

MEETING E INCONTRI

Dedicati ai partners Alphacan per diventare professionisti nella vendita



Grande apprezzamento è stato espresso dai clienti Alphacan per i diversi meetings organizzati nei mesi scorsi presso le sedi dell'azienda.

L'organizzazione di questi incontri, per altro continuativi per tutto l'arco dell'anno, con funzionari di vendita e rivenditori dei clienti/partners, ha l'obiettivo di far conoscere Alphacan e far acquisire alla clientela una maggiore familiarità e conoscenza sia dei prodotti sia dell'organizzazione.

Tutto ciò rende concreta la filosofia aziendale della collaborazione per lo sviluppo delle vendite e la crescita sul mercato.

Il programma di lavoro è iniziato con la visita ai vari reparti dello stabilimento di Arco, consentendo agli ospiti di prendere atto dei processi produttivi, dalla miscelazione all'estrusione, dai processi per i controlli sulle materie prime e sui prodotti finiti, fino alla gestione ed organizzazione logistica.

Nella visita ai reparti, gli ospiti hanno potuto verificare quanta attenzione Alphacan dedichi alla qualità dei prodotti.

Oltre alla visita dello stabilimento, il programma prevedeva la presentazione della Società con il legame al gruppo multinazionale cui appartiene. Per i clienti Alphacan è senz'altro molto importante avere un fornitore che controlla tutti i processi produttivi ed i servizi, assicurando continuità negli standard di qualità e di prestazione, requisiti indispensabili per operare in un mercato sempre più preparato ed esigente.

Gli incontri sono proseguiti con un seminario tecnico, nel corso del quale è stata offerta agli ospiti una panoramica globale dell'utilizzo del PVC: le caratteristiche tecniche, i vantaggi, la mescola e gli additivi, la produzione delle materie prime e dei profili.

Sono state esposte le caratteristiche tecniche dei serramenti in PVC e sono stati analizzati i sistemi Alphacan; particolare attenzione è stata riservata all'esposizione delle elevate prestazioni, certificate dai più importanti istituti europei, ed alla versatilità d'impiego del prodotto, che permette di rispondere a tutte le esigenze espresse dal mercato.

Un altro aspetto affrontato ha riguardato la proposta di ulteriori argomentazioni di vendita, attraverso l'analisi dell'andamento del mercato, delle tendenze e delle quote. Quest'analisi non è stata fatta solo sul mercato italiano, ma anche su quello europeo che, inevitabilmente, vista l'unificazione europea, influenzerà a sua volta il mercato italiano.

A chiusura degli incontri è stato aperto un dibattito al quale tutti i partecipanti hanno contribuito, portando le proprie esperienze ed idee.

SCHULZ ITALIA

Il 15 febbraio 2002 Schulz Italia ha visitato la sede di Alphacan assieme ai suoi 11 rivenditori. Oltre alla visita dello stabilimento produttivo, è stato tenuto un seminario tecnico e sono stati analizzati vari aspetti legati alla vendita dei serramenti in PVC.

Quest'incontro ha permesso alla Schulz Italia di implementare ulteriormente il bagaglio di esperienze maturate negli anni nella costruzione, applicazione e distribuzione di finestre in PVC, in linea con la filosofia aziendale, da

sempre improntata sulla ricerca continua della qualità e della professionalità con cui operare sul mercato.

Indirizzo:

SCHULZ ITALIA srl

Via del Bagnatore 4 - Casilina Km. 24.700

00030 San Cesareo (Roma)

Tel. 06 / 955 99 769

E-mail: schulzitalia@libero.it

Web: www.schulzitalia.com

RO.PE.CA.PLAST

All'incontro, tenutosi il 7 marzo 2002 presso lo stabilimento Alphacan di Arco, hanno partecipato 37 professionisti provenienti dall'area Nord Italia e dalla Svizzera.

