

NOVITÀ E PROGETTI ALPHACAN

Accessori per i sistemi PFS e PFS mini

La gamma degli accessori per i sistemi PFS e PFS mini è stata ampliata con l'inserimento di alcuni prodotti che contribuiscono a rendere più versatili i due sistemi scorrevoli in linea. Ecco una sintetica descrizione dei nuovi articoli:

- carrello di scorrimento applicabile al sistema PFS mini adatto per ante scorrevoli di piccola dimensione (fig. 1);
- carrello di scorrimento con regolazione applicabile all'anta dello scorrevole PFS senza bisogno di alcuna lavorazione supplementare (fig. 2);
- manigliotto di chiusura a conchiglia abbinabile al sistema scorrevole PFS mini; il nuovo prodotto, completo degli scontri di chiusura, è applicabile al battente dello scorrevole con una semplice lavorazione di fresatura (fig. 3).

I nuovi articoli accessori per i sistemi scorrevoli in linea sono illustrati nelle immagini qui riportate.

RICERCA E SVILUPPO

a cura di Maurizio Mazzurana

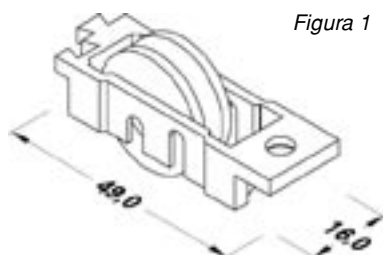


Figura 1

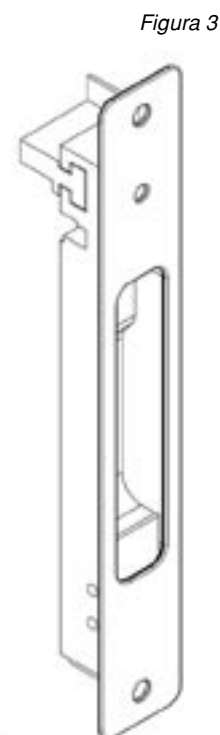


Figura 3

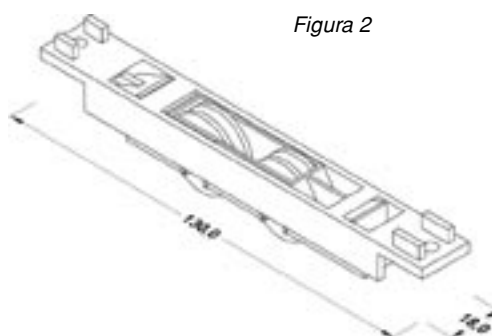


Figura 2

System Class: traversa per telaio da 72 mm

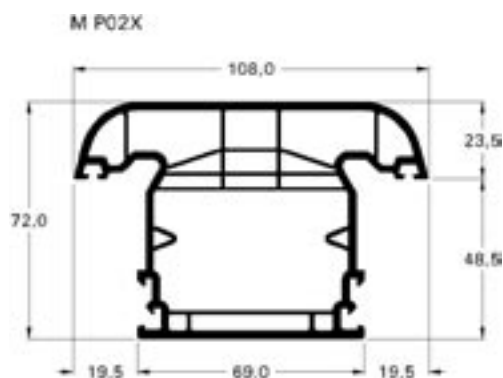
E' stato recentemente sviluppato il profilo da traversa per il telaio del System Class a due guarnizioni nella versione con profondità di 72 mm.

La nuova realizzazione ha comportato lo studio della geometria del profilo con l'obiettivo di ottimizzarne le caratteristiche dal punto di vista della statica, delle proprietà meccaniche, dell'isolamento termo-acustico e della funzionalità di assemblaggio.

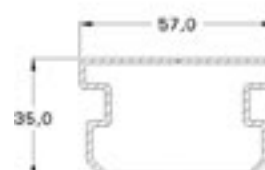
La dimensione del profilo e la particolare struttura a cinque camere interne della traversa permette di soddisfare le esigenze di isolamento termo-acustico richieste al serramento realizzato con il System Class. La presenza delle canaline interne di fissaggio facilita inoltre l'assemblaggio della traversa tramite la giunzione meccanica con le viti di testa.

Il nuovo progetto ha previsto anche la realizzazione del profilo metallico di rinforzo sagomato abbinabile alla traversa per rispondere alle esigenze di statica del serramento.

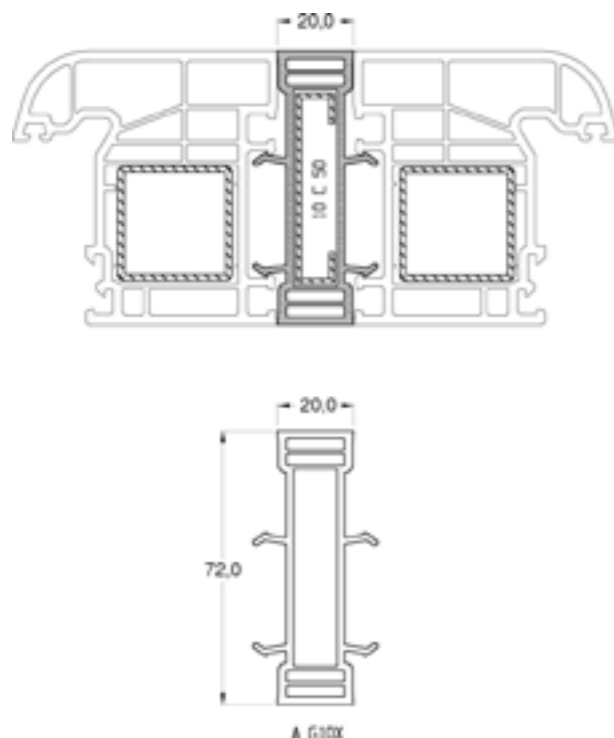
Negli schemi qui riportati è rappresentata la sezione della nuova traversa con il profilo metallico di rinforzo abbinato.



R S22D



Profilo di aggancio per telai da 72 mm



Il profilo aggiuntivo di accoppiamento per i telai con profondità di 72 mm è stato recentemente realizzato per permettere la giunzione dei profili multicamera e conferire al serramento l'apporto statico necessario per realizzare le vetrate con dimensioni importanti.

Sul nuovo profilo sono state previste le cinque camere interne per assicurare la continuità di isolamento termo-acustico della sezione del profilo accoppiato ai telai con profondità di 72 mm. Le alette di aggancio a scatto facilitano inoltre l'accoppiamento con il fondo dei telai durante la realizzazione del serramento.

L'abbinamento del nuovo profilo con il rinforzo in acciaio di dimensioni 10x50 mm consente di incrementare il momento di inerzia della sezione del serramento per resistere alle sollecitazioni meccaniche agenti sulla vetrata realizzata.

Nella sezione qui riportata è rappresentato il nuovo profilo di accoppiamento per i telai con profondità di 72 mm.

Nuovi cartelloni da officina



Sono stati recentemente realizzati i nuovi cartelloni da officina che riproducono l'intera gamma di sistemi Alphacan.

I nuovi documenti, che riportano i prodotti Alphacan suddivisi per sistema di profili, sono disponibili nei formati tipo "poster" (con dimensioni 70x100 cm) e versione "da scrivania" (con formato A3) per rispondere alle esigenze di praticità degli operatori che necessitano di uno strumento facilmente consultabile sul posto di lavoro.

La particolare scelta cromatica e la disposizione dei prodotti sui cartelloni caratterizzano visivamente le gamme di sistemi Alphacan:

- System MD
- System Class
- Sistemi scorrevoli
- Sistemi oscuranti e System PP
- Profili aggiuntivi

Pannelli per porte "ZAFFIRO" e "DIAMANTE"

Si amplia la gamma con caratteristiche tecniche e prestazionali particolarmente affidabili

Fra le innovazioni più interessanti della proposta Alphacan, l'ampliamento della gamma dei pannelli per la realizzazione di porte d'ingresso risulta essere di assoluto rilievo. Allargando la gamma di opzioni, Alphacan si prefigge di coprire tutte le esigenze per le diverse applicazioni di questo tipo di prodotti. Oggi vengono infatti proposte due linee di prodotto: la serie **Zaffiro** e la serie **Diamante**.



La serie *Zaffiro* è caratterizzata da pannelli realizzati in MDF idrorepellente a tre strati, rivestiti con film acrilico colorato o tipo legno. Il materiale di base utilizzato, **MDF exterior WJ**, è stato ideato per garantire una stabilità dimensionale e prestazionale in ambienti particolarmente umidi. E' il prodotto a prestazioni più elevate oggi sul mercato. A fianco della versione con *bugnatura*, classica e proposta al mercato ormai da oltre dieci anni, si

è aggiunta la versione con *disegno a rilievo*; entrambe sono naturalmente disponibili su un'ampia gamma di modelli sia in versione cieca sia vetrata. La gamma è completata da un'ampia possibilità di soluzioni per persiane e scuretti così come pannelli per porte d'ingresso blindate.

La serie *Diamante* è invece caratterizzata da pannelli tipo sandwich: lastre di alluminio, interna ed esterna, rivestite con film acrilico colorato o tipo legno, che racchiudono il materiale di isolamento **PIRALL**. Materiale innovativo, il **PIRALL** è affidabile, leggero e con caratteristiche di isolamento termico incomparabili. Queste eccellenti proprietà sono ottenute da una particolare formulazione di schiume rigide con speciali additivi che conferiscono al prodotto eccezionali caratteristiche meccaniche. Studiata in collaborazione con aziende chimiche d'avanguardia e nel pieno rispetto delle più rigorose leggi in materia ambientale, il **PIRALL** è inoltre esente da CFC e vanta una reazione al fuoco di classe B2.



Tutti i modelli di entrambe le serie sono garantiti per dieci anni da rigonfiamenti o alterazioni dovute ad eventuali infiltrazioni d'acqua. I vetri applicati sono sempre isolanti e di sicurezza; composti da almeno un vetro stratificato, l'altro può essere decorato, stampato o satinato.

Interessante ed ampliata anche la gamma degli accessori di finitura per le porte, come maniglioni, pomoli o batacchi. Gli accessori sono in PVD, cioè ottone con una speciale protezione in titanio. Questo tipo di finitura ci permette di poter garantire a vita la durata della brillantezza di questi accessori.

Per la presentazione di questi prodotti sono stati realizzati due specifici dépliant che illustrano i diversi modelli nelle possibili varianti e soluzioni di colore. Questo strumento, proposto ai diversi target di utenti, sarà particolarmente utile al serramentista nella fase di presentazione del prodotto.



Pillole di posa in opera (5)

IL POSATORE E LA COMUNICAZIONE AZIENDALE

All'interno dell'intero processo di vendita del serramento che ha inizio con il contatto con il venditore, la visita alla show room, la scelta dei particolari costruttivi del prodotto e si definisce con l'accordo economico, la fase che il cliente finale ricorda maggiormente è rappresentata dall'operazione di installazione del manufatto. Per la sua lunga durata rispetto alle altre fasi, l'intervento del posatore costituisce l'operazione determinante nel rapporto di fornitura ed è in grado di influenzarne la riuscita, sia per la qualità del lavoro che per l'aspetto di "comunicazione aziendale". L'importanza della figura del posatore nel processo di vendita è maggiormente rafforzata dal fatto che a lui è affidata anche l'operazione di "chiusura dei lavori del cantiere" che deve avvenire necessariamente con la massima soddisfazione del cliente.

Qui analizziamo due differenti ambiti di posa del serramento con le principali prerogative che li caratterizzano.

• La posa nell'ambito della cantieristica

Per quanto riguarda la buona riuscita dell'attività in questo ambito sono essenziali due fattori.

- **Abilità e capacità professionale nell'operare:**
 - competenza ed esperienza nelle fasi di messa in bolla, fissaggio, sigillatura, isolamento, regolazione, ecc.
- **Rispetto delle tempistiche:**
 - esecuzione delle operazioni necessarie, senza perdite di tempo.

• La posa nell'ambito del privato

L'installazione del serramento in casa privata implica una grossa mole di lavoro del posatore a contatto con il cliente. Per tale motivo, oltre all'abilità tecnica è di grande importanza la capacità di comunicare positivamente seguendo regole comportamentali basilari. Il cliente valuta l'abilità tecnica dell'operatore sulla base di tre fattori.

- **Attrezzatura tecnica completa:**
 - valigie con attrezzature perfettamente fornite;
 - strumenti di misura e di lavoro funzionanti ed in buono stato;
 - avvitatori di nuova generazione, ecc.
- **Conoscenza approfondita di ogni dettaglio tecnico:**
 - tecniche di produzione ed assemblaggio del serramento;
 - caratteristiche prestazionali dell'infisso;

- sistemi di chiusura;
- tipologie di vetrate utilizzate, ecc.
- **Scrupolosa precisione in ogni fase del lavoro:**
 - pulizia del falso telaio;
 - verifica dell'allineamento e del piombo;
 - ancoraggio;
 - sigillatura;
 - montaggio dei copribili;
 - regolazione, ecc.

La professionalità del posatore è percepita dal cliente soprattutto attraverso il "linguaggio verbale e non verbale" che il posatore riesce ad esprimere. Ecco, in sintesi, le principali regole comportamentali alle quali attenersi durante il processo di posa.

- **Cura della persona:**
 - pulizia personale;
 - camice o tuta da lavoro adatti, ecc.
- **Attenzione all'abitazione del cliente:**
 - rispetto per l'ambiente in cui si opera;
 - accurata pulizia al termine dei lavori;
 - non fumare;
 - relazioni tra i componenti della squadra di montaggio adeguate all'ambiente abitativo (linguaggio, volume della conversazione, ecc.).
- **Attenta informazione al cliente:**
 - essere in grado di rispondere alle domande del cliente;
 - rassicurare efficacemente il cliente per la scelta operata;
 - essere consapevoli che con le informazioni date si è in grado di dare grandi benefici ai fini della soddisfazione del cliente, oppure si possono, al contrario, creare danni rilevanti.
- **Identificazione con l'azienda fornitrice:**
 - consapevolezza che si sta rappresentando l'azienda fornitrice dei serramenti;
 - sintonizzarsi con la politica di comunicazione dell'azienda o del rivenditore per il quale si opera;
 - incrementare il livello di fedeltà per l'azienda o per il rivenditore.
- **Situazioni da evitare:**
 - assoluto divieto di rivolgersi al cliente con frasi del tipo: "Io non so niente", "Mi hanno detto di fare questo lavoro ma...", "Ne parli con...", che rischiano di compromettere l'immagine aziendale e di creare ansia per le scelte operate dal cliente.

