

## Amministrazione e Finanza in Alphacan QUELLI CHE FANNO TORNARE I CONTI

Forniture, fatture, pagamenti, incassi, flussi finanziari: il fulcro della gestione aziendale

*Proseguiamo, in questa rubrica de Il Nodo, con la presentazione dei vari dipartimenti operativi di Alphacan. Questa volta è il turno dell'Amministrazione, i cui uffici si trovano presso la sede di Pergine.*



Limitandosi ad una definizione piuttosto generica, il dipartimento Amministrazione e Finanza assicura la corretta tenuta della contabilità e la tempestiva effettuazione di tutti gli adempimenti fiscali.

In realtà, i compiti di questi uffici sono molteplici e suddivisi tra un'area amministrativa e una finanziaria. Si tratta di servizi di grande importanza per l'azienda. L'Amministrazione si occupa del controllo della corrispondenza tra forniture, fatture ricevute e loro pagamento, della contabilizzazione degli incassi dei clienti, del calcolo e del pagamento delle provvigioni alla rete di vendita esterna, della determinazione e del

controllo dell'affidamento da concedere al cliente, con la relativa autorizzazione alla vendita. A questo va aggiunta l'attività dell'area più strettamente finanziaria, che garantisce la gestione, il controllo e la programmazione dei flussi finanziari in funzione delle disponibilità e delle esigenze aziendali. Il dipartimento nel suo insieme si preoccupa di inoltrare alla casa madre le informazioni fondamentali relative alla gestione dell'azienda, grazie alla collaborazione del reparto Controllo ed Informatica. L'intero servizio amministrativo e finanziario fa capo, naturalmente, alla Direzione Generale, alla quale vengono riportate ogni iniziativa e decisione.

L'Amministrazione Alphacan è composta da un team ben affiatato di collaboratori che, suddividendosi i compiti, offrono un servizio davvero valido e funzionale. Li presentiamo uno per uno.



### Alberto Capurro

42 anni, è nato ad Imperia e attualmente è domiciliato a Parma, dove vive con la moglie e due figli. Da aprile 2003 è subentrato al dottor Paolo Malossini nella posizione di Responsabile Amministrativo e Finanziario. Grazie agli studi intrapresi ed ai suoi precedenti incarichi, ha una professionalità più che consolidata in ambito amministrativo e finanziario. Come egli stesso si descrive, è una persona solida e rigorosa, seppure flessibile, che ha fiducia nei collaboratori e li coinvolge volentieri nel lavoro quotidiano. Grazie a queste caratteristiche, supervisiona efficacemente tutta l'attività del dipartimento amministrativo.

Oltre a dedicare tempo ai suoi bambini, che lo impegnano molto, ama praticare sport di vario tipo, tra cui spinning ed escursioni in montagna. Apprezza particolarmente anche il mare, dove si reca in vacanza, e soprattutto i viaggi.

### Nadia Agostini

40 anni, lavora in Alphacan dall'ottobre 1986. Fin dal suo arrivo in azienda ha sempre svolto compiti amministrativi. Per descriverne alcuni, si occupa della contabilità generale, della conciliazione con le banche, del pagamento di fornitori non usuali e della gestione delle note spese interne all'azienda. Collabora naturalmente a stretto contatto con gli altri colleghi del dipartimento.

È mamma di una bambina, Federica, di quattro anni e mezzo, alla quale – inutile dirlo – dedica tutto il suo tempo. La lettura è sicuramente l'hobby che l'appassiona maggiormente quando ha qualche ora a disposizione.



### Laura Galler

28 anni, è entrata a far parte del team Alphacan nel febbraio 2001, in sostituzione di una collega che al momento era in maternità. L'anno successivo è stata assunta a tempo indeterminato. Precedentemente aveva lavorato per un'azienda di Trento e poi di Mezzolombardo, in entrambi i casi in ambito amministrativo. La sua esperienza in contabilità è pertanto piuttosto completa. Attualmente si occupa della registrazione e del pagamento delle fatture dei fornitori, sia italiani che esteri, oltre che della stampa dei registri IVA, e predispone il materiale necessario per la compilazione del modello Intrastat.