Si è trattato del secondo appuntamento di RO.PE.CA PLAST con i propri rivenditori; la scelta di tenere ad Arco questo secondo incontro (il primo nel 2001 era stato organizzato presso la sede del cliente), è stata dettata dalla necessità di far conoscere più da vicino la realtà Alphacan.

L'incontro si è svolto con un seminario tecnico sulle caratteristiche e l'impiego dei serramenti in PVC, lo sviluppo delle politiche di marketing, l'analisi del mercato, tendenze e quote, la presentazione dei nuovi strumenti di marketing, in particolare il "Kit Rivenditori" (espositori, materiali, campioni, cataloghi, insegne, depliant ecc.), sviluppato da Alphacan per supportare concretamente l'attività di vendita con stile e professionalità.



Indirizzo:

RO.PE.CA PLAST S.N.C.

Via Dalmine 29

24035 Curno (Bergamo)

Tel. 035 / 461813

E-mail: ropecaplast@alphacan.org

Web: www.ropecaplast.alphacan.org

CLIENTI DEL CENTRO-NORD

Il 14 febbraio 2002, nell'ambito dei previsti meetings tecnico-informativi, è stato organizzato un incontro con vari clienti del Centro e del Nord Italia. Le aziende convenute erano: **Xiloplast, Pedretti, Duezeta, F.Ili Ferri, Dal Forno, Marchigiana Resine, Nuova Timi, Euroinfissi, DL Infissi.**

In particolare, questa giornata ha visto riuniti gli operatori commerciali, i funzionari di vendita e i rivenditori dei partners Alphacan di zone sostanzialmente diverse per quanto riguarda le tradizioni costruttive, le tipologie di serramento fabbricate e i target di riferimento.

L'incontro è stato caratterizzato da uno stimolante dibattito fra "collegli" sulle svariate tecniche di commercializzazione, distribuzione e posa. I contenuti sviluppati hanno suscitato un grande interesse.

Schulz Italia
un  di finestre...

RO.PE.CA.
PLAST

**LUCCA SERRAMENTI**

Attiva da oltre 15 anni nel settore dell'infisso in PVC, Lucca Serramenti è organizzata su tutto il territorio della Toscana con venditori diretti e rivenditori. La produzione altamente qualificata è concentrata negli stabilimenti di Lucca. Il meeting, organizzato il 7 dicembre 2001, ha visto la presenza di una ventina di operatori e collaboratori del sig. Alberto Ansaldi, titolare ed attivo manager commerciale della società.

Indirizzo:

LUCCA SERRAMENTI S.r.l.

Via dei Barcaioli

55010 Badia Pozzoveri - Altopascio (Lucca)

Tel. 0583 / 216594

E-mail: lucaserramenti@tin.it

Web: www.lucaserramenti.com



UN SUCCESSO A RITMO DI FLAMENCO!

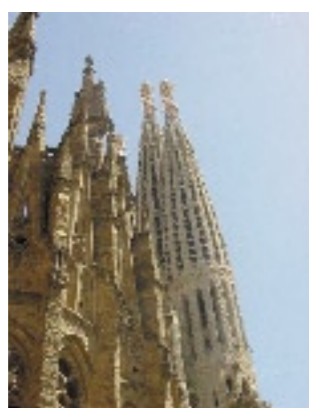
Rotta su Barcellona



Il viaggio a Barcellona voluto dai clienti Alphacan ha avuto un grande successo. L'obiettivo dell'iniziativa era quello di incontrarsi e confrontarsi, anche su argomenti di lavoro, in un'atmosfera cordiale e fuori dallo stress quotidiano; ed è stato perfettamente centrato!

