soprattutto, differenti.

Ecco che cosa si può fare per rendere il preventivo il meno confrontabile possibile:

- personalizzare il prodotto
- personalizzare il servizio
- offrire prestazioni di consulenza, posa e assistenza specializzate, e sottolinearlo
- non svalutarsi, ma definire esattamente il proprio compenso.

Scopri nelle pagine seguenti tutti gli strumenti che Maico ti offre per farlo al meglio. ■

» Personalizzazione del prodotto

Hai moltissime possibilità per rendere il tuo prodotto diverso e il preventivo interessante. Naturalmente senza forzare il cliente, ma sempre cercando di comprendere le sue propensioni e le sue esigenze. Che cosa gli sta a cuore? La sicurezza? Il risparmio energetico? La comodità? Ecco alcune idee.

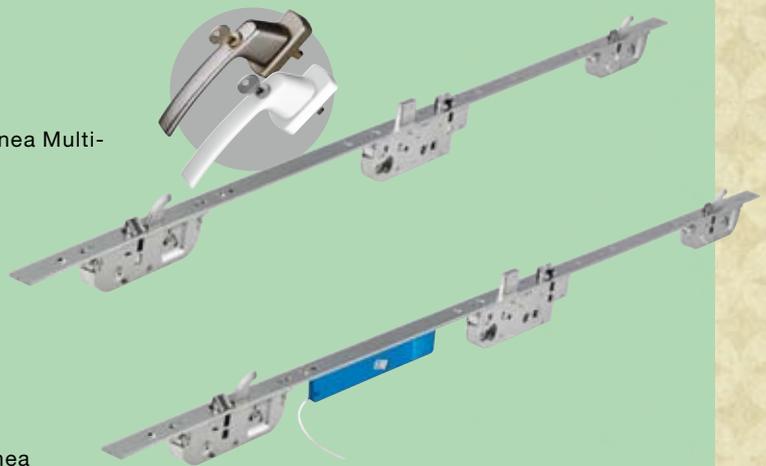
PER LA BELLEZZA

- Meccanismi in colorazioni personalizzate: cerniere e coperture della linea Multi-Matic per finestre, linea Rustico per persiane in tutti i colori RAL
- Ferramenta a scomparsa, per linea Multi-Matic
- Maniglia a scomparsa Tentazione



PER LA SICUREZZA

- Maniglie con chiave per finestre e portefinestre, linea Multi-Matic per finestre e Rail-Systems per scorrevoli
- Serratura autobloccante per porte d'ingresso

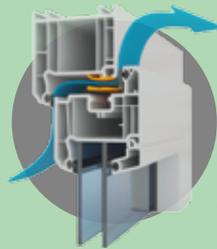


PER LA COMODITÀ

- Serratura elettrica per porte d'ingresso
- Ammortizzatori per la chiusura degli scorrevoli (linea Rail-Systems)

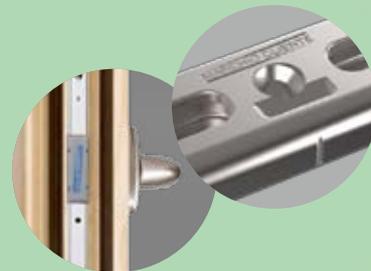
PER LA QUALITÀ DELL'ARIA

- Vent, sistema di ventilazione controllata



PER FARTI RICONOSCERE

- Ferramenta con il marchio aziendale: clip cremonesi, scontri oppure adesivi con il logo, maniglie Emotion con logo
- Scontri personalizzati per forma e design



» Sfruttare al meglio lo showroom

Avere uno spazio espositivo è già un vantaggio. Poter vedere e toccare le soluzioni può, per il cliente, significare davvero molto. Una buona esposizione riesce ad affascinare il visitatore: puntando sui prodotti più belli e mostrando le tue "specialità" puoi indirizzare il cliente verso soluzioni fuori dagli standard. Anche nell'allestimento dello *showroom* è l'unicità a fare la differenza. Con l'aiuto di Maico, puoi creare un ambiente che rispecchi davvero la tua azienda e i suoi punti forti, per esempio con campioni personalizzati, creati appositamente per te, che recano il tuo marchio e rispecchiano le tue necessità.

» Il valore di una buona posa

Un buon serramento posato male significa un lavoro fatto per nulla. Vuol dire per il cliente soldi buttati alle ortiche. Invece delle miglierie, otterrà dei problemi che prima non aveva. E non potrà nemmeno beneficiare dei vantaggi di una maggiore efficienza energetica. Dunque: a che pro un serramento nuovo? Essere bravi nella posa è un fattore di differenziazione importante. La posa secondo determinati standard è da inserire come voce nel preventivo, ma soprattutto è da spiegare al cliente. Non dare per scontato che i tuoi interlocutori siano a conoscenza di tutti i particolari e della differenza tra un lavoro fatto bene e uno fatto male. Racconta loro come stanno le cose, e capiranno.



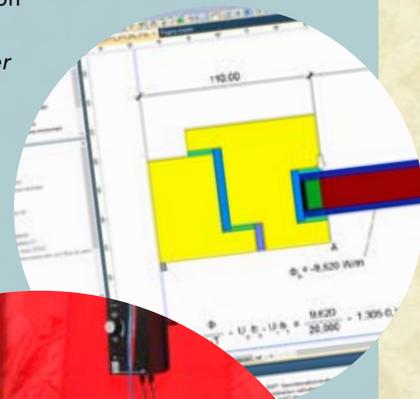
» Personalizzazione del servizio

Le possibilità sono molteplici: dalla manutenzione dei serramenti, al monitoraggio con chiavetta USB per consigliare la corretta aerazione al fine di evitare la formazione di muffa, dal sopralluogo con termocamera per individuare i ponti termici al mini *blower door test* per verificare la tenuta dei nuovi serramenti. Sono attività che richiedono un po' di lavoro in più, ma che possono davvero colpire il cliente, facendogli capire che non sei solo un "venditore".

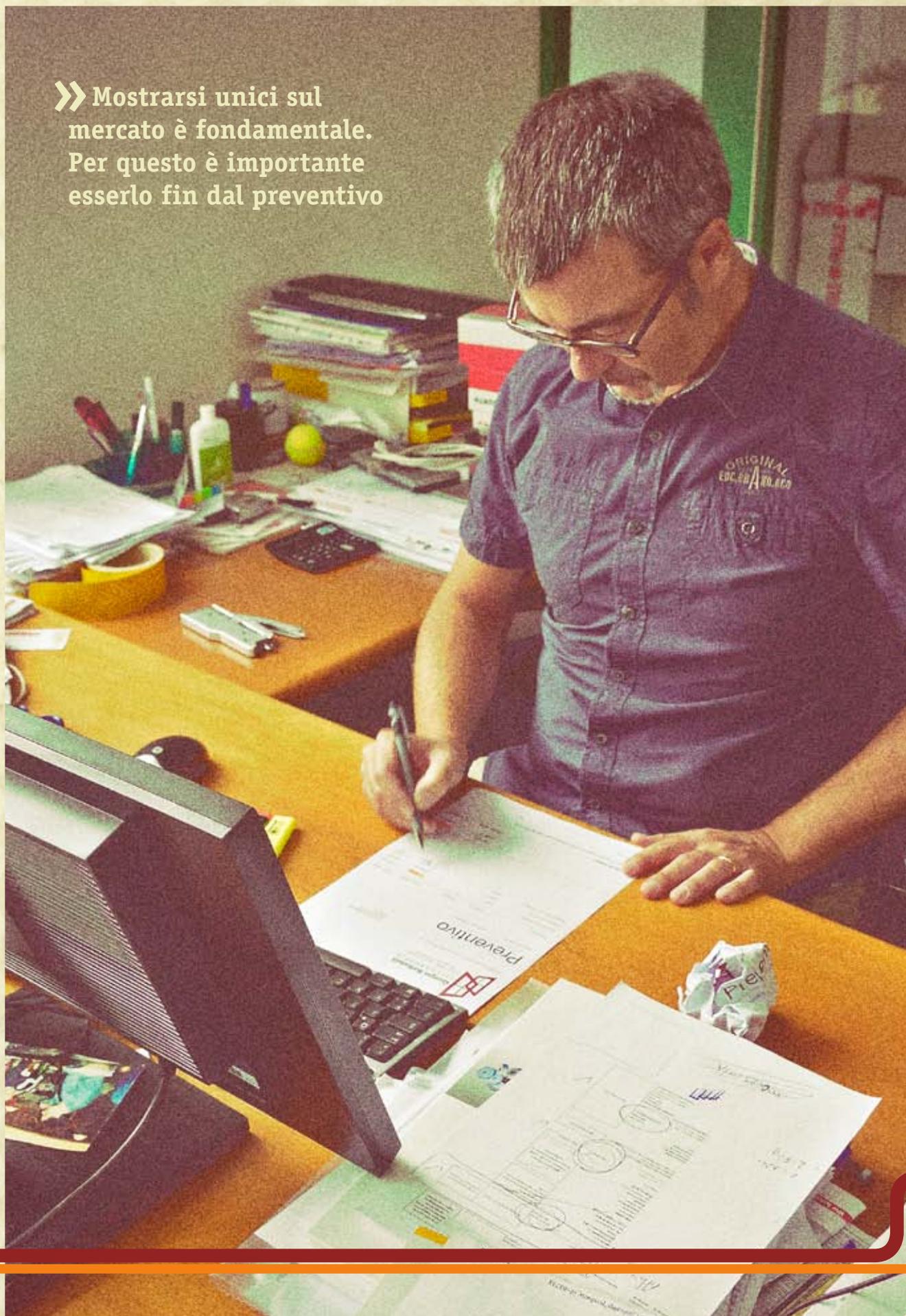
Ecco che cosa puoi fare, con Maico

- Corso "Stop alla muffa con una chiavetta USB": per controllare i livelli di umidità e di temperatura negli ambienti interni e consigliare la corretta aerazione
- Corso "Stop alla muffa con la termocamera": per imparare a usare la termocamera, a leggere le termografie e a interpretare i risultati al fine di eliminare i ponti termici che possono causare muffa e condensa
- Corso "Flixo: la radiografia della finestra": per imparare a usare il software Flixo Frame che calcola i valori termici delle finestre, individuare le temperature minime di superficie ed eliminare in fase di progetto il rischio di ponti termici
- Corso "Verifica la tenuta con il mini *blower door test*": per imparare a effettuare un *blower door test* ristretto all'ambiente in cui è stato installato il serramento, verificandone così la tenuta

Scopri tutte le date dei corsi su www.maico.com/academy

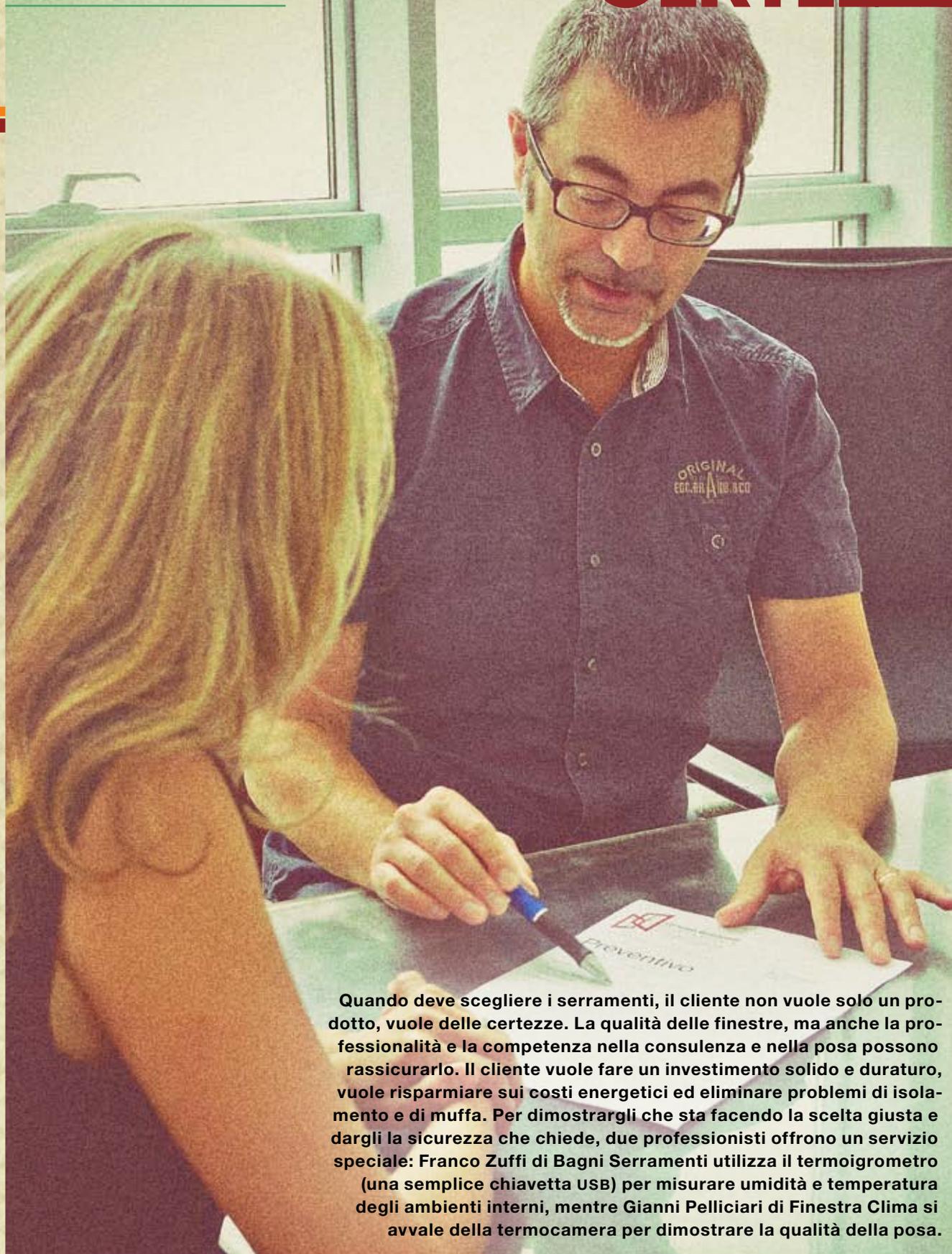


» Mostrarsi unici sul mercato è fondamentale. Per questo è importante esserlo fin dal preventivo



IL CLIENTE VUOLE CERTEZZE

■ TEMPO DI LETTURA: 5' 30"



Quando deve scegliere i serramenti, il cliente non vuole solo un prodotto, vuole delle certezze. La qualità delle finestre, ma anche la professionalità e la competenza nella consulenza e nella posa possono rassicurarlo. Il cliente vuole fare un investimento solido e duraturo, vuole risparmiare sui costi energetici ed eliminare problemi di isolamento e di muffa. Per dimostrargli che sta facendo la scelta giusta e dargli la sicurezza che chiede, due professionisti offrono un servizio speciale: Franco Zuffi di Bagni Serramenti utilizza il termoigrometro (una semplice chiavetta USB) per misurare umidità e temperatura degli ambienti interni, mentre Gianni Pellicciari di Finestra Clima si avvale della termocamera per dimostrare la qualità della posa.

« Servizi aggiuntivi e personale qualificato possono fare la differenza: di fronte ai risultati, il cliente cambia atteggiamento »

Franco Zuffi, Bagni Serramenti

Signor Zuffi, perché ha deciso di utilizzare la chiavetta

- termoigrometro?

FRANCO ZUFFI: «Con la chiavetta USB si riesce a far capire al cliente che il serramento in sé non causa la comparsa della muffa, ma spesso e volentieri questo inconveniente dipende da un uso errato del serramento stesso, ovvero da un'aerazione non adeguata degli ambienti. Altre volte abbiamo proposto l'uso della chiavetta USB prima della sostituzione degli infissi, ma è un servizio che implica alcune complicazioni».

Quali sono queste difficoltà?

ZUFFI: «Non si può offrire la misurazione dell'umidità come servizio standard: è necessario tornare più volte a casa dal cliente e il costo non è giustificabile. Quindi abbiamo deciso di fare così: prima elaboriamo un preventivo base, se il cliente intende passare alla fase successiva, facciamo il sopralluogo e valutiamo se c'è bisogno della chiavetta. Se è questo il caso, gli facciamo notare la presenza dell'umidità e gli lasciamo la chiavetta per una settimana circa. Dopodiché lo convochiamo in ufficio per guardare assieme i risultati, così, avendolo "in casa", riusciamo a portare avanti la trattativa aggiungendo del materiale e soprattutto della professionalità».

Quali sono i vantaggi di usare la chiavetta USB?

ZUFFI: «Quando il cliente trova qualcuno che gli dà delle certezze cambia modo di ragionare. La chiavetta, insieme al corso che insegna a usarla e ad analizzarne i dati, sono un investimento accessibile a tutti. Basta che vi sia una persona in azienda a saperla usare e l'impegno in termini di tempo è minimo: la chiavetta lavora da sola. Basta mezz'ora per spiegare al cliente cosa fare e poi un'altra mezz'ora per mostrargli i risultati. Quando torna in ufficio si ha la possibilità di approfondire la trattativa, di spiegare il serramento e di proporre altre soluzioni. Per esempio, in caso di umidità elevata noi proponiamo la soluzione della microventilazione con aeratori integrati nella finestra e facciamo vedere al cliente le nostre proposte».

Signor Pellicciari, perché usa la termocamera?

GIANNI PELLICCIARI: «Essendo posatore certificato CasaClima, la termocamera mi serve per dare completezza al mio lavoro. La termografia dimostra al cliente l'efficacia della posa. Non solo, è un modo per spiegare il senso di tutti quei materiali performanti, quali nastri autoespandenti e barriere vapore. La termocamera aiuta il cliente a capire che il posatore non vuole prenderlo in giro, ma che intende fare un lavoro a regola

RITRATTO

Franco Zuffi è responsabile di produzione presso Bagni Snc di Bagni Domenico & C., azienda produttrice di serramenti in PVC, zanzariere, avvolgibili ed estrusore di profili in PVC. Situata a Casumaro (FE), l'azienda ha sette dipendenti e quattro soci, e opera nelle province di Ferrara, Modena e Bologna.





RITRATTO

Gianni Pelliciarì è responsabile commerciale di Finestra Clima, azienda con sede a Bastiglia (MO) specializzata nella rivendita e nella posa di infissi. Pelliciarì è posatore certificato di qualità CasaClima e installatore qualificato Porte Gasperotti. Offre i suoi servizi di consulenza con termocamera e di posa qualificata principalmente nel Nord Italia.

d'arte. È necessario che il posatore si presenti come un alleato del cliente: la spesa in più per la posa qualificata verrà recuperata in termini di risparmio d'energia per il raffrescamento e il riscaldamento. Ma questi vantaggi devono essere spiegati bene, devono essere "mostrati" e "dimostrati", anche in termini economici».

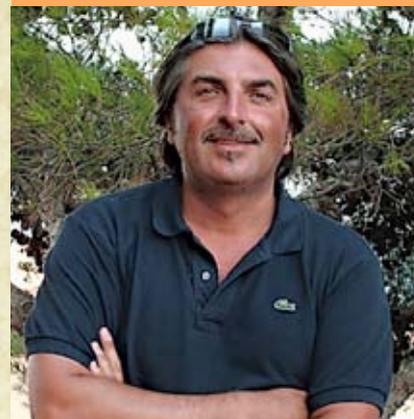
Come si fa a spiegare al cliente che in realtà sta risparmiando, se però questo servizio gli costa di più?

PELLICIARI: «Con il supporto di un termotecnico CasaClima, creo uno "spesometro energetico": con le bollette del cliente alla mano, gli mostro quello che potrebbe risparmiare in un anno con una posa qualificata rispetto a una posa "standard", ovvero rispetto a una posa con materiali sbagliati o addirittura senza alcun materiale idoneo all'isolamento efficace. Purtroppo non c'è la cultura delle cose fatte bene e la conoscenza dei materiali isolanti è ancora insufficiente. Capita che per far ottenere all'edificio la classe A a volte basti mettere un pannello solare, senza

curarsi del resto, ovvero di un isolamento concreto. La casa che all'inizio costa poco, perché fatta male, è quella che alla fine ti fa spendere di più. Ma se ne parla ancora troppo poco».

Quando e come usa la termocamera?

PELLICIARI: «La uso sia d'inverno, sia d'estate. D'inverno per controllare la perdita di calore, d'estate l'uscita dell'aria fresca. Ma lavorare d'estate è più difficile, perché bisogna preparare gli ambienti: devono essere climatizzati, o almeno rinfrescati. La termografia si deve fare quando la luce solare è al minimo, prima dell'alba o alla sera tardi, altrimenti non si hanno dati attendibili, e si possono commettere degli errori. La termografia deve essere "pensata": bisogna saperla fare e organizzarla bene. Ed è indispensabile saper leggere i dati, altrimenti si può creare ulteriore confusione. Il mio consiglio è di prepararsi bene e di fare tante termografie, per imparare dall'esperienza e capire quali sono i dettagli a cui prestare attenzione».



Quali sono i vantaggi di usare la termocamera?

PELLICIARI: «Per il cliente è una garanzia; a me riduce il rischio di contestazioni. Il cliente vuole che gli si parli chiaramente, con trasparenza. Con la termografia posso spiegare tante cose e soprattutto far capire al cliente perché vale la pena spendere un po' di più per la posa certificata CasaClima».

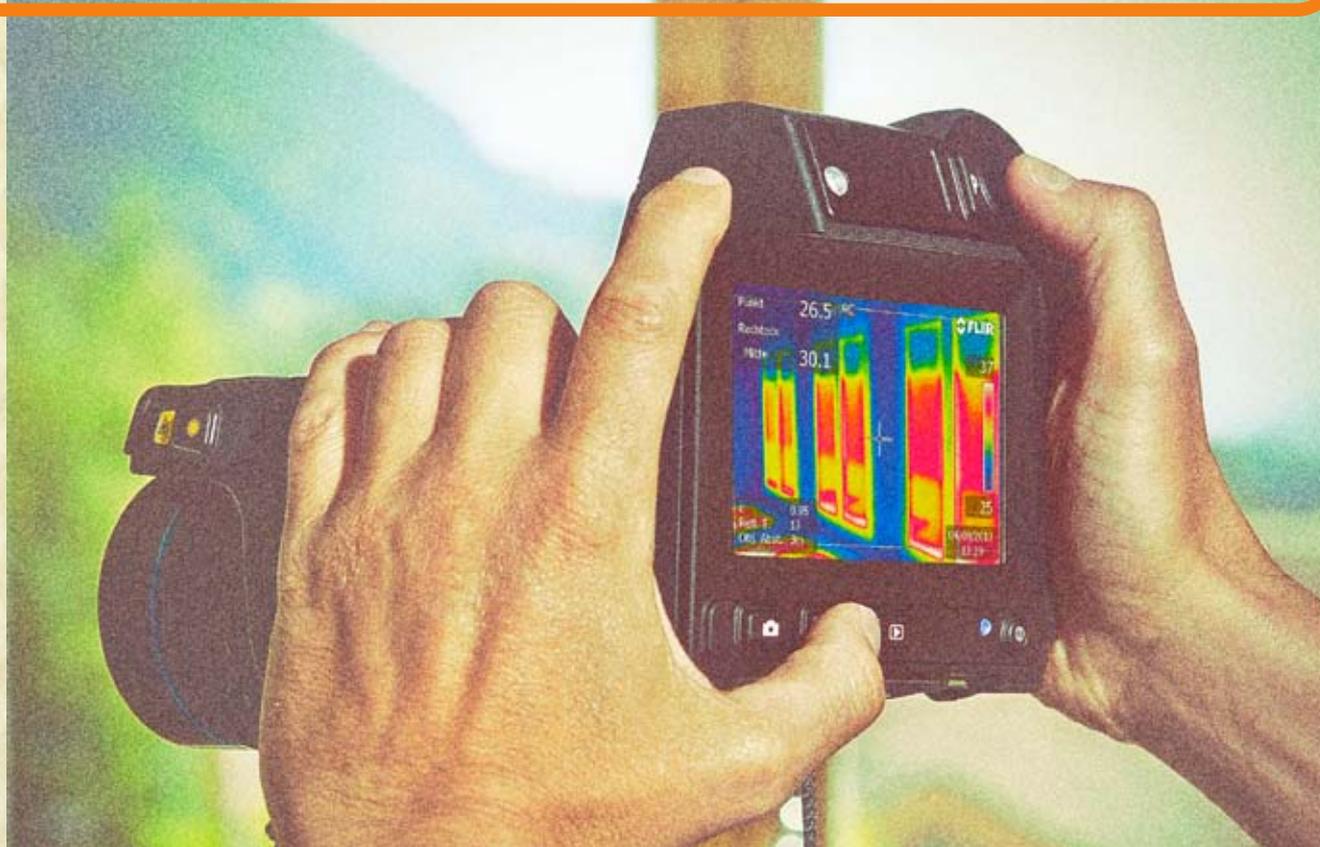
Come si potrebbe personalizzare ulteriormente un preventivo?

PELLICIARI: «Si potrebbe per esempio creare un preventivo per ciascun cliente usando immagini in 3D della sua stanza con il serramento inserito. Farebbe sicuramente più effetto di tutti quei dati tecnici – quali i valori U_f e U_w – che

vengono oggi elencati nei preventivi. Dati che devono certamente essere rispettati, ma che al cliente privato possono risultare incomprensibili. Meglio mostrargli il risultato finale della sua scelta e garantire una posa perfetta includendo l'uso della termocamera. Per differenziarsi, e farsi ricordare». ■

«**Se non c'è una ventilazione meccanica, o il cliente non apre bene le finestre, la muffa è la conferma che il posatore ha fatto un buon lavoro: cioè che ha eliminato tutti gli spifferi. Senza la termocamera, non possiamo dimostrarlo**»

Gianni Pelliciarì, Finestra Clima



Niente da dichiarare!

Alcuni dei materiali utilizzati in cantiere per la posa dei serramenti sono classificati come pericolosi nell'ADR*, l'accordo europeo per i trasporti internazionali di merci pericolose su strada. Quali sono? Bisogna adottare misure speciali per poterli movimentare? Ecco alcune delle domande più frequenti. Vi anticipiamo solo una risposta: potete stare tranquilli.

* *Accord européen relatif au transport international des marchandises Dangereuses par Route*

■ TESTO DI ROBERTA SODA

■ TEMPO DI LETTURA: 3'

Quali sono i prodotti pericolosi secondo l'ADR?

Sono classificati come pericolosi due tipi di prodotti usati per la posa dei serramenti: i gas (aerosol) e i liquidi infiammabili.

Rientrano nella categoria gas (classe di pericolosità 2):

- Illbruck ME 902
- Maico schiuma PU elastica B2
- Schiuma PU B2
- Maico schiuma PU estate inverno
- Solvente per schiuma PU

Nella categoria liquidi infiammabili (classe di pericolosità 3) vi sono:

- Cosmo SL 660, saldante per PVC
- Primer per pellicole

Devo adottare misure particolari se trasporto uno di questi prodotti pericolosi?

No, non c'è bisogno. I prodotti pericolosi che servono per la posa dei serramenti possono essere trasportati senza necessità di autorizzazioni o misure particolari. Perché godono dell'esenzione totale dall'ADR. Per due motivi. Primo: per la natura del trasporto. Secondo: per la quantità limitata trasportata. Infatti

1. quando il trasporto di merci pericolose non costituisce l'attività principale dell'azienda, ma ne è solo un complemento, scatta l'esenzione totale dalle prescrizioni ADR;
2. l'esenzione totale si ha anche quando le quantità trasportate sono inferiori al limite massimo imposto per viaggio: ovvero 333 litri o Kg.



UN TIPO QUADRATO
La tipica forma a losanga del simbolo che identifica i materiali potenzialmente pericolosi

Per un serramentista che si reca in cantiere sono valide entrambe le condizioni: trasporta gas o liquidi infiammabili in quantità limitate (le schiume sono in confezioni da 500 o 750 ml, il saldante da 180 ml e il primer per pellicole da 1 litro) e unicamente al fine di poter svolgere la sua attività principale.

Se nel mio furgone ho qualche bomboletta di schiuma poliuretanic, devo preoccuparmi di qualcosa?

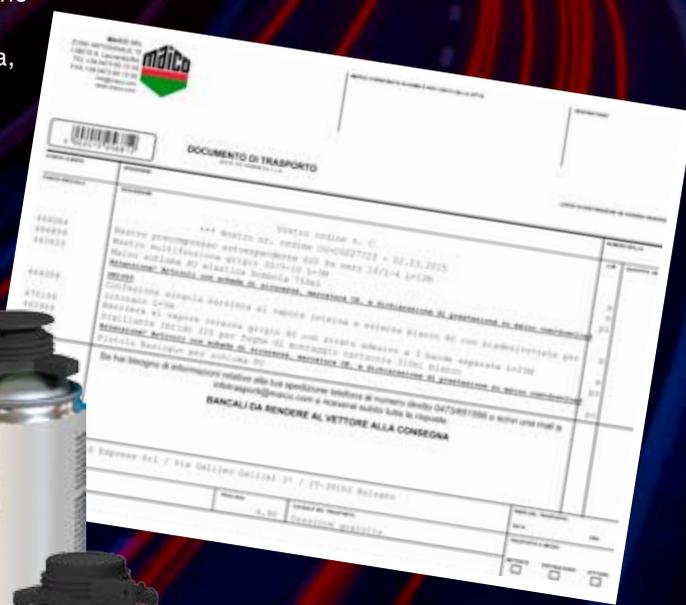
Se le bombolette di schiuma, il saldante o il primer vengono trasportati al fine di effettuare la posa, la manutenzione, la riparazione e il controllo in lavori edili non c'è alcun problema. Non bisogna preoccuparsi, perché si è in regola con l'ADR. Ma, trattandosi comunque di prodotti pericolosi, è indispensabile osservare le indicazioni fornite dalla scheda di sicurezza di ciascun prodotto.

Dove trovo la scheda di sicurezza?

I prodotti classificati come pericolosi hanno tutti una scheda di sicurezza con le precauzioni da osservare per la movimentazione, il magazzinaggio, l'uso. È fondamentale leggere le schede di sicurezza prima dell'utilizzo, per saper affrontare correttamente eventuali situazioni di rischio. Le schede di sicurezza sono aggiornate costantemente, per questo è consigliabile verificarne periodicamente l'attualità, scaricandone la versione più recente dal sito Maico > Download > Proposa. ■

VAI TRANQUILLO!

Nell'imballaggio originale, schiume e altri aerosol possono essere trasportati tranquillamente. Fare solo attenzione alle indicazioni relative a temperatura di stoccaggio e corretta gestione degli scarti



MAGGIORI INFORMAZIONI

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

Posa: chi fa cosa?

Tutto sulla revisione
della norma UNI 10818

Si gioca la partita contro le dispersioni. In cantiere i giocatori si muovono in ordine sparso: muratore, installatore, serramentista... Senza coordinamento, ne va della tenuta degli infissi. Serve un po' d'ordine, serve una tattica.

La versione aggiornata della norma UNI 10818 del 1999, che verrà rilasciata a fine ottobre 2015, fa chiarezza sulle figure che lavorano al montaggio dei serramenti. Entrano in campo gli esordienti rivenditore e vetraio, cambio di ruolo per installatore. Ecco le novità che miglioreranno la qualità della posa.

■ TESTO DI ELISABETTA VOLPE

■ TEMPO DI LETTURA: 5'

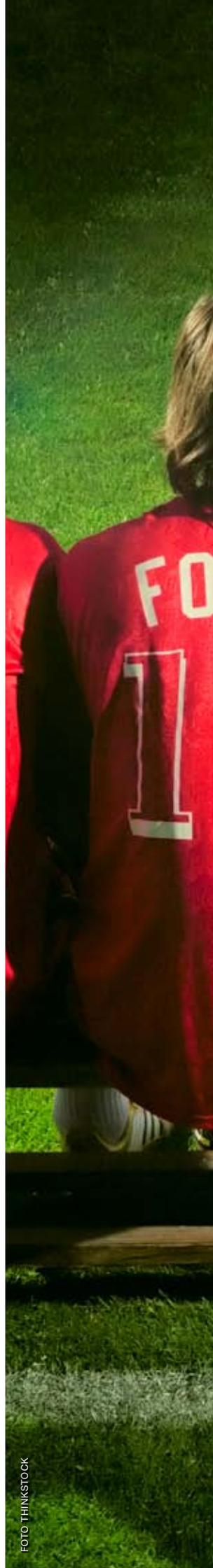


FOTO THINKSTOCK



Il vecchio modulo

I compiti di chi ha a che fare con il montaggio dei serramenti erano fino ad oggi regolati dalla norma UNI 10818 "Finestre, porte e schermi. Linee guida generali per la posa in opera", in particolare da una tabella dettagliata che assegnava una o più responsabilità a ciascuna figura:

- progettista
- direttore lavori
- produttore (sottointeso "di infissi")
- installatore
- costruttore edile.

Verso la fine di ottobre 2015 verrà pubblicata la versione aggiornata della norma: scopri che cosa cambierà nella nuova tabella dei compiti riportata sul retro del poster allegato a questo numero di Tecnogramma.

Norma (non legge)

Va precisato che la UNI 10818 – sia nella prima versione del 1999 sia in questa del 2015 – è una norma e non una legge. Che differenza c'è? Le indicazioni contenute in una norma non sono "obbligatorie" (quelle di una legge sì), ma è comunque bene attenersi perché, in caso di contenzioso, il giudice farà riferimento alla legislazione esistente. Nel caso della posa degli infissi, il testo di riferimento è proprio la norma UNI 10818.

Cambia la formazione

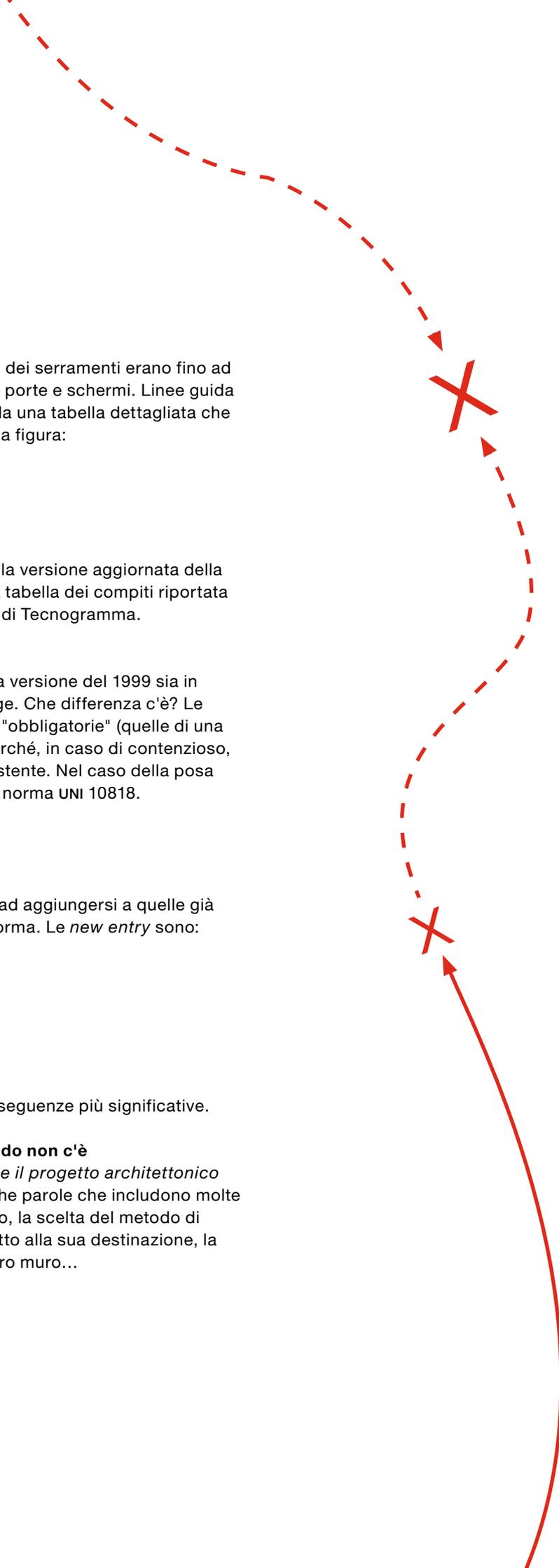
Scendono in campo nuove figure, che vanno ad aggiungersi a quelle già individuate nella versione precedente della norma. Le *new entry* sono:

- distributore/rivenditore
- importatore
- mandatario
- fornitore/installatore di vetrazioni
- committente
- utente
- altri operatori.

Vediamo quali tra queste novità hanno le conseguenze più significative.

Il rivenditore sostituisce il progettista quando non c'è

Al progettista spetta il «*progetto preliminare e il progetto architettonico definitivo e/o esecutivo dei serramenti*». Poche parole che includono molte responsabilità: la scelta del tipo di serramento, la scelta del metodo di posa più adeguato per quel serramento rispetto alla sua destinazione, la valutazione della compatibilità tra infisso e foro muro...





Più che sul nuovo, oggi le finestre vengono posate al posto di quelle vecchie nelle ristrutturazioni che, quando non sono particolarmente invasive, spesso nemmeno prevedono la supervisione di un progettista. Senza progettista, chi si assume la responsabilità di progettare la posa? Finora non era chiaro. La versione 2015 della UNI 10818 colma questo vuoto normativo specificando che «*Se non è prevista la figura del progettista, le parti [solitamente privato e venditore, ndr] devono individuare, valutare e attribuire in sede contrattuale le relative competenze e responsabilità*». In altre parole, privato e showroom devono accordarsi su chi di loro progetterà la posa, e va da sé che se ne occuperà lo showroom. L'intento della norma pare essere quello di attribuire più importanza alla rivendita, la quale potrà far valere la propria competenza di posa tra gli argomenti di vendita.

Chi realizza il serramento – nella versione della norma del 1999 chiamato "produttore" e nella versione del 2015 ribattezzato "fabbricante" – è comunque tenuto a fornire al rivenditore «*tutte le istruzioni ritenute utili e necessarie perché le prestazioni in opera del manufatto si mantengano anche dopo l'installazione*» (art. 5.1.3, UNI 10818/2015).

Entra il vetraio

Dopo il rivenditore, l'altro importante attore a fare il suo ingresso è il vetraio, indicato come "fornitore/installatore di vetrazioni". Interviene (al posto o al fianco dell'installatore) nei casi in cui il vetro è montato e sigillato sul telaio del serramento direttamente in cantiere. Il vantaggio è che il vetraio dispone di attrezzature antiinfortunistiche specifiche per la movimentazione di grande lastre, così trasporto e assemblaggio diventano più sicuri.

» **In campo come in cantiere, a ognuno il suo ruolo. Il rivenditore di infissi sempre più "regista" della posa**

Cambia lo schieramento

Non solo nuove figure in campo, ma anche redistribuzione dei ruoli tra figure già conosciute. Come quella dell'installatore.

L'installatore poserà i controtelai

La posa dei controtelai e dunque la sigillatura del cosiddetto "giunto primario"¹ smette di essere prerogativa dell'impresa edile: se previsto nel contratto, potranno occuparsene l'installatore o altri operatori.

La speranza è che si risolva la criticità storica del raccordo muro-controtelaio, mediamente 10 volte più permeabile all'aria rispetto al raccordo serramento-controtelaio². È probabile che accentrare in un unico soggetto – l'installatore – la posa sia del controtelaio sia del serramento snellisca la gestione del foro muro, velocizzi i tempi e migliori la cura con cui il lavoro viene eseguito. A tutto vantaggio di tenuta e isolamento.

Il testo integrale della versione aggiornata della norma UNI 10818, che dovrebbe essere pubblicato alla fine di ottobre 2015, sarà scaricabile dal sito dell'UNI (www.uni.com a pagamento). Sul retro del poster allegato a questo numero scopri in anteprima la tabella con i principali cambiamenti in evidenza. Sei un rivenditore di serramenti? Leggi nel box qui sotto i servizi che Maico ti mette a disposizione per rafforzare le tue competenze. ■

- 1 Per "giunto primario" si intende il raccordo tra il muro e il controtelaio; il "giunto secondario" è invece il raccordo tra il serramento e il controtelaio.
- 2 Fonte: stima del Consorzio LegnoLegno sulla base di rilevazioni in cantiere quando il posatore/serramentista non interviene nella posa e nella sigillatura dei controtelai.



UN ALLENATORE AL TUO FIANCO

La nuova versione della norma UNI 10818 amplia il campo d'azione del rivenditore: quando il progettista non c'è – come spesso accade quando la ristrutturazione si limita alla sostituzione degli infissi –, è il rivenditore che ne fa le veci progettando la posa di porte e finestre. Se hai una rivendita e vuoi aggiornare le tue conoscenze sull'installazione dei serramenti, c'è un tec-

nico esperto Finestra CasaClima a tua disposizione.

Contatta Roberto Minciotti (r.minciotti@maico.com – 335 6231628) per:

- una consulenza sull'efficacia dei diversi metodi di posa
- un aiuto nella scelta dei sigillanti e isolanti più adatti ai diversi vani murari
- un corso personalizzato per i tuoi posatori.



L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Sarà pubblicato a breve l'aggiornamento della norma UNI 10818 del 1999 "Finestre, porte e schermi. Linee guida generali per la posa in opera".
- La nuova versione specifica alcuni ambiti di competenza che erano poco chiari. Per esempio, al rivenditore vanno le responsabilità del progettista nella posa dei serramenti quando il progettista non è previsto (ristrutturazioni).
- Tra le altre novità: il posatore può installare i controtelai, prima di competenza dell'impresa edile.

Ha il tuo DNA

È la nuova soglia Personal. L'unica soglia che nasce da te e dalle tue esigenze. Non la puoi ancora vedere, perché sarà realizzata apposta per te. Avrà le tue misure, rispetterà la tua geometria di profilo, risponderà esattamente alle tue necessità. Perché è Personal. La soglia con il tuo DNA.

■ TESTO DI ROBERTA SODA

■ TEMPO DI LETTURA: 4' 30"



Cerchi una soglia che sia veramente "tua", che combaci perfettamente con il profilo delle tue portefinestre, che garantisca le prestazioni di cui hai bisogno, che si adatti al meglio alla tua produzione? L'unico modo per ottenere tutto ciò è farla fare su misura. Preventivando un impegno notevole, non solo dal punto di vista economico, ma anche in termini di rischi e responsabilità. Per chi non vuole adattarsi a soluzioni di compromesso, ma non vuole nemmeno andare incontro a investimenti eccessivi, Maico ha studiato un sistema innovativo che permette la massima personalizzazione a costi contenuti. Si chiama Personal, ed è la nuova soglia della linea Transit.

Personal. Su misura, per tutti.

Personal garantisce la qualità e la perfezione di una soluzione su misura, con i vantaggi della standardizzazione: rapidità, economicità, libertà. Ciascun cliente ottiene la "sua" soglia, personalizzata in base alle indicazioni fornite: il disegno del profilo con le quote della battuta. I tempi di fornitura sono brevi e si possono ordinare anche pochi pezzi: l'ideale per chi non ha magazzino. Si ordina, si riceve. Personal va bene per tutti, qualunque sia il sistema utilizzato (guarnizione lato anta e guarnizione lato telaio), proprio perché è realizzata *ad hoc* per ciascun cliente.

» **Si taglia e si avvita in un attimo. Non c'è bisogno d'altro. Né guarnizioni, né elementi aggiuntivi**

La soglia con il tuo DNA.

Personal è la soglia che viene prodotta secondo le tue specifiche e che rispecchia perfettamente le tue esigenze. È la soglia a tua immagine e somiglianza. In base alle misure e ai disegni forniti, Maico seleziona, modifica e assembla i vari moduli fino a comporre la tua Personal, e le assegna un codice. Da quel momento in poi ordinerai con il tuo codice "personale". Quando la riceverai, non dovrai effettuare alcuna lavorazione aggiuntiva, né avrai bisogno di altri pezzi: basta tagliare a misura e avvitare. Fatto. Puoi continuare a usare tranquillamente le tue guarnizioni, e non sono necessarie lavorazioni ulteriori nemmeno se usi la ferramenta a scomparsa. Infatti la soglia Personal per portefinestre è stata studiata appositamente per l'abbinamento alla ferramenta a scomparsa Maico: la compatibilità è testata.

» Personal: non solo una soglia

1. Taglio termico per un isolamento efficace

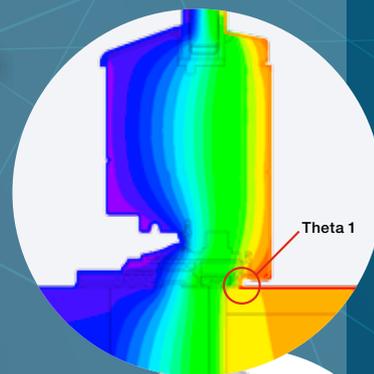
Soglia più taglio termico a pavimento: è questo il sistema del futuro, che permette di ottenere ottimi valori, rientrando abbondantemente nei parametri imposti da CasaClima. Un esempio? Secondo il protocollo CasaClima, per la classe A la temperatura interna di superficie nel punto di raccordo tra soglia e pavimento deve essere pari o maggiore di 12,5°C. Con un taglio termico effettuato con sottosoglia Maico, in combinazione con la soglia Personal, il valore Theta 1 è sempre superiore al valore di riferimento.

2. Quando serve il gocciolatoio

Quando la linea dell'acqua e dell'aria sono molto ravvicinate, si rischiano infiltrazioni verso l'interno. È consigliabile, in questi casi, applicare un gocciolatoio che impedisce alla pioggia e all'acqua di entrare.

3. Per la ristrutturazione

La soglia Personal permette di realizzare soluzioni ottime dal punto di vista della tenuta e dell'isolamento anche quando si tratta di sostituire una vecchia porta d'ingresso. Infatti, abbinata a uno speciale profilo in PVC o in legno, permette di superare l'inconveniente della diversa altezza tra il pianerottolo e il pavimento interno all'abitazione, frequente nelle ristrutturazioni.



Punti agli standard CasaClima? Facile.

Le esigenze costruttive sono cambiate. Oggi è fondamentale fornire serramenti dalle massime prestazioni isolanti, ma non solo. È necessario considerare anche altri fattori, che contribuiscono all'efficienza globale dell'edificio e al rispetto di criteri di qualità e comfort ambientale, quali quelli definiti dagli standard CasaClima. Tra questi, forse il più importante riguarda il fenomeno della condensa: per rientrare nei parametri CasaClima bisogna garantire l'assenza della condensa sulla superficie dei propri serramenti. Con la soglia Transit Personal la temperatura interna di superficie del giunto a pavimento è simile alla temperatura dell'ambiente interno: qui non si formerà condensa. Ciò grazie innanzitutto all'uso di materiali altamente isolanti, e poi grazie alla geometria stessa della soglia. In abbinamento

con un adeguato taglio termico da integrare nel pavimento, la soglia garantisce prestazioni termiche eccellenti.

Ci tieni all'aspetto? Guarda.

Ma non sono ormai più soltanto le prestazioni a differenziare un prodotto da un altro. Oggi contano anche l'aspetto estetico e la cura nelle finiture. In questo senso la

soglia Personal soddisfa anche i clienti più attenti: con il suo design compatto, le forme pulite e alcuni accorgimenti di "stile" - per esempio il profilo copriscontri, che nasconde sia gli scontri che le viti di fissaggio - garantisce davvero un "bel risultato". In combinazione con la ferramenta a scomparsa, la nuova soglia Personal è la soluzione migliore per chi punta a distinguersi tramite il design delle proprie realizzazioni.

Tabella valori CasaClima per portafinestra

Classe	Ti	Te	Theta 1*
B	20°C	0°C	≥ 12,5°C
A	20°C	0°C	≥ 12,5°C
Gold/Oro	20°C	-10°C	≥ 12,5°C

* Punto di raccordo fra pavimento e soglia

Non ti accontenti? Meglio.

La soglia Personal dà il meglio di sé: completa di rinforzo metallico e profilo copriscontri è assolutamente imbattibile. Non solo per stabilità, ma anche per durata e resa estetica. Se anche tu vuoi presentarti al meglio, non accontentarti: sfrutta tutte le potenzialità della tua soglia Personal.

Com'è fatta la tua Personal?

Vuoi scoprire come sarà la tua Personal? Allora prepara un disegno del tuo profilo e contatta l'agente di zona. Dopo una breve fase di progettazione, Maico la realizzerà per te e ben presto avrai tra le mani la tua Personal, per offrire ai tuoi clienti una soluzione completa per portefinestre e porte d'ingresso, dando così maggiore valore ai tuoi serramenti! ■

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Transit Personal è la soglia su misura per te: l'unica perfetta per il tuo profilo e le tue esigenze.
- L'isolamento è ottimo, grazie al taglio termico.
- La condensa non si forma, secondo gli standard CasaClima.
- La tenuta all'aria è minimo classe 4, la tenuta alla pioggia battente minimo classe 9A.
- Non c'è bisogno della guarnizione lato anta, né di altri elementi aggiuntivi: basta tagliare a misura e avvitare.
- Personal è bella: ha un design compatto, gli scontri incassati, le viti nascoste.
- È utilizzabile con la ferramenta a scomparsa, la compatibilità è testata.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Roland Santer
Maico Product &
Application Management
r.santer@maico.com

» Personal nasce dal tuo profilo e dalle tue esigenze. Per questo non ce n'è una migliore



Consigli per... l'USA

Un test per verificare la resistenza del serramento agli uragani può costare dai 10 mila ai 20 mila dollari. I campioni da realizzare per le prove di tenuta all'acqua e all'aria devono avere dimensioni pari al serramento più grande che si intende realizzare. In America, tutto è estremo: il livello di precisione richiesto è maggiore, più stringenti i requisiti tecnici, più severi i controlli. Per non farsi trovare impreparati, è meglio informarsi in anticipo. Abbiamo raccolto qualche dato utile e qualche suggerimento per chi vuole approcciarsi al mercato USA.

■ TESTO DI ROBERTA SODA

■ TEMPO DI LETTURA: 12'





FOTO (STOCK TUTTE)

È risaputo: la qualità del *made in italy* è molto apprezzata oltreoceano. L'artigianalità, la personalizzazione, il servizio, tutti questi aspetti rendono il serramento italiano un prodotto assolutamente idoneo per il mercato nordamericano, oggi in crescita. Ma prima di avviare la macchina dell'export è opportuno fare qualche considerazione e informarsi su potenzialità, possibili ostacoli e obblighi di legge.

Grandi opportunità, grandi differenze

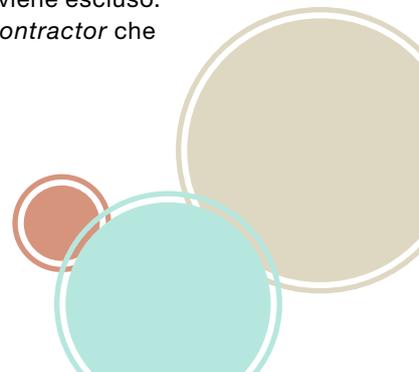
Il serramento italiano è, dal punto di vista tecnico, prontissimo per andare oltreoceano. È un prodotto di qualità, realizzato secondo standard costruttivi generalmente migliori rispetto alla media dei serramenti americani. Quindi, per chi volesse portare negli USA il proprio prodotto, le opportunità ci sono, a patto di fornire una finestra di alta gamma. Sulla bassa gamma la concorrenza è infatti agguerrita. Fatta questa premessa, è da tenere presente che le norme che interessano i serramenti e i test che si devono sostenere sono diversissimi dai nostri.

Un altro mondo

Se in Italia c'è la marcatura CE, negli Stati Uniti non vi è una normativa corrispondente, che detti degli standard validi a livello nazionale. Le normative e le certificazioni variano da Stato a Stato. E le differenze non vi sono solo tra singoli Stati, ma anche tra cliente e cliente – una cosa è rivolgersi al privato, una cosa partecipare a una fornitura *contract*. Il settore *contract* riguarda i grandi progetti, gli edifici realizzati da un architetto, in cui è lui il vero committente, che consegna l'immobile al cliente "chiavi in mano" e che quindi pretende determinate qualità e prestazioni per poterne aumentare il valore (e quindi il prezzo).

Non devi, ma dovresti

La maggioranza delle certificazioni e dei test sono effettuati a livello volontario. Non sono obbligatori per poter vendere, ma se non si hanno non si riesce a entrare nel mercato. Sono i committenti che definiscono i requisiti dei prodotti, richiedendo ai fornitori l'attestazione di conformità del serramento a determinati standard. Standard che possono essere nazionali, internazionali, volontari o cogenti. Chi non è in grado di rispondere a tutti i requisiti, viene escluso. Insomma, è il *contractor* che detta legge.



Dunque sta a chi si affaccia sul mercato capire quali sono le certificazioni più utili, i protocolli maggiormente seguiti, quali *label* (marchi) ottenere per riuscire a "piazzare" il proprio serramento. E ciò richiede, come si può ben comprendere, una conoscenza approfondita dell'intero sistema.

I pilastri: sicurezza e sostenibilità

Alla base degli standard di conformità dei prodotti vi è un obiettivo principe: salvaguardare l'incolumità delle persone e delle cose. A questo si è aggiunto, in maniera più decisa negli ultimi anni, l'intento di contribuire alla tutela dell'ambiente. Per la sicurezza sono importanti le normative antincendio e di resistenza al fuoco, nonché le disposizioni relative alla parte elettrica dei prodotti (NEC, *National Electric Code*).

È d'obbligo resistere al fuoco

Una delle normative alle quali bisogna dedicare particolare attenzione è quella riguardante la resistenza al fuoco, o infiammabilità dei serramenti. Questo tema riguarda le porte e i portoncini esterni. Qui l'obbligo è nazionale. Le normative da rispettare sono le ANSI/UL 10B (*Fire Tests of Door Assemblies*) e ANSI/UL 10C (*Positive Pressure Fire Tests of Door Assemblies*). La tematica della resistenza al fuoco è molto sentita, essendo la maggioranza delle case realizzate in legno, perciò i test di resistenza al fuoco dei serramenti sono molto severi. A differenza dell'Europa, in America tutte le porte esterne devono essere porte antincendio. Se vogliamo fare un paragone, devono essere minimo

» Il sistema non prevede obblighi normativi: è il mercato che detta legge

un REI 30. A livello di test antincendio, la principale differenza tra EN e UL è l'*Hose Down Stream Test*: al termine del test di resistenza al fuoco ANSI/UL 10C, il perimetro della porta viene investito da un getto d'acqua emesso da un idrante; la porta non deve far passare l'acqua. Questi test si possono effettuare in USA o in uno dei pochi laboratori accreditati in Europa.

Attenzione all'elettricità

La sicurezza è una condizione inderogabile, benché non vi siano standard obbligatori da rispettare. Nel caso dei serramenti, è molto complicato per esempio riuscire a soddisfare tutti i criteri di sicurezza relativi alla parte elettrica, quando si forniscono prodotti elettrificati. Per un serramento automatizzato, è necessario il rispetto delle NEC mentre per un portoncino elettrico sono da rispettare le direttive delle UL 325, CSA 22.2 No. 247. Se non si è in regola, difficilmente si potrà vendere la finestra o il portoncino.

RITRATTO

Alessandro Copelli, 45 anni, dopo un'esperienza commerciale ultradecennale con organismi di controllo quali CATAS, CSI e DEKRA, nel 2009 fonda QualityNet srl. Lo studio, con uno staff di 21 tecnici professionisti, offre consulenza specialistica ad aziende orientate all'export, per aiutarle a ottenere *compliances* di processo e/o prodotto richieste dai mercati internazionali.



Nel rispetto dell'ambiente

Sono numerosi i "bollini" che ratificano la capacità o attitudine di un prodotto verso la tutela dell'ambiente e delle risorse. Le certificazioni più diffuse negli Stati Uniti sono:

- certificazione *Green Guard*: attesta la bassa emissione di VOC (o COV, composti organici volatili), che potrebbero rilasciare sostanze nocive e "inquinare" la qualità degli ambienti interni
- certificazione FSC del legno: dichiara la provenienza del legno da foreste controllate
- EPD, dichiarazioni ambientali di prodotto (vedi Tecnogramma n. 29, pag. 28)
- LCA, *Life Cycle Assessment*: analizza il ciclo di vita di un prodotto e l'impatto sull'ambiente
- contenuto di riciclato pre-consumo/post-consumo: quantifica l'uso di materie prime riciclate per la produzione/la possibilità di riciclare il prodotto o parti di esso.

Una o più di queste possono essere richieste se si vuole fornire i serramenti per un progetto *contract*. Questi requisiti sono esplicitati nel capitolato di fornitura, e sono da rispettare, altrimenti si può incorrere in penali. Questi marchi fanno anche da filtro: vengono preferiti quei prodotti che soddisfano i criteri richiesti e che sono accompagnati dalla documentazione corretta. Quasi sempre i parametri sono quelli fissati dal protocollo americano LEED, un sistema di valutazione delle prestazioni *green* di un edificio.



Il sistema LEED

Il 90% degli edifici certificati negli Stati Uniti, è certificato secondo il protocollo LEED. «*Si tratta di un sistema di rating che interessa l'intero edificio, non il singolo componente edile*», spiega il Dott. Alessandro Copelli, di QualityNet. Il sistema è strutturato in prerequisiti e crediti. I crediti non sono riferiti ai prodotti, ma agli obiettivi di sostenibilità che l'edificio deve dimostrare. Il raggiungimento dell'obiettivo avviene accumulando crediti, che si ottengono a volte con una combinazione di prodotti. Per questo si dice che i prodotti possono "contribuire" a soddisfare il requisito del credito per l'edificio. Oggetto di certificazione sono gli edifici di nuova costruzione, le ristrutturazioni importanti o anche la gestione degli edifici. Anche qui: nulla è obbligatorio "a priori". Sta di fatto che il *contractor* intende raggiungere un certo livello LEED – Platinum, Gold o Silver – e quindi sceglierà quegli elementi che maggiormente concorrono a raggiungere l'obiettivo. Ovvero quelli che gli permettono di ottenere più

punti a livello globale in relazione a questi sei criteri:

1. Sostenibilità del sito su cui sorge l'edificio (per esempio quanto distano i trasporti pubblici)
2. Efficienza idrica (p. es. se vengono riciclate le acque piovane per lo scarico dei WC)
3. Efficienza energetica (se ci sono impianti fotovoltaici, o pompe di calore)
4. Qualità dell'aria negli ambienti interni
5. Materiali e risorse
6. Priorità regionale (distanza percorsa dalle materie prime)



40 Paesi

usano il protocollo LEED

Quanti punti mi puoi dare?

«Un serramento di solito può apportare punteggio relativamente a 4 crediti: l'efficienza energetica, la qualità dell'aria negli ambienti interni, i materiali e le risorse, la priorità regionale», dice Copelli. Il committente chiederà al serramentista: con quanti punti concorre il tuo serramento alla certificazione LEED? «Per esempio se hai il Green Guard contribuisce al punteggio del credito 4, la qualità dell'aria negli ambienti interni. Se il legno del tuo serramento è certificato FSC, ottieni in automatico 1 punto per il credito 5, materiali e risorse. Se l'azienda è in possesso dell'LCA, anche questo dà diritto di solito a 1 punto. Oppure si controlla il contenuto di riciclato pre-consumo e post-consumo delle cerniere, dei vetri o delle guarnizioni: a percentuali diverse si ottengono più o meno punti», spiega Copelli. Tutti questi green label – LCA, FSC, EPD – possono essere richiesti dal LEED, ma magari anche da regolamenti della Comunità Europea. La tematica del green building si sta diffondendo a livello internazionale. Sono sistemi volontari, ma dal punto di vista commerciale stanno diventando obbligatori.

fino a
10 mila euro
il costo di un test al fuoco

La mappatura LEED

Per determinare quale punteggio ha un'azienda ai fini LEED, è necessario effettuare una cosiddetta mappatura di prodotto. «I nostri tecnici effettuano un'analisi del prodotto verificando quali sono i requisiti già presenti e i punteggi ottenibili secondo il sistema LEED», dice Copelli. È comunque un processo in fieri, poiché l'azienda può sempre aggiungere qualcosa, decidendo di certificarsi EPD o Green Guard durante il percorso.

Come iniziare?

Prima di tutto bisogna porsi alcune domande:

- a chi voglio vendere?
a privati, a enti pubblici, al settore *contract*?
- che canale di vendita utilizzo?
diretto, tramite agenti, tramite consociate, tramite rivenditore?
- in che Stato/Stati intendo vendere?

Perché le cose cambiano molto, in base alla risposta a queste domande. Ogni settore ha le proprie regole, e ogni Stato le proprie leggi. La situazione è diversa anche se l'azienda parte dall'Italia senza alcun contatto preesistente negli Stati Uniti, oppure se ha già una rete di vendita. «Nel primo caso si parla di internazionalizzazione», spiega Copelli. «Si effettua uno studio di fattibilità, per capire il mercato (concorrenza, prezzi, posizionamento, prodotti che vanno di più). Si studiano

20 mila euro
costa il test per l'LCA

poi le normative e si pianificano i costi. Si stabiliscono i primi contatti via internet, ci si muove con gli agenti, si va alle fiere. Se si parte da zero, è necessario cambiare anche internamente, serve un'altra mentalità, e soprattutto bisogna creare un ufficio export capace», dice Copelli. Altrimenti, se l'azienda dispone già di una rete vendita negli USA e di un ufficio commerciale, spesso basta solo la consulenza e l'accompagnamento per effettuare le prove. I passi da seguire sono, in questo caso: verifica delle prescrizioni per il prodotto specifico, analisi "di precompliance" per capire se il prodotto è stato costruito, progettato e dimensionato correttamente rispetto alle prescrizioni della norma, individuazione del campione (di solito quello più sfavorevole), e infine test.

Massima attenzione

Oltre agli aspetti normativi e commerciali, è estremamente importante verificare anche le condizioni contrattuali, le prescrizioni doganali e fiscali, gli aspetti assicurativi. Vi possono essere infatti richieste specifiche di tipo contrattuale, dettate da prassi locale o dalla nazionalità del contractor.

Attenzione anche a eventuali vincoli doganali all'importazione, che possono richiedere non solo documentazione aggiuntiva, ma anche il pagamento di dazi o anche un controllo da parte di un ente terzo prima della spedizione. «Non dimentichiamo poi che negli Stati Uniti sono molto forti le assicurazioni. Se succede qualcosa e non si è assicurati, è davvero un grosso rischio. Non è come con la CE, dove non controlla nessuno. Se un prodotto causa danni al consumatore, o per esempio causa un incendio e non si è in regola, è un guaio», sottolinea Copelli.

USA sì, ma informati

È stata, questa, solo una piccola introduzione sulle differenze tra il mercato dei serramenti europeo e quello statunitense. Il nostro consiglio è: informarsi bene e appoggiarsi a degli esperti, in grado di semplificare la complessità evidente del sistema americano. Un consulente capace saprà indicare fin dall'inizio un percorso piuttosto che un altro, seguendovi nelle diverse tappe e aiutandovi a districarvi tra normative, certificazioni, marchi, reti commerciali e iniziative di marketing. Perché per partire, ma soprattutto per arrivare bene negli Stati Uniti è fondamentale essere preparati. ■

L'ARTICOLO IN PILLOLE

- Esportare negli Stati Uniti: norme e test sono diversissimi da quelli europei; variano da Stato a Stato, e da cliente a cliente. E hanno carattere volontario.
- Particolarmente importanti sono le normative antincendio e di resistenza al fuoco e le certificazioni di sostenibilità ambientale.
- LEED è uno dei protocolli più utilizzati per verificare la "bontà" di un prodotto ai fini della sostenibilità di un edificio.
- Prima di partire è necessario definire chi saranno i clienti, quali i canali di vendita, quale lo Stato di destinazione dei serramenti.
- Il consiglio è: informarsi bene e appoggiarsi a degli esperti per uno studio di fattibilità, per effettuare i test di resistenza al fuoco e per effettuare la mappatura LEED.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Günther Zwick
Responsabile commerciale
e sviluppo mercato
g.zwick@maico.com

fino a
3
mesi
la lista d'attesa per le prove di
resistenza al fuoco UL (10B e 10C)



Una sfida che fa crescere

Vertaglia Infissi è andato in America, partendo nel 2001 per un'avventura che ha dato i suoi frutti. Se i primi anni sono stati anni intensi di ricerca, studio e progettazione per soddisfare le rigorose richieste dei clienti americani, oggi l'azienda ha 15 anni di esperienza nel mercato USA e può approcciarsi con tranquillità ai nuovi standard costruttivi nazionali e internazionali. Perché sa quel che fa.

■ TEMPO DI LETTURA: 3'

FOTO ISTOCK

Come siete arrivati negli Stati Uniti?

LORIS DRUDI: «Il nostro cliente è una falegnameria storica con sede a New York. Siamo stati contattati da loro, per caso, grazie ad un fornitore comune».

Qual è il vostro target?

«Abbiamo un posizionamento di nicchia, i nostri progetti sono di gamma alta, parliamo di un valore di 300.000-1.500.000 euro ciascuno. Grazie alle conoscenze

del nostro partner siamo riusciti a entrare nelle ville di lusso di famosi personaggi del cinema e dello spettacolo tra Los Angeles, Miami, New York e altre zone di spicco in Nord America».

Che tipo di serramenti realizzate per il mercato americano?

«Produciamo serramenti in legno, legno-alluminio, legno-bronzo. Tutti su misura. Abbiamo sviluppato assieme al nostro partner delle tipologie *ad hoc*, l'intera

gamma "America" è stata disegnata appositamente.. Considerando il target della clientela americana, il prodotto che va per la maggiore è certamente l'infisso in legno-bronzo».

Come avete fatto a certificare i vostri serramenti?

«Con il supporto del nostro partner: noi realizziamo i campioni secondo le sue richieste, mentre lui si occupa della parte operativa e di controllo durante le fasi di certifica-

» Gli americani esigono massima precisione, professionalità e flessibilità

zione. Tutti i nostri infissi hanno la certificazione anti uragano, fondamentale in alcune zone degli Stati Uniti. Periodicamente riceviamo la visita di un ispettore americano che controlla che le tecniche produttive non abbiano subito variazioni e che rispettino gli standard richiesti».

Quali sono i costi maggiori?

«I costi maggiori per noi sono rappresentati dall'area tecnica che si occupa di ricerca e sviluppo: dai 20 mila ai 30 mila euro l'anno. Già occuparsi della preventivazione non è semplice, perché lavoriamo solo su progetti particolari, con modifiche e adattamenti rispetto allo standard americano. Ma è proprio questo il nostro punto di forza: la personalizzazione, la capacità di adattarsi a tutte le esigenze e di adeguare la produzione alle richieste tecniche e stilistiche del mercato e della nostra clientela».

Chi vi ha aiutato?

«Nessuno. O meglio: il nostro partner ci diceva cosa voleva e cosa serviva e noi ci siamo adattati alle sue richieste. Oltre alle diverse esigenze tecniche, per le quali abbiamo dovuto trovare delle soluzioni da soli, la parte più complicata si è rivelata essere il cambio di mentalità: precisione, puntualità e disponibilità sono obbligatorie, mentre non c'è spazio per l'approssimazione, né per il difetto seppur minimo. Quando abbiamo fatto degli errori, li abbiamo risolti partendo e andando a sistemare le cose a 10 mila chilometri di distanza. Si dice che sbagliando si impara: noi abbiamo imparato a essere precisissimi e ad azzerare il rischio di errori. In questo modo anche la nostra credibilità è aumentata rafforzando la collaborazione con il nostro partner. Al di là degli aspetti tecnici ed estetici legati alla produzione, la problematica mag-

giore dell'esportazione negli Stati Uniti riguarda l'assistenza in tutte le sue fasi: a partire dalla progettazione fino all'installazione dei serramenti e al post vendita. Se non si ha una squadra *in loco* che offra un supporto tecnico immediato, bisogna essere pronti a partire in qualsiasi momento per andare a risolvere il problema del cliente, in questo noi siamo stati fortunati poiché il nostro partner ha uno staff tecnico disponibile a curare l'aspetto legato alla manutenzione del prodotto».

Avete incontrato dei problemi in questi anni?

«A volte le incomprendimenti nascono dalla complessità stessa dei progetti: per una villa come quella per cui stiamo fornendo ora gli infissi, abbiamo un faldone di disegni tecnici enorme. Abbiamo iniziato a lavorarci a gennaio 2014 e solo ora stiamo iniziando a produrre. Non bisogna farsi prendere dalla fretta, tutto deve essere disegnato con la massima precisione, a costo di rivedere lo stesso dettaglio per mesi interi. Allo stesso modo, dopo le conversazioni telefoniche mettiamo tutto per iscritto in modo tale che non ci siano problemi di incomprendimento. Impieghiamo la massima accuratezza per evitare qualsiasi genere di imperfezione».

Vale la pena entrare nel mercato americano?

«Per noi è stata una scuola eccellente, *in primis* perché ha fatto crescere il nostro team con una mentalità diversa. Inoltre abbiamo imparato tantissimo a livello tecnico. Al giorno d'oggi purtroppo le possibilità di sopravvivenza lavorando solo in Italia sono praticamente nulle e se non si ha la capacità di lavorare con i mercati

esteri si è svantaggiati. Noi stiamo vedendo il risultato degli sforzi fatti negli ultimi 15 anni: grazie alla precisione della nostra produzione lavorare in Italia per noi oggi è facile, e grazie alla flessibilità dell'azienda siamo pronti per mercati esteri quali, Russia, Montenegro, Inghilterra, Nord Africa e Medio Oriente». ■

RITRATTO

Loris Drudi, 56 anni, è direttore di produzione e ufficio tecnico, responsabile sviluppo prodotti nonché socio presso Vertaglia Infissi. L'azienda nasce oltre 50 anni fa a Santarcangelo di Romagna (RN) come falegnameria artigiana. Oggi conta 50 dipendenti ed è specializzata nella produzione, vendita e posa di infissi ad alta tecnologia, destinati al mercato italiano ed estero.



Test: quale scorrevole fa per te?

Le grandi vetrate scorrevoli sono belle e tutte diverse: cambia il modo di aprirle, l'ampiezza, il design... Con i meccanismi Maico puoi realizzarle tutte, hai solo l'imbarazzo della scelta. Come orientarti? Dicci cosa vuoi e ti accompagneremo verso lo scorrevole giusto per te.

Dove sarà posizionato lo scorrevole?



HS-L: alzante scorrevole "L"

"L" come luce

I clienti ti chiedono lo scorrevole più bello del mercato? Dagli l'HS-L: un'enorme anta fissa tutto vetro, l'anta mobile con la cornice più stretta mai vista (appena 8 cm su tutti e quattro i lati, compreso quello inferiore) e nessuna sporgenza quando è aperto. Scompaiono elementi superflui e antiestetici come i perni fissi sul telaio, sostituiti da una serratura con ganci che fuoriescono solo ruotando la maniglia. E scompare il binario superiore a vista, sostituito con uno a incasso. Così la superficie vetrata si espande di ben il 35%. Per aprire la casa al panorama e alla luce.



HS-S: alzante scorrevole Standard

Grande, bello, facile da realizzare

È il modello tradizionale nella famiglia degli alzanti scorrevoli, che sono gli scorrevoli più belli con le loro grandi ante fino a 400 chili di peso ciascuna. L'HS Standard è facile da realizzare perché utensili e lavorazioni sono gli stessi di sempre. Sempre nuove, invece, sono le funzioni dei meccanismi per migliorare maneggevolezza e tenuta: carrello con molle integrate che sollevano l'anta alleggerendo lo sforzo di chi apre; ruote con spazzoline che tengono pulito (e scorrevole) il binario; tappi, guarnizioni e piastre per aumentare la tenuta ad aria e acqua. I meccanismi Maico per realizzare alzanti scorrevoli HS Standard vanno bene sia per i profili in legno e legno alluminio (cascading), sia in PVC.



HS-P: alzante scorrevole Performance**Tenuta e isolamento al top**

È lo scorrevole per chi vuole il massimo delle prestazioni, sia come tenuta all'aria e all'acqua sia come isolamento termoacustico. Quando Maico presentò l'HS Performance, una piccola rivoluzione investì il mercato degli alzanti scorrevoli: non più solo estetica, ma prestazioni che per un HS non si credevano possibili. Il segreto è il cambio degli utensili per fresare la camera di decompressione: la superficie del telaio non è più piatta bensì sagomata, così l'acqua non riesce a entrare. Inoltre le guarnizioni sono tubolari e lavorano in appoggio laterale anziché frontale, aumentando prestazioni e tolleranze (non serve precisione millimetrica in produzione). Insomma, alte prestazioni di serie. Ideali per l'edilizia a risparmio energetico.

**HS-P a scomparsa: alzante scorrevole Performance a scomparsa****Spalancare le ante nascondendole nel muro**

Su facciate esposte a irraggiamento intenso, in zone calde come il nostro Meridione, per limitare il surriscaldamento delle superfici vetrate si può optare per uno scorrevole a scomparsa: c'è solo un'anta mobile (o due ante mobili) che si fa scorrere dentro il muro. Messa a punto da esperti Maico e Scigno, questa soluzione ha anche il vantaggio di aprire completamente il foro muro in tutta la sua larghezza, senza la limitazione dell'altra anta.



PAS: parallelo a scorrere

Arieggiare in sicurezza

Il PAS è l'unico serramento sicuro contro i ladri anche quando arieggia! Infatti, con l'anta scostata parallelamente dal telaio di 6-8 mm, l'aria passa ma i funghi autoregolanti restano aggrappati agli speciali scontri a "S". La cosa sorprendente è che in questa posizione il PAS ha raggiunto la stessa classe di resistenza all'effrazione che da chiuso: RC 2.

L'altro grande vantaggio del PAS è di essere *user-friendly*, intuitivo, con la maniglia che funziona nello stesso identico modo che sulla finestra. Dato che appartiene alla famiglia degli RS, le lavorazioni sono estremamente semplici perché ricalcano quelle della finestra.



RS-CN: scorrevole a ribalta con comando normale

Uno scorrevole che assomiglia a una finestra

Ha le stesse prestazioni di tenuta e di isolamento di una finestra perché – se si escludono le ruote – lo scorrevole a ribalta RS-CN ha ferramenta e lavorazioni identiche a una finestra. CN sta per "comando normale", ed è il modello base, con una movimentazione completamente manuale e posizioni della maniglia identiche a quelle di una comune finestra anta-ribalta. Per ante fino a 160 chili, sia in legno sia in PVC.



RS-CF e RS-AA: scorrevole a ribalta con comando forzato o con aggancio automatico

Finestre su ruote, facili da chiudere

Stesse lavorazioni e prestazioni di una finestra, con movimentazione facilitata. Nella versione AA, facendo scorrere l'anta per chiuderla, a termine corsa questa si aggancia automaticamente posizionandosi a ribalta. La chiusura completa avviene manualmente. Nella versione CF, invece, quest'ultima operazione avviene semplicemente ruotando la maniglia: la forbice a comando forzato avvicina l'anta al telaio automaticamente. Il modello di scorrevole CF ha il carrello *twin* (gemello) con due bracci, per portare fino a 200 chili.



HS e RS mini: alzante scorrevole e scorrevole a ribalta mini

Finestre che scorrono per non rubare spazio

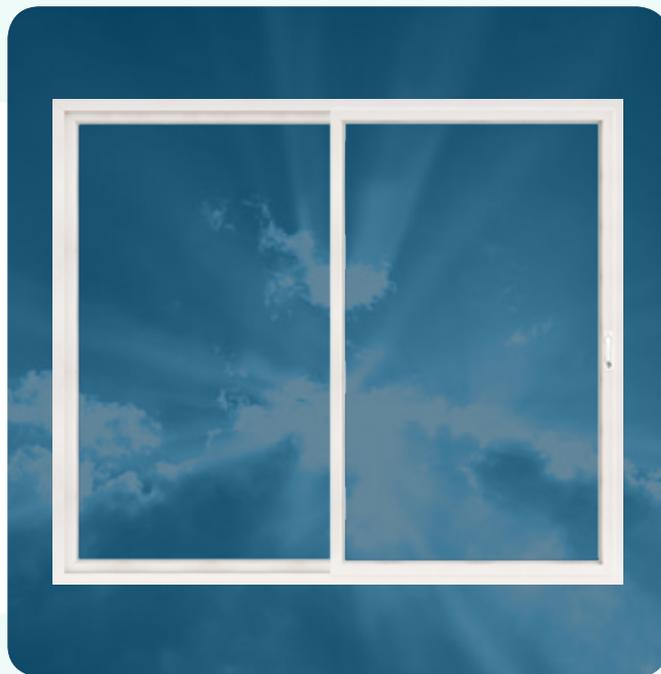
Quando l'apertura delle ante di una finestra verso l'interno è d'intralcio (per esempio perché proprio sotto al davanzale c'è il divano), si può sostituire la finestra con uno scorrevole formato mini. Può trattarsi di uno scorrevole a ribalta RS, con le stesse lavorazioni e prestazioni di una finestra. Oppure di un alzante scorrevole HS, nella variante Standard o Performance.



SL: scorrevole leggero

L'essenziale per l'estero

È una variante di scorrevole diffusa soprattutto nei Paesi del Mediterraneo e in Sud America: l'anta scorre in parallelo su un semplice binario di alluminio, senza soglia né sistemi alzanti. Questa soluzione – semplice e flessibile – è nata per il PVC e l'alluminio ma può essere adattata anche ai profili in legno.



LS: libro a scorrere

Spalancare impacchettando le ante

Per la terrazza di un ristorante o per il *dehors* di un locale. Quando c'è un ampio spazio esterno che si vuole – a seconda del meteo – chiudere o aprire completamente, la soluzione è lo scorrevole a libro: nessun montante nel mezzo e ante impacchettate ai lati. La grande vetrata (solitamente in PVC ma realizzabile anche in legno o alluminio) può contare fino a 7 ante da 80 chili ciascuna ed è una soluzione semplice, ideale per zone dal clima mite.



SOGLIA TAGLIATA SU MISURA

Tu comunichi a Maico le misure del tuo alzante scorrevole HS e Maico ti spedisce la soglia già tagliata a misura. Non solo la riceverai nelle dimensioni corrette, ma anche con tutti gli accessori assemblati (tappi, profilo livellatore, binario). Così ti risparmi un lavoro che rallenterebbe la produzione... e non ti resta che montarla sul tuo alzante scorrevole!

Maggiori informazioni: Domenico Mirandola
(responsabile vendite interne Maico)
d.mirandola@maico.com



CASCADING PER ALZANTI SCORREVOLI

Per farti risparmiare tempo e denaro, Maico ti passa i certificati di prova. Così apporre il marchio CE sui tuoi alzanti scorrevoli sarà più semplice.

- Se realizzi l'alzante scorrevole Standard (HS-S), ti basta seguire il mini-corso tenuto da Maico per ricevere i certificati.
- Se costruisci l'alzante scorrevole Performance (HS-P), Maico ti fornisce gratuitamente un kit di accessori per preparare un campione, che testerà nel suo laboratorio. Così sarai certo che le prestazioni certificate corrispondano davvero a quelle del tuo scorrevole.

Procedura per il cascading



MAGGIORI INFORMAZIONI

Luca Salvagno
Maico Product &
Application Management
l.salvagno@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. 35 - Ottobre 2015

Testi: Roberta Soda, Elisabetta Volpe

Coordinamento e progetto grafico: Eugenio Zaffagnini

Impaginazione: Stefanie Leiter, Eugenio Zaffagnini

Redazione: Christian Gasser, Luca Salvagno, Massimiliano Salvato, Alex Schweitzer, Daniel Sinn, Veico Strim

Hanno collaborato a questo numero: Matteo Bignozzi, Kurt Haller, Roberto Minciotti, Karlheinz Santer, Roland Santer

Stampa: Filiri 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 Reislgl. Cas. post. N.20S. Leonardo



RINGRAZIAMENTI

Stock fotografici:

Corbis - corbis.com

Fotolia - fotolia.it

iStockPhoto - istockphoto.com

Getty Images - gettyimages.com

ThinkStock - thinkstockphoto.com

Foto originali:

Eugenio Zaffagnini - eugeniozaffagnini.com

» 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 inviargli 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:

LA SICUREZZA AUMENTA

L'antifurto per finestre in legno diventa RC3.



COME È FATTA LA FERRAMENTA MAICO?

Viaggio all'interno del processo produttivo.



PROFESSIONISTI DELLA MANUTENZIONE

Nasce il manutentore professionale Maico, per affiancarti nel post-vendita.



«È strano. Proprio quando penso di essere andato il più lontano possibile, scopro che posso spingermi ancora oltre»

Ayrton Senna

Ogni ostacolo ci avvicina al traguardo

I problemi ci stimolano a cercare nuove soluzioni.
Per te e il tuo lavoro.



» maico.com/traguardi