Nel tempo libero ama dedicarsi alla lettura e, in alcuni casi, alla preparazione di prelibati piatti culinari. Le piace praticare periodicamente vari sport, anche all'aria aperta, dalla palestra alla bicicletta e al nuoto.



### Elena Mameri

43 anni, si trova in Alphacan, presso lo stabilimento di Arco, da circa sette anni. In continuo contatto con i colleghi di Pergine, si occupa principalmente del controllo delle fatture dei fornitori, collaborando quindi essenzialmente con Laura Galler. Segue inoltre altri compiti correlati, quali la tenuta dei registri dei conti di lavorazione, il controllo della situazione degli investimenti che mensilmente è inviata alla casa madre, ed incarichi di altro tipo.

La sua più grande passione è senza dubbio la famiglia: per essere più vicina possibile alle figlie è infatti diventata dirigente sportivo di una società di pallacanestro femminile. Questo hobby, piuttosto impegnativo, l'ha portata ad avere quasi tutti i fine settimana impegnati. Quando le rimane un po' di tempo libero, ama fare lunghe passeggiate in montagna e cucinare.



### Franco Rigolon

37 anni, assunto in Alphacan nel 1997. Si occupa della gestione dei crediti ai clienti e dei fidi commerciali, dell'autorizzazione degli ordini e della tesoreria. Data la natura dei suoi compiti, collabora in stretto contatto con i colleghi degli uffici commerciali, sia Italia che estero.

Laureato in Economia e Commercio, prima di arrivare in Alphacan ha svolto altri incarichi, tra i quali il professore di matematica presso un istituto tecnico.

Sposato con Leila, ha un bambino di 8 mesi di nome Andrea. Tra i suoi hobby vi è lo sport in genere, con una spiccata predilezione per il calcio. Da qualche tempo a questa parte, però, si tratta più di una passione da spettatore che da atleta.



### Paola Pintarelli

37 anni, è entrata in Alphacan dodici anni fa. Attualmente segue tutta la parte amministrativa che riguarda i clienti italiani ed esteri, controllandone i pagamenti e gli insoluti, e gestisce la situazione degli agenti e dei rappresentanti, calcolandone le provvigioni. Anche nel suo caso è necessaria una collaborazione con gli addetti commerciali.

Le sue precedenti esperienze lavorative rientravano sempre nell'ambito della contabilità, che conosce pertanto approfonditamente.

Nel tempo libero ama dedicarsi alla lettura e allo sport in generale. In particolare, però, ama praticare lo sci nella stagione invernale e la mountain bike nei periodi estivi.



**L'ESPERIENZA DI UN AGENTE ALPHACAN**

Riccardo Brancaleone, agente Alphacan per il Nord-Est, si racconta.



Riccardo Brancaleone

Sono agente responsabile dell'area Nord-Est d'Italia e collaboro con Alphacan da 17 anni. La mia zona è molto ampia ed il mercato molto vario: raggruppa in sé grandi differenze per tradizione e cultura, che si ripercuotono anche sulle esigenze dei clienti e sulle necessità di tipologie di prodotti diversificati. Pensiamo, per esempio, ai sistemi per scuri e persiane: esistono più di 12 tipologie diverse per coprire le esigenze del territorio del Triveneto ed Emilia Romagna.

In quest'area, caratterizzata da un tessuto industriale importante anche se settorialmente disomogeneo, i nostri clienti - artigiani e piccole e medie imprese - sono quanto di meglio l'economia delle singole e specifiche realtà territoriali possono esprimere e rappresentano l'anello finale della nostra filiera commerciale.

Tutti i serramentisti che usano i nostri sistemi, e che sono i nostri partners, sono da considerare - ritengo - anche i nostri più importanti collaboratori perché, oltre a credere come noi al valore del serramento in PVC, ci aiutano a migliorarlo con le loro puntuali segnalazioni.

Le esigenze di ogni singolo cliente devono essere anche le nostre; sono le esigenze di un'area in crescita che affronta un mercato che sta maturando in fretta e che richiede sempre nuovi strumenti per essere al passo con la concorrenza. O meglio, per essere possibilmente un passo più avanti.

Aiutare i clienti a riconoscere questa trasformazione del mercato: questo è anche il mio compito.

Per questo ormai da tempo la nostra attenzione è rivolta a tutti gli eventi che parlano del nostro prodotto: fiere, manifestazioni, incontri e contatti con professionisti, con enti e con produttori di serramenti, anche non necessariamente in PVC.

La mia formazione professionale poggia sul conseguimento del diploma di maturità tecnica per geometra, ottenuto il quale affrontai il mondo del lavoro cogliendo ogni occasione che mi facesse costruire un bagaglio di esperienza utile a realizzare un lavoro che fosse basato sulla comunicazione ed i rapporti personali. La vendita abbinata a prodotti tecnici: era sicuramente questa la direzione verso la quale dovevo rivolgermi per realizzarmi professionalmente.

Mi occupai, all'inizio, di pavimentazioni. Lavorai poi, per un periodo, in un ufficio di import-export specializzato nella vendita di pipe-line e valvole industriali, ma ebbi una sorta di amore a prima vista, nell'80, per un prodotto che non sapevo esistesse: il serramento in PVC.

Fui assunto in un'azienda di piccolissime dimensioni, che grazie alla volontà e determinazione del suo titolare aveva intrapreso l'avventura della produzione di serramenti in PVC. Il mio ruolo e le mie mansioni riguardavano tutti gli aspetti di carattere organizzativo della produzione, la preventivazione, la vendita, gli aspetti tecnici, il rilievo misure, tutto ciò che riguarda la vita di un'azienda serramentistica, in pieno affiancamento al titolare.

Strano questo prodotto; non lo conosceva

nessuno, era difficile da vendere, ma aveva tante e tali caratteristiche da candidarlo ad un posto di tutto rispetto nel mercato italiano. Troppo bello per essere vero, questa era una sfida dalla quale si poteva intravedere in fondo un risultato estremamente interessante.

Belle esperienze quelle vissute! Ad un certo punto, però, scatta la voglia di utilizzare il proprio bagaglio professionale in modo diverso.

Fu così che 17 anni fa iniziò la mia collaborazione con la allora Profilia S.p.A. e subito mi resi conto del cammino che avrei potuto affrontare con un'azienda in trasformazione, seguendo l'evoluzione di un prodotto.

Dinamismo, voglia di fare, capacità di affrontare qualsiasi richiesta e valutare ogni piccolo segnale che viene dal mercato, per trasformarlo rapidamente in risposta, in prodotto: questa è la forza del clima che si vive in Alphacan!

Facendo alcune riflessioni sul mercato, la si-

tuazione attuale per quanto riguarda la zona di mia competenza, è di forte espansione. La finestra di PVC ha raggiunto una discreta quota di mercato, decisamente superiore rispetto a quelle di altre macroaree d'Italia, anche per l'influenza delle vicine Austria e Germania, dove questo prodotto copre quote prossime al 50%!

Questo sviluppo, però, impone che l'azienda serramentistica diventi sempre più forte, più organizzata, più sviluppata tecnologicamente e commercialmente.

Secondo il mio punto di vista, il mercato in un prossimo futuro sarà diverso da quanto siamo abituati a vedere. Il servizio al tecnico progettista, il servizio al cliente finale, la varietà sulla scelta dei prodotti, la visibilità e la ricerca di un comportamento fortemente identificabile della nostra offerta: queste sono le cose vincenti di una partita sempre più impegnativa che ci troveremo a giocare tutti noi.

## Il serramento in PVC PRIMA LO SNOBBAVO, ORA LO PREFERISCO

Loris Lucatello, architetto veneziano, in questa intervista spiega la sua conversione verso il serramento in PVC

di Riccardo Brancaleone

### **Come vede e come valuta l'inserimento del serramento in PVC nel contesto dell'edilizia moderna?**

Ho fatto uso del serramento in PVC generalmente nei casi in cui era necessario un serramento per così dire "adatto ad essere maltrattato", ad esempio in cantine, cucine di ristoranti, edifici ad uso sportivo, oppure quando il committente me ne richiedeva l'applicazione. Sono stato per molto tempo un po' contrario all'uso di questo tipo di serramento nell'edilizia residenziale di pregio, ma ora non più. Grazie alle varie soluzioni estetiche e alle molteplici varianti di colore, mi sono reso conto che questi serramenti possono essere adattati a qualsiasi tipo di contesto abitativo.

A parte Venezia città, in particolare il centro storico, dove c'è un'attenzione particolare ai restauri spesso controllati dalla Sovrintendenza ai Beni Culturali, nell'ambito di realizzazioni



Loris Lucatello

di complessi residenziali il serramento in PVC si colloca certamente alla pari, se non meglio, degli altri materiali tradizionali come legno e alluminio.

### **Lei crede che queste siano le prospettive e le tendenze per i prossimi anni?**

Sì, credo che queste siano delle condizioni

che già stiamo vivendo, almeno qui in provincia di Venezia e Treviso. Ci sono già dei complessi di appartamenti, anche di notevoli dimensioni, realizzati con l'inserimento di serramenti in PVC ed il risultato sembra buono. L'edilizia scolastica, poi, utilizza questo tipo di serramento già da molti anni.

Nell'ambito invece delle costruzioni realizzate da imprenditori edili dove si bada soprattutto al realizzo, non credo sarà facile neanche in futuro usare serramenti diversi dal legno, che rimane sempre nell'immaginario collettivo legato alla tradizione e spesso anche la soluzione economicamente più vantaggiosa. Ritengo però che chi ha ben chiari i grandi vantaggi del serramento in PVC, a partire dall'assenza di manutenzione al notevole isolamento termico, ne richiederà sempre più l'applicazione per la propria abitazione.

***Diamo uno sguardo al passato: Le sembra che il serramento in PVC sia cambiato negli ultimi anni?***

Oggi, soprattutto grazie alle molteplici varianti di finiture tipo legno, il serramento in PVC è certamente molto migliorato ed è confondibile con il legno vero; anche la sagoma dell'anta e del telaio è più bella ed armonica, avendo gli spigoli arrotondati. Sicuramente sono stati fatti dei passi avanti verso il miglioramento estetico e credo che sia migliorata anche la tenuta dei colori. Una volta il PVC si sbiadiva, ora non più!

Credo però che si debba dare più possibilità al progettista di effettuare una scelta ancora più estesa di colori, forme e soluzioni tecniche ed estetiche e forse il serramento in PVC in questo può fare ancora grandi passi avanti.

***Quali strumenti, secondo Lei, aumenterebbero la conoscenza del serramento in PVC?***

Appunto quanto dicevo prima: offrire una gamma ampia e completa di soluzioni è la strada maestra per aumentare la conoscenza e la diffusione del serramento in PVC. E poi, comunque, l'informazione rivolta ai progettisti credo sia molto importante, perché purtroppo spesso ci mancano aggiornamenti su nuovi prodotti, su nuove soluzioni possibili. È sempre molto gradito da tutti i progettisti ricevere informazioni direttamente dai funzionari di aziende produttrici, perché per noi è il modo più veloce e sicuro di aggiornarsi.

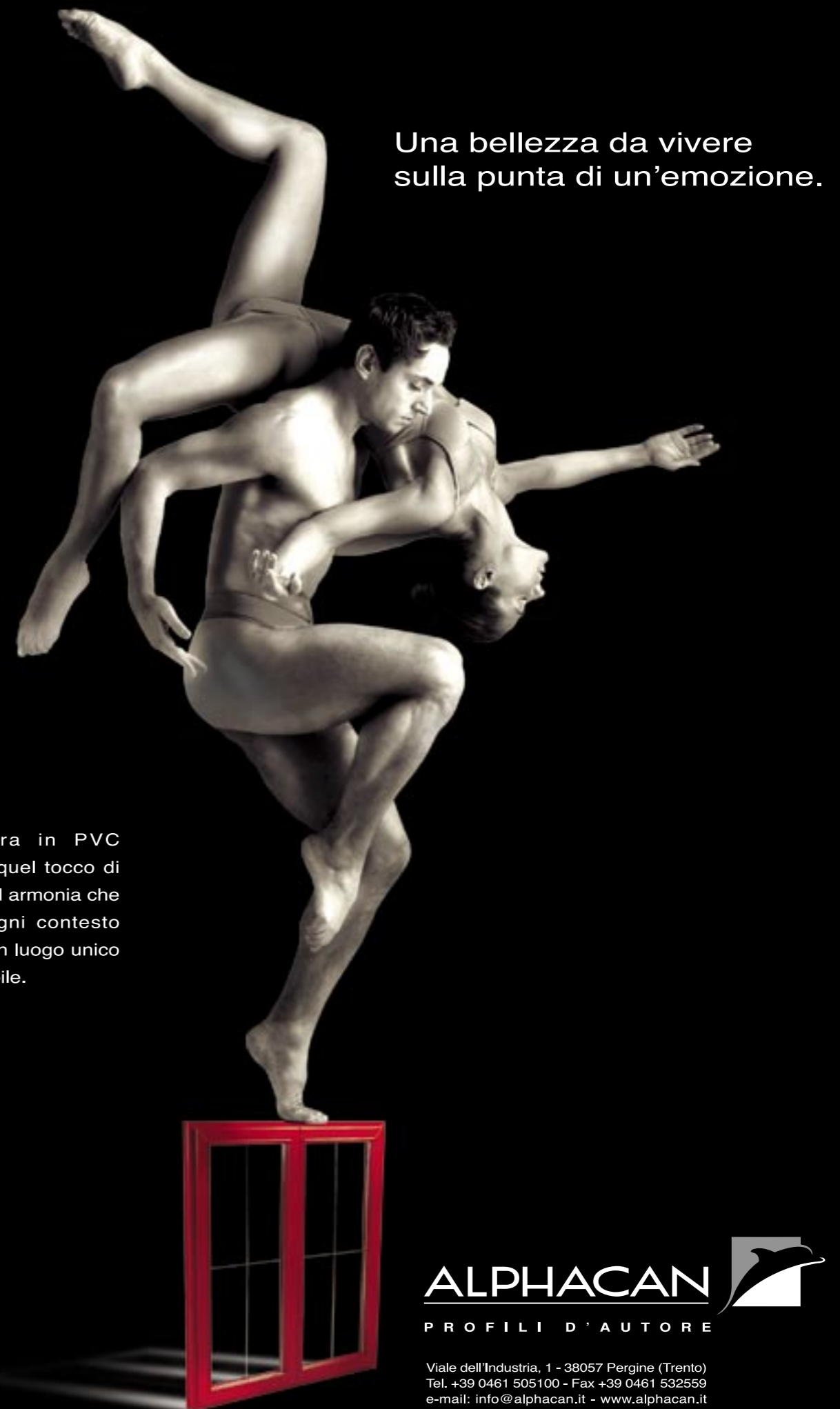
***Le normative favoriranno l'uso del PVC?***

Credo di sì, almeno nei confronti dell'alluminio freddo, perché le caratteristiche di isolamento termico particolarmente buone giocano a favore del serramento in PVC. Il problema in Italia è che ci sono le norme, le norme europee, ma poi non c'è alcun Ente che controlli se vengono applicate, e questo non giova certo allo sviluppo dei prodotti con caratteristiche migliori.

Oggi tutti siamo più attenti ad ottenere un maggiore isolamento termico al fine di avere una minore dispersione termica ed un risparmio energetico. Sicuramente il serramento in PVC è un elemento importante da tenere in considerazione se si vogliono ottenere degli ottimi risultati in tal senso. A maggior ragione, chi si occupa della progettazione e della gestione del patrimonio pubblico, siano essi edifici abitativi che scolastici, dovrà tenerne conto.

## Loris Lucatello

Loris Lucatello, architetto in Quarto d'Altino (VE), ha 47 anni. Il suo studio si trova nell'entroterra veneziano a pochi chilometri da Mestre e a trenta minuti di treno dal centro storico di Venezia. Lo studio è attivo dal '91 nel settore edilizio e si occupa di progettazione di nuovi edifici e ristrutturazioni, soprattutto nell'ambito dell'edilizia residenziale e civile. Molte sono le realizzazioni particolarmente piacevoli firmate dallo studio Lucatello, ma solo in un numero limitato vi sono stati utilizzati serramenti in PVC.



Una bellezza da vivere  
sulla punta di un'emozione.

Una finestra in PVC  
Alphacan è quel tocco di  
perfezione ed armonia che  
trasforma ogni contesto  
abitativo in un luogo unico  
e inconfondibile.

**ALPHACAN**

PROFILI D'AUTORE

Viale dell'Industria, 1 - 38057 Pergine (Trento)  
Tel. +39 0461 505100 - Fax +39 0461 532559  
e-mail: info@alphacan.it - www.alphacan.it