

# tecnogramma

OTTOBRE 2006

## Buon giorno!

Ogni giorno è buono per...

...aprire le porte a qualcosa di nuovo, diventare migliori, cambiare idea, crescere professionalmente, offrire di più, avere successo.



In questo numero:

### LA PERSIANA

Soluzioni innovative e vincenti per risolvere finalmente i problemi legati alla produzione delle persiane.

### MAICO ACADEMY

Affinare le proprie conoscenze e competenze grazie al nuovo centro per la formazione nel mondo dei serramenti.

# Sommario



## Buon giorno!



6

### Chi lascia la strada vecchia per la nuova...

La soluzione al paradosso della persiana esiste.



24

### Formazione ad hoc nel mondo dei serramenti.

Maico Academy, il punto di riferimento per l'istruzione.



13

### La marcatura CE. Facciamo il punto.

Parliamo con due professionisti direttamente coinvolti nel processo di verifica e di controllo.



16

### Mal di montaggio? Ora si può guarire!

Oggi è finalmente possibile guarire dal mal di montaggio. La cura si chiama controtelaio Rustico Pivot.



20

### S.O.S. persiana?

Un meeting per rispondere alle richieste di aiuto del mercato.



26

### Motivazione e leadership.

29 gennaio 2007: si parte con un evento d'eccezione.



28

### Scrivono di noi

Maico Academy, il punto di riferimento per l'istruzione.

# Editoriale

**BUON GIORNO!**  
**Pensiamo che oggi sia proprio il vostro giorno.**

Perché? Semplice, perché in questo nuovo numero di Tecnogramma vi sveliamo come affrontare con grinta e professionalità le sfide di ogni giorno, ed uscirne vincenti.

Il primo segreto è ...cambiare strada! Trovando così finalmente la risposta ai problemi legati alla produzione delle persiane. Tra gli esempi che vi presentiamo nell'articolo principale di questo numero, siamo sicuri che c'è la soluzione che fa per voi. Solo aprendosi alle novità, infatti, è possibile crescere dal punto di vista professionale, come dimostra anche l'articolo sulla marcatura CE degli oscuranti. Un tema "confuso" che invece, se affrontato con metodo e con il sostegno di esperti, può portare a migliorare i prodotti, ma anche i processi di controllo e gestione dell'azienda.

Naturalmente ogni giorno è buono per pensare alla propria salute. Innanzitutto cercando di guarire dal "mal di montaggio", che affligge il 90% serramentisti alle prese con la posa delle persiane. A pag. 16 vi dimostriamo che esiste una cura efficace: si chiama controtelaio Rustico Pivot. E poi, magari, iscrivendosi alla prossima "Giornata della persiana 2007", un salvagente che Maico lancia a tutti coloro che intendono navigare verso il futuro. E per affrontare il domani con successo, l'arma migliore è affinare le conoscenze e le competenze, grazie ad uno dei corsi (scopriteli tutti a pag. 25) in programma alla MaicoAcademy, il primo dei quali sarà tenuto da un relatore d'eccezione, Reinhard Sprenger, e tratterà di "motivazione e leadership". Tutto questo per aprire le porte a qualcosa di nuovo, diventare migliori, cambiare idea, crescere professionalmente, offrire di più e avere successo.

Da oggi, ogni giorno.

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

## SOFTWARE

### WindowMatic - Aprire e chiudere con un "clic"

La tecnologia ci permette, sempre più spesso, di attivare molti dispositivi a distanza: pensiamo alla semplicità di accendere un televisore stando comodamente seduti in poltrona, oppure all'apertura delle portiere dell'auto prima ancora d'averla raggiunta. Oggi anche una finestra può essere aperta in ribalta e chiusa tramite un comando a distanza: WindowMatic apri/chiedi. Un grande vantaggio e al giusto prezzo per finestre poste ad altezze difficilmente raggiungibili, oppure per persone con difficoltà motorie. In questi casi, dove non si richiedono le molteplici funzioni della versione standard, quali il sensore meteo ed il software di controllo residente per la gestione "autonoma" dell'aerazione, Window Matic apri/chiedi è la risposta esatta: con il telecomando è possibile aprire e chiudere la finestra posta fino a 10 metri di distanza. Ricordiamo che Window Matic apri/chiedi, montato al posto della maniglia, ne sostituisce le funzionalità attivando i meccanismi di movimentazione della finestra e rimane, come tutti i prodotti della linea Tronic, integrabile in un sistema generale di controllo e gestione.

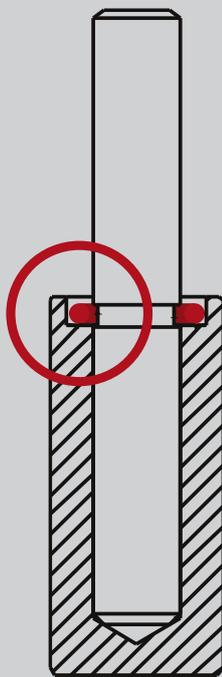
Ad ogni esigenza una giusta risposta: la soluzione più adatta può fare la differenza.



## PRODOTTI

### Nuovo dispositivo di sicurezza per i cardini con perno a sfilare.

A partire dal 2007 tutti i cardini con perno a sfilare Maco Rustico saranno dotati del nuovo sistema di sicurezza ideato per evitare lo sfilamento accidentale del perno. Si tratta di un anellino di sicurezza inserito nella boccola in nylon, il quale impedisce appunto che il perno si possa sfilare dal suo alloggiamento. Un ulteriore passo avanti nella tecnologia del prodotto a beneficio della sicurezza.



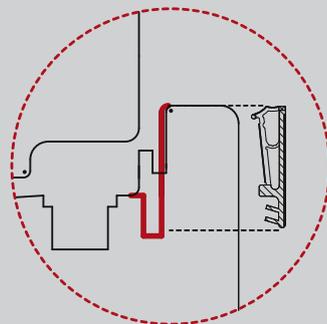
## PRODOTTI

### La qualità dei dettagli

La guarnizione: un dettaglio molto importante. Dalla sua qualità dipende la tenuta del serramento all'aria. Nel caso di guarnizioni in battuta, la buona qualità del prodotto determina un consistente miglioramento della tenuta acustica del serramento.

In quest'ottica Maico arricchisce la propria gamma di guarnizioni in battuta Deventer con la SP6915, SP6918 e SP6980 in TPE schiumato. Nuove performanti geometrie, in combinazione alle specifiche qualità del materiale schiumato, rispondono alle esigenze di una clientela sempre più consapevole ed informata, che vuole ambienti ben isolati acusticamente e serramenti che si chiudano morbidamente. Caratteristica inconfondibile delle guarnizioni schiumate Deventer è, infatti, garantire uno speciale comfort nella chiusura del serramento, mantenendo nella guarnizione un ritorno elastico particolarmente elevato. Il piede, disegnato per canalini da 4 mm, conferisce ai 3 modelli un'ottima stabilità. La lavorazione di un canalino da 4mm risulta oltretutto particolarmente agevole su battute di profili in legno con scostamento 13 mm.

Solo la scelta di componenti di qualità consente di realizzare prodotti di qualità.



## PRODOTTI

### Certificazione IMQ per i contatti magnetici

Maico segna un altro punto a favore della qualità dei propri prodotti: i contatti magnetici della linea Tronic (codice 453894 e 453544) hanno da poco ottenuto la certificazione di qualità IMQ- Livello1. Il marchio IMQ è stato rilasciato, dopo una serie di test e prove sul prodotto, dall'Istituto Italiano del Marchio di Qualità, che ha tra i propri principali obiettivi da un lato di consentire alle aziende di dimostrare la sicurezza e la qualità dei propri prodotti, quello di tutelare i consumatori dai rischi derivanti dall'utilizzo di prodotti di scarsa qualità, dall'altro. La certificazione dei contatti magnetici ne comprova la qualità ai diversi soggetti che li utilizzeranno: ai produttori di serramenti, attenti alle prestazioni d'ogni singolo elemento del serramento, agli impiantisti, per un'integrazione efficiente e sicura in sistemi d'allarme o di controllo dei serramenti ed infine al cliente finale, che avrà così la sicurezza di acquistare serramenti funzionali, innovativi e dal valore garantito.



## COMUNICAZIONE

### Maco Herrerajes in Spagna c'è!

A giugno di quest'anno è stata ufficialmente costituita Maco Herrerajes s.l., la nuova società e filiale spagnola del Gruppo Maco. Si tratta del logico e naturale primo passo importante che Maico fa nel settore della tecnologia per i serramenti in Spagna, nel quale ha debuttato nel 2001. Grazie al forte sviluppo registrato ed al fatturato in costante crescita, la nuova sede ubicata a San Sebastian costituisce il raggiungimento di un obiettivo strategico voluto sin dal principio per questo mercato: creare una struttura autonoma che muova i suoi primi passi sul territorio, proprio come da anni Maico fa con successo in Italia.

La nuova sede funge da piattaforma di differenziazione, offrendo non solo un eccellente servizio logistico tramite distributori-partner locali ed un magazzino centrale a Madrid, ma anche offrendo i servizi Maico conosciuti ed apprezzati in Italia da tanti anni. Il prossimo obiettivo da raggiungere a coronamento di un progetto vincente è l'indipendenza totale di questa nuova azienda, che, con gli attuali ritmi di sviluppo, verrà raggiunta nell'arco dei prossimi due, tre anni. Questo grazie al team di professionisti entusiasti e motivati che già oggi lavorano in modo quasi totalmente autonomo, disponendo dei più moderni mezzi informatici, di una rete di collaborazioni mirate e forti di una grande esperienza maturata negli ultimi anni. Naturalmente Maco Herrerajes si propone come valida piattaforma anche per tutta la clientela italiana di Maico che opera in Spagna.

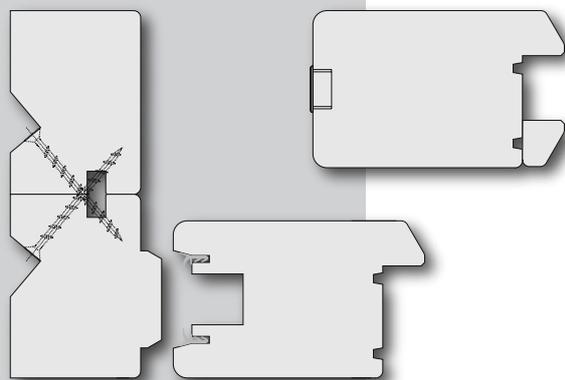
[www.maco-herrerajes.es](http://www.maco-herrerajes.es)



## PRODOTTI

### Nuova profilatura per alzante scorrevole

L'azienda Vivaldi, leader nel mercato degli utensili per la lavorazione del legno e solido partner di Maico, ha realizzato un innovativo metodo di lavorazione per la profilatura dell'alzante scorrevole. Solitamente le dimensioni dei profili di questo serramento costringono ad "uscire" dalla produzione standard con maggiori investimenti di tempo e quindi di costi. Ora con il nuovo sistema di Vivaldi è possibile profilare i comuni quadrotti per finestre da 68 mm, utilizzandoli sia per le ante scorrevoli sia, opportunamente assemblati, per i montanti e traversi del telaio. Non è più necessario, quindi, produrre a parte i listelli aggiuntivi, ora profilati direttamente nel quadrotto, né per il traverso superiore, né per il nodo centrale dove si utilizza un più pratico profilo d'alluminio con rispettiva garanzia di tenuta. Vivaldi: il nuovo profilo dell'innovazione!



# Chi lascia la strada vecchia per la nuova...

...sa quel che lascia, ma non sa quel che trova.  
Così recita l'adagio. Ma siamo davvero sicuri  
che il proverbio abbia sempre ragione?



**Scoprirete che...**

*...esistono quattro possibili strade per risolvere il "paradosso della persiana" ed incrementare così il margine di profitto.*



FIND

MENU

MAP

SPEAK

**Il paradosso della persiana. Ovvero quando è meglio cambiare aria.**

"Realizzare le persiane ci porta via il doppio del tempo che impieghiamo per produrre la finestra", ... "Sa che cosa significa montare manualmente la ferramenta per una fornitura di 100 persiane?" ... "Per non parlare poi della posa: un lavoro infinito!"...

Non è raro sentire queste lamentele da parte dei serramentisti, che si trovano ad affrontare diversi problemi connessi alla produzione ed alla posa delle persiane. Contrattamenti che impediscono di lavorare al meglio delle proprie capacità e con il massimo dei risultati.

**Oggi produrre una persiana può anche costare all'incirca quanto una finestra, ma la persiana si vende ad un prezzo inferiore. È questo il paradosso. Un vicolo cieco dal quale sembra impossibile uscire.**



#### 4 problemi, 4 strade per risolverli

La soluzione al paradosso della persiana esiste. Anzi, ce ne sono quattro. Quattro idee innovative per trasformare un problema in una grande opportunità per lavorare e vendere meglio.

Nate dalle necessità reali di falegnami e serramentisti sono già state sperimentate da alcune aziende italiane. Una di queste strade potrebbe essere quella giusta per la vostra azienda.

Il problema	La strada	Il risultato
Produzione difficile; troppe tipologie di prodotto	<b>Cercare alleati</b> - collaborare con un terzista	Riduzione dei costi di produzione; ampliamento dell'offerta
Posa macchinosa e onerosa	<b>Guadagnare tempo</b> - il controtelaio Rustico Pivot	Risparmio di tempo e di manodopera
Prodotto poco considerato	<b>Sfruttare l'effetto sorpresa</b> - più valore con gli accessori: ferramenta Rustico, bandella prima	"Apprezzamento" della persiana, vendita ad un prezzo maggiore
Montaggio ferramenta anta per anta	<b>Trasformare i punti deboli in punti di forza</b> - banco di montaggio per ferramenta	Risparmio di tempo e di manodopera; maggiore precisione

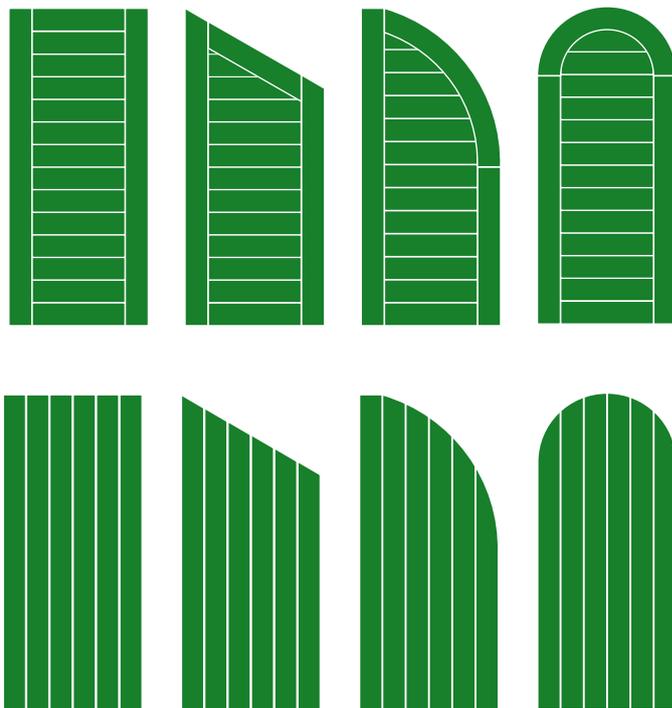
#### La soluzione? Fuori dagli schemi!

La tentazione è quella di andare avanti come al solito, perché chi lascia la strada vecchia per la nuova... Ma in questo caso non fare nulla può essere più pericoloso che intraprendere una nuova strada.

Ma come fare per cambiare le cose? "Stiamo cercando di diminuire i costi di produzione, per poter ottenere un maggiore margine di profitto", spiega il signor Corengia, titolare della Erco di Casnate, "ma non intendiamo assolutamente operare a scapito della qualità, che deve rimanere alta".

Dunque, aumentare il margine di profitto, è questa la formula magica. Ma in che modo? Ve ne sono due: riducendo i costi di produzione o aumentando il prezzo di vendita. E per raggiungere questi obiettivi le strade possibili sono quattro. Tutte nuove.

Alcuni esempi di persiane tipiche di diverse zone d'Italia



**Cercare alleati – Ovvero come eliminare la fonte del problema.**

Il mercato italiano è caratterizzato dalla presenza di tantissime tipologie differenti di persiane e scuri; differenti non solo per fattura, ma anche per varianti funzionali, sistemi di chiusura e ferramenta, per non parlare naturalmente delle varianti dal punto di vista puramente estetico. Una tale varietà mette in difficoltà le aziende medio-piccole che desiderano accontentare le richieste del cliente, perché produrre di volta in volta una tipologia di oscurante diversa significa cambiare spesso le linee di produzione.

"Per questo molti serramentisti preferiscono rivolgersi a qualcuno in grado di garantire loro la fornitura di qualsiasi tipologia di persiana, piuttosto che perdere tempo e impegnare le linee di produzione nella realizzazione interna", spiega il signor Nardone, della Nardone Legno in provincia di Frosinone. È questa la soluzione

scelta ad esempio da Wolf Fenster, di Naz-Sciaves, in provincia di Bolzano. "Noi riforniamo principalmente il mercato altoatesino, e qui sappiamo bene come muoverci, realizzando persiane di stile su misura. Ma ci capita di effettuare dei lavori anche nel vicentino, e in quel caso ci rivolgiamo ad un terzista, perché non ci converrebbe produrre internamente una tipologia di persiane, quelle alla vicentina, che non rientra nello standard della nostra produzione", spiega il signor Wolf, titolare dell'azienda.

Acquistare le persiane da uno specialista significa avere la garanzia di poter disporre di una vasta offerta di soluzioni. Una scelta che si rivela conveniente soprattutto quando il terzista fornisce il prodotto finito. "Sono sempre più le aziende che richiedono preventivi per forniture del prodotto finito, completo di verniciatura e ferramenta", racconta il signor Nardone, "e penso proprio che sia questo il plus sul quale possiamo puntare in futuro". "Mentre all'inizio della nostra attività erano le aziende più grandi a richiedere i nostri prodotti, ora sono le aziende medio-piccole a impegnarci di più, poiché desiderano poter offrire ai clienti una vasta scelta e allo stesso

tempo si rendono conto che produrre internamente sarebbe troppo costoso", continua il signor Nardone, "per questo la nostra gamma è passata in questi 15 anni da 2-3 tipi di persiane e scuroni, a 6 tipologie di persiane e 6 tipologie di scuroni differenti".

È chiaro che se una determinata tipologia di persiana o il prodotto persiana in genere non rientrano nella specializzazione dell'azienda, esuberando dallo standard di produzione, i costi saranno necessariamente più elevati e non converrà continuare a realizzare internamente tali manufatti. Va da sé che anche il procedimento di produzione risulta più difficile, poiché richiede maggiore attenzione e dispendio di tempo nella progettazione. La prima soluzione per ridurre i costi di produzione consiste quindi nell'affidarsi ad un terzista, specializzato nella produzione di persiane ed in grado di fornire velocemente il prodotto necessario. Il vantaggio più grande è il risparmio di tempo e la possibilità di "liberare" le linee di produzione, che possono essere impegnate a pieno regime per la realizzazione dei serramenti caratterizzanti l'offerta standard dell'azienda.



**Sfruttare l'effetto sorpresa –  
Differenziare il prodotto per accrescere il suo valore.**

La scelta della persiana risulta marginale rispetto alla scelta dell'infisso. I clienti operano spesso unicamente una valutazione a livello di costo, dimenticando l'importanza degli oscuranti. In realtà le persiane non svolgono solo la funzione, peraltro determinante, di oscurare, riparare dal sole e dal caldo d'estate, ma anche dal freddo e dalla pioggia d'inverno. Oltre all'importante aspetto funzionale vi è infatti anche il lato estetico. Soprattutto in ville o edifici d'epoca, ma anche in villette monofamiliari o strut-

ture pubbliche, la fattura, il colore e la dimensione delle persiane incide non poco sull'immagine complessiva della struttura. Il contributo stilistico degli oscuranti viene però spesso dimenticato, a scapito dell'armonia e della resa architettonica.

Agli occhi del cliente la persiana è un prodotto di poco valore. Per questo viene venduta spesso ad un prezzo inferiore rispetto al suo valore effettivo. Per poter aumentare il prezzo del prodotto è necessario quindi operare sull'immagine della persiana, rendendola "attraente" agli occhi del cliente e trasformandola in un "accessorio" di stile, piuttosto che un semplice completamento della finestra.

Ciò può essere fatto puntando sull'attenzione per il particolare, preferendo ad esempio come sistema di fissaggio la bandella a scomparsa, che, essendo completamente invisibile dal-

l'esterno, contribuisce a migliorare il design del prodotto. Un'altra possibile soluzione è utilizzare una tipologia di ferramenta che vada ad incrementare il valore della persiana. Come ad esempio la linea Rustico in acciaio. La stabilità dell'acciaio rende maggiore la sicurezza d'uso, il trattamento della superficie ne migliora la resistenza agli agenti atmosferici, garantendo allo stesso tempo la bellezza nel tempo dell'accessorio. Un ulteriore vantaggio, non da poco se si considera il tempo necessario agli interventi successivi alla vendita, è la regolabilità della ferramenta, che garantisce un montaggio sempre perfetto e la possibilità di "aggiustamenti" successivi negli anni.

Il cliente sarà più propenso a spendere qualcosa di più, se la persiana sarà capace di "sorprenderlo" e di attrarlo per le sue caratteristiche.

*I dettagli fanno la differenza: la bandella a scomparsa della linea Maco Rustico.*



*La persiana acquista valore grazie alla maggiore stabilità data dalle bandelle in acciaio Maco Rustico.*



Il controltaio Rustico Pivot semplifica la posa delle persiane: alcune fasi del montaggio.



### Guadagnare tempo – Utilizzare qualche "trucco del mestiere".

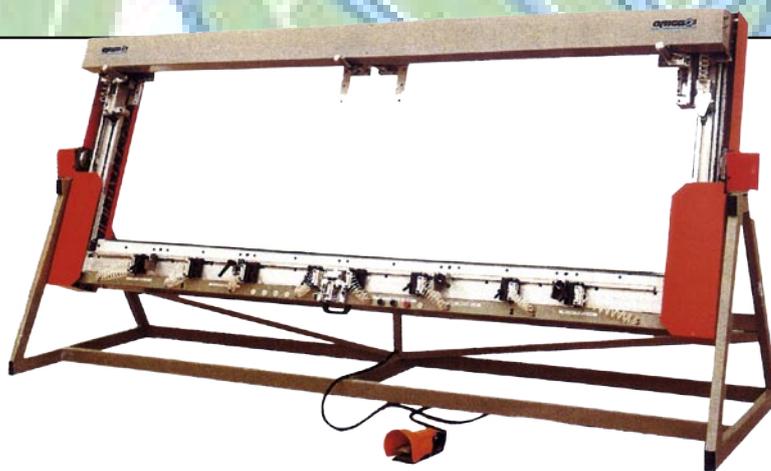
"Facendo uso dell'ancorante chimico, si hanno grossi problemi con la tempistica per mettere in opera la persiana", spiega Vincenzo Romaniello di Garone Habitat (Polla, SA). Uno dei punti cruciali nella fornitura delle persiane, e quello che crea probabilmente i maggiori problemi, è infatti la posa del prodotto finito. Il tempo impiegato è davvero troppo e i costi crescono, considerando che spesso si deve richiedere all'impresa edile di mantenere in piedi il ponteggio oltre il termine dei lavori di intonacatura.

"Noi stavamo già studiando qualcosa che ci potesse aiutare nel lavoro di posa e avevamo intenzione di far realizzare la nostra idea da un fabbro, quando abbiamo scoperto dell'esistenza del controltaio", racconta

Romaniello. Utilizzando il controltaio Rustico Pivot è possibile guadagnare tempo, migliorando la situazione e la gestione della posa. "Abbiamo utilizzato il Pivot per la prima volta poco tempo fa, per un lavoro in Toscana, e ci siamo trovati bene. Convincere l'impresa a posare il controltaio non è stato difficile, poiché essendo un'azienda giovane e dinamica ha subito compreso l'utilità del Pivot, vedendo dei vantaggi anche per l'edilizia", spiega Romaniello. In effetti, per l'impresa edile può sembrare lavoro in più, in realtà i benefici ci sono anche per loro: si può smontare prima il ponteggio, il Pivot fa da portaintonaco e permette una maggiore precisione nella riquadratura della spalletta. Quindi tempo guadagnato per tutti ed un risultato finale ottimale. "Il controltaio ci è stato fornito su misura, secondo le dimensioni luce da noi specificate", dice Romaniello, "e visto che siamo soddisfatti del risultato, pensiamo di utilizzare questo metodo anche per piccole forniture, in questo modo riusciremo a standardizzare l'intero processo". (Il controltaio Rustico Pivot viene presentato nel dettaglio a pag. 16)



Il banco di montaggio per ferramenta prodotto dalla OMGA.



### Trasformare i punti deboli in punti forti – Automatizzare il montaggio della ferramenta.

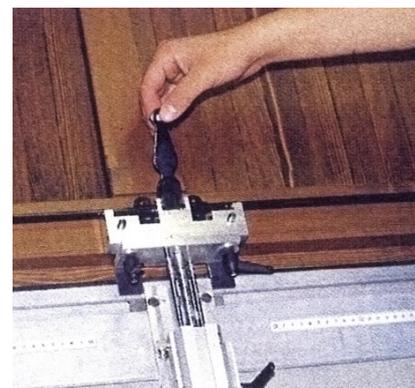
Uno dei punti deboli della produzione, in termini di dispendio di tempo e di manodopera, è il montaggio della ferramenta sull'anta. Quando il numero di pezzi è elevato (dai 40 pezzi al giorno in su) ciò incide notevolmente sulla capacità produttiva dell'azienda. Ma non è solo una questione di tempo. Il montaggio della ferramenta è un punto cruciale anche in termini di "riuscita" del prodotto, poiché va a influenzare i passi successivi della posa in cantiere e della funzionalità nel tempo della persiana. È infatti la precisione con cui viene montata la ferramenta che decide la maggiore o minore capacità funzionale della persiana. Il montaggio manuale comporta necessariamente piccole imperfezioni, che richiedono aggiustamenti successivi e più accortezze in fase di posa.

La soluzione per risparmiare tempo e costi esiste già da qualche anno: è il banco di montaggio per ferramenta. "La prima postazione l'abbiamo realizzata una decina d'anni fa su richiesta di una grande industria", racconta il signor Ghizzoni, amministratore organizzativo e produttivo della Omga di Grigno (TN). "Gli obiettivi erano ben chiari: primo, l'esigenza di realizzare un elevato numero di pezzi; secondo, diminuire il tempo ed il lavoro per ciascun pezzo; terzo, una maggiore precisione nel posizionamento degli elementi". Obiettivi che sono stati pie-

namente raggiunti. Il banco consente infatti di automatizzare il montaggio della ferramenta, con tutti i vantaggi che ne derivano. "I tempi di lavorazione sono dimezzati", spiega Ghizzoni, "e anche il numero di addetti al montaggio". "Inoltre si ha la certezza della perfezione di posizionamento degli elementi; ciò permette di avere meno problemi in cantiere e meno problemi di funzionamento", continua Ghizzoni. "Il risparmio di tempo in cantiere è notevole, perché non sono più necessari aggiustamenti". Un altro grande vantaggio del banco di montaggio è l'intercambiabilità degli elementi a parità di misura. "Non si è più obbligati ad accoppiare l'anta con il telaio, perché ognuno è montato come pezzo a sé stante: in cantiere si può montare prima la finestra con le ante interne e, se si vuole, si può completare il lavoro posando le ante esterne anche il giorno dopo. Infatti la precisione di posizionamento della ferramenta consente di fissare semplicemente le ante ai cardini". Il banco di montaggio è adatto a qualsiasi tipologia di persiana e si presenta perciò come la soluzione ottimale per tutte quelle aziende che hanno una produzione di circa 40-50 pezzi al giorno e che vogliono offrire una gamma abbastanza ampia di persiane ai propri clienti.

### Dove andare?

Le soluzioni possibili sono dunque diverse, ciascuna con i propri vantaggi e i propri rischi. E non è detto che vi siano solo queste quattro alternative, o che non si possa combinarle tra loro. Una cosa è certa: considerata la situazione, ha più probabilità di successo chi lascia la strada vecchia per la nuova. Resta solo da scegliere la giusta direzione.



Vanni Ghizzoni

**Scoprirete che...**

*...capire che cosa fare è il primo passo per ottenere la marcatura CE degli oscuranti. Ecco le risposte ai dubbi più frequenti.*

# La marcatura CE. Facciamo il punto.

**A che punto siamo con la marcatura CE degli oscuranti esterni? A sei mesi dall'entrata in vigore della nuova direttiva, andiamo a vedere che cosa è stato fatto, che cosa è ancora da fare e quali sono i dubbi e le domande più ricorrenti tra chi si appresta a marcare CE la propria produzione. Ne parliamo con due professionisti direttamente coinvolti nel processo di verifica e di controllo: Stefano Mora del Consorzio Legno Legno e Nicola Simoncelli di Logico Team.**

## 180 giorni di prove

"Le prime persiane marcate CE si sono viste a marzo, al SAIEDUE", racconta Stefano Mora, del Consorzio Legno Legno, impegnato in questi mesi a fornire servizi e supporto a serramentisti e falegnami alle prese con la marcatura CE dei propri oscuranti. "Ma le aziende in grado di esporre prodotti marcati al SAIEDUE erano proprio poche", aggiunge. "La verità è che siamo di corsa, perché il settore si è "accorto" tardi della norma. La "presa di coscienza" tardiva ha dato origine alla fretta, che, si sa, è cattiva consigliera. Così si è creata una certa confusione nelle informazioni, a volte frammentarie e non univoche. Per questo abbiamo avuto in questi mesi moltissime richieste di informazioni. Chi si è rivolto a noi, voleva prima di tutto capire che cosa fare. Una volta compresa la norma, le aziende hanno deciso poi se effettuare le prove autonomamente o servendosi del nostro laboratorio. Progressivamente tutte le aziende stanno cercando di assolvere agli obblighi di legge."

"Da marzo, da quando cioè abbiamo ricevuto le prime richieste, abbiamo effettuato circa 40 certificazioni", dice Simoncelli di Logico Team. "Dopo

che ha visto come viene effettuata la prova e compreso il procedimento di verifica, la maggior parte dei serramentisti mostra assoluta convinzione nel sottoporre la propria produzione al test, ma non solo. Il passo successivo, il controllo di processo, è il secondo obiettivo. Ed è forse questo il punto critico per le aziende medio-piccole: entrare nell'ottica della cultura del controllo". Anche secondo Mora: "Vi sono aziende che si trovano in difficoltà in seguito al superamento delle prove, perché non sanno come andare avanti con il processo di controllo".

"Per loro abbiamo studiato un "Pacchetto Marcatura CE", ovvero tutta la documentazione e la modulistica necessaria per la gestione del processo produttivo e la registrazione dei controlli da effettuare. Più una mezza giornata di formazione sull'utilizzo di questo materiale", spiega Mora. "Logico Team ha sviluppato un software specifico che aiuta il serramentista nel controllo", e, aggiunge Simoncelli, "andiamo nelle falegnamerie per fare formazione e costruire con il cliente il piano di controllo e la documentazione necessaria".



## Tutto chiaro?

L'Istituto LegnoLegno mette a disposizione il suo laboratorio per effettuare il test 1, mentre Logico Team si reca nelle falegnamerie con la propria attrezzatura per consentire ai serramentisti di effettuare il test in casa. Il test 1 è il test di resistenza al vento, l'unico obbligatorio secondo la normativa. "Ma, per le aziende che intendono fare da sé, forniamo anche la descrizione delle procedure di effettuazione della prova, fermo restando la necessità dell'acquisizione da parte dell'azienda degli strumenti di misura necessari", precisa Mora.

Le domande che tutti si fanno e le risposte che tutti cercano. Rispondono Stefano Mora e Nicola Simoncelli.

*Come faccio a scegliere i campioni per le prove? Quali persiane mi conviene testare?*

È una domanda delle più frequenti e la domanda fondamentale perché determina il costo della prova. L'ideale sarebbe riuscire a selezionare il numero minore possibile di campioni da portare in laboratorio, ma in grado di garantire la copertura completa della produzione. "Il criterio base nella scelta del campione è la prestazione. Ovvero bisogna testare quei prodotti rappresentativi della diversa reazione all'azione del vento delle tipologie di persiane in produzione. Se cambia la prestazione, se cioè il produttore ha motivo di credere che la persiana A reagisca diversamente alle sollecitazioni rispetto alla persiana B, allora deve testarle entrambe", spiega Mora. "È sempre meglio sottoporre al test il campione più difficile, che nel caso delle persiane significa il modello dalle dimensioni maggiori (soprattutto per quanto riguarda l'altezza) e dalla ferramenta più debole", afferma Simoncelli.

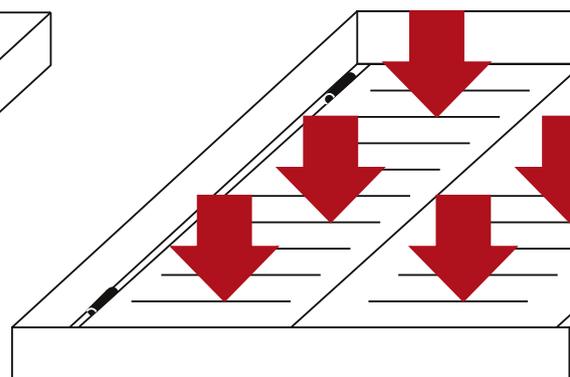
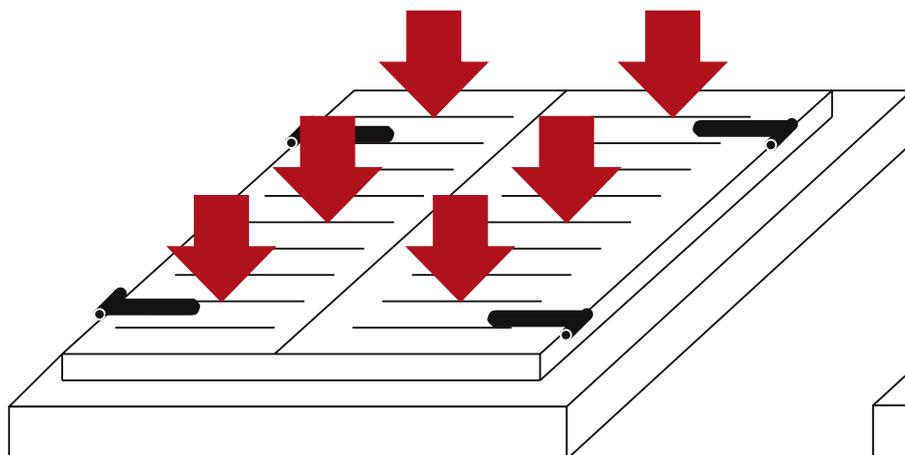
"È bene tuttavia ricordare che, in ogni caso, la responsabilità di questa scelta è del produttore. Il laboratorio può offrire la propria competenza in aiuto a questa scelta, ma non sostituire il serramentista", precisa Mora e conclude, "comunque in media il numero di campioni presentati da ciascuna azienda varia dai due ai quattro".

*Se effettuo la prova montando la ferramenta tipo A modello X, e poi in produzione utilizzo la ferramenta tipo B modello X, devo rifare il test?*

Risponde Mora: "Due cose sono fondamentali per il discorso della ferramenta. Primo, procurarsi presso il fornitore tutti i diagrammi ed i dati di portata relativi ai meccanismi di sospensione utilizzati (cardine, bandella etc.) nonché di tutti gli accessori. Secondo, capire se l'uso della ferramenta A piuttosto che della ferramenta B va a incidere sulla prestazione di resistenza al vento. Se si effettua il test con la ferramenta più "debole", va da sé che montando come variante un tipo di ferramenta migliore non ci sia bisogno di effettuare nuovamente la prova".



La prova di resistenza al vento viene effettuata con dei pesi distribuiti sulla persiana (sopra), una volta sulla faccia esterna (simulazione di carico di vento in pressione, fig.1), una volta sulla faccia interna (simulazione di carico di vento in depressione, fig.2).



"Anche in questo caso, la responsabilità della scelta è completamente a carico del produttore, che potrà farsi eventualmente consigliare (ma non condizionare!) dal Laboratorio", ricorda Mora.

*Se supero le prove con un campione di oscurante a due ante, e poi produco un quattro ante, posso marcare CE anche quest'ultimo?*

"Tutto dipende dalla prestazione del prodotto e dal controllo degli accessori. Se testo il prodotto a due ante e verifico l'idoneità degli accessori, potrebbe essere possibile trasferire la conformità anche a un quattro ante", spiega Mora. "In linea di massima il prodotto "peggiore" è il due ante, perché la superficie per spagnoletta (per punto di chiusura) è più ampia", specifica Simoncelli, "perciò dall'esperienza che abbiamo fatto in questi mesi, consiglio di testare sempre il due ante e di valutare se il risultato può essere esteso al quattro ante, fermo restando l'uso della medesima ferramenta e la dimensione minore delle singole ante nel quattro ante". Comunque sono scelte che si fanno in falegnameria valutando la tipologia del prodotto e il comportamento delle chiusure durante il test. Se si raggiunge la conformità ed è attivo il controllo di produzione interno all'azienda, si può trasferire il risultato ottenuto con un due ante anche su un quattro ante.

*Acquistando i prodotti da un terzista, ottengo da lui anche la marcatura CE?*

"No, poiché l'interpretazione della norma che consente il cosiddetto cascading non è ammessa", risponde Simoncelli e spiega: "se il serramentista acquista dal terzista il semilavorato per la propria produzione, dovrà procedere poi egli stesso ad effettuare il test e a marcare i prodotti". "La Guidance Paper M, elaborata dalla Commissione Europea e che accoglie il cascading, cioè la cessione del risultato di prova, non è applicabile ai prodotti in sistema di attestazione 4, quali sono gli oscuranti", precisa Mora, "mentre è valida per le finestre e le porte pedonali (porte esterne e porte-finestre), in sistema di attestazione 3". "Una soluzione potrebbe essere lo sharing, cioè la condivisione del dato di prova tra terzista e serramentista, ma in questo caso cambia il tipo di organizzazione necessaria e comunque si tratta di un accordo tra due o più aziende", conclude Mora.



## RITRATTO

### Nicola Simoncelli

È il responsabile della divisione Organizzativa di Logico Team che si occupa di dare supporto alle falegnamerie tramite servizi all'impresa di natura tecnica, organizzativa e gestionale.

### Stefano Mora

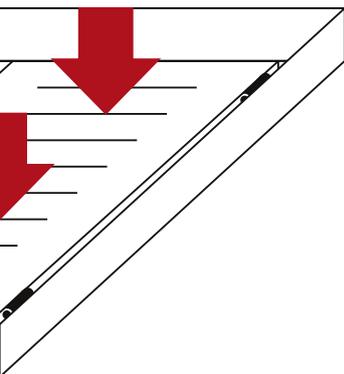
Direttore generale Consorzio Legnolegno. Dopo una decennale esperienza all'interno del Consorzio in qualità di responsabile tecnico, a partire dal 2003 assume l'incarico di Direttore Generale, dietro diretto mandato della Presidenza e del Consiglio di Amministrazione del Consorzio.

### Logico Team

È un'azienda che produce e commercializza un software per serramentisti del settore legno. Oltre alla Gestione della produzione di infissi, Logico Team è in grado di supportare la falegnameria con altri servizi di Organizzazione aziendale, soluzioni web, comunicazione e grafica aziendale.

### Consorzio Legnolegno

Il Legnolegno è un Consorzio Nazionale di servizi per la valorizzazione delle attività imprenditoriali del settore serramenti. È ubicato a Correggio, in provincia di Reggio Emilia, e raggruppa attualmente oltre 500 aziende del settore legno.





# Mal di montaggio? Ora si può guarire!

**Grande dispendio di materiali, di manodopera e di tempo, costi elevati, varie complicazioni durante e dopo la posa, stress e mal di testa: sono questi i sintomi più gravi del "mal di montaggio". Un malessere cronico che colpisce oltre il 90% dei serramentisti e che ha un unico fattore scatenante: la posa delle persiane.**

Oggi è finalmente possibile guarire dal mal di montaggio. La cura si chiama controtelaio Rustico Pivot. "Una volta provato il Pivot, non se ne può più fare a meno! All'inizio c'è sempre un po' di scetticismo, ma visti i risultati, poi non si torna più indietro!", racconta il Sig. Bitetti della Nurith, che ha sperimentato gli effetti benefici del controtelaio già 5 anni fa e continua a farne uso.

## Chi sta meglio?

Per meglio comprendere i benefici del Pivot, facciamo un test. Mettiamo a confronto due serramentisti affetti da "mal di montaggio": il serramentista A continua ad affrontare la posa senza l'aiuto del Pivot, mentre il serramentista B ha scelto di usare il controtelaio Rustico Pivot. Chi starà meglio a fine lavoro?

## I miglioramenti passo per passo

Basta osservare la grafica a pagina 18, per capire che il serramentista B impiega molto meno tempo e fa decisamente meno fatica a finire il lavoro, semplicemente perché il numero di operazioni che deve eseguire è inferiore ai passi necessari per la posa tradizionale. Ma vediamo le differenze passo per passo. ►

## RITRATTO

**Vincenzo Romaniello, Garone Habitat**

Geometra, 31 anni, dal 1999 è responsabile tecnico della Garone Habitat di Polla (SA) e si occupa del controllo gestione delle commesse, della gestione listini prezzi e dello sviluppo di temi quali la marcatura CE e le prestazioni term-acustiche dei serramenti.

[www.garonehabitat.com](http://www.garonehabitat.com)



**Vincenzo Bitetti, Nurith Spa**

Socio fondatore della Nurith Spa di Ginosa (TA), ha 49 anni ed è responsabile della Direzione Tecnica e di Produzione. A lui fanno altresì capo tutte le attività di ricerca e sviluppo, ideazione di nuovi prodotti e miglioramento di quelli esistenti.



## I BENEFICI DI RUSTICO PIVOT PER L'IMPRESA EDILE

### La velocità

- Il tempo necessario a riquadrare la spalletta si dimezza.
- Il ponteggio può essere smontato prima.

### La precisione

- Utilizzando il Pivot come riferimento, la riquadratura della spalletta è perfetta.

### L'estetica

- "Le soluzioni sono più belle, perché si può rifinire il tutto in maniera ottimale; la fascia esterna risulta continua, si vede solo l'intonaco", dice Romaniello di Garone Habitat.

### L'autonomia

- Si possono finire i lavori di intonacatura e pittura esterna senza dover attendere la posa delle persiane.

## I BENEFICI DI RUSTICO PIVOT PER IL SERRAMENTISTA

### La velocità

- Il tempo necessario alla posa si riduce del 70%

### La precisione

- Non è necessario prevedere grandi tolleranze nella produzione delle ante, poiché le misure del Pivot fanno da riferimento esatto.

### La sicurezza

- Eliminati i problemi di stabilità legati alla composizione del muro.
- In abbinamento con la ferramenta in acciaio Rustico la sicurezza e la tenuta sono massime.

### La progettazione

- Si può studiare l'infisso interno indipendentemente dalla persiana.
- "Il Pivot è ambidestro", spiega Bitetti della Nurith, "così posso decidere in qualsiasi momento la direzione d'apertura e invertire le ante".

### Risparmio

- Non servono le dime in legno per la riquadratura.
- Non c'è bisogno del coprifilo esterno per coprire la giunzione intonaco-controtelaio.
- Non serve il paraspigoli.
- Si riduce il numero di personale necessario, poiché le operazioni da effettuare sono di meno e la posa può essere eseguita da una sola persona.
- Si evitano i costi connessi al mantenimento del ponteggio.

## Montaggio tradizionale (serramentista A)



## Montaggio con controtelaio Rustico Pivot (serramentista B)



- Entrambi i serramentisti prendono le misure in cantiere (**passo 1**), ma già al **passo 2** ci sono delle differenze: mentre il serr. A predisponde le dime in legno per la riquadratura, al serr. B basta montare il controtelaio Rustico Pivot. Il Pivot viene fornito in misure standard. Zanche, squadrette e tasselli sono premonati. Tagliarlo a misura è facilissimo e l'assemblaggio può essere fatto in cantiere: basta comporre i tre profili inserendo il distanziatore. Utilizzando il Pivot, la quantità di materiale necessario si riduce: non si ha più bisogno dei supporti per la riquadratura, né del paraspigoli e nemmeno del coprifilo (vedi successive).
- A questo punto entrambi attendono la riquadratura della spalletta da parte dell'impresa (**passo 3**). Nel primo caso l'impresa impiega da un'ora a un'ora e mezza, nel secondo le bastano 45 minuti, poiché il Pivot è già montato: i tempi si riducono del 50%. Utilizzando il Pivot come riferimento, il lavoro risulta infatti notevolmente facilitato. Non c'è bisogno delle dime in legno, né dei paraspigoli (è il controtelaio stesso che fa da paraspigoli), necessari invece nel caso di posa tradizionale. Inoltre, con l'aiuto del Pivot la precisione è maggiore e il risultato è pressoché perfetto.
- Il serramentista A torna in cantiere e riprende le misure, poiché in seguito alla riquadratura potrebbero esserci delle variazioni e costruisce poi le ante considerando una certa (molta) tolleranza (**passo 4 e passo 5**). Invece al serr. B basta avere i riferimenti del controtelaio e in base a questi può realizzare le ante. Con

il Pivot la misura luce architettonica rimane invariata e non bisogna tornare in cantiere a riprendere le misure. "Chi realizza le persiane deve solo sapere quale sarà il verso dell'anta", spiega Bitetti. Con il Pivot si hanno meno problemi anche in fase di produzione, poiché la misura delle ante sarà pressoché uguale, salvo varianti architettoniche. Ma a parità di numero di fori, il numero di misure anta diverse è inferiore. E, vista la maggiore precisione nella riquadratura, non sono necessarie grandi tolleranze.

- A questo punto entrambi i serramentisti distribuiscono le persiane ai piani (per il serr. A è il **passo 6**, mentre per il serr. B è il **passo 4**). Il serramentista che posa con il metodo classico ha bisogno del ponteggio per montare le persiane e si trova quindi ora a lavorare sotto pressione, dovendo sfruttare al massimo il tempo a disposizione, entro la data limite fissata dall'impresa. Dopo questa data infatti, l'impresa smonta il ponteggio e il serramentista deve pagare una penale che va dai 6 agli 8 euro per metro quadro al giorno. Il serramentista B non ha bisogno del ponteggio e può lavorare con tutta calma: utilizzando il Pivot sia il cardine, sia la persiana possono essere montati dall'interno, rispettando le necessarie norme di sicurezza.

L'impresa può quindi smontare il ponteggio una volta finiti i lavori e, visto che il Pivot fa da portaintonaco, può tirare l'intonaco ed effettuare l'imbiancatura molto prima della posa delle persiane.

- Finalmente si arriva alla posa. Usando il metodo tradizionale sono necessarie due persone per fissare le ante (**passo 7**), una all'interno e l'altra all'esterno. Assicurate le ante, si procede, con l'ausilio delle dime, a forare il muro (**passo 8**) per poter inserire il tassello chimico. A seconda del tipo di mattone (vuoto o pieno), il serr. A deve servirsi di un tassello piuttosto che di un altro. Con il Pivot la composizione dell'opera muraria è indifferente ai fini del montaggio delle persiane. "Non c'è nessun problema di stabilità legato alla composizione dell'opera muraria: nessun rischio che qualche fischer non prenda se il muro non è stabile", spiega Bitetti della Nurith.
- Forato il muro e inserito il tassello, il serramentista A sistema il cardine con l'ancorante chimico e lo lega con lo spago alla bandella, per evitare spostamenti. Attende poi 24 ore che il tutto si asciughi (**passo 9**). "Per montare le persiane con il fissaggio chimico ci vogliono almeno due giorni, perché si deve attendere che il cardine sia ben a posto, e la resina ci mette tempo ad asciugare", spiega Vincenzo Romaniello di Garone Habitat, "inoltre una cartuccia dura ben poco e così aumentano anche i costi per il materiale". Tornato in cantiere il serramentista A slega lo spago e registra le persiane. Finita questa operazione, inserisce nel muro la piastra di chiusura per la spagnoletta, e molto spesso per farlo rovina l'intonaco (**passo 10**).
- Per il serramentista B posare le ante è invece molto più semplice. Nel complesso, utilizzando il Pivot



## Sequenza di montaggio dettagliata del control telaio Rustico Pivot:

i tempi per la posa delle persiane e per l'inserimento dei cardini si riducono del 70%. Con il Pivot basta infatti una sola persona, che può operare dall'interno e che procede alla posa del cardine e della persiana in un solo momento (**passo 5**). "Uno dei problemi maggiori che avremo in futuro sarà quello di reperire manodopera specializzata", spiega Bitetti, "quindi la semplicità di posa è fondamentale". "Il Pivot consente ad un solo operaio di effettuare tutto il lavoro. E non deve essere nemmeno specializzato: basta togliere il tappino, avvitare il cardine, infilare l'anta e sistemare il fermapersiane", conclude Bitetti. Fatto questo non resta che applicare la piastra di chiusura per la spagnoletta, che viene avvitata nell'alluminio del traverso superiore. Rispetto al metodo classico il risultato è migliore, poiché non si spacca l'intonaco.

- Alla fine dei conti, il serramentista che utilizza il metodo tradizionale ha dovuto pagare all'impresa la penale, perché non ha rispettato i tempi previsti (**passo 11**), mentre il serramentista che usa il Pivot non ha bisogno del ponteggio per montare le ante e ha quindi meno spese.

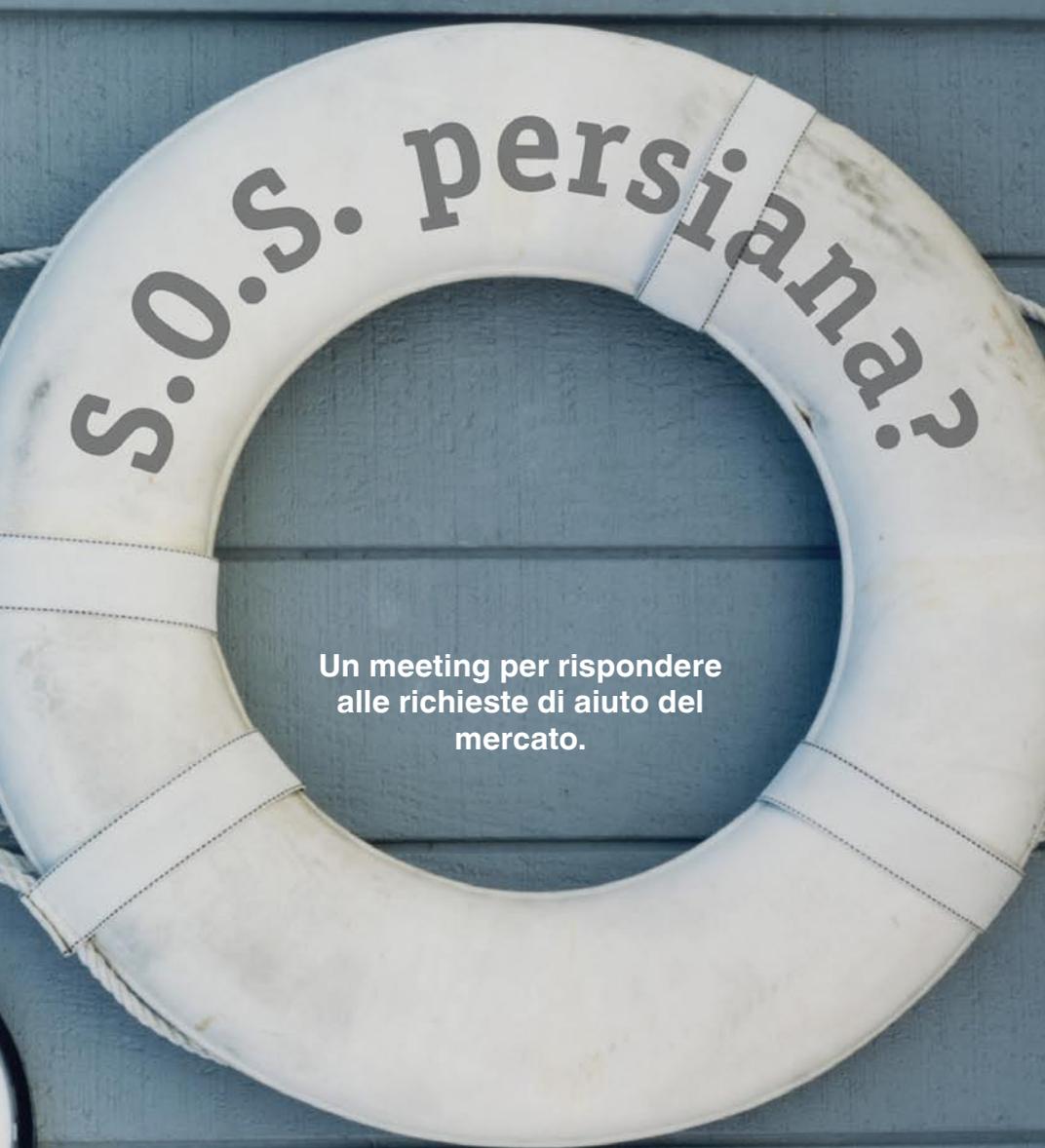
Concludendo, entrambi i serramentisti hanno effettuato il lavoro, ma chi ha fatto meno fatica?

### MAGGIORI INFORMAZIONI

#### Per maggiori informazioni

- Documentazione di prodotto Controltelaio Rustico Pivot
- Istruzioni di montaggio Controltelaio Rustico Pivot
- Martin Kathrein, [m.kathrein@maico.com](mailto:m.kathrein@maico.com)





Un meeting per rispondere  
alle richieste di aiuto del  
mercato.

Costi elevati e margini di guadagno troppo bassi: messaggi importanti questi che arrivano quotidianamente in Maico attraverso clienti e partner. E cause di un sentimento di disagio diffuso nel mondo della persiana, così poco innovativo e sempre più difficoltoso da gestire con successo. Questi i temi principali dei meeting che Maico sta tenendo presso la propria sede, dove specialisti del settore si confrontano direttamente con i produttori, i commercianti, i posatori ed i terzisti. Per trovare insieme nuove prospettive e rendere duraturo il successo grazie all'investimento in qualità ed innovazione.

### **Tecnologia ed esperienza: la tempestiva risposta di soccorso.**

Il mercato della persiana lancia oggi un chiaro grido d'allarme al quale Maico risponde oltre che con la tecnologia, anche con la considerevole esperienza acquisita e con una grande voglia di muovere e migliorare qualcosa. Il programma completo Maco Rustico per persiane è indubbiamente la risposta tecnologica che Maico mette a disposizione del mercato. Soluzioni innovative ed una gamma di prodotti che soddisfano in modo razionale le esigenze più diverse, sia quelle di chi acquista le persiane finite, che quelle di chi le deve costruire, vendere e montare. La marcia in più che da oggi in modo così importante ha innescato la motivazione in Maico, è mettere a disposizione dei propri partner anche l'esperienza acquisita per individuare insieme e risolvere anzitempo le esigenze di un mercato così difficile. I meeting che si stanno tenendo presso la sede dell'azienda in Val Passiria (BZ) sono una prova di questo impe-

**LIFEGUARD**

## Quo vadis persiana?

gno. L'alto valore dei contenuti proposti dalle relazioni sta entusiasmando i partecipanti, tanto che probabilmente qualche data verrà ripetuta anche nel 2007. Gli esperti all'interno dell'azienda lavorano costantemente alle richieste di consulenza e ricercano soluzioni valide alle esigenze che via via emergono. Dai commenti dei partecipanti si evince quanto positivo si stia dimostrando tutto ciò per l'intero mercato. Le giuste premesse insomma per garantire un sereno confronto tra tutti gli operatori del settore e specialisti esperti di problematiche inerenti la produzione, distribuzione, vendita ed installazione delle persiane.

Perché intuire il futuro attraverso la conoscenza del passato e la comprensione del presente? Perché solo in questo modo si possono anticipare già oggi le richieste del mercato di domani, guadagnando terreno prezioso sui concorrenti. La relazione che apre il meeting non riserva certo magiche profezie. Tratta però in modo professionale e competente di tendenze di mercato. Tenuta da Wolfgang Reisigl, dirigente Maico, nonché esperto di rilievo nel mondo dei serramenti in cui opera da decenni, è più di una mera previsione. L'obiettivo è capire esattamente dove e come si trova il mercato in Italia oggi ed individuare chiaramente quali sono i percorsi giusti da seguire per garantire un valido domani. Perché, come diceva Karl Jaspers, filosofo tedesco, "il futuro è lo spazio delle nostre opportunità".

La relazione si snoda lungo un percorso che attraversa le origini e la storia della persiana in Italia e rivisita le più diverse tipologie esistenti oggi sul mercato a seconda delle zone e delle esigenze sia pratiche che estetiche. Chiaro emerge il dato di fatto che spesso l'alto valore di una persiana e gli alti costi da sostenere per la sua produzione ed installazione sono evidenti solo al produttore o al distributore. Tutto ciò risulta però irrilevante agli occhi del consumatore finale per

il prezzo che è disposto a pagare. Per chi acquista oggi una persiana infatti, il suo valore è minore rispetto a quello di una finestra e questo è il motivo che spesso porta ad un margine di guadagno inferiore. E se di causa ce n'è sempre più di una, l'altra è la vastità di modelli oggi richiesti in relazione a quantità produttive troppo basse per consentire una produzione razionale.

All'analisi di quella che è la situazione della domanda, la relazione entra nel suo vivo con la risposta di come l'offerta deve reagire per essere competitiva e non perdere guadagni. Questo anche attraverso suggerimenti ed indicazioni forse troppo spesso non valutati e considerati, come per esempio l'incidenza dei costi di posa in opera della persiana, che ammontano oggi anche fino al 20% della spesa totale.

Quanto emerge in modo indiscutibilmente chiaro è che nulla deve essere lasciato al caso e per coloro che davvero vogliono affrontare il futuro con lo spirito giusto, le strade da scegliere e da seguire con successo ci sono.



## Un aiuto concreto è dato dai fatti.

La teoria può risultare interessante da seguire, se bene esposta e corredata da validi esempi. Nei meeting Rustico in Maico però si va oltre. Un primo esempio è dato dalla relazione sulla marcatura CE per le persiane tenuta da Martin Kathrein, product manager Maico. L'argomento, che sta saturando ormai da mesi l'intero mercato con informazioni di vario genere sulla normativa già entrata in vigore, viene trattato in modo chiaro ed esaustivo, fornendo a tutti i partecipanti informazioni importanti non solo su come ottenere il marchio CE per i propri prodotti, ma anche sui partner validi e competenti a cui rivolgersi per un aiuto. Altro aspetto importante trattato è come guardare con occhio attento e vigile ad un obbligo di legge che porta con sé impensabili vantaggi.



Degna di nota è inoltre la seconda parte prevista per ciascuno di questi incontri, tenuta da Roland Santer, product manager Maico, interamente caratterizzata da simulazioni "di cantiere", grazie alle quali si illustrano in modo pratico le tematiche legate alla posa ed alla registrazione della persiana. Un'occasione davvero unica, grazie alla quale tutti gli addetti ai lavori interessati alle più diverse questioni legate alla posa in opera delle persiane, hanno modo di confrontarsi e di ragionare insieme sulle soluzioni presentate e su nuove idee per il futuro.



## Rendiamo nuovamente attrattivo il mercato delle persiane!

È il motto scelto per questa ondata di novità che vuole caratterizzare il presente ed il futuro di questo settore in Italia. All'insegna proprio di questo motto, Maico è certa di proseguire il cammino intrapreso con la partecipazione attiva dei propri partner, così da essere protagonisti di questa importante trasformazione in atto. Per contribuire con entusiasmo alla determinazione del futuro, il prossimo passo potrebbe essere quello di unirsi ai 500 addetti ai lavori che già hanno partecipato a quello che si sta dimostrando l'evento per eccellenza nel mondo della persiana. È sufficiente contattare direttamente l'area manager Maico di zona per avere la possibilità di partecipare ad uno dei prossimi eventi previsti.

### COMMENTI DEI PARTECIPANTI



Daniele Carminati: "Il meeting della persiana mi ha dato un'utile visione sullo sviluppo futuro degli oscuranti, ed è stato organizzato con la cordialità e la professionalità tipiche della Maico."



Irene e Luca Colosio: "La giornata trascorsa in Maico è stata caratterizzata in prima linea dall'organizzazione, dall'ottimo impegno e dalla disponibilità profusa dal personale che durante le diverse spiegazioni non si risparmiava nel coinvolgere il gruppo per capirne le esigenze e trovare le varie soluzioni che esso cercava di proporre nelle varie discussioni. Tutto questo ha reso l'esperienza positiva; pensiamo, quindi, possa averci dato uno spunto e informazioni utili per poter migliorare costantemente la nostra azienda familiare."





# MAICO ACADEMY

## Formazione ad hoc nel mondo dei serramenti.

**Maico Academy, il punto di riferimento  
per l'istruzione.**



### **Perchè il successo di un'azienda dipende dalla qualità di chi vi opera.**

Un imprenditore si trova oggi a porsi costantemente la domanda: "Chi è davvero in grado di fornirmi le conoscenze e la formazione più idonee per il settore specifico in cui opero?" Ebbene, Maico Academy è la risposta a tale quesito, con un programma di corsi altamente professionali, mirati, efficaci e proficui per tutti gli operatori della serramentistica.

È opinione ormai condivisa che per un'azienda i dipendenti siano la colonna portante e la risorsa decisiva per il successo. È importante dunque avere le persone giuste al posto giusto, poter contare sulla loro professionalità e dare loro gli spazi e le opportunità per metterla a frutto. Altrettanto fondamentale è fornire loro una formazione solida e continua, poiché il patrimonio di un'azienda nasce e muore con la professionalità di chi vi opera. E proprio sulla base di questa filosofia nasce la Maico Academy: un solido supporto per progettare i corsi di formazione specifica necessari per

le aziende operanti nel mondo del serramento e per realizzarli in modo mirato ed in sintonia con le singole strategie.

Seppur parte integrante ed unità organizzativa interna a Maico, presso il cui centro di formazione si svolgono tutti i suoi corsi, la Maico Academy nasce come struttura indipendente ed autonoma. È chiamata a distinguersi ed a farsi valere, oltre che con l'alto livello professionale dei propri corsi, anche con l'opportunità che offre di acquisire oggi le nuove conoscenze necessarie per il successo di domani.



## Una finestra sul panorama del prossimo futuro.

L'equipe di docenti e consulenti, colaudata e selezionata con cura, è pronta a mettere a disposizione di tutti gli allievi dei corsi le proprie conoscenze, esperienze e professionalità e ad affrontare con entusiasmo il programma del 2007. Il grande patrimonio di cui dispone Maico e a cui tutti gli operatori del settore possono attingere come supporto formativo, è il bagaglio d'esperienza maturata in 25 anni di attività nel mercato italiano, sia nella gestione imprenditoriale, che nella tecnologia specifica del serramento. Ed è proprio questa esperienza la linfa vitale che alimenta l'attività e gli obiettivi della Maico Academy e che è alla base di tutti i corsi in programma per il 2007, in merito ai quali trovate dettagliate informazioni nel fascicolo allegato a questo numero di Tecnogramma. Il loro taglio settoriale e concreto fa sì che risultino validi ed efficaci per chiunque operi in questo campo: imprenditori e dirigenti, dipendenti di aziende produttrici di serramenti, commercianti di ferramenta, rivenditori e montatori di serramenti. Affrontando le più diverse tematiche, gli obiettivi che si vogliono raggiungere spaziano dal promuovere la professionalità di tutti gli addetti ai lavori e le capacità imprenditoriali e dirigenziali, al diffondere le nuove conoscenze tecnologiche nel settore dei serramenti.

### IL CALENDARIO DEI CORSI 2007

L'obiettivo di Maico Academy è diventare il supporto formativo di riferimento per tutti gli operatori della serramentistica. Il programma 2007 si articola su diversi argomenti scelti sia per gli imprenditori, che per i dirigenti ed i tecnici. Durante l'anno al programma base si aggiungeranno di-

verse iniziative. Per ricevere tempestive informazioni è sufficiente farne richiesta inviando una e-mail all'indirizzo [info@maicoacademy.com](mailto:info@maicoacademy.com), oppure consultare il sito internet [www.maicoacademy.com](http://www.maicoacademy.com), dove è possibile anche iscriversi direttamente ai singoli corsi.

#### Gennaio

29/1/2007: **Motivazione e leadership**

#### Febbraio

22-23/2/2007: **Gli strumenti del Maico Management pt. 1<sup>a</sup>**  
(Maico Management-Tools)

#### Marzo

19-20/3/2007: **La catena logistica integrata**  
(supply chain management - per commercianti)

29/3/2007: **Le dieci tappe al successo**

30/3/2007: **Il cruscotto aziendale** (balanced scorecard)

#### Aprile

12-13/4/2007: **Gli strumenti del Maico Management pt. 2<sup>a</sup>**  
(Maico Management-Tools)

#### Maggio

7-8/5/2007: **La catena logistica integrata**  
(supply chain management - per costruttori), pag. 35

18/5/2007: **Nuove idee per nuove costruzioni**, pag. 41

#### Giugno

7-8/6/2007: **La liquidità è un fatto, il profitto un'opinione**  
(per costruttori)

27-29/6/2007: **Gli strumenti del Maico Management pt. 3<sup>a</sup>**  
(Maico Management-Tools - per costruttori)

#### Luglio

11-13/7/2007: **Gli strumenti del Maico Management pt. 3<sup>a</sup>**  
(Maico Management-Tools - per commercianti)

#### Settembre

11/9/2007: **Le dieci tappe al successo**

12/9/2007: **Il cruscotto aziendale** (balanced scorecard)

#### Ottobre

4-5/10/2007: **Giornate dell'imprenditor**

#### Novembre

9/11/2007: **Nuove idee per nuove costruzioni**

22-23/11/2007: **La liquidità è un fatto, il profitto un'opinione** (per commercianti)



# Motivazione e leadership.

29 gennaio 2007: si parte con un evento d'eccezione.



## MAICOACADEMY

**In questo corso verranno fornite risposte diverse da quelle che siamo abituati a sentire dagli esperti a domande quali: Cos'è la motivazione? Come favorirla e come distruggerla. Quali indicazioni ne derivano per il singolo individuo e quali per la gestione del personale?**



### **Prestazioni eccellenti con spasso.**

Il relatore del corso, il dott. Reinhard K. Sprenger, formula le proprie risposte pensando sempre a quello per cui tutti noi siamo pagati: la prestazione, intesa non come parametro sterile ed impersonale. In questo corso infatti non si parla solo dell'importanza di fornire prestazioni, ma anche e soprattutto della gioia di farlo. Nessuna "vecchia" teoria motivazionale dunque e nessuna "nuova" ricetta. Piuttosto, il corso descrive i presupposti pratici per favorire il divertimento al lavoro e la prestazione nel lavoro.

Le teorie di Sprenger sono un passaggio obbligato per chiunque debba gestire risorse umane: imprenditori e dirigenti. Ciascuna persona si sceglie il proprio dirigente, e ciascun imprenditore o dirigente ha il dovere e il diritto di imparare, attraverso un corso professionale, a gestire le persone.

*Il relatore Reinhard K. Sprenger*

### **Reinhard Sprenger. Un personaggio rinomato in Europa, una garanzia.**

È un autentico pensatore, il più coerente sul tema. Non è uno dei tanti "guru del management", né un "consulente della motivazione". Piuttosto, il suo contributo spicca per la prospettiva rivoluzionaria in cui sa collocare gli argomenti della motivazione, gestione, fiducia e responsabilità professionale, spiegando le sue teorie in toni provocatori, ma con un'eccellente capacità d'esposizione e persuasione. In Italia Sprenger non ha la notorietà che ha raggiunto nel resto d'Europa; risulta infatti ancora pressoché sconosciuto ed anche questa è una grave lacuna che il corso si propone di colmare. Essere riusciti ad ottenere la sua presenza ad un corso della Maico Academy è merito soprattutto degli ottimi rapporti personali che l'azienda ha instaurato col docente. Il corso è una vera chicca per ogni imprenditore. La certezza è che parecchi partecipanti ne saranno profondamente scossi e che tutti avranno molte cose su cui riflettere. Saranno in molti a pensare "Accidenti, questi aspetti non li avevo mai considerati!"

Compilare il modulo in ogni sua parte e rispedirlo entro il  
**15/1/2007**

Nome e cognome \_\_\_\_\_

via fax al numero  
0473 651 480

Azienda \_\_\_\_\_ Codice Cliente Maico \_\_\_\_\_

oppure per posta all'indirizzo  
**Maico Srl**  
**Zona Artigianale, 15**  
**39015 San Leonardo (BZ)**  
alla cortese attenzione della  
**sig.ra Barbara Thaler**

Via \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_ Part. IVA \_\_\_\_\_

oppure via e-mail all'indirizzo:  
**info@maicoacademy.com**

**Prenotazione albergo desiderata Sì  in camera DOPPIA  o SINGOLA  dal \_\_\_\_\_ al \_\_\_\_\_**

Maico offre unicamente il servizio di prenotazione. L'hotel riserva tariffe agevolate ai partecipanti al seminario. I costi del pernottamento, da saldare direttamente all'hotel il giorno della partenza, sono a carico del partecipante al seminario.

Quota di partecipazione:

**€ 950,00**

**Data, timbro e firma** \_\_\_\_\_

Causale del pagamento:  
RKS290107

AVVERTENZA - TUTELA DELLA PRIVACY

"Privacy-tutela dati personali - il sottoscritto dichiara di aver preso visione dell'informativa ai sensi dell'art. 13 D.Lgs. 196/2003 all'indirizzo internet [www.maico.com/privacy](http://www.maico.com/privacy) ed esprime consenso affinché i propri dati possano essere trattati nel rispetto della legge sopra richiamata"

UNICREDIT BANCA D'IMPRESA SPA

39100 BOLZANO

Codice BBAN S 03226 11600 000004440817 (cin+abi+cab+n.c/c)

Codice IBAN IT16S0322611600000004440817

Codice BIC UNCRIT2VBZW

CASSA DI RISPARMIO DELLA PROV. DI BOLZANO

39010 SAN MARTINO IN PASSIRIA

Codice BBAN W 06045 58840 000000010100 (cin+abi+cab+n.c/c)

Codice IBAN IT30W0604558840000000010100

Codice BIC CRBZIT2B031



## Traduzione simultanea garantita ai più alti livelli

Il dott. Sprenger terrà il seminario nella sua lingua madre, il tedesco. L'intero seminario verrà tradotto simultaneamente da un noto professionista, il dott. Alberto Clò di Bolzano, che già a partire dal mese di luglio 2006 sta meticolosamente affrontando il lavoro di preparazione, avvalendosi di tutta la documentazione sul corso che gli è stata fornita, oltre che dei libri scritti da Sprenger e delle sue audiocassette. Sarà dunque come seguire il seminario nella lingua originale, questo anche grazie alle cabine professionali di traduzione simultanea e relativo sistema audio di cui la MaicoAcademy è dotata.

*"La mia sfiducia te la devi guadagnare!"*

*"Troppe volte un dirigente assume un dipendente pensando: deve essere come me, ma un po' più piccolo!"*

*"Nessuno vince la libertà dell'altro!"*

*"Di solito, siamo ciechi per l'aspetto positivo nell' evento negativo!"*

*"La motivazione viene da dentro!  
Motivazione da fuori è manipolazione."*

*"Basta con le lodi! Le lodi sono una manipolazione e pongono chi loda al di sopra di chi è lodato. Di fatto, le lodi servono solo a consolidare le gerarchie!"*

## DICONO DI LUI NELLA STAMPA TEDESCA ED INTERNAZIONALE

- "L'autore di libri sul management aziendale più letto della Germania". (Der Spiegel)
- "L'unico "guru del management" che in Germania meriti davvero questo attributo". (Financial Times Germania)
- "Se c'è un consulente di management aziendale che negli ultimi anni ha davvero mosso le acque, questi è senz'altro Reinhard Sprenger". (Neue Zürcher Zeitung)
- "La stella più fulgida nel firmamento dei docenti". (Training)
- "Il numero uno indiscusso tra gli autori tedeschi di libri sul management aziendale". (Handelsblatt)

*"Basta con gli incentivi di retribuzione. I dipendenti vanno pagati bene ed equamente. Altro non serve!"*

*Alcune massime di Sprenger*

# Scrivono di noi

Tale è stata la risonanza positiva del seminario "Crescita redditizia con rischio calcolato" tenuto in Maico nei mesi scorsi, che la stampa locale altoatesina ha dedicato diversi articoli al tema. In questa pagina trovate la traduzione dell'articolo pubblicato sul "Wirtschaftskurier" (il supplemento del quotidiano Dolomiten dedicato a tematiche di economia) del 28 giugno 2006.

## Maggiore competitività attraverso la crescita della competenza aziendale

"Se il cliente lavora bene..."

... anche la nostra azienda ne beneficia", così ha dichiarato Markus Weishaupt. Il responsabile del processo "Sviluppo Mercato" di Maico per Italia, Spagna, Portogallo e Grecia è promotore di una serie di seminari aziendali con cui l'impresa della Val Passiria intende offrire un contributo concreto per migliorare la competitività dei propri clienti. Nel 2006 oltre 100 clienti parteciperanno all'offerta formativa proposta.

Wiku: Il grossista di ferramenta per serramenti tipo Maico ha il compito di formare i propri clienti?

Markus Weishaupt: Tutte le attività e i progetti che consolidano la competitività dei nostri clienti influenzano positivamente il successo di Maico. È una reazione a catena: se il cliente lavora bene ne beneficia anche la nostra azienda. Si sente spesso affermare che la competenza dei dipendenti è un fattore decisivo per il successo di un'azienda. Ritengo che la competenza dell'azienda o del suo amministratore per il successo o l'insuccesso dell'impresa. Quindi se desideriamo il successo dei nostri clienti, dobbiamo rapportarci con loro in maniera critica e professionale.

Wiku: Quali temi verranno trattati nel seminario?

Markus Weishaupt: Lo slogan del nostro seminario è "Crescita redditizia con rischio calcolato". Verranno analizzate l'importanza di una strategia aziendale ben congegnata, le conseguenze positive derivanti da una gestione del credito orientata al valore fino a giungere alla corretta interpretazione degli indicatori di bilancio. I partecipanti riceveranno un semplice strumento Excel per la simulazione di situazioni di bilancio. Cosa sarebbe successo se l'azienda avesse ridotto i prezzi del 3% e aumentato comunque le vendite del 5%?

Wiku: Quali risultati concreti si attende da questo seminario?

Markus Weishaupt: A breve termine nessuno. Ritengo che il successo di queste iniziative non sia quantificabile in maniera diretta. Credo comunque che accrescano la fidelizzazione del cliente e che attraverso questi seminari sia possibile trasmettere la nostra competenza stimolando la riflessione. L'imprenditore affronta i propri compiti con maggiore consapevolezza e le problematiche aziendali tra Maico in qualità di fornitore e i suoi clienti non costituiscono più alcun tabù. Al contrario il cliente è più aperto ed è realmente possibile realizzare pro-

getti e attività in comune con vantaggi reciproci. A livello di cooperazione strategica, la nostra catena commerciale acquisisce in tal modo caratteri distintivi chiari rispetto alla concorrenza che saranno difficili da imitare o addirittura copiare.

Wiku: Queste iniziative non vi pongono in competizione con le aziende che offrono servizi di consulenza?

Markus Weishaupt: Assolutamente no, anzi! Maico non intende affatto offrire consulenza presso i propri clienti ma unicamente sensibilizzarli su specifici temi che considera significativi. La linea di separazione tra servizio di consulenza e formazione non è ovviamente netta ma il nostro obiettivo non è quello di stipulare contratti di consulenza. Certo riserviamo un valore strategico alla nostra Maico Academy. I partecipanti pagano questo servizio di formazione e quindi ci impegnamo concretamente per offrire seminari di elevata qualità commisurati alla quota di partecipazione!

10 - Südtiroler Wirtschaftszeitung  
Unternehmensführung

## Wachstum in der Praxis

Es ist Aufgabe des Managements, für ein nachhaltiges, gesundes und profitables Wachstum von Unternehmen zu sorgen – und das mit einem vertretbaren Risiko. Dabei kommt es unter anderem auf die richtige Strategie an.

Der Unternehmens- und Strategieplaner Prof. Dr. Arnold Weismann hat in der SWZ vom 3. März über die Kunst, sich ständig zu erneuern, und über die Bedeutung von Innovation für das Wachstum des Unternehmens geschrieben. Nun Weismann begleitet über 15 Jahren in seiner Tätigkeit, in folgendem Beitrag sollen im Anschluss an die Ausführungen Weismanns am 1. das Organisationsmodell und 2. das Organisationsmodell und 3. das Führungsmodell. Das Organisationsmodell – Dieses umfasst bei Maico die Themen Werte, Vision, strategische Ziele, Kernkompetenzen Maico beschafften Mitarbeiter und Verhaltensweisen der Mitarbeiter im Innen- und Außenmodell zum Leben zu erwecken, bedarf es in erster Linie des Geschäftszielvorgabe, die Erarbeitung und professionelle Verantwortung dieser Themen die zentrale Aufgabe des höchsten Führungskreises liegt dann darin, die Aspekte greifbar und verständlich zu machen, um sie dann umzusetzen. In der Umsetzung lassen wir uns seit Jahren an das Ziel-Stufen-Modell von Prof. Dr. Arnold Weismann, das ein einzigartig starkes klar in



Markus Weishaupt

der Organisation folgt der Strategie. Erst sobald wir die klare strategische Ausrichtung des Unternehmens definiert haben, können wir uns mit der Organisation beschäftigen. Gerade in unserem Fall ist das eine große Herausforderung, die uns unsere strategischen Ziele abverlangt: Aufbau unserer neuen Märkte, Spanien, Portugal und Griechenland in professioneller, profitabler Art und Weise. Eine Einstellung von durchschnittlich 100 Millionen Euro jährlich ist ein sehr großes Ziel. Die Organisation muss in der Lage sein, diese Ziele zu erreichen. Die Organisation muss in der Lage sein, diese Ziele zu erreichen. Die Organisation muss in der Lage sein, diese Ziele zu erreichen.

### Strategisch gezielter Kompetenzaufbau!

Interview mit Dr. Markus Weishaupt, verantwortlich für den Prozess Markterweiterung bei Maico in St. Leonhard und zuständig für den Aufbau des neuen Geschäftsfeldes Maico Academy.

### „Wenn der Kunde gesund ist...“

Wegweisung der Wettbewerbsfähigkeit durch unternehmerische Kompetenzentwicklung

### Auszeichnung für MiniMetro

Die MiniMetro wurde im Rahmen der Auszeichnung für die besten Produkte in der Kategorie 'Produkte' für das Jahr 2005 ausgezeichnet. Die Auszeichnung wurde von der 'Wirtschaftskammer Südtirol' verliehen.

## 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:

Alpi Fenster s.r.l.  
Jaufenstrasse 140  
39010 Riffian (BZ)  
info@alpifenster.it  
www.alpifenster.it  
per le fotografie in copertina

Nurith  
C.da S. Maria D'Attoli  
74013 Ginosa (TA)  
nurith@nurith.it  
www.nurith.it  
per le fotografie di pag. 11 e 17

Garone Habitat  
Località San Antuono Z. Industr.  
84035 Polla (SA)  
info@garonehabitat.com  
www.garonehabitat.com  
per le fotografie di pag. 18

Consorzio LegnoLegno  
via Pio La Torre, 11  
42015 Correggio (RE)  
legnolegno@legnolegno.it  
www.legnolegno.it  
per le fotografie di pag. 13 a 15

Omga  
Via Carpi-Ravarino, 146  
41010 Limidi di Soliera (MO)  
info@omga.it  
www.omga.it  
per le fotografie di pag. 12

Logico Team  
Via Salenghi, 29  
38060 Volano (TN)  
info@logicoteam.it  
www.logicoteam.it

**Periodico Tecnogramma** - Sped. in A.P. 70% - DCB Bolzano - N° 2/2004 Autoriz. Dir. Prov. BZ N° 3399/R4 - Registrato tribunale di Bolzano N° 1/91RST Direttore responsabile: E. Krumm - Direttore: W. Reisigl, Cas. post. N. 20 S. Leonardo

Grazie a tutti!

## Voglio abbonarmi a tecnogramma

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

Ditta \_\_\_\_\_

Posizione/Mansione \_\_\_\_\_

Indirizzo e N° civico \_\_\_\_\_

CAP, città e provincia \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

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

Sito internet \_\_\_\_\_ Cliente Maico  Sì  No

Tipologia ditta  Impresa edile

	Settore legno	Settore PVC	Settore Alluminio	Settore allu/leg
<input type="checkbox"/> Costruttore di serramenti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Rivenditore di serramenti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Progettista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Altro (specificare): _____				

Trattamento dati personali  SI

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

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

### COME ABBONARSI

Per ricevere **tecnogramma** in abbonamento gratuitamente compila questa scheda e la mandi tramite posta, oppure via fax al numero **0473 651 459** o compilando la scheda sul sito internet **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