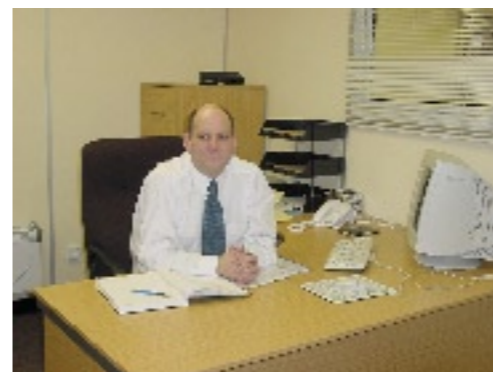
La traversata da Genova a Barcellona è stata fatta a bordo dell'elegante nave Fantastic della Grimaldi. Una volta a terra, la visita alla città catalana dalle mille attrazioni e risorse ha consentito la riscoperta delle architetture di inizio secolo, sotto il segno dello stile di Gaudí, sempre incredibilmente affascinante. I partecipanti hanno inoltre potuto ammirare, all'interno del Museo Picasso, molte opere rivelatrici dei sentimenti e della natura del più grande artista del secolo. Sangria sorvegliata al ritmo della musica spagnola, calore di gente accogliente, flamenco e sivigliana, veli e ventagli, profumo di arance: tutto questo ha fatto da cornice alla vacanza!

Vediamo attraverso alcune foto i momenti più significativi che riflettono l'atmosfera piacevole respirata in quei giorni.



FERSINA SYSTEMS

Nuovo distributore Alphacan per il mercato inglese



Robert Newall

A partire dalla scorsa estate, a seguito di cambiamenti avvenuti in seno alla società che si occupava della distribuzione dei prodotti Alphacan in UK, nuove ed importanti possibilità si sono aperte per il nostro gruppo sul mercato inglese.

E' stato interamente ripensato il sistema di distribuzione dei nostri prodotti, affidandone l'incarico ad un'unica nuova società chiamata **Fersina Systems**, filiale di Senator Windows, il più importante cliente di Alphacan del mercato irlandese.

Di fatto, lo scorso marzo è stato firmato un accordo di distribuzione per il sistema Fersina (Master) con la società Fersina Systems. Oltre ad aver unificato il distributore, gli obiettivi da raggiungere nel più breve termine saranno consolidare e sviluppare la nostra presenza sul mercato anglosassone e arrivare all'unificazione dei sistemi utilizzati.

Il mercato inglese per Alphacan è uno dei più significativi ed importanti da molti anni, e certamente la nuova operazione di partnership ne consoliderà ulteriormente la presenza.

Gli uffici di Fersina Systems ed il magazzino, dove sono stoccate oltre 300 tonnellate di profili, si trovano a Barnsley, cittadina a nord-est di Manchester. Gran parte del management e dello staff di Fersina Systems è costituita da vecchie conoscenze, che hanno lavorato per tanti anni presso il precedente distributore e che hanno scelto di restare col gruppo in questa nuova avventura commerciale. Tra questi spiccano Robert Newall (Amministratore Delegato) e Melvyn Haigh (Responsabile Amministrativo).



Magazzino Fersina Systems (esterno)

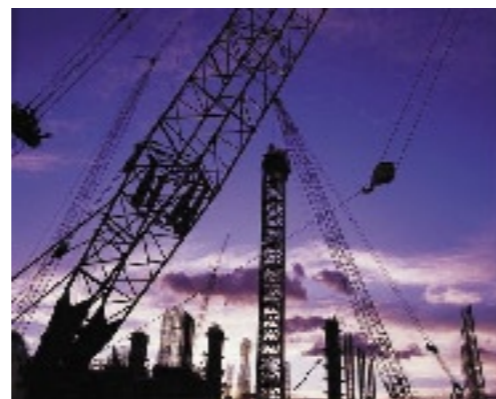


Magazzino Fersina Systems (interno)

SERRAMENTI EUROPEI IN LIEVE RIPRESA

Marcata espansione all'Est, trend negativo in Germania

In base alle statistiche pubblicate dai diversi organi ed agenzie del settore, fra cui anche Eurowindow (confederazione indipendente che raggