

TECNOGRAMMA

02 / 99

MULTI TREND

La nuova anta/ribalta Scopritela tra poche settimane!

Dopo solo un anno e mezzo di progettazione e avvio della produzione, MAICO presenta oggi il nuovo meccanismo per anta/ribalta in aggiunta al tradizionale MULTI 2000.

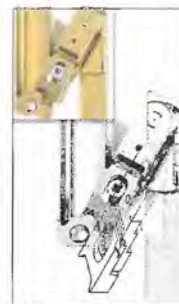
MULTI TREND, innovativo e soprattutto corrispondente alle esigenze di oggi:

- Riduzione dei tempi d'intervento e di registrazione, grazie al nuovo dispositivo alza-anta montato di serie.
- Razionalità nella produzione con tempi di montaggio della ferramenta ridotti.
- Protezione di serie contro gli scassi grazie ai nottolini a forma di fungo montati sugli angoli, che si vanno ad agganciare saldamente negli appositi scontri.
- Differenziazione sul mercato con un prodotto allo stesso tempo innovativo e competitivo, rispondente alle più moderne esigenze.



L'alza anta montato di serie su tutte le cremonesi MultiTrend

multi trend



- Estetica: Finestre belle ed in totale armonia con tutti gli altri componenti di una casa.
- Compatibilità al 100% con tutti i componenti del programma standard per anta/ribalta Multi 2000.

Vi state forse domandando perché una nuova anta ribalta?

Vi invitiamo a qualche riflessione in proposito nella pagina successiva.



Periodico Tecnogramma

Sped. in A.P. 70% - Filiale Bolzano
N° 2/99
Autoriz. Dir. Prov. BZ N°. 3399/R4
Registrato tribunale di Bolzano N°. 1/91RST
Direttore Responsabile E. Krumm
Direttore W. Reisingl, Cas. post. N. 20 S. Leonardo
Rotolongo SpA Via Kravogl 7 - Bolzano

"Le cose che una generazione considera un lusso, la generazione successiva le considera necessità". Soprattutto alle soglie del terzo millennio questa citazione ci appare estremamente veritiera. Tutto cambia ed in modo veloce. Parole d'ordine per chi vuole restare al passo con i tempi e con successo sono "affrontare le problematiche come occasioni per migliorare" ed "adeguarsi alle nuove necessità del mercato pur mantenendo invariato il soddisfacimento delle esigenze di sempre". In quest'ottica mostri quali il "Millennium Bug" si ridimensionano e ci forniscono anzi un'occasione per portare le nostre aziende al massimo livello di organizzazione. Così come l'introduzione dell'Euro quale valuta unica europea ci consente fin d'ora la riorganizzazione delle nostre attività in un'ottica globale e vincente per il futuro. Un fondamentale contributo per una differenziazione unica sul mercato dei serramenti è oggi inoltre a disposizione di tutti i falegnami: il nuovo meccanismo per anta/ribalta Multi Trend, che oltre ad essere fedele a tutte le funzionalità richieste ad una finestra anta/ribalta, soddisfa nel suo standard anche le più moderne esigenze in fatto di razionalizzazione della produzione ed in fatto di sicurezza per l'utente finale. MaicoWin versione 8, il nuovo listino aggiornato, i prodotti novità, un seminario di marketing a misura del serramentista, e altro ancora, vogliono essere gli strumenti che MAICO offre quale contributo per adempiere al nuovo impegno che viene richiesto oggi al mercato. Buona lettura dunque e soprattutto buon lavoro.

INNOVAZIONE MAICO INNOVAZIONE MAICO INNOVAZIONE MAICO INNOVAZIONE MAICO

continua da pagina 1

Perchè una nuova anta/ribalta?

LA STORIA - IL PASSATO

Il sistema per anta/ribalta Multi 2000 fu introdotto in Italia nel 1986. Gli obiettivi correlati alle esigenze di quel tempo erano:

- un sistema per anta/ribalta che garantisse un montaggio razionale e quindi veloce;
- ottime garanzie per il funzionamento dell'apertura della finestra sia ad anta che a ribalta;
- l'applicazione del sistema anche per dimensioni e portate elevate;
- la garanzia di una chiusura perimetrale perfetta del serramento;
- una durata di tutte queste funzioni e caratteristiche garantita nel tempo.

OGGI - PRESENTE E FUTURO

"Le cose che una generazione considera un lusso, la generazione successiva le considera necessità" - (Anthony Crosland).

Le esigenze richieste oggi infatti all'anta/ribalta sono aumentate e quello che un tempo era lusso oggi è normale.

MULTI TREND si propone come nuovo sistema per anta/ribalta in grado di fronteggiare e corrispondere oltre che alle vecchie, anche alle nuove esigenze di oggi. Quali?

Due sono gli elementi chiave in questo senso.



- **Funzionalità che consenta una riduzione dei costi di intervento da sostenere in cantiere.**

Per quanto concerne le registrazioni per esempio, Multi Trend garantisce un notevole risparmio di tempo con le nuove cerniere, il dispositivo alza-anta e il trattamento cerato della superficie dei suoi componenti.

- Componenti e sistemi che garantiscano **protezione certa all'esigenza di sicurezza** sempre crescente.



I furti in appartamento attraverso lo scasso dei serramenti sono in costante aumento.

Non è più possibile ignorare questa esigenza, calcolando che i furti sono in costante aumento e soprattutto quelli che avvengono attraverso lo scasso di una finestra.

I componenti MULTI TREND garantiscono al serramento una **funzione di protezione minima come standard**, grazie ai nottolini a forma di fungo montati sugli angoli.

Il nuovo sistema per anta/ribalta MULTI TREND tiene naturalmente conto e risponde a quelle che da sempre sono le esigenze a cui deve rispondere un serramento, ma soprattutto di quelle che sono le nuove esigenze!

A breve riceverete tutti i dettagli tecnici della nuova tecnologia per anta/ribalta MULTI TREND.

Millennium Bug: problematica "Anno 2000"

Il 1999 è stato l'anno dei virus informatici. Il 2000 sarà l'anno del bug* virtuale generato dal computer? E questo baco sarà davvero così terribile come i mass media ci vogliono far credere?

COS'È?

Vediamo semplicemente di cosa si tratta.

Negli anni 60, quando venne creata la maggior parte dei programmi che vengono utilizzati oggi, si fece in modo nelle date, per questioni di semplicità e risparmio della costosissima memoria del computer, di considerare 2 soli caratteri per definire l'anno; ad esempio il 1992, viene letto da molti computer come 92.

La notte del 31 dicembre prossimo, quindi, accadrà che la cifra 00 (ovvero 2000), potrebbe essere interpretata da alcuni computer come 1900 e quindi causare inconvenienti di molteplice natura.

Facciamo qualche esempio: se una centrale nucleare è stata programmata per essere sottoposta ad una particolare manutenzione ogni 2 anni, allo scadere del 2000 il suo computer penserà che ne siano trascorsi 98 dall'ultimo intervento e quindi per motivi di sicurezza attiverà il blocco dei reattori interrompendo l'erogazione di energia elettrica.

LA REALE PORTATA DELLA PROBLEMATICA

Una parte notevole di questi problemi non riguarda i computer, ma altri prodotti di uso ancor più comune.



Miliardi di strumenti elettronici sparsi in tutto il mondo, quali ad esempio gli elettrodomestici, hanno al loro interno un microchip incorporato.



Due esempi di microchip.

In questo caso il bug da risolvere dipende da quei piccoli microcircuiti che supportano un sistema di datazione a sole due cifre invece che a quattro e sono quindi a rischio di crash col passaggio all'anno 2000.

COSA FARE?

Per quanto riguarda gli elettrodomestici - per esempio - basta informarsi presso i rivenditori o i diretti produttori in merito alla compatibilità con l'anno 2000. Il simbolo ormai noto che garantisce questa compatibilità è "Y2K".

Nel settore serramentistico diventa importantissimo verificare soprattutto i programmi di gestione aziendale

e i programmi che gestiscono la produzione oltre che tutti i macchinari ad essa legati. Per far ciò sarà sufficiente rivolgersi ai fornitori dei macchinari importanti per la produzione interrogandoli in merito alla compatibilità con l'anno 2000.

Con l'avvento del nuovo millennio saremo indubbiamente chiamati a sopportare alcuni malfunzionamenti che potranno caratterizzare le più svariate nostre attività giornaliere.

Per quanto concerne il nostro lavoro tuteliamoci fin d'ora per far procedere tutto correttamente, consentendo così alla nostra azienda di proseguire l'attività con profitto e al sicuro.



Cosa significa Y2K?

La sigla non va pronunciata "ipsilonduecappa" bensì "uaitukèi", con "uai" che è lo spelling della lettera Y, "tu" che è la pronuncia di two (2) e "kei" che è lo spelling della lettera K.

Il tutto è poi l'acronimo di Y(ear) 2K(2000), cioè molto banalmente l'anno duemila, con la K delle migliaia che troviamo anche nei nostrani chilogrammi (Kg), etc.

* L'origine del termine **bug**, che indica un qualsiasi difetto di programmazione del computer, si fa risalire ad una famosa programmatrice americana, Admiral Grace Hopper, che risolse delle anomalie di funzionamento di un computer estraendo un insetto annidato tra i contatti al suo interno.

NEWS PRODOTTI MAICO NEWS PRODOTTI MAICO NEWS PRODOTTI MAICO NEWS PRODOTTI MAICO

Martelline colorate Harmony

Il rivestimento protettivo delle martelline Harmony ha, fra i tanti vantaggi, anche quello di essere colorato in massa.

Il vantaggio consiste nel fatto che anche un graffio in superficie non si evidenzia più di tanto, visto che lo stesso colore è presente nell'intero spessore del rivestimento.

Ampliata la gamma di questa particolare martellina rivestita con ben 7 colori.

La rosetta è disponibile solo nella versione alta 15 mm, con perni 10/12 mm e senza quadro.



Le coloratissime martelline Harmony rivestite.

Codici martelline:

M51880 bianco panna RAL 9001
 M51886 marrone RAL 8019
 M51881 grigio RAL 7035
 M51882 rosso RAL 3002
 M51883 blu RAL 5015
 M51884 verde RAL 6001
 M51885 giallo RAL 1021



Chiave di regolazione nottolino a fungo

Per rendere agevole la regolazione dei nottolini a fungo degli accessori antieffrazione, è stata studiata e realizzata un'apposita chiave.

Disponibile con codice M50993.

Maniglia a cremonese per scorrevole complanare RS

La gamma di colori della maniglia a cremonese per RS 10-15/CF è stata ampliata. Il nuovo colore da ora disponibile è F3 ovvero anodizzato giallo oro.

I codici d'ordine sono i seguenti:

- U40911 (sinistra)
- U40912 (destra).

Cardine con perno a sfilare e regolazione in altezza

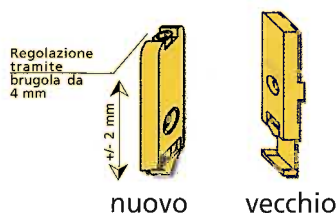
Il nuovo cardine con perno a sfilare e regolazione in altezza unisce i vantaggi del cardine con perno a sfilare alla regolazione in altezza.

In abbinamento con il programma RUSTICO di bandelle (sia per persiane standard che a scomparsa) permette la regolazione sia in altezza che laterale per rispondere ad ogni problematica che subentri nella posa in cantiere.

Scrocco portabalcone

Lo scrocco per portabalcone con codice M27484 è stato sostituito dallo scrocco M20010.

Questo scrocco ha un inserto in nylon ed è provvisto di regolazione della molla tramite una vite a brugola.



Nuovo cardine con perno a sfilare.

NUOVI CONCETTI DI MARKETING PER IL SETTORE DEL SERRAMENTO - RELAZIONE MACO CONGRESS PARTE I

Il piano di marketing per il serramentista

A partire da questo numero di Tecnogramma troverete la relazione "Nuovi concetti di marketing per il settore del serramento" tenuta da H. Steiner al Maco Congress di Salisburgo.

Sicuramente un valido contributo per procurarsi anche nel marketing degli strumenti efficaci e tali da consentire, anche per il futuro, di potenziare ulteriormente la propria posizione sul mercato.

E' questa l'esortazione che vogliamo esprimerVi, augurandovi tutta la fortuna, la forza, il coraggio e l'entusiasmo che il vostro lavoro potrà darvi.



1. Che cos'è il marketing?

Pur essendo usato ed interpretato nelle accezioni più disparate, il termine di marketing abbraccia un concetto assai più ampio rispetto alla mera attività di pubblicizzare e vendere un prodotto, o al soddisfacimento di una determinata esigenza del cliente. Per comprenderne del tutto il significato, quindi, nel testo seguente ci soffermeremo sui tre elementi che più lo caratterizzano:

- la centralità del cliente
- l'attività imprenditoriale
- gli strumenti del cosiddetto marketing mix

Senza voler trattare questi argomenti in modo completo ed esaustivo, ci limiteremo alle considerazioni più importanti e, soprattutto, a quelle più utili e concretamente utilizzabili dai destinatari di questa dispensa.

2. Il tempo da dedicare al marketing

Ciascuno di voi, nella propria veste di imprenditore, si trova ogni giorno a dover far quadrare una sorta di "rettangolo magico" compreso nei seguenti quattro "lati":

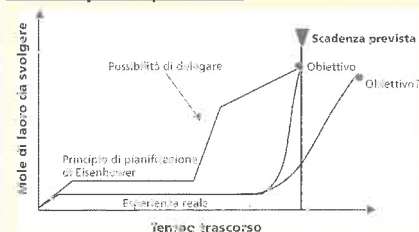
- la redditività economica dell'impresa
- la gestione dell'azienda
- i rapporti con le persone, intese sia come clienti, sia come dipendenti
- la gestione del mercato e la sua centralità nei servizi forniti (il marketing in senso stretto).

In effetti, tutti e quattro questi fattori sono altrettanto determinanti per gestire efficacemente un'impresa, sicché non è sempre facile trovare il tempo da dedicare a ciascuno di essi, ed in particolare alle attività di marketing.

Sovente, le dimensioni di un'azienda non sono tali da giustificare la creazione di un vero e proprio reparto di marketing, e quando non è l'imprenditore personalmente o qualcuno dei suoi dipendenti ad occuparsene a margine delle proprie funzioni, non di rado questa funzione è affidata ad un'agenzia o un ufficio di consulenza esterno. Ma qual è, in questi casi, la scelta più opportuna e conveniente?

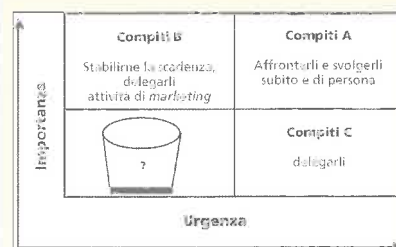
Se si distinguono le cose importanti da quelle urgenti, si nota piuttosto facilmente quanto il marketing rappresenti un fattore determinante. Guardando ai numerosi studi statistici condotti sull'argomento, si nota che, più o meno, il processo che si instaura è sintetizzabile quasi sempre nel grafico seguente:

Ripartizione del lavoro da svolgere sul tempo disponibile:



Stando così le cose, è opportuno chiedersi come risolvere il problema del tempo disponibile, per riuscire, in futuro, a dedicare a questi importanti fattori del marketing l'attenzione sistematica e il tempo che meritano.

Una soluzione può venire dall'applicazione di un modello di Eisenhower:



Indice:

1. Che cos'è il marketing?
2. Il tempo da dedicare al marketing
3. Il piano di marketing
4. L'ideale di sviluppo dell'impresa
5. L'analisi del mercato
6. L'analisi dell'impresa
7. Le questioni strategiche più salienti
8. Gli obiettivi strategici
9. Gli obiettivi di marketing
10. I segmenti di mercato
11. Le esigenze dei clienti e i servizi dell'impresa
12. Gli appalti pubblici
13. Le imprese edili
14. Architetti e progettisti
15. L'edilizia civile nuova
16. Il settore delle ristrutturazioni edilizie
17. I committenti industriali e artigianali
18. Gli strumenti del marketing
19. La configurazione dell'offerta sul mercato
20. La politica dei prezzi
21. La strategia distributiva
22. La gestione del mercato
23. La pubblicità
24. La promozione delle vendite
25. La vendita
26. Come concretizzare un piano di marketing
27. Conclusioni

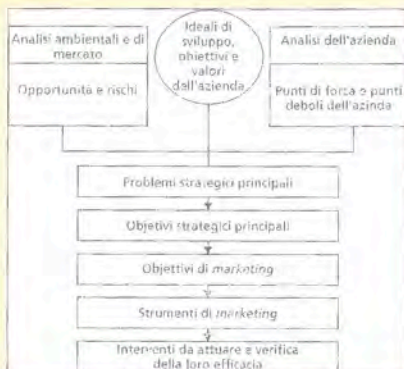
NUOVI CONCETTI DI MARKETING PER IL SETTORE DEL SERRAMENTI - RELAZIONE MACO CONGRESS PARTE I

Poiché, per esperienza, si è portati a considerare le cose urgenti anche le più importanti, se non altro perché le persone ce le presentano come tali, nella pianificazione delle attività di marketing occorre prendersi il tempo necessario, in modo da rendere più agevole e rapida la fase successiva, ossia quella operativa.

Nei capitoli che seguono, quindi, cercheremo di farvi capire come redigere sistematicamente un piano di marketing, e come metterne a frutto gli strumenti ispirandosi al principio della centralità del cliente.

3. Il piano di marketing

Quando ci si appresta a redigere un piano di marketing, è bene seguire un percorso coerente e sistematico come quello seguente:



4. L'ideale di sviluppo dell'impresa

In ogni impresa, l'ideale di sviluppo costituisce una molla propulsiva e un obiettivo primario sia per il titolare, sia per i suoi dipendenti.

Da qui l'importanza di stabilire questo ideale di sviluppo per iscritto, definendone gli aspetti più salienti.

In particolare, l'ideale di sviluppo fa formulato in modo da dare risposta ai seguenti quesiti:

- **Verso quali obiettivi ideali intende muoversi l'impresa?**
- **A quali obiettivi personali puntano l'imprenditore e i dirigenti?**
- **Quali aspirazioni nutrono**

queste persone nel tempo libero e nella vita privata o familiare?

Se si riesce a far conciliare questi tre livelli e a formularne efficacemente gli obiettivi, l'ideale di sviluppo può produrre la sua massima energia propulsiva sull'impresa e sulle persone che vi operano.

Se invece l'imprenditore, o il dirigente, si concentra troppo sul solo livello dell'attività e della gestione aziendale, capita spesso che si manifestano dei fenomeni di esaurimento (il cosiddetto effetto burn-out). Inoltre, quando un imprenditore dedica tutte le proprie energie a realizzarsi sul lavoro, prima o poi è probabile che i suoi interessi divengano inconciliabili con la vita privata e familiare.

Ogni imprenditore, quindi, dovrebbe chiedersi di quanto tempo necessita per sé stesso e per conseguire questi obiettivi, ed anche se riesce veramente a ricavarli gli spazi e i margini di tempo necessari a realizzarsi sia sul piano personale, sia nell'ideale di sviluppo che persegue per la propria azienda.

Infine, è bene chiedersi regolarmente se l'energia che scaturisce dagli obiettivi che ci poniamo è tale da farci lavorare intensamente e sistematicamente alla loro realizzazione.

L'ideale di sviluppo, quindi, è il primo e imprescindibile passo da compiere nella definizione di qualsiasi piano di marketing, poiché senza questo ideale si determinerebbe una situazione simile a quella del celebre detto:

„Dopo aver perduto la rotta, aumentammo il ritmo della remata“.

5. L'analisi del mercato

L'analisi del mercato ha lo scopo di far conoscere all'impresa i fattori esterni che influiscono sul successo o l'insuccesso della sua attività.

E voi? Come vi procurate le

informazioni necessarie a valutare il mercato nella sua realtà attuale e nelle sue prospettive future? Che cosa potreste fare per non commettere errori di valutazione, e quindi per adottare le scelte più corrette per il vostro futuro?

Quali sono, a livello internazionale, le tendenze principali sul piano della salvaguardia ambientale, della redditività economica, degli sviluppi tecnologici, delle scelte politiche e legislative che caratterizzano il mercato?

Come si sta sviluppando tutto il settore della serramentistica? E quali cambiamenti state notando, direttamente e indirettamente, tra i vostri concorrenti?

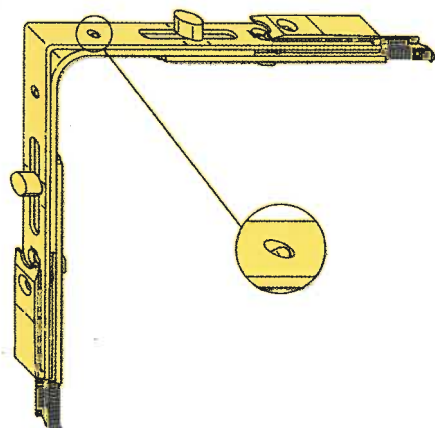
Come stanno cambiando i vostri clienti? Quali esigenze manifestano oggi, e quali potrebbero manifestare in futuro?

Ebbene, per ottenere dati e informazioni su tutti questi aspetti, l'imprenditore dispone di varie possibilità, per esempio:

- ricerche di mercato generali sul settore dei serramenti
- indagini e studi svolti da associazioni di categoria, di fornitori o di utilizzatori
- scambi di informazioni coi fornitori
- creazione di un "comitato dei clienti" per seguire meglio l'evoluzione del mercato dal loro punto di vista
- rilevamento dei potenziali di mercato
- raffronti diretti coi tre concorrenti principali sotto forma di analisi dei punti di forza e dei punti deboli (il cosiddetto branchmarketing)
- raffronti diretti con settori produttivi diversi per dedurne possibili analogie col proprio.

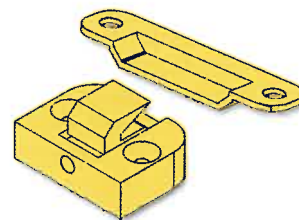
Ovviamente, le possibilità a cui un imprenditore può fare ricorso per conoscere meglio il mercato non finiscono qui, ma fra le tante esistenti, vorremmo presentarvene una in particolare: la creazione di un "comitato dei clienti".

NEWS PRODOTTI MAICO NEWS PRODOTTI MAICO NEWS PRODOTTI MAICO NEWS PRODOTTI MAICO



Movimenti angolari isosceli

Per migliorare ulteriormente la qualità dei movimenti angolari con i lati uguali (170 x 170) la produzione verrà fatta da una nuova macchina di montaggio automatica. Di conseguenza la guida della molla non verrà più saldata, ma tenuta ferma da un clips, fatta eccezione per quelli per trapezio.



Chiusura centrale verticale per HS

Per comprimere uniformemente le guarnizioni a spazzola nella parte centrale dell'alzante scorrevole, esiste una nuova chiusura centrale.

L'articolo con codice U11864 è disponibile da subito.

Per gli scorrevoli HS con guarnizione in gomma nella parte centrale, la chiusura centrale resta quella di prima (M42141).

Nuova cerniera per bilico tondo

La nuova cerniera per bilico tondo presenta due novità:

- la cerniera ha una frizione regolabile e
- un perno per limitare l'apertura a 22° dal battente.

Disponibile la coppia di cerniere dx + sx con i seguenti codici: U42700 (colore F1) e U42701 (colore F5).



Nuova cerniera per bilico tondo.

Inserto cremonese con filetto metrico

Tutte le cremonesi con fori fissaggio martellina hanno ora il filetto metrico.

Si possono usare sia viti metriche M5, che viti truciolari.

Prolunga frontale per serrature HS in colore F1

Per prolungare la serratura dell'alzante scorrevole HS è disponibile un'apposita prolunga da 1 metro anche in colore F1. Codice articolo: M38754.



Inserto cremonese con filetto metrico.

Maicowin: sempre aggiornato



maicowin

Visti i cambiamenti che il prossimo periodo porterà (la nuova anta ribalta Multi Trend ne è l'esempio più eclatante), anche MaicoWin si avvia verso la versione aggiornata 8, che comprende, oltre all'aggiornamento tecnico "MultiTrend" anche una serie di miglioramenti e modifiche a favore dell'utente.

LIRE O EURO?

Oltre ad aver aggiornato il catalogo elettronico con i nuovi articoli MAICO (Multi Trend, antieffrazione, guarnizioni sottoporta, ecc.) è stata modificata anche l'intera gestione dei prezzi. Tutti i prezzi sono disponibili sia in Lire che in Euro.

L'utente può ora scegliere, anche durante il lavoro con MaicoWin, se operare in valuta Lira oppure Euro.

SEMPRE PIÙ BELLO

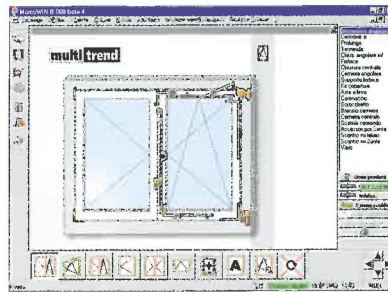
Rivisto graficamente per quanto riguarda tutte le parti di selezione grafica del catalogo, MaicoWin ha assunto, con la versione 8, una veste molto più piacevole in fase di consultazione e molto più consona alle sue molteplici funzioni.

ARTICOLI CON DISEGNI

È stata completata tutta la parte relativa ai disegni corrispondenti a ciascun codice articolo presente nel catalogo.

UTILITÀ SEMPRE MAGGIORE

Nel catalogo elettronico tutte le note di particolare interesse per l'utente sono ora visualizzabili cliccando semplicemente su un simbolo apposito (una graffetta) situato al fianco del codice articolo relativo.



ALL'AVANGUARDIA CON LA NUOVA ANTA-RIBALTA MULTI TREND

Aggiornato lo sviluppo ferramenta sia per il nuovo sistema Multi Trend che per Multi 2000. È l'utente che decide quale dei due adottare come standard.

PORTONCINI

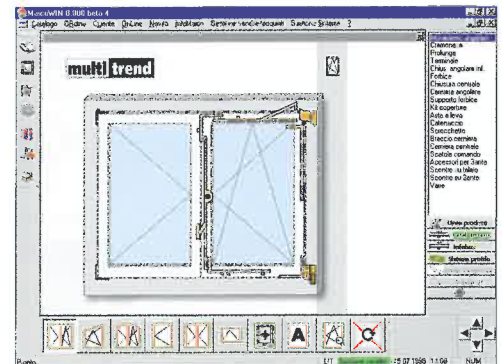
È dell'utente la scelta tra tutte le soluzioni MAICO per portoncini previste nella versione 8 (serrature, cerniere e catenacci).

CALCOLO FERRAMENTA E GUARNIZIONE

Per le finestre l'utente è in grado ora di fare il calcolo della ferramenta ed in più anche quello della guarnizione MAICO per ogni singola posizione nello sviluppo ferramenta.



Il team interno di specialisti MaicoWin.



MILLENNIUM BUG: NO PROBLEM
È stata verificata con successo la



compatibilità di MaicoWin rispetto
alla problematica "Anno2000".

AGGIORNAMENTO VELOCE

È stata alleggerita la procedura di trasferimento e di aggiornamento dei dati di MaicoWin via linea telefonica. Cambiamenti di articoli e modifiche nella composizione ferramenta ora vengono completamente aggiornati attraverso linea telefonica mediante collegamento via modem con MAICO.

HOTLINE MAICOWIN - AL SERVIZIO DEGLI UTENTI MAICOWIN

Per rispondere alle domande degli utenti MAICOWIN è stato formato un team di professionisti MaicoWin. Questo è composto da 4 persone che garantiscono la migliore consulenza telefonica all'utente. Il team usufruisce inoltre dell'appoggio di specialisti della forza vendita esterna che operano su tutto il territorio nazionale.

MAICO SERVICE MAICO SERVICE MAICO SERVICE MAICO SERVICE MAICO SERVICE MAICO SERVICE

EURO - Mancano 650 giorni...

L'introduzione dell'Euro quale unica valuta principale per i Paesi appartenenti all'Unione Europea, per quanto graduale, sarà per molte imprese fonte di problemi gestionali ed organizzativi.

Ma al contempo sarà anche un'opportunità per entrare a far parte attivamente di un moderno sistema economico europeo.

Come si può vedere dalla tabella qui sotto riportata, MAICO seguirà assieme ai propri clienti - passo dopo passo - tutte le tappe dell'introduzione dell'Euro.

Fatta un'attenta analisi delle specifiche problematiche che andranno a crearsi nelle realtà imprenditoriali ed organizzative del nostro settore, MAICO propone inoltre un piano di azioni concrete da seguire, indispensabili per non essere colti impreparati.

ALCUNE PROBLEMATICHE E RELATIVE SOLUZIONI

Per quanto riguarda gli strumenti tecnici edp di vendita è indispensabile assicurarsi che i programmi prevedano campi prezzo con due decimali.

Es. Lire 100.000 = Euro 51,65

Un'altra problematica sussiste dove i programmi EDP riconoscono un'unica unità di prezzo, ovvero il prezzo di vendita inserito si riferisce sempre ad un'unità (es. 1 metro, 1 litro, 1 cartone). I prodotti con valore inferiore sono fonte di grossi problemi:

Es. 1 vite costa 30 Lire calcolate in Euro diventano 0,01549... Euro.



Euro: mancano 650 giorni...

Il computer arrotonda il prezzo secondo le regole matematiche di arrotondamento, così com'è anche stato definito dall'Istituto Europeo Valutario. In pratica, il calcolo sarà il seguente:

0,01549... Euro ~ 0,02 Euro

Questo comporta un aumento di prezzo del 29%.

La soluzione a questo problema è la definizione di nuove unità di prezzo, ovvero il prezzo di vendita si dovrà riferire a 10 oppure 100 unità (pezzi, metri...).

Calcolando lo stesso esempio su 100 viti, la differenza di prezzo tra Lire ed Euro è infatti già notevolmente ridotta:

Es. 100 viti costano Lire 3.000

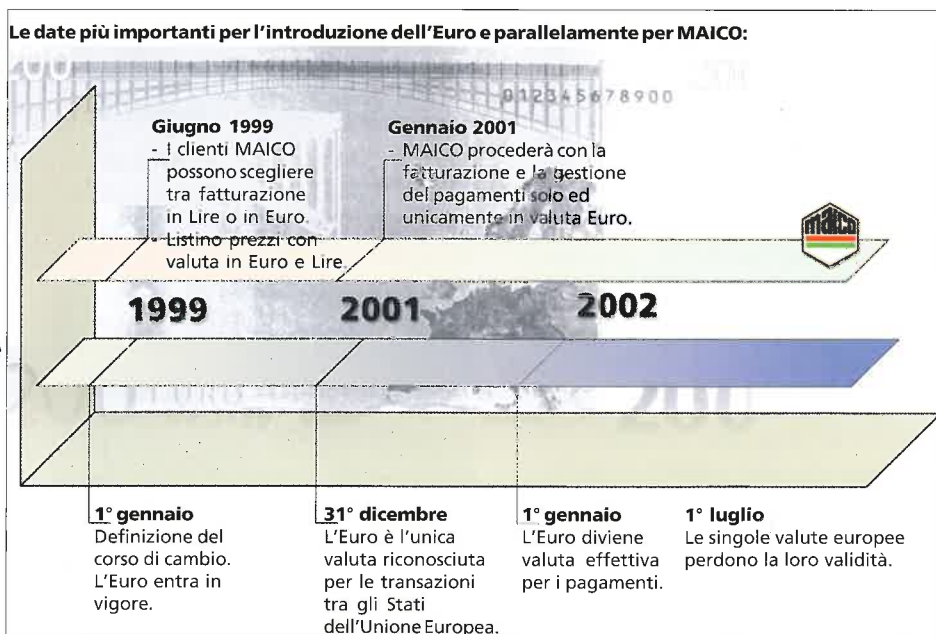
calcolate in Euro corrispondono a 3.000 = 1,5493... Euro

1936,27 arrotondato a:

1,5493...Euro ~ 1,55 Euro

In questo caso, la differenza di prezzo dovuta all'arrotondamento, è pari a meno dell'1%.

