



## Il supporto giusto per vedere oltre

Nuove tecnologie per rispondere alle esigenze di sempre.

# Sommario



## Il supporto giusto per vedere oltre

Nuove tecnologie per rispondere alle esigenze di sempre.



6

### Accoglienza e protezione

Godersi il bello della vita, in sicurezza.



10

### Belli fuori... sicuri dentro

L'ingresso è un biglietto da visita importante. Non rispecchia solo lo stile di una casa, ma anche la personalità di chi la abita.



14

### L'esperienza insegna

Tutti i consigli utili per realizzare un portoncino antieffrazione... e molto di più.



16

### Successi certificati.

### Parliamo di risultati.

Intervista a De Danieli Infissi s.r.l (VR) e I.M.I.L s.p.a. (BS)



20

### Con l'esperienza Maico un successo programmato.

Testare una finestra antieffrazione in laboratorio. Difficile?



26

### In panchina? No, grazie

Internet per giocare da protagonisti.



28

### Persiane solari

La vera innovazione ti fa pubblicità gratis

# Editoriale

## **Il supporto giusto per vedere oltre**

Questo numero di Tecnogramma è dedicato a chi non vuole stare a guardare, a chi sente di potersi migliorare di continuo ed è aperto alle novità ed attento ai supporti che il mercato offre per distinguersi. Vogliamo condividere con voi le nostre esperienze, scambiare informazioni utili, ed avvicinarci insieme alle nuove sfide del mercato. Solo con stimoli nuovi ed un pizzico di iniziativa possiamo raggiungere obiettivi importanti.

Scopriamo insieme come sviluppare serramenti sempre più sicuri e conquistare nuove quote di mercato, con un prodotto dal contenuto di sicurezza testato e certificato. Maico vi guida attraverso i segreti dell'antiefrazione, dalla progettazione alla prova di resistenza, con i dettagli tecnici, i consigli, e la testimonianza di chi ha già raggiunto l'obiettivo della sicurezza certificata.

Per crescere ed emergere è importante misurarsi sempre con la tecnologia. Una partita infinita in cui le frontiere crollano e la concorrenza ha nuove regole. Per non restare in panchina è indispensabile sfruttare le risorse di Internet, essere visibili sul mercato, facilmente raggiungibili ed identificabili. Lasciatevi guidare attraverso i vantaggi della rete, e scoprite il nuovo servizio di assistenza Maico, con una ricca documentazione consultabile 24 ore su 24.

Vogliamo incuriosirvi, darvi suggerimenti e spunti di riflessione. Per questo vi presentiamo le Persiane Solari. Un nuovo prodotto che suscita grande interesse: un'opportunità per ampliare le proprie competenze e raccogliere per primi le sfide del mercato.

Seguiteci in questo viaggio. Sfogliando le pagine, scopriamo insieme quali nuove tecnologie e servizi sono il nostro supporto per vedere oltre.

La Redazione

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](http://www.maico.com/agenti)

o visitate la pagina internet [www.maico.com/prodotti](http://www.maico.com/prodotti)

**PER MAGGIORI INFORMAZIONI SUI PRODOTTI**

# Magazine

## PRODOTTI



### Maco Rustico: le griffe si rinforzano.

Maico rende ora disponibili, fra gli accessori per persiane, le nuove griffe di chiusura per spagnolette. Da qualche mese la linea Maco Rustico ha già ampliato l'offerta di novità con la presentazione delle bandelle d'acciaio; proprio pensando alle caratteristiche ed al design di queste ultime, sono state sviluppate le nuove griffe. Queste mostrano dimensioni maggiori rispetto alle precedenti ed un'efficace funzionalità, nei sistemi a muro e spalletta rivestita, grazie alla molla che le rende autoregolanti, per un solido aggancio ai perni di chiusura. Naturalmente anche per le griffe valgono le qualità di resistenza agli agenti atmosferici e d'anticorrosione conferite a tutti gli accessori per persiana dal trattamento di verniciatura a polvere.

## PRODOTTI

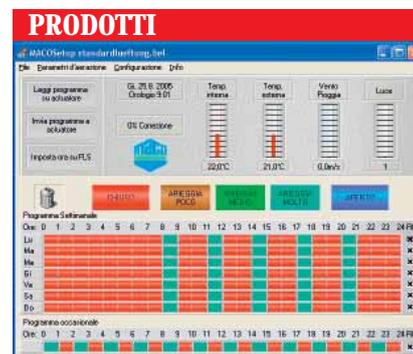
**Nuovo sistema gestionale Maico**  
Cambiano i tempi e cambia anche Maico, in meglio. Da settembre un unico programma informatico, comune a tutto il gruppo, gestisce anche i dati di Maico. Efficienza, razionalità e flessibilità hanno motivato il passaggio dal vecchio al nuovo software.

Una delle modifiche che si sono rese necessarie nell'implementazione del nuovo sistema gestionale, è stata quella di unificare i codici degli articoli a livello di Gruppo.

Il codice alfanumerico che contraddistingueva l'articolo su tutta la documentazione Maico, perde la lettera iniziale "M" per diventare lo stesso codice che da sempre si trova sulle confezioni dei nostri prodotti.

Il cliente non sarà tuttavia costretto a modificare subito la propria banca dati: la flessibilità del programma permetterà, a chi lo richiede, di avere sui documenti una doppia denominazione che indicherà entrambi i codici.

In ogni caso a chi fosse interessato ad aggiornare già da subito la propria banca dati, Maico mette a disposizione un elenco con vecchi e nuovi codici.

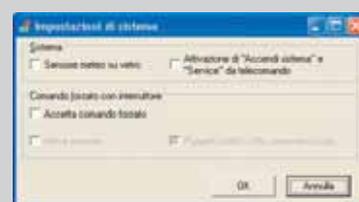


**Window Matic:**  
programmare la semplicità.  
Window Matic, il sistema automatico per la movimentazione ed il controllo dei serramenti, è dotato di una programmazione standard con orari d'apertura e chiusura preimpostati.

Modificare questi parametri ora è molto semplice: l'installatore potrà, infatti, adeguarli alle esigenze del cliente collegando un computer portatile a Window Matic, tramite un'interfaccia acquistabile separatamente.

Il nuovo programma d'installazione multi lingue permetterà, grazie ad una chiara grafica ed ai comandi in lingua italiana, di modificare i parametri in maniera rapida ed efficace in modo tale da adattarli alle specificità meteorologiche della zona ed alla tipologia dell'ambiente in cui la finestra si troverà.

Con Window Matic programmate la semplicità.



# tecnogramma valorizza il vostro serramento

**Inviateci i nominativi dei Vostri rivenditori, partner commerciali o progettisti. Anche per loro tecnogramma è gratuito!**

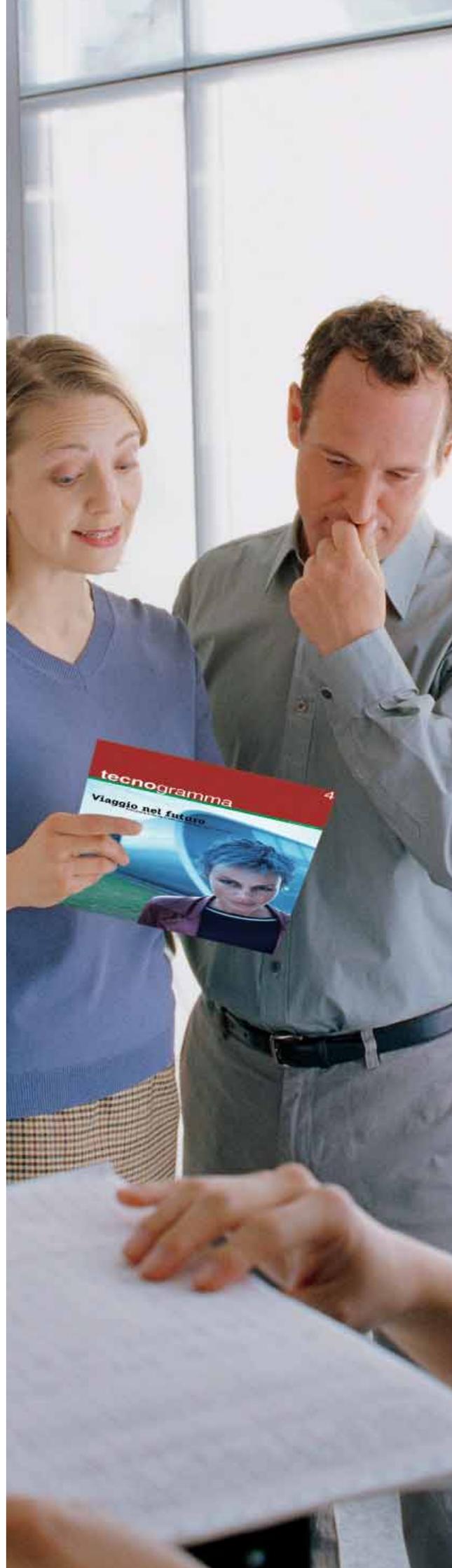
Inverremo la rivista agli indirizzi che ci fornirete, aggiungendoli alla lista dei destinatari, affinché anche i Vostri venditori oppure i rivenditori dei Vostri serramenti possano diventare lettori abituali di tecnogramma: allargando la base dei lettori potrete fornire, ai Vostri operatori, validi argomenti di vendita.

Ultime tendenze di mercato, approfondimenti tecnici su diverse tipologie di serramenti ed in ultimo, ma non meno importante, pubblicità per i Vostri serramenti sono le qualità principali di questa rivista. Questo è ciò che emerge dalle risposte che avete dato all'indagine condotta dalla redazione di tecnogramma. Al questionario ha risposto un campione indicativo di lettori, fornendo interessanti idee e spunti da tenere in considerazione per un continuo miglioramento.

Senza addentrarsi in percentuali e statistiche un dato curioso è però degno di nota. All'intervista hanno risposto tra gli altri, in percentuale sicuramente superiore alle attese, due gruppi di lettori: progettisti e rivenditori di serramenti.

Il dato ci fa ben sperare perchè se consideriamo che, purtroppo, l'utente finale ha ancora poca dimestichezza con il prodotto "finestra", siamo convinti che un rivenditore di serramenti ben informato possa, in parte, ovviare a questa mancanza; così come un progettista, consapevole delle offerte del mercato e delle realizzazioni possibili, potrà dare interessanti impulsi alla produzione con nuove idee e progetti.

Parlare del serramento fa bene al serramento: l'informazione è fondamentale per tutti gli operatori del settore. Tecnogramma sta dimostrando di fare la sua parte e con il Vostro aiuto può fare anche un pò la Vostra!



# Accoglienza e protezione

Godersi il bello della vita, in sicurezza.





## Un equilibrio delicato

L'ingresso è un confine lineare, il simbolo di apertura e l'elemento che con maggior forza "presenta" la nostra casa. Deve riflettere il nostro gusto e la nostra personalità, nel delicato punto di contatto con il mondo esterno. Ma non solo: l'ingresso è anche un punto di chiusura, uno spazio che separa il mondo esterno dall'intimità degli spazi interni. Entrare a casa significa tornare in un'ambiente intimo e sicuro, isolarsi e proteggersi da ciò che sta fuori.

Oggi il valore di un prodotto risiede nell'estetica, nelle possibilità di personalizzazione che vengono offerte e nell'incontro emotivo con il gusto e le necessità individuali. Ma non basta. Anche la sicurezza vuole la sua parte. Chi si appresta a scegliere una porta d'ingresso valuta l'equilibrio complessivo del prodotto, considerando sia le sue caratteristiche estetiche, sia il suo contributo di stabilità e sicurezza. Rispettare questo intreccio di valori, realizzare una porta che sia bella, ma anche sicura, significa proporre un serramento equilibrato ed andare incontro alle esigenze dei clienti.

Maico vi aiuta a fare del vostro portoncino un prodotto antieffrazione certificato, con semplici modifiche ed accessori di qualità. Scoprite come fare.

### Per stare sicuri

L'intrusione, l'aggressione dei nostri spazi da parte di estranei, è un evento drammatico che ci priva della nostra intimità, ancor prima che dei nostri averi. Il tema della sicurezza è presente nelle cronache di tutti i giorni, che riferiscono sempre più spesso di rapine, furti ed effrazioni. Una tendenza che rende necessarie contro-misure efficaci per proteggere i nostri spazi privati e scoraggiare i possibili tentativi di intrusione.

Sicurezza, dunque, ed un'attenzione sempre maggiore al contenuto dei nostri serramenti, perchè sono proprio i particolari a fare la differenza.



## Belli fuori...

**Cosa cercano i vostri clienti? Un portoncino in armonia con lo stile della propria casa, materiali di qualità che garantiscano solidità e durata? Soluzioni moderne, design e linee pulite, oppure uno stile rustico, tradizionale?**

L'ingresso è un biglietto da visita importante. Non rispecchia solo lo stile di una casa, ma anche la personalità di chi la abita. La ricerca estetica ultimamente ha assorbito molti degli investimenti per lo sviluppo del serramento. Il gusto, infatti, si evolve e prende strade sempre nuove; inseguirlo, o meglio anticiparlo, è una scelta importante per essere competitivi sul mercato.

Per andare incontro alle esigenze dei clienti occorre offrire una gamma completa di prodotti, in cui ognuno possa ritrovare il proprio stile e lo stile della propria casa, senza mai dimenticare la qualità dei materiali e l'armonia delle forme.

Ma qualunque sia lo stile dei vostri clienti, l'importante è offrire un prodotto equilibrato. Moderno o tradizionale, sobrio o ricercato che sia, un portoncino deve sempre offrire qualcosa di più oltre alla forma. Il prodotto vincente è quello che mentre soddisfa le esigenze estetiche individuali offre anche adeguate garanzie dal punto di vista funzionale. Perché ognuno possa scegliere secondo il proprio gusto, senza mettere in discussione la sicurezza.

Cosa potete offrire ai clienti che chiedono sicurezza, ma non vogliono una pesante porta blindata? O a quelli che vorrebbero sentirsi protetti ma non rinunciano al calore del loro portoncino di legno?





# ...sicuri dentro

L'equilibrio si può raggiungere. Con piccole e sapienti modifiche potrete proporre la giusta combinazione di sicurezza e "calore". Senza rinunciare all'estetica del vostro prodotto, avrete la possibilità di raggiungere un'elevato standard di sicurezza, per soddisfare tutte le esigenze di protezione dei vostri clienti.

Con l'aggiunta di meccanismi di sicurezza di alta qualità, infatti, il vostro portoncino può diventare un serramento antieffrazione, con i requisiti previsti dalla normativa ENV 1627-30. Il giusto contenuto di sicurezza per un prodotto personalizzato, costruito in base alle esigenze estetiche del cliente, ma rifinito secondo standard antieffrazione certificati.

Voi mettete la porta, Maico fornisce gli accessori di sicurezza, e la certificazione dà valore al vostro serramento.

## Basta poco, e il risultato è sicuro

Per fare della vostra porta un portoncino antieffrazione, con i requisiti per superare il test ed ottenere la certificazione per la classe CR2, occorrono pochi essenziali accorgimenti. Mantenendo la vostra attuale produzione potete aggiungere particolari e dettagli tecnici utili ad ottenere il valore di una sicurezza certificata. Scopriate come fare

### ENV-1627-30 E CR2

UNI ENV 1627 - 30 è l'insieme di norme europee sperimentali riguardanti la resistenza all'effrazione di porte, finestre e chiusure oscuranti:

1627: Requisiti e classificazione in 6 classi identificate in base alle modalità applicate dallo scassinatore per forzare l'elemento edilizio soggetto ad attacco.

1628: Metodo di prova (resistenza al carico statico)

1629: Metodo di prova (resistenza al carico dinamico)

1630: Metodo di prova (resistenza all'attacco manuale)

CR2 è la classe definita nella norma UNI ENV 1627 che testa la resistenza statica e dinamica, nonché l'attacco manuale con attrezzi "comuni", come cacciaviti, tenaglie e cunei.





## I dettagli che contano

Per realizzare un portoncino antieffrazione occorre seguire qualche semplice indicazione.

Fondamentale è l'utilizzo di un materiale resistente, con uno spessore minimo di sicurezza, a cui si aggiunge la scelta di vetri o pannelli adatti. La serratura e gli accessori di sicurezza hanno un ruolo chiave nel determinare il requisito di "antieffrazione", assieme alla viteria, che garantisce un assemblaggio resistente di tutti i componenti.



La quantità e la tipologia della ferramenta da impiegare variano a seconda della qualità della porta: maggiore è la robustezza della struttura, minore sarà la quantità di accessori necessari per soddisfare i requisiti antieffrazione. Ciò che conta è un risultato sicuro che nasce da un perfetto equilibrio.

## L'esperienza

L'esperienza di Maico nasce e si sviluppa con i serramenti in legno, dove la conoscenza dei materiali è fondamentale per un risultato certificato. Il know how sviluppato in questo settore specifico è una risorsa preziosa anche chi produce serramenti in PVC, alluminio o alluminio/legno. Il contributo di Maico, infatti, tiene conto delle diverse tecnologie costruttive, dei diversi materiali utilizzati, e delle esigenze specifiche di ogni serramentista. Con un solo importante obiettivo: dare valore al serramento.



Il progetto Guardian Angel (vedi articolo a pag. 22) è una prova di quanta strada si possa percorrere in materia di sicurezza, con le capacità ed una buona esperienza.

Maico si propone come un partner ideale in fatto di antieffrazione. Fornisce prodotti e servizi efficaci, che vi aiutano passo dopo passo a realizzare il vostro portoncino antieffrazione in modo facile e sicuro.

Innanzitutto la serratura. Per rispettare i requisiti richiesti dalla classe CR2 Maico mette a disposizione la sua intera gamma di prodotti, tutti "antieffrazione". Anche le serrature Maco Protect impiegate per i portoncini normali sono adatte. Le prestazioni antieffrazione, infatti, sono garantite per qualsiasi linea di prodotto.

Per aumentare la tenuta del portoncino sarà necessario proteggere con cura i punti critici. Maico vi aiuta in questo con accessori di sicurezza specifici e programmi di assistenza completi per impostare le operazioni dei vostri macchinari. E realizzare un portoncino antieffrazione sarà più facile di quanto pensiate.



## Lavorazione e montaggio

Un valido aiuto per facilitare la produzione e tutte le operazioni di montaggio dei vostri portoncini antieffrazione: da un lato potete affidarvi alla semplicità di un completo programma di dime, che riduce notevolmente i tempi di montaggio; dall'altro è la tecnologia del software Maico Win che vi viene incontro, fornendovi tutte le informazioni tecniche necessarie all'esecuzione automatica di lavorazioni particolari.

A conti fatti, con le serrature standard della linea Maco Protect, l'apposito programma di dime ed il supporto informatico del programma Maico Win, potrete disporre di tutto il necessario per realizzare in modo semplice e preciso il vostro portoncino antieffrazione.



## NON SOLO LEGNO

Gli accessori Maico sono utilizzabili anche su portoncini in acciaio, con i quali l'azienda Auroport ha ottenuto la certificazione antieffrazione in classe di resistenza 3.

Ponendo grande attenzione a soluzioni personalizzate ed alla massima sicurezza, Auroport è specializzata nella produzione di portoncini d'ingresso di alta qualità in acciaio e acciaio inox e di portoni industriali in acciaio.





# L'esperienza insegna

Tutti i consigli utili per realizzare un portoncino antieffrazione... e molto di più.

Quando ci si pone l'obiettivo della qualità, ogni sforzo viene ripagato. Maico crede fermamente nelle possibilità di sviluppo del serramento e si propone di avvicinare i serramentisti ai segreti dell'antiefrazione. Come? Con l'esperienza!

Perché le novità si affrontano meglio se c'è qualcuno che ci consiglia.

**tecnogramma** intervista Roland Santer, product manager in Maico ed esperto in materia di portoncini antiefrazione.

**tecnogramma:** Perché un'azienda dovrebbe investire nell'antiefrazione?

**Roland Santer:** Perché è un investimento che assicura vantaggi concreti. È l'opportunità per sviluppare nuove competenze tecniche che garantiscono di crescere e migliorarsi, di essere sempre più competitivi e vincenti sul mercato. Se già oggi il portoncino artigianale è un prodotto di qualità elevata, con gli opportuni investimenti è garantito che possa conquistare un mercato ancora più ampio e la certificazione antiefrazione è un'opportunità importante per fare questo salto di qualità.

Maico in questo è un esempio indicativo. Grazie all'esperienza acquisita con l'antiefrazione abbiamo fatto molta strada e realizzato progetti molto importanti: Guardian Angel ne è la dimostrazione per eccellenza.

**tg:** Qual è il primo consiglio che darebbe a chi vuole realizzare un portoncino antiefrazione?

**RS:** È difficile dare consigli generali e più importanti di altri, anche perché bisogna sempre valutare tanti aspetti diversi a seconda del tipo di produzione scelto dalle singole aziende. Una raccomandazione generale è sicuramente quella di utilizzare materiali di qualità. Per tutti i consigli che si possono dare ai produttori, è necessario fare le diverse considerazioni a seconda che il portoncino sia costruito in legno, PVC oppure con sistemi misti come l'alluminio/legno per esempio. La mia esperienza personale è in gran parte maturata con il legno, con il quale è preferibile la scelta tra le varie tipologie di "legni duri": l'abete rosso, il larice, la quercia, il niangon ed il mogano.



Per i portoncini antieffrazione in PVC o profili combinati in alluminio/legno, così come in acciaio, l'importante è verificare caso per caso con un eventuale "pre-test" che la profilatura possa garantire la resistenza richiesta durante la prova.

Se vogliamo entrare un po' più nel dettaglio e dare qualche cifra di riferimento, l'elemento importante da valutare sempre è lo spessore del profilo: per i portoncini in legno è consigliabile uno spessore del profilo non inferiore a 68 mm, mentre per il PVC è sempre bene scegliere un profilo maggiorato, con un rinforzo in acciaio di almeno 2 mm, questo per garantire la massima stabilità e resistenza.

tg: Quanto incide il sistema di profilo sulla sicurezza antieffrazione?

RS: Non è detto che sia determinante ai fini della certificazione, ma di sicuro è un elemento influente. Se consideriamo il legno, il sistema di profilo in aria 4 mm è quello più valido, perché i 4 millimetri di aria sono troppo pochi per permettere di infilarci un cacciavite o un attrezzo per lo scasso. Ancora più stabilità e sicurezza sono inoltre garantite dall'utilizzo di una serratura con frontale di 20 mm.

Sui profili in legno aria 12 mm, così come sugli altri materiali, possiamo identificare subito due punti deboli essenziali: anzitutto l'aria maggiore consente anche maggiori possibilità (spazi) di attacco. In secondo luogo, visto che questi profili hanno normalmente una cava ferramenta di 16 mm, obbligano all'utilizzo di un frontale stretto, che naturalmente contribuisce a rendere meno stabile e sicuro l'intero portoncino.

Gli accorgimenti in questi casi sono di utilizzare per esempio degli spessori nella battuta tra anta e telaio, per evitare che con un attrezzo per lo scasso si riesca a spostare l'anta. Per la questione della ferramenta più stretta diventa invece ancora più importante utilizzare profili di un certo spessore, così come, sui profili in PVC e alluminio/legno sono da preferire profili sui quali è possibile applicare serrature con frontali larghi (20 o 24).

Indipendentemente dal materiale utilizzato è importante rispettare scrupolosamente l'aria nominale evitando di aumentare i millimetri di spazio tra telaio ed anta, aumentando così anche la possibilità di consentire lo spostamento dell'anta.



tg: Quali sono gli errori più comuni?

RS: Spesso è questione di pura attenzione ai dettagli e ai "piccoli" accorgimenti, che però sono importanti. Se infatti si lavora con la giusta scrupolosità, rispettando tutti i dettagli, non si avranno problemi. Talvolta una leggerezza ritenuta irrilevante compromette il buon esito di tutto il lavoro. La soluzione sta nel giusto equilibrio tra tutte le fasi della produzione e nella giusta scelta dei componenti utilizzati, per garantire al risultato finale l'assenza di punti deboli.

tg: Cosa bisogna curare, nello specifico, in fase di lavorazione?

RS: Tutto. A cominciare dall'assemblaggio dei profili o dall'incollaggio del legno, passando per i pannelli ed i vetri, per finire con il fissaggio della ferramenta.

Per i portoncini in legno è necessario incollare con cura i traversi ai montanti, così come per il PVC e l'acciaio è bene eseguire le saldature con la massima precisione.

Il fissaggio di vetri e pannelli nel telaio dell'anta va anch'esso eseguito a regola d'arte, per evitare che questi diventino punti deboli del serramento. Per questo è importante anche il tipo di sigillante speciale che si utilizza e a questo proposito posso dire che abbiamo fatto buone esperienze con la colla speciale Fix All della Soudal. Per quanto riguarda il fissaggio della ferramenta, gli accorgimenti che garantiscono i risultati migliori sono, per il legno, quello di preforare e di utilizzare viti con un diametro minimo di 4x40 mm, mentre per il PVC occorre assicurarsi che la ferramenta venga fissata e faccia dunque salda presa sul rinforzo interno in acciaio del profilo.

tg: Quanto conta la serratura in una porta antieffrazione?

RS: E' una delle sue componenti e visto che ce ne sono di diverse tipologie, va dunque scelta in base alle caratteristiche del portoncino. Se ad esempio il portoncino è già di per sé stabile, grazie al materiale di qualità con cui è stato costruito o grazie allo spessore del profilo, ecc., allora la serratura indicata potrà essere quella tradizionale con nottolini antieffrazione a forma di fungo. In altri casi invece sarà opportuno puntare subito su una serratura con gancio. Questo perché, al di là del fatto che tutte le serrature di sicurezza sono valide, è pur anche vero che dietro la sensazione soggettiva psicologica che una serratura con gancio o con punzone sia più sicura, si cela in effetti la realtà che se si vuole "andare sul sicuro" è bene optare per questa tipologia di serratura. Come già detto, per ottenere una migliore stabilità e sicurezza, inoltre, è sempre consigliabile montare una serratura con frontale da 20 mm o comunque largo tanto quanto lo consente la larghezza del profilo.

tg: Quali altri componenti concorrono a realizzare una porta antieffrazione?

RS: Anzitutto i vetri, che secondo la normativa devono essere certificati, mentre per i pannelli la possibilità di scelta è piuttosto ampia, da quelli multistrato a quelli in legno massiccio. L'importante è fare sempre la dovuta attenzione ed optare per la qualità delle componenti che si decide di utilizzare.

Poi le cerniere, la cui scelta tra le tante e diverse tipologie va fatta anche in base al materiale del portoncino e per le quali la massima attenzione va dedicata a come vengono fissate sul profilo. In linea di massima è sempre meglio comunque prevedere un dispositivo antistrappo come adeguato supporto per la cerniera.

Altro componente rilevante è il cilindro, che deve essere antitrapano e certificato. Ed infine la maniglia, anche questa certificata; è d'obbligo utilizzare una guarnitura con placca lunga, che funge da protezione per la serratura, in quanto l'utilizzo del defender sul solo cilindro non è sufficiente a questo scopo.

tg: Bisogna utilizzare esclusivamente componenti certificati?

RS: La normativa richiede la certificazione di sicurezza per quattro elementi: la serratura, che deve essere certificata secondo la norma EN 12209 - DIN 18251, i vetri, secondo la UNI EN 356 in classe P4A, il cilindro, secondo la EN1303 in classe 4 o 5 ed infine la maniglia, secondo la EN 1906 in classe 2 - DIN 18257 in classe ES1. Di questi elementi è obbligatorio allegare la certificazione, pena la non consegna del certificato antieffrazione a prove ultimate. Per tutto il resto non occorrono certificazioni, ma è importante notare un dettaglio. Tutti i componenti certificati non vengono testati durante la prova antieffrazione. Per la loro resistenza fanno fede i singoli certificati. Ciò significa che ogni componente certificato è una garanzia in più circa l'esito della prova antieffrazione.

tg: Un portoncino certificato offre realmente le garanzie che promette?

RS: Tutto è relativo. Se montiamo un portoncino antieffrazione certificato su un muro di cartongesso, il portoncino non potrà offrire le garanzie promesse, per quanto sia costruito secondo tutti i criteri antieffrazione. Con questo esempio banale ma incisivo, capiamo quanto è importante non solo una corretta costruzione, ma altrettanto un corretto ancoraggio in un muro solido. La normativa in questo è identica a quella per le finestre e tratta particolari come la qualità e la quantità delle viti e gli spessori tra telaio e controtelaio. Per quanto riguarda le viti, consiglio di prestare la massima

attenzione alla qualità dei materiali che si utilizzano ed in proposito Maico ha fatto buone esperienze con le viti AMO III della Würth.

tg: A chi bisogna rivolgersi per testare e certificare il proprio prodotto?

RS: Esistono diversi istituti riconosciuti: l'istituto IFT di Rosenheim, in Baviera, l'Istituto Giordano di Bellaria, in provincia di Rimini, il Consorzio Legnolegno di Correggio, vicino a Reggio Emilia, e il CERT di Treviso.

Maico è comunque a disposizione per ulteriori chiarimenti oltre che per fornire ai propri partner tutto il supporto necessario.



# Successi certificati. Parliamo di risultati.

Intervista a De Danieli Infissi s.r.l (VR) e I.M.I.L s.p.a. (BS)

Proporre ai propri clienti un portoncino antieffrazione certificato è una garanzia di successo. Per ottenere la certificazione antieffrazione CR2, Maico vi sostiene con prodotti adeguati ed un servizio efficace e completo, frutto anche delle recenti esperienze con produttori che hanno già raggiunto l'obiettivo dell'antiefrazione certificata.

L'esperienza diretta di De Danieli Infissi s.r.l e I.M.I.L s.p.a. testimonia come la certificazione antieffrazione sia insieme veicolo di nuovi contenuti tecnici per il prodotto e di nuove capacità ed obiettivi commerciali per l'azienda.





**tecnogramma:** Cosa vi ha spinti a richiedere la certificazione CR2 per il vostro portoncino antieffrazione?

**De Danieli:** La possibilità di proporre ai nostri clienti un prodotto al passo coi tempi. Poche aziende al momento possono fornire un prodotto simile, per questo stiamo sostenendo questo progetto anche con una campagna pubblicitaria.

**I.M.I.L:** La nostra azienda si è da sempre collocata per la qualità e la sicurezza dei propri prodotti. La naturale prosecuzione del progetto Maico Guardian Angel era offrire ai nostri clienti un pacchetto completo di prodotti certificati, quindi un ingresso in legno certificato CR2.

**tecnogramma:** Quali e quante modifiche sono state necessarie per superare la prova?

**De Danieli:** Abbiamo impostato una lavorazione diversa rispetto alla nostra produzione standard. La prima prova non è stata superata perchè non hanno retto i rostri delle cerniere; dopo averli sostituiti abbiamo superato la prova.

**I.M.I.L.:** Siamo partiti da una base con prestazioni già ottimali (sezioni, giunzioni, incollaggi, serrature), quindi le modifiche rispetto alla nostra produzione standard sono state ben poche.

Abbiamo studiato ed inserito nella nostra produzione alcune soluzioni richieste dalla normativa, con l'esperienza e i metodi maturati durante l'esperienza della certificazione CR2 sui nostri infissi.

**tecnogramma:** La prova antieffrazione ha rispettato le vostre attese?

**De Danieli:** Sì, siamo soddisfatti del lavoro svolto in fase di progettazione e produzione. Questi sforzi hanno permesso al nostro portoncino di resi-

stere ai tentativi di scasso previsti dalla prova. Inoltre ci ha impressionato il tipo di scasso che si doveva superare.

**I.M.I.L.:** Sicuramente quando si testano dei prodotti ci sono ansie ed attese. Il lavoro svolto nelle fasi di studio, di progettazione, di verifica, e i test preliminari che abbiamo effettuato, ci hanno permesso di essere fiduciosi.

Le nostre attese sono state rispettate, il test ci ha permesso di valutare le reali prestazioni del prodotto e constatare l'ampio margine di sicurezza che abbiamo ottenuto sui parametri CR2.

**tecnogramma:** È cambiato il valore del vostro prodotto?

**De Danieli:** Il portoncino antieffrazione si colloca come prodotto d'élite nella nostra produzione. Lo produciamo su specifica richiesta del cliente. Sicuramente il portoncino corredato di questa certificazione acquisisce un valore aggiunto notevole.

**I.M.I.L.:** Il valore in se stesso è cresciuto parallelamente alla sicurezza del prodotto e ai costi intrinseci, non dipendenti dal produttore. Lavorare in questa direzione richiede un investimento sia in componenti che in competenza, all'altezza dei risultati che si intendono raggiungere. Riteniamo che cambi sostanzialmente il valore del prodotto che noi produttori possiamo offrire ai nostri clienti!



© Alpi Fenster



© Rubner Türenwerk

**tecnogramma:** Che risultati vi aspettate dal vostro portoncino antieffrazione certificato?

**De Danieli:** Ci aspettiamo di poter vendere un prodotto che si differenzia sul mercato e che non tutti sono in grado di fornire.

**I.M.I.L.:** Il risultato più importante per noi serramentisti del legno è avere un pacchetto d'offerta completo: infissi ed ingressi certificati. Sarà il mercato stesso il termometro del nostro lavoro!

### SCHEDA TECNICA

**Il portoncino antieffrazione certificato De Danieli**

- Legno: rovere lamellare
- Giunzione a tenoni
- Sistema in aria 4 battuta 18
- Serratura Maco Protect, frontale 20 con 4 funghi autoregolanti
- Cerniere rondo safe dell'Anuba con antistrappo
- Bugna in pannello di rovere
- Vetro classe PA4
- Sigillature di tenuta meccanica (pannello/vetro) con collante Saudal
- Viteria Würth AMO per l'installazione
- Viteria Spax 4 x 40 mm per fissaggio ferramenta

### SCHEDA TECNICA

**Il portoncino antieffrazione certificato I.M.I.L.**

- Modello: Eko\_Security
- Essenza: rovere lamellare
- Sezioni: telaio 81 x 70 mm
- Sezioni: anta 112 x 70 mm
- Giunzioni: a tenone
- Sistema aria 4
- Incollaggi: D.I.N B4
- Vetratura: classe P4A
- Bugne: da 35 mm ad incastro preincollate
- Serratura Maco Protect, frontale 20 con 4 ganci
- Cerniere Otlav Ø 20
- Chiusure supplementari rostri ad artigli con 3 perni in corrispondenza delle cerniere
- Blocchi per le cerniere incassati Ø 20 x 40 mm filettato MA
- Maniglia con placca di protezione e defender a norma CR2
- Viteria Spax 3,5/4 x 40 mm per fissaggio ferramenta
- Installazione: viteria Würth AMO





# Con l'esperienza Maico un successo programmato.

## Testare una finestra antieffrazione in laboratorio. Difficile?

Grazie all'esperienza acquisita negli anni e soprattutto nell'ambito del recente progetto "Guardian Angel" appena concluso, Maico è il partner valido e competente in materia di sicurezza e mette al servizio dei serramentisti il bagaglio di preziose informazioni acquisite, fornendo un vero e proprio vademecum di cosa fare e cosa non fare per ottenere la certificazione antieffrazione dei propri serramenti.

## Cosa ci insegna l'esperienza?

Nell'ambito del progetto "Guardian Angel" sono state effettuate prove antieffrazione su un significativo numero di finestre (quasi 100). Grazie a questo è oggi possibile una rielaborazione statistica dei dati e delle informazioni rilevate, con l'obiettivo di fornire a produttori, rivenditori ed utilizzatori informazioni tecniche specifiche sui prodotti e sulle loro caratteristiche progettuali e costruttive.

Considerando che nel primo turno di prove il 77% dei serramenti testati è risultato conforme a norma, mentre il restante 23% no, è evidente che alcu-

ne aziende devono ancora maturare le esperienze necessarie per ottenere un risultato ottimale, per quanto il dato complessivo indichi comunque un buon numero di prodotti con ottime caratteristiche di antieffrazione.

Quali sono state le cause del successo e dell'insuccesso delle prove? È dalle risposte a questa domanda che abbiamo scoperto quali sono i punti deboli del serramento e ne abbiamo dunque tratto alcune preziose indicazioni.

## Dagli errori si impara

È importante rilevare che solo un caso di non conformità è stato determinato da problemi durante le prove dinamiche, mentre le altre non conformità sono state determinate in modo uniforme da problemi durante le prove statiche e durante gli attacchi manuali. Un'analisi dettagliata dei degradi rilevati nel corso delle prove fatte consente di evidenziare i punti deboli dei serramenti, ossia quegli elementi che più spesso hanno dato segno di cedimenti e deterioramenti nel corso dei test.

Punti deboli rilevati sui serramenti testati	% Campioni
Asportazione fascetta centrale	33,3
Rottura montante laterale dell'anta	33,3
Rottura forbice dell'anta che riceve	33,3
Cedimento dell'anta	33,3
Asportazione guarnizione	33,3
Rottura asta a leva	26,6
Rottura cerniera	26,6
Asportazione parte legnosa* che permette la visione del sistema ferramenta	26,6
Rottura incontro	20
Rottura vetro	20
Rottura traversa superiore	13,3
Rottura montante centrale	13,3
Asportazione gocciolatoio	13,3
Distacco vetrocamera	13,3
Rottura del traverso dell'anta	6,66

\* nei serramenti in legno

## Dalla teoria alla pratica

Cosa abbiamo imparato concretamente da questa esperienza? Cosa fare e cosa non fare?

Concentrandoci sulle caratteristiche prioritarie, notiamo che i seguenti aspetti dovrebbero essere adeguatamente analizzati e migliorati:

### Criteria di fissaggio della fascetta esterna del montante centrale

Un adeguato e solido fissaggio e dimensionamento di tale fascetta consente di prolungare i tempi di attacco di un eventuale malintenzionato. La soluzione migliore è l'avvitamento e l'incollaggio della coprifascetta.

### Rafforzare la parte centrale del serramento

Esistono soluzioni appositamente studiate per proteggere ulteriormente questa parte del serramento. Per esempio il terminale dell'asta a leva antieffrazione: il nottolino a fungo della cremonese, oltre ad agganciarsi nello scontro incorporato nel terminale, spinge in alto anche il meccanismo della seconda anta. Si evita così in fase di chiusura del serramento che intervenendo sulla leva dell'asta a leva dall'esterno, il meccanismo della seconda anta si apra.

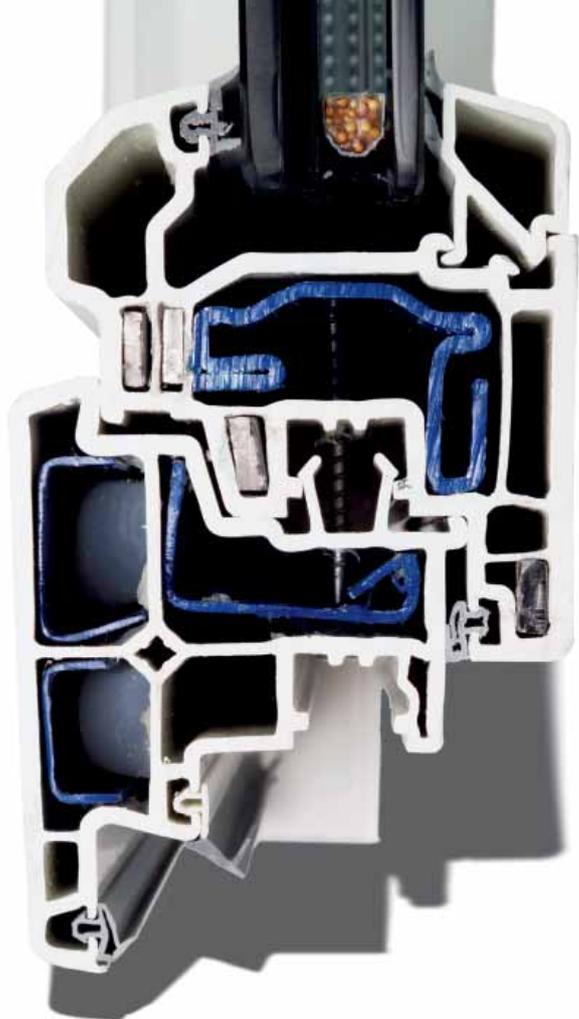
### La scelta della ferramenta

Gli elementi che hanno dato maggiori segnali di criticità sono stati le forbici del sistema anta-ribalta, le aste a leva e le cerniere inferiori, che devono pertanto essere supportati da adeguati punti di chiusura (nottolini, scontri, ecc.) quanto più vicini possibile.

Fondamentali sono i nottolini a forma di fungo, che si agganciano allo scontro per creare un blocco unico tra anta e telaio. La massiccia presenza di punti di chiusura eseguiti con nottolini a fungo aumenta il rischio di indurire il meccanismo nel tempo a causa di deformazioni del materiale. Per questo motivo è indubbiamente consigliabile l'utilizzo di nottolini a fungo autoregolanti, il cui funzionamento del meccanismo è garantito nel tempo.

Non è necessario che gli scontri siano in acciaio, perché la tecnologia nella produzione è ormai talmente avanzata che gli scontri realizzati in pressofusione garantiscono un'adeguata tenuta contro i tentativi di scasso.





Materiale utilizzato		Media F1 (mm)	Media F2 (mm)	Media F3 (mm)
Alluminio/legno		3,76	2,97	6,58
Pvc		5,07	4,39	8,54
Legno	Gombe lamellare	1,24	3,22	7,01
	Larice lamellare	2,67	2,73	6,26
	Meranti rosso scuro lamellare	5,68	2,77	7,54
	Niangon massello	2,37	2,24	8,54
	Quercia bianca americana lamellare	3,00	2,11	4,89
	Rovere lamellare	3,42	2,63	6,19
	Sapelli lamellare	4,57	1,91	6,16

#### Il montaggio della ferramenta

Il corretto montaggio rappresenta un'altra caratteristica fondamentale di un serramento antieffrazione. Non solo la scelta di viti più resistenti (consigliate 4x40 mm), ma anche la prefrazione – sul legno – è assolutamente necessaria per evitare che si creino delle crepe nel legno, che costituiscono inevitabilmente punti di cedimento all'attacco. Per il PVC le viti devono assolutamente entrare nel rinforzo in acciaio.

#### Montaggio del vetro e spessorazione

Molto importante è anche il montaggio del vetro con un sigillante certificato, regola valida per tutti i materiali, oltre alla spessorazione nei punti giusti, ovvero in asse con i punti di chiusura dell'anta per creare un corpo unico tra telaio e anta/vetro. Questa deve avere seguito anche tra telaio e falso telaio per evitare un'eventuale deformazione del telaio durante il tentativo di scasso.

#### Deformazioni e materiali

Altro dato che può essere ritenuto significativo e che può offrire informazioni utili, è costituito dall'analisi delle deformazioni riscontrate sui serramenti nel corso dell'effettuazione delle prove di carico statico. Nella tabella vengono schematizzati i valori di deformazione media in funzione del materiale, dove il valore "F" sta per le deformazioni rilevate:

F1. negli angoli delle vetrazioni  
(carico 3 KN = ca. 300 Kg)

F2. in corrispondenza della mezzeria tra un punto di chiusura e quello successivo (carico 1,5 KN = ca. 150 Kg)

F3. sui punti di chiusura.  
(carico 3 KN = ca. 300 Kg)

Dunque non esiste una correlazione diretta tra le deformazioni rilevate e le diverse specie legnose, presumibilmente perché l'influenza dei punti di chiusura e delle modalità di fissaggio delle viti è significativa. L'unico dato importante rilevato è lo spessore da scegliere per il legno, che comunque deve essere di almeno 68 mm e le essenze legnose, che devono avere un peso specifico maggiore di 500 kg/m<sup>3</sup>.



In sintesi dunque, gli aspetti sui quali i produttori dovrebbero concentrare l'attenzione nelle fasi di progettazione e costruzione sono i fissaggi della fascetta esterna (montante centrale), l'adozione di un numero adeguato di punti di chiusura e le modalità di apposizione delle viti di fissaggio negli scontri. Le finestre in PVC hanno invece mediamente mostrato maggiori deformazioni sottocarico, sia nei punti di chiusura che nelle mezzerie fra i punti di chiusura stessi: questo dato deve essere adeguatamente valutato nelle fasi di scelta dei profili, che comunque dovrebbero avere uno spessore di almeno 70 mm con rinforzo. Consigliabile inoltre per questi produttori una maggiore attenzione al montaggio del vetro e del fermavetro.

### Soluzioni costruttive migliori da adottare

Una caratteristica costruttiva interessante da esaminare è certamente costituita dalle modalità di fissaggio del gocciolatoio, punto degno di attenzione in quanto sovente punto di attacco, al fine di poter agevolmente operare sui punti di chiusura ante/telaio fisso posti sulla traversa inferiore.

È evidente che si sono rilevate prestazioni più elevate nei casi in cui i gocciolatoi siano fissati meccanicamente (con viti o clips a loro volta avvitate) al traverso inferiore del telaio fisso.

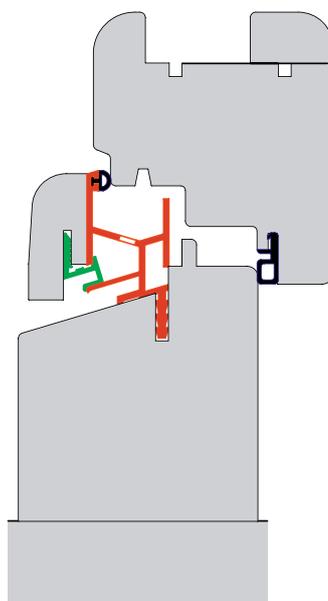
L'indicazione per il produttore è dunque quella di fissare il gocciolatoio al traverso inferiore del telaio fisso con viti o clips per prolungare ulteriormente il "tempo di attacco" e l'arrivo alla ferramenta.

### Una curiosità inaspettata sulle guarnizioni

Sappiamo che le guarnizioni su una finestra assolvono a compiti in nessun modo riconducibili alla resistenza all'effrazione. Tuttavia, come si è osservato, in parte in modo inaspettato, dall'analisi dei dati rilevati risulta che all'aumentare del numero di guarnizioni aumenta la prestazione media, o meglio diminuiscono i casi di non conformità. Ciò è riconducibile sostanzialmente al fatto che, contro le opinioni più comuni, in presenza di un maggior numero di guarnizioni si allunga il tempo di scasso, perché queste costituiscono di fatto un intralcio all'utilizzo degli strumenti comunemente utilizzati per scassinare la finestra (cacciaviti, cunei, ecc.).

Modalità	%	%C	%NC
Avvitato	6,25	100,00	0,00
Fissaggio a clips	3,13	100,00	0,00
Parte della struttura	35,94	78,26	21,74
Applicato ad incastro	54,69	71,43	28,57

Conformità/non conformità in relazione alla modalità di fissaggio del gocciolatoio



Le prestazioni più elevate si sono riscontrate nei casi in cui i gocciolatoi erano fissati meccanicamente al traverso inferiore del telaio fisso.



Maggiori informazioni: Alex Schweitzer (a.schweitzer@maico.com) [www.guardianangel.it](http://www.guardianangel.it)

### MAGGIORI INFORMAZIONI

#### Una finestra sicura è anche bella!

La sicurezza non esclude l'estetica del serramento. Oggi si può garantire sicurezza senza necessariamente utilizzare antiestetiche inferriate. Tutti i meccanismi antieffrazione svolgono infatti la loro funzione di sicurezza all'interno del serramento, indipendentemente dal materiale scelto per la costruzione e consentendo dunque la massima libertà di offrire alla propria clientela un prodotto bello e funzionale, oltre che altamente sicuro!

In conclusione possiamo dire che realizzare serramenti antieffrazione non è un lavoro che si impara da oggi a domani. Dietro il concetto antieffrazione ci sono criteri e caratteristiche ben diverse da quelle di un serramento normale, anche se dall'esterno sembrano uguali.

I consulenti Maico grazie alle esperienze fatte con il progetto Guardian Angel sono in possesso delle competenze necessarie per dare una consulenza completa e globale su questo concetto e sono naturalmente a disposizione ([www.maico.com/agenti](http://www.maico.com/agenti)).

## FAI IL TEST E SCOPRI SUBITO SE LA TUA FINESTRA È ANTIEFFRAZIONE?

Senza pretese di eshaustività, questo breve questionario può essere utile al produttore per valutare rapidamente le caratteristiche costruttive del proprio prodotto, in relazione alle prestazioni di antieffrazione. Per cui... conta i punti che ottieni, e valuta i potenziali miglioramenti.

#### Il tuo prodotto...

- ... è dotato di chiusura standard - punti 0
- ... è dotato di chiusure antieffrazione - punti 2
- ... è dotato di chiusure antieffrazione, dotate di attestazione di conformità in classe 2 del fornitore - punti 10

#### Il vetrocamera

- ... viene installato senza l'apposizione di collanti specifici tra anta e vetro stesso - punti 0
- ... viene installato con l'apposizione di collanti specifici tra anta e vetro stesso - punti 5

#### Il tuo prodotto:

- ... ha uno spessore complessivo medio (anta e telaio fisso) inferiore a 68 mm - punti 2
- ... ha uno spessore complessivo medio (anta e telaio fisso) uguale o superiore a 68 mm - punti 6

### Somma i punteggi e controlla il risultato

#### Da 0 a 25 punti

Il serramento è un prodotto standard, senza particolari prestazioni antieffrazione. Nel caso in cui si desidera produrre un serramento antieffrazione è consigliabile ripensare agli aspetti progettuali e costruttivi del prodotto e all'utilizzo di specifici accessori, componenti e materiali.

#### Da 25 a 43 punti

Il serramento presenta alcune carenze importanti. Controlla nelle singole domande dove hai ottenuto meno punti: quelli sono i margini di miglioramento!

#### Oltre 44 punti

Il serramento pare presentare buone caratteristiche di antieffrazione. È consigliabile rivolgersi ad un Laboratorio Prove specializzato al fine di verificare, attraverso opportuni test di prova, la conformità a norma del prodotto.

#### Il tuo prodotto:

- ... ha il gocciolatoio ad incastro sul telaio - punti 0
- ... ha il gocciolatoio integrato nella struttura della traversa inferiore del telaio fisso - punti 5
- ... ha il gocciolatoio fissato con viti al telaio o con clips a loro volta fissate con viti al telaio - punti 8

#### Sul tuo prodotto:

- ... la fascetta esterna è fissata con chiodi - punti 0
- ... la fascetta esterna è incollata e avvitata - punti 10
- ... la fascetta esterna è parte integrante del montante centrale - punti 6

#### Il vetrocamera utilizzato:

- ... è un vetrocamera in composizione classica (ad es. 4-12-4) - punti 0
- ... è un vetrocamera stratificato - punti 2
- ... è un vetrocamera classificato almeno P4A secondo UNI EN 356 - punti 10



**In panchina? No, grazie**

Internet per giocare da protagonisti.

**L'affermazione e la diffusione di internet costituiscono uno dei più importanti fenomeni di questi ultimi anni. La possibilità di essere costantemente collegati online ormai nella maggioranza delle aziende e la varietà di linee offerte dai gestori per tutti i gusti dei privati, ha ormai fatto sì che internet abbia rivoluzionato un po' la vita di chiunque.**

Grazie alla sua utilità garantita dalla completezza e dall'aggiornamento delle informazioni costantemente a disposizione, Internet è oggi entrata nelle case di tutti. Sempre più persone consultano il web per informazioni di qualsiasi genere, dalla ricetta per cucinare un piatto particolare, ad informazioni su un elettrodomestico, piuttosto che l'accessorio dell'auto che si è interessati ad acquistare. Oggi si acquista direttamente su internet, si consulta il proprio conto corrente bancario, si fanno miriadi di operazioni di ogni genere.

E si cercano anche le finestre per la propria casa nuova, così come informazioni per la loro eventuale sostituzione o per la loro ristrutturazione. Vi siete mai chiesti come si decide oggi di acquistare una finestra?

È una domanda fondamentale che un costruttore o venditore di serramenti dovrebbero porsi per impostare le basi della propria attività di vendita.

Ebbene, è molto semplice. Il potenziale cliente cerca su internet tutte le falegnamerie o i rivenditori della sua zona, ne consulta i siti e scrive un'e-mail con una richiesta di informazioni o un'offerta alle aziende che lo hanno favorevolmente colpito per i prodotti presentati, per i servizi offerti o anche semplicemente solo per come si presentano. Aspetta le risposte e una volta valutate quelle ottenute, decide a chi rivolgersi.

Ora sorge spontanea la domanda: e se io non sono presente in internet, cosa succede?

La risposta è una sola: è fondamentale esserci, perché il Vostro potenziale cliente Vi cerca sempre di più anche su internet e se non ci siete, siete semplicemente "tagliati fuori", restate in panchina insomma. Può sembrare forse brutale come affermazione, ma è la realtà.

### **Internet anche per migliorare l'efficienza e tagliare i costi**

Essere presenti in rete serve prima di tutto a farsi conoscere e raggiungere dai clienti. Ma avete mai pensato a quanto può farvi risparmiare? Si pensi solo alle spese di telefono e fax, ridotte grazie all'utilizzo massiccio della posta elettronica per contattare i propri agenti di vendita e i propri clienti. L'e-mail è più economica della posta ordinaria, dei fax e delle chiamate telefoniche.

Ma le voci di risparmio sono davvero tante. La sezione marketing di un'azienda è certamente avvantaggiata dall'inviare e ricevere grafici in rete, utilizzando l'e-mail per spedizioni pubblicitarie e Internet per ricerche di mercato. Il personale degli uffici di progettazione e design possono risparmiare sfruttando la rete per le ricerche. Sono solo degli esempi. In realtà il risparmio, l'ottimizzazione delle risorse, la compressione dei tempi rappresentano probabilmente il vantaggio principale che un'azienda può ricavare grazie ad internet.

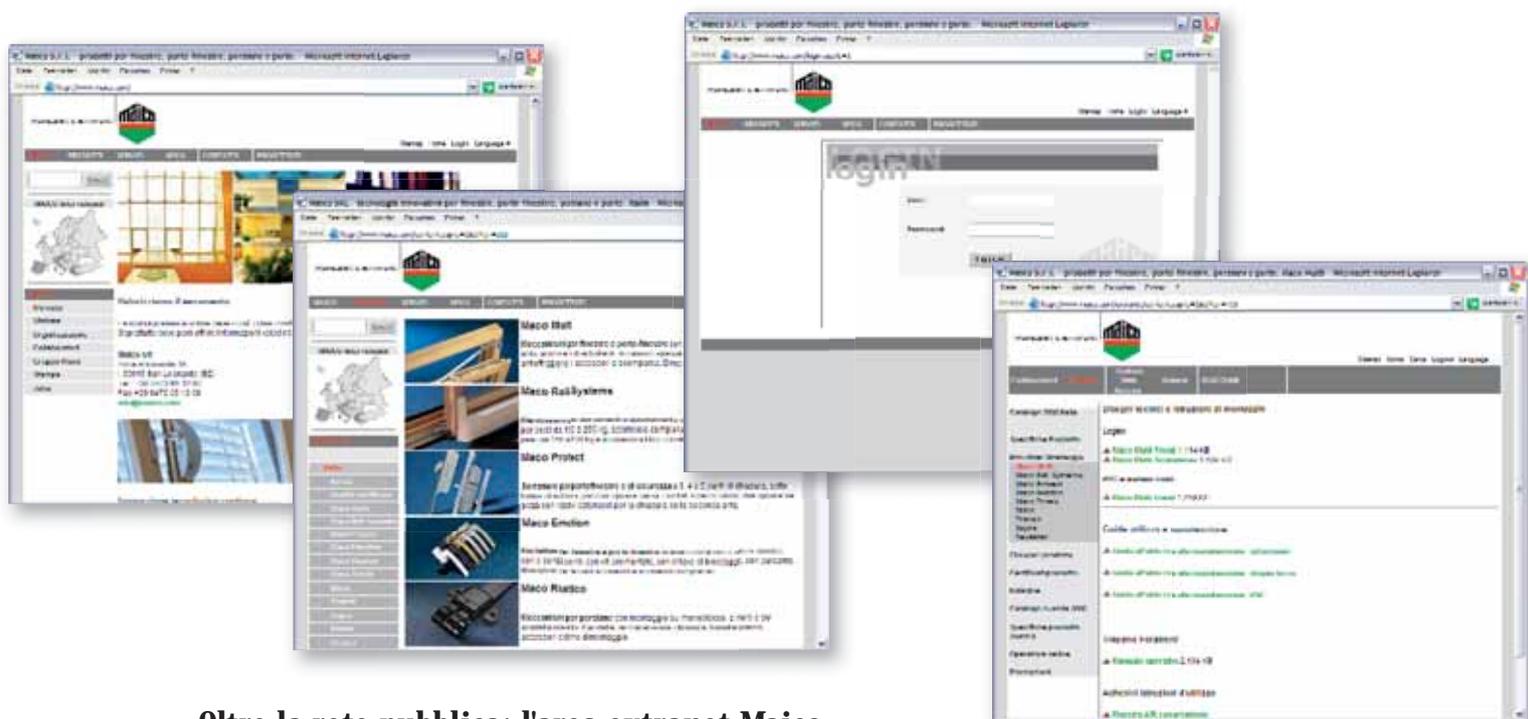
## Il sito internet Maico

"Valorizziamo il serramento - la nostra presenza online deve, così come i nostri prodotti, **muovere qualcosa**. Soprattutto deve però offrire informazioni veloci ed attuali, parte importante del nostro pacchetto servizi".

Questo è quanto si legge sulla prima pagina del sito internet maico.com ed è quanto sta alla base di tutto il lavoro

che ruota attorno ad esso. Sei sezioni che contengono informazioni strutturate per argomenti sull'azienda Maico, sui prodotti e sui servizi, nonché su come contattare gli agenti su tutto il territorio nazionale ed internazionale e, non in ultimo visti i dati statistici, tutta la documentazione cartacea disponibile in formato PDF. Sotto ciascuna linea di prodotto infatti, una

parte della pagina web è intitolata "Download documentazione informativa" e chiunque può scaricare velocemente e comodamente i documenti dei prospetti informativi e delle guide all'utilizzo ed alla manutenzione, ciascuno nella propria lingua, visto che il sito è redatto in italiano, tedesco, spagnolo, greco ed inglese.



## Oltre la rete pubblica: l'area extranet Maico

Pensata, studiata e realizzata su misura dei clienti e dei partner, l'area riservata del sito Maico, la così detta "extranet", è un vero e proprio portale protetto da codice d'accesso personale all'interno del quale si trovano e vengono costantemente aggiornate informazioni quali:

- catalogo in corso di validità suddiviso per linee di prodotto;
- specifiche tecniche suddivise per linee di prodotto (informazioni sui materiali e sul montaggio, campi di applicazione, esplosi ferramenta, etc.)
- istruzioni di montaggio;
- certificati di qualità;
- circolari sulle novità o sulle modifiche di prodotti;
- promozioni particolari, etc.

Una vera e propria area esclusiva per i clienti e partner ai quali è stato attivato un login personale, che li mette in contatto diretto con Maico e che garantisce loro il massimo livello di aggiornamento dei dati disponibili 24 ore su 24. E l'informazione è sempre tempestiva: grazie ad un sistema automatico infatti, ogni qualvolta viene pubblicata una novità o un aggiornamento in quest'area, tutti gli utenti regolarmente registrati ricevono una mail di avviso con descrizione della novità e collegamenti per accedervi direttamente.

## Quando l'area extranet diventa interattiva

**Operatore online:** è il nuovo servizio di informazione Maico, primo e unico nel settore. Per venire incontro alle esigenze di rapidità nelle operazioni quotidiane di lavoro, nonché ad una riduzione dei costi a queste collegate, è nato il servizio esclusivo ed unico per tutti i clienti attivi Maico che hanno un accesso extranet: il servizio "Operatore online", che da quando è stato attivato sta riscontrando grande successo grazie alle risposte immediate e dirette che l'operatore è in grado di fornire al cliente.

### Facile, rapido e sicuro

Questo innovativo servizio di supporto in linea consente al cliente Maico e utente dell'area extranet del sito maico.com di far pervenire in tempo reale la propria richiesta all'operatore in servizio, utilizzando un semplice pulsante. E i tempi di risposta sono brevissimi.

### Servizi al Vostro servizio

L'operatore è a disposizione dalle 8 alle 12.30 e dalle 13.30 alle 17.30 dal lunedì al venerdì. Nell'arco di questo tempo risponde alle più diverse domande che gli vengono inoltrate in tempo reale e che possono riguardare per esempio:

- stato di un ordine già inoltrato;
- disponibilità di magazzino;
- distinte articoli;
- richieste di copie di bolle e/o fatture;
- prezzi di articoli, ecc.

### Accesso virtuale, vantaggi reali È comodo

Niente più attese al telefono con il centralino per essere collegati con la persona competente. Le domande possono essere inviate anche la sera tardi, o di primo mattino, con la certezza che verranno lette non appena l'operatore si metterà alla sua postazione e che riceveranno immediatamente la dovuta attenzione.

### È sicuro e conveniente

Tutte le informazioni sono trasmesse mediante la più avanzata tecnologia e gestite in singole aree protette appartenenti solo a chi dispone della proprio codice d'accesso, che non incorrerà più in onerosi costi telefonici e tempo prezioso per mettersi in contatto con la persona incaricata.

### È facile e veloce

Anche per chi non ha dimestichezza con il computer, basta connettersi a internet, accedere alla propria area extranet e cliccare sul servizio Operatore Online: digitare la domanda e... click, l'inoltro è effettuato. Si riceve seduta stante una conferma di ricevimento e nell'arco di breve una risposta diretta e personale da parte dell'operatore. È possibile inoltre utilizzare il servizio ovunque ci si trovi: in ufficio, in viaggio, in Italia e all'estero, a casa. Tutti i quesiti, completi delle risposte, rimangono inoltre memorizzati in un proprio archivio personale, sempre disponibile per essere consultato.

### I vostri prodotti e servizi creano valore anche su internet

L'invito che vi rivolgiamo è di valutare, qualora ancora non lo aveste già fatto, l'utilità offerta dal sito Maico e, perché no, magari di prendere anche spunto da esso per realizzare il Vostro sito così come per arricchirlo ulteriormente se già ne possedete uno.

Anche se i Vostri clienti hanno indiscutibilmente esigenze diverse rispetto a quello che il sito Maico offre a Voi, i meccanismi restano i medesimi. Potreste offrire il servizio online di verifica dello stato dell'ordine, delle consegne, piuttosto che informazioni dettagliate sulle diverse fasi della produzione, spiegazioni sulle caratteristiche dei prodotti. E non in ultimo un'area dedicata alle offerte del mese, le promozioni, le campagne sulla sicurezza. Tutte buone ragioni insomma per far sì che chi vi trovi in rete scelga di contattare proprio voi per l'acquisto che ha intenzione di fare!

*Un esempio di come internet rivoluziona i passaggi per arrivare all'informazione che serve, facendo così risparmiare tempo.*



## MAGGIORI INFORMAZIONI

### Per chi ancora non è utente extranet

È semplice. Per tutti i clienti Maico, sia diretti che indiretti, è sufficiente contattare l'area manager Maico nella propria zona ([www.maico.com/agenti](http://www.maico.com/agenti)) oppure scrivere a [extranet@maico.com](mailto:extranet@maico.com) e richiedere il proprio codice d'accesso. Entrerete così in Maico con un click e scoprirete anche tutti gli altri servizi offerti in quest'area!



# Persiane solari

La vera innovazione ti fa pubblicità gratis



Lo leggiamo ogni giorno sulla stampa, ma anche andando al distributore o riscaldando la nostra casa ci rendiamo conto del notevole rincaro dei prezzi dei combustibili fossili.

Nel 2005 il prezzo del greggio è salito di oltre il 50%. Nel 2003 l'Italia ha coperto il proprio fabbisogno energetico totale solo per il 4% attraverso fonti di energia rinnovabili (fonte: GRTN Italia). Anche se il nostro paese si attesta appena al di sopra della media europea, l'obiettivo dell'UE è di coprire entro il 2010 il 12% dei consumi energetici totali con le energie rinnovabili. Per raggiungere questo intento è previsto lo stanziamento di notevoli fondi nel settore.

Queste sono le motivazioni che rendono il prodotto di cui vi stiamo parlando una vera e propria invenzione, che offre ai produttori di persiane nuove prospettive a dir poco entusiasmanti per il futuro. Ma l'occasione è da cogliere al volo per essere oggi i primi e diventare domani i leader.



## Cosa sono e come funzionano

Infatti, oltre all'interessante aspetto delle agevolazioni e dei contributi che tutti i paesi dell'UE stanziavano a favore delle fonti alternative di energia, anche l'attuale tendenza generalizzata al risparmio energetico fa sì che prodotti di questo tipo riscuotano grande interesse.

Visto l'investimento minimo che è necessario fare per avviare una produzione di questo genere e considerato che un simile prodotto (che produce addirittura energia pulita) al giorno d'oggi desterebbe l'attenzione di tutti i media a favore di una campagna pubblicitaria praticamente gratuita, resta solo la corsa a chi sarà il primo a cogliere al volo l'opportunità.

Immaginate di essere voi i primi in Italia e scoprite come diventare il punto di riferimento esperto in materia, oltre che come garantirvi una campagna pubblicitaria gratuita!

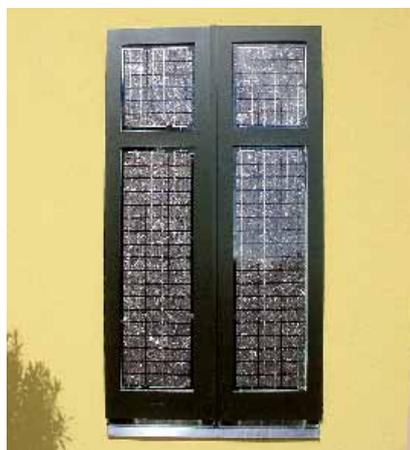
*Il meccanismo di rotazione è costruito in modo che lo scuro possa essere sempre orientato verso l'esterno, ossia verso il sole, con il lato attivo, sia quando è chiuso che quando è aperto.*

La persiana solare è un elemento costruttivo multifunzionale che combina le caratteristiche tradizionali della persiana all'innovativa tecnologia solare, soddisfacendo contemporaneamente numerose funzioni, quali la produzione di corrente elettrica, l'oscuramento, l'isolamento termico, la protezione della finestra contro gli agenti atmosferici, la protezione antieffrazione con vetri di sicurezza e la garanzia della privacy.

Il sistema garantisce di poter spostare la persiana completamente sul lato. Al contrario dei sistemi di oscuramento

fissi o di elementi architettonici sovrastanti, questo sistema garantisce il pieno sfruttamento della luce solare anche in inverno.

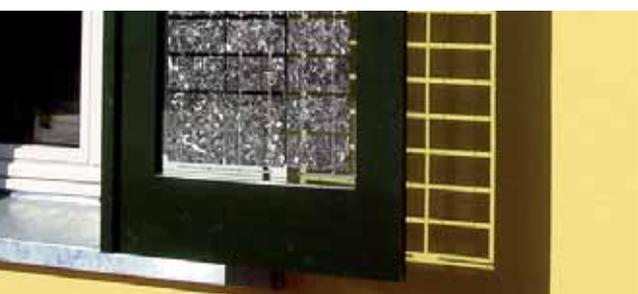
Il meccanismo di rotazione è costruito in modo che lo scuro possa essere sempre orientato verso l'esterno, ossia verso il sole, con il lato attivo, sia quando è chiuso che quando è aperto. Una speciale struttura metallica con due bracci a leva consente di eseguire un movimento di rotazione semicircolare e parallelo. Nel contempo la struttura è nascosta all'esterno dietro lo scuro e all'interno dal telaio.





L'aspetto estetico finale è dunque gradevole ed è garantita un'elevata sicurezza antieffrazione.

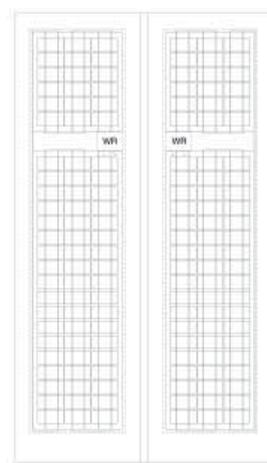
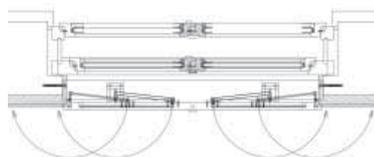
Utilizzando le persiane solari come elementi d'oscuramento viene garantita da un lato una grande trasparenza e dall'altro lato un'efficace protezione parasole esterna. La protezione parasole esterna non costituisce comunque elemento di disturbo permanente potendo essere rimossa dalla vista in qualsiasi momento, ad esempio quando in inverno si desidera avere piena luce.



## Risparmio energetico e sfruttamento delle fonti rinnovabili d'energia

L'integrazione di invertitori nei moduli solari consente la produzione diretta di corrente alternata sia quando la persiana è chiusa che quando è aperta. I moduli solari hanno una potenza di 80 W l'uno (160 W per finestra). Nel caso di una casa in Italia una finestra produce circa 135 kWh di corrente elettrica, il che significa che con 9 finestre si può raggiungere circa il 40% del consumo energetico totale di una casa normale. La corrente prodotta durante il giorno viene dunque utilizzata per soddisfare il fabbisogno dell'abitazione e nonostante il dato di

fatto che d'estate questo fabbisogno sarà per esempio maggiore per via dell'utilizzo dei condizionatori, interessante è che la produzione di energia "in avanzo" rispetto al fabbisogno della casa, può essere addirittura immessa nella rete elettrica locale e venduta.



## Il rinascimento di un elemento architettonico storico nell'architettura moderna

Queste peculiari caratteristiche consentono applicazioni molto interessanti sia in edifici storici che nelle strutture di nuova costruzione. Oggi ad esempio le tapparelle, tanto popolari nel dopoguerra, non soddisfano più adeguatamente le esigenze architettoniche e funzionali delle odierne "case clima" e delle "case passive". Il vecchio cassonetto interno non risponde più ai requisiti di termoisolazione mentre il cassonetto esterno con i binari non è più adeguato al nuovo gusto estetico. Una persiana solare, trasformata e ammodernata potrebbe essere in questo caso la soluzione ideale in quanto isola e chiude, protegge contro gli sguardi indiscreti e le effrazioni e, non da ultimo, produce anche energia pulita.

Se si considera che in Europa ormai tutto è già stato costruito e che sia gli architetti che l'industria edile hanno prevalentemente la funzione di risanare oggetti esistenti, la possibilità di sfruttamento energetico e di ristrutturazione di elementi classici può risultare estremamente interessante. Le persiane solari vengono al momento prodotte solo per progetti specifici e sono disponibili in diverse versioni, anche senza telaio. La varietà di celle solari disponibili sul mercato, la possibilità di scegliere diversi colori e forme delle celle e dei vetri e di abbinarli a vari tipi di telai e di fissaggio consente ai committenti e ai progettisti di personalizzare e adeguare gli scuri solari alle diverse esigenze costruttive e ai vari desideri di luminosità.

La diversa densità di installazione delle celle nel modulo solare, i differenti tipi di celle solari (opache o semitrasparenti) e la scelta del vetro posteriore (vetro ultratrasparente, vetro colorato, vetro opacizzato, vetro stampato) consentono di regolare l'intensità dell'oscuramento e di realizzare sistemi trasparenti o totalmente oscuranti.

### MAGGIORI INFORMAZIONI

Sviluppo, progettazione, brevetto e design degli scuri solari: Ing. Arch. Astrid Schneider, Berlino Germania.

Per mettersi in contatto con la progettista per approfondimenti sul tema, scrivete alla redazione di Tecnogramma: [tecnogramma@maico.com](mailto:tecnogramma@maico.com), fax: 0473/651452.



## 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:

IMIL S.p.A.  
Via A. Manzoni 115  
25040 Esine (BS)  
info@www.imil.it  
http://www.imil.it  
per la fotografia di pag. 21

Rubner Türenwerk S.p.A.  
Zona Artigianale 10  
I-39030 Chienes (BZ)  
info@tueren.rubner.com  
www.tueren.rubner.com  
per le fotografie di pag. 8 e 20

Alpi Fenster s.r.l.  
Jaufenstrasse 140  
39010 Riffian (BZ)  
info@alpifenster.it  
www.alpifenster.it  
per la fotografia di pag. 20

De Danieli Infissi s.r.l.  
Via Dell' Industria 15  
37047 San Bonifacio (VR)  
info@dedanieli.it  
www.dedanieli.it  
per la fotografia di pag. 21

Schmidt Solarzentrum  
Mecklenburg-Vorpommern  
Haus 11 - 23966 Wietow  
info@solarzentrum-mv.de  
www.solarzentrum-mv.de  
per le fotografie da pag. 32 a 34

Auroport s.r.l.  
Via dei Campi della Rienza 38  
39031 Brunico (BZ)  
www.auroport.it  
auroport@dnet.it  
per la fotografia di pag. 13

Grazie a tutti!



## Voglio abbonarmi a tecnogramma

Nome e Cognome \_\_\_\_\_

Ditta \_\_\_\_\_

Funzione \_\_\_\_\_

Indirizzo e N° civico \_\_\_\_\_

CAP, città e provincia \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Trattamento dati personali  SI  NO

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

Data: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

### COME ABBONARSI

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



## La prima bandella in acciaio **REGOLABILE**

### **MACO RUSTICO** SISTEMI PER PERSIANE

Forte, intelligente ed anche bella. La nuova gamma Maco Rustico vi dà tutto ciò che si può desiderare da una bandella. Il connubio tra soluzioni tecnicamente innovative, materiali a prova d'urto e di usura ed un nuovo design più piacevole, accrescerà il valore complessivo 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