LA GIUSTA OTTICA PER AFFRONTARE IL PROBLEMA=CHANCE EURO
Oltre a non farci cogliere impreparati, la promozione di azioni concrete da parte delle aziende consentirà il miglioramento della propria organizzazione, il rafforzamento dei propri sistemi informativi, la riduzione dei costi aziendali e il consolidamento della partnership con i propri clienti. Approfittiamone dunque!



Richiedeteci il prospetto informativo al nr. fax 0473-65 13 02 oppure all'indirizzo e-mail: camo@maico.com

PROGRAMMI PRODUZIONE PROGRAMMI PRODUZIONE PROGRAMMI PRODUZIONE PROGRAMMI

L'informatica al servizio del serramentista

L'informatica ha un ruolo sempre più importante nel settore dei serramenti. Questo è dimostrato dal fatto che sempre più aziende ricorrono al Personal Computer per gestire la loro produzione.

MAICO ha iniziato nel 1991 a seguire questo sviluppo, inizialmente con il programma Data2000 e dal 1997 con MAICOWIN, il pacchetto software MAICO che contiene un catalogo elettronico e un programma di sviluppo ferramenta personalizzabile.

Sin dall'inizio MAICO aveva come obiettivo quello di realizzare un programma aperto e flessibile in maniera che anche altri programmi del settore potessero sfruttare lo sviluppo automatico della ferramenta.

Per esempio sin dagli inizi esiste il collegamento con il programma Gestinf (oggi nella versione Gestinf98) dedicato alla gestione di produzione serramenti, dell'azienda Micromega con sede in Olmi di S. Biagio di Callalta -TV- le quali caratteristiche presentiamo su queste pagine.

Gestinf98 è un programma dedicato ai serramentisti ARTIGIANI O INDUSTRIA, che oltre alla gestione della



produzione dei serramenti rappresenta anche un ottimo strumento per la completa gestione aziendale fino alla parte commerciale con la vendita dal prodotto stesso.

Vediamo le caratteristiche di GESTINF98 nel dettaglio:

LA PROGETTAZIONE è interamente grafica con misure e quotature in scala sia a video che in stampa.

La tipologia di serramenti che è possibile realizzare non ha limiti di forma geometrica: figure speciali, sottotetto, archi ecc...

PREVENTIVI

- 1) Stampa dettagliata
- 2) Stampa riepilogativa.

Controllo del margine di guadagno e controllo del sottocosto con rapporto prezzo/costo.

GESTIONE ORDINI CLIENTI anche questi possono essere stampati in forma dettagliata oppure riepilogativa.

ORDINI A FORNITORI

Dall'ordine cliente è possibile estrapolare l'ordine al fornitore che viene generato automaticamente

GESTIONE DELLA PRODUZIONE

Gestinf98 gestisce la produzione ottimizzando le risorse rendendo possibile:

- Selezione solo degli ordini che costituiranno la commessa di lavorazione.
- Selezione per tipologia di prodotto.



- Creazione dei fabbisogni di materia prima
- Creazione dell'analisi dei tempi
- Sviluppo delle movimentazioni di magazzino di materia prima
- Controllo di fattibilità del modello in esplosione

COLLEGAMENTO A MACCHINE A CONTROLLO NUMERICO

GESTINF98 è collegato a più di trenta tipi di controlli numerici installati sulle macchine di produzione più diffuse.

ANALISI DEI COSTI:

Calcolo e stampa dettagliata dei costi delle materie prime, ore di manodopera, tempi macchina, costi fissi di produzione con grafica dei vari costi suddivisi per tipologia.

LISTINI DI VENDITA

I listini di vendita possono essere creati al metro quadro, a griglia, al pezzo, a varianti in base alla variazione nel modello con gestione dello sconto finale.

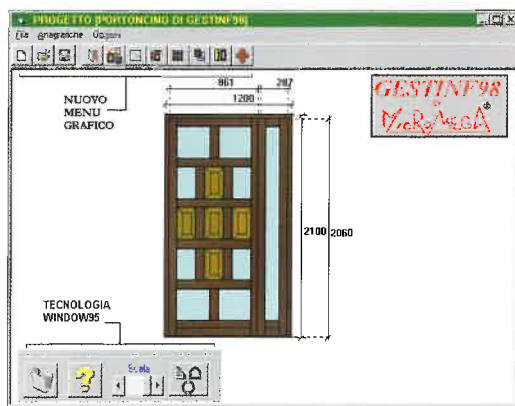
GESTIONE DELLA POSA

Anagrafica dei posatori con i vari numeri di telefono e calendario delle pose.

PROGRAMMI PRODUZIONE PROGRAMMI PRODUZIONE PROGRAMMI PRODUZIONE PROGRAMMI

CALCOLO DEI TEMPI E IMPEGNI MACCHINARI

Al momento della progettazione del modello di serramento, è possibile inserire nell'anagrafica del modello le fasi di lavorazioni che subirà valorizzando il tempo di impegno della macchina in funzione del tipo di calcolo abbinato alla fase stessa.



COLLEGAMENTO A GESTIONALI

GESTINF98 è collegato direttamente ad un software gestionale distribuito da Micromega ma può essere anche interfacciato a gestionali già in dotazione al cliente.

costruttivi di ogni singolo elemento a livello di ordine senza dover costruire un numero elevato di progetti, ma utilizzando un'unico modello base di progetto.

GESTIONE MAGAZZINO

La gestione del magazzino viene attivata dai lanci a produzione impegnando la materia prima per la produzione. Terminata la produzione verrà aggiornata la giacenza e ripristinata la quantità impegnata.

Con l'inserimento in GESTINF98 della tecnologia ad oggetti il software si è allineato alle più moderne tecnologie di sviluppo e di gestione della progettazione. Lavorare con tecnologia ad oggetti significa per l'operatore essere in grado creare modelli di serramenti, porte, scuri ecc.. totalmente parametrici.

STAMPE

GESTINF98 permette di personalizzare le stampe con l'ausilio di potenti strumenti di generazione di stampe. Questo lo possono fare direttamente gli utenti di GESTINF98 senza ricorrere ai tecnici programmatori di Micromega.

LA TECNOLOGIA AD OGGETTI

In GESTINF98 è stata introdotta la tecnologia ad oggetti che permette all'utente di identificare le proprietà di ogni singolo elemento quali: traversi, montanti, ante, vetri ecc... in modo da poter variare i valori

UNA COPPIA VINCENTE
IL SOFTWARE GESTINF98
COLLEGATO A EDI-METRO +
METRO ELETTRONICO

Il computer PALMARE "EDI-METRO" è l'aiutante geniale, discreto, efficiente e preciso che Vi accompagna in cantiere per rilevare le misure.

E' un computer che sta nella Vostra mano, resiste ad un urto di caduta fino a un metro e mezzo dal suolo. Vi permette di inserire dati numerici (misure) o alfanumerici (note) e Vi evita errori di rilevazione, sprechi di tempo perdite di dati.

Il display a cristalli liquidi ben leggibile, a più righe, permette una visione chiara dei dati rilevati.

"EDI-METRO" è collegato ad un metro estensibile che "vede e legge" le misure rilevate senza bisogno che vengano trascritte su carta e automaticamente le trasmette al computer palmare.

Le misure sono automaticamente divise per cantiere e per posizione, in modo che al rientro in azienda il serramentista si limita a scaricarle, tramite un cavetto di collegamento, all'interno di GESTINF98 installato sul PC dell'ufficio.



A TU PER TU CON LE PROVE A TU PER TU CON LE PROVE A TU PER TU CON LE PROVE A TU PER TU

Obbligo di certificazione energetica dei serramenti: Decreto Ministeriale 2 aprile 98.

Riferimenti legislativi

Già su diversi articoli precedenti si è provveduto a descrivere le future modalità di certificazione obbligatorie dei serramenti esterni, correlate alla marcatura CE.

Tuttavia, in funzione di recenti emanazioni di documenti legislativi, già a partire da Novembre 2000 entreranno in vigore i primi obblighi di certificazione di prodotto, che riguardano essenzialmente le prestazioni energetiche (ossia di risparmio energetico e ritenzione del calore) delle finestre.

Sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana n° 102 del 05/05/98 è stato infatti pubblicato il Decreto del Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato del 2 aprile 1998, dal titolo "Modalità di certificazione delle caratteristiche e delle prestazioni energetiche degli edifici e degli impianti ad essi connessi".

Il Decreto, che è correlato alla L. 10/91 relativa al risparmio energetico, pone l'obbligo di certificazione energetica a tutta una serie di componenti dell'edificio, tra cui i serramenti esterni.

Modalità di certificazione

Secondo l'art. 3 "Modalità di certificazione" il serramentista è tenuto a comunicare, con apposita dichiarazione del produttore, le caratteristiche energetiche (permeabilità all'aria, trasmittanza termica, trasmissione luminosa) dell'infilzo alla committenza.

Tali caratteristiche, costituenti appunto la "certificazione energetica" del serramento, debbono essere rilevate mediante specifiche prove di laboratorio, eseguite secondo le norme tecniche di riferimento.

Come già descritto in altre occasioni, le norme di riferimento per tali prestazioni sono le seguenti:



UNI EN 42, che definisce le procedure per la verifica permeabilità all'aria della finestra in oggetto

UNI 7979, che riporta i criteri di classificazione in base alle prestazioni della finestra (per la permeabilità all'aria prevede le classi A1, A2, A3)

UNI 10345, che definisce il metodo di calcolo per la valutazione del potere di isolamento termico del serramento (più correttamente definito come "trasmittanza unitaria della finestra")

Per quanto attiene alla trasmissione luminosa, essendo essa direttamente correlabile al vetrocamera installato, il serramentista dovrà richiedere al proprio fornitore idonea documentazione e adeguata attestazione di conformità a norma, riportante appunto il fattore di trasmissione luminosa.

A fronte dell'esecuzione di queste prove, il serramentista dovrà elaborare una dichiarazione da fornire alla committenza, che riassumerà le informazioni richieste dal DM; la dichiarazione del produttore, oltre a fornire i valori relativi alle prestazioni energetiche fornite dal serramento, dovrà riportare in allegato le informazioni relative all'effettuazione delle prove di laboratorio (si consiglia in tal senso di allegare l'intero fascicolo di prova). E' ovvio che l'attestato di prova emesso dal Laboratorio deve essere intestato al produttore, e non a terzi.

Il Decreto non prevede la riesecuzione di prove di laboratorio nel tempo, nè identifica la tipologia

di serramento su cui effettuare i test: è comunque evidente che il serramentista è tenuto ad emettere una dichiarazione sotto propria responsabilità, ed i valori riportati dovranno tener conto quantomeno del tipo di prodotto, del sistema di apertura, delle dimensioni medie e di altre possibili varianti, che dovranno essere correlate alla fornitura oggetto di dichiarazione.

Tempi

Stante la data di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del Decreto e le specifiche richiamate nel Decreto stesso, l'obbligo di certificazione energetica entrerà in vigore a partire dal mese di Novembre del 2000.

E' comunque consigliabile effettuare (per chi ancora non lo avesse fatto) test di prova prima di quella data; nel caso in cui si rilevassero infatti problemi nel corso dell'effettuazione delle prove, il serramentista avrebbe modo di apportare le necessarie modifiche al prodotto senza oltrepassare la data di entrata in vigore del Decreto.

Per ulteriori informazioni si rimanda al testo di legge, eventualmente richiedibile al Consorzio LEGNOLEGNO (rif. Sig. Mora).

STEFANO MORA
LABORATORIO PROVE
LEGNOLEGNO

URL: <http://www.legnolegno.it/>

**CONSORZIO
LEGNOLEGNO**

MAICO EVENTI MAICO EVENTI MAICO EVENTI MAICO EVENTI MAICO EVENTI MAICO EVENTI MAICO

MACO-MAICO "La produzione di finestre ideale" Salisburgo 28-30 aprile 1999

Dal 28 al 30 aprile di quest'anno si è tenuto il primo "Congresso internazionale di Marketing" organizzato dalla ditta MACO con il titolo: "La produzione di finestre ideale".

Con un afflusso pari a circa 400 partecipanti da quasi tutti i Paesi Europei, questo evento si è dimostrato un pieno successo tanto per i partecipanti, quanto per l'organizzatore.

Obiettivo della manifestazione era di dare ai produttori di finestre informazioni mirate sulle attuali tendenze nella produzione e nella vendita del prodotto "Finestra".

Questo obiettivo è stato raggiunto con 7 conferenze dai contenuti di notevole valore, tenute da altrettanti prominenti rappresentanti del settore serramentistico.



Ing. Ernst Mayer all'apertura dei lavori.



400 partecipanti al Congresso MACO Congress.

Ogni giornata è stata articolata con una serie di relazioni al mattino ed un'esposizione di macchinari per la produzione al pomeriggio nel padiglione 1 della fiera di Salisburgo.

Punti chiave delle relazioni sono stati la razionalizzazione della produzione di finestre, partendo dalla lavorazione completa sul pezzo sciolto per arrivare all'integrazione razionale con i programmi EDP di produzione. Nel pomeriggio sono stati mostrati ai partecipanti interi processi di produzione razionalizzati con l'utilizzo dei macchinari in esposizione.

LE RELAZIONI

La prima giornata è stata improntata sulla produzione di finestre in PVC.

Il Signor Claassen, della ditta Federhenn/Schirmer, ha chiaramente illustrato in che direzione si sta sviluppando la produzione di finestre in PVC.

"Sempre più veloci" e "nessuna operazione manuale superflua" determinano i provvedimenti per la razionalizzazione dei processi lavorativi in questo settore.

Si è vista la gestione dei macchinari attraverso programmi EDP di produzione, il montaggio automatico dei componenti di ferramenta sull'anta, fino al montaggio automatizzato sul telaio.

Un punto debole della catena produttiva sta - a suo avviso - nel montaggio del vetro in quanto è per ora ancora indispensabile per questo operare manualmente.

Il secondo giorno è stato il turno degli specialisti di Marketing e di EDP.

"A cosa ci serve aumentare la nostra produttività, se non organizziamo una distribuzione efficace delle nostre finestre?" - con questa domanda è entrato in campo il consulente di Marketing Herbert Steiner.

Questi ha dimostrato quanto è importante prendersi il tempo necessario per elaborare un proprio concetto di Marketing funzionante.

Un orientamento conseguente al cliente e obiettivi strategici aziendali chiari, sono elementi indispensabili per un'impresa moderna di produzione di finestre.

INNOVAZIONE MAICO INNOVAZIONE MAICO INNOVAZIONE MAICO INNOVAZIONE MAICO

continua da pagina 14

Il Signor Karl-Heinz Hambrügge ha spiegato cosa si può fare oggi con un programma EDP di produzione quali possibilità offre l'informatica per razionalizzare i processi produttivi.

L'ultimo giorno è stato dedicato alle finestre in legno. Come da programma, quattro sono stati i relatori che hanno affrontato i temi, relativamente alla lavorazione completa sui pezzi sciolti anta e telaio.

Il Signor Coralli, collaboratore di un produttore italiano di vernici, ha relazionato in merito alla verniciatura dei pezzi sciolti.

Il Signor Wittmann della ditta Weinig, ha presentato alcuni aspetti critici del mercato del serramento in legno (in Germania



Scorcio sul padiglione espositivo al Congresso MACO.

il segmento di mercato della finestra in legno è pari al 24% contro il 55% occupato dalla finestra in PVC), riferendo ai produttori di finestre in legno quanto essi si possano differenziare solo attraverso la qualità e non con la quantità dei loro serramenti.

È interessato alla documentazione sulle relazioni?

Richieda la Sua copia mezzo fax a Monica Castellazzi al numero 0473/65 13 02 oppure all'indirizzo e-mail: camo@maico.com

Strumenti di lavoro al passo con i tempi moderni

Alle porte del nuovo millennio, MAICO si propone sul mercato con una nuova versione del listino prezzi.

VERSIONE LISTINO PREZZI 1999 AGGIORNATA e completa di:

- tutti i nuovi articoli;
- nuova anta ribalta Multi Trend (in parallelo al tradizionale Multi 2000);
- disegni di quasi tutti gli articoli;
- più dati tecnici sugli articoli;
- prezzi lordi sia in valuta Lire che in Euro (soluzione alla "problematica arrotondamento" con introduzione unità di prezzo - 100 o 1000 pz o mt);
- estetica rinnovata;
- consultazione mirata e pratica.



Il nuovo listino prezzi MAICO 1999.

- Nuovi marchi ufficiali per contraddistinguere i sistemi:
 - anta/ribalta **Multi Trend**;
 - martelline **Harmony**;
 - guarnizioni **Isola**;
 - serrature **Serblock**;
 - scorrevoli **Inlinea**;
 - cerniere **Cernex**.

multi trend
harmony
iso la
serblock
in linea
cernex

I nuovi marchi MAICO.

MOVIMENTO ANGLARE											
Codice		QC	Descrizione		Lira (L. 1000)		Euro (L. 1000)				
A	M2977	50	AAIc con 1 fungo	400	1.650	1	0	0	28.880	13,88	
B	M2952	50	DAIc con 1 fungo	280	400	1	0	0	28.200	14,55	
C	M13212	50	DAIc con 1 nostellino e 1 fungo	400	1.650	1	1	0	29.510	15,25	
D	M11002	50	D con uscita puntale	280	650	0	1	1	16.660	8,69	
E	M11206	50	per serratura continua	400	1.550	0	1	0	22.880	10,65	
F	M24105	50	F con 1 nostellino**	280	650	1	1	0	16.660	8,66	

* Campo di applicazione con ingombro totale 198 mm - 276 mm
** Campo di applicazione con ingombro totale 198 mm - 261 mm

Un esempio di come sono strutturate le tabelle articoli nel nuovo listino Maico 1999.

MEETING DEL SERRAMENTISTA AL TAVOLO CON GLI ESPERTI MEETING DEL SERRAMENTISTA



FNALA
Assomobili-Assoinfissi
Federazione Regionale dell'Emilia Romagna



LA ROCCA DI REGGIOLO

16 OTTOBRE 1999 - REGGIOLO (RE)



Meeting del Serramentista

al tavolo con gli esperti

in collaborazione con:

Progettazione Sistemi di Lavoro

ALLESTIMENTI




40°
CONTROTELAE DA 40 ANNI

VIGHI
PORTE
BLINDATE

PERCHE' IL MEETING

Un incontro con i massimi esperti del settore legno per risolvere i problemi degli imprenditori

FINALMENTE UNA RISPOSTA

- Come ottemperare alla legge 126/97 relativa all'etichettatura del prodotto?
- Quali sono le novità nel campo dei serramenti?
- Come scegliere il giusto prodotto verniciante?
- Come stipulare un corretto contratto di vendita?
- Come sarà la vostra falegnameria del futuro?

per informazioni e prenotazioni rivolgersi a:

**CONSORZIO
LEGNOLEGNO**

Via Caduti delle Reggiane, 19
42100 Reggio Emilia - Italy
Tel. 0522.922480
Fax 0522.922475
http: www.legnolegno.it
e-mail: legnolegno@legnolegno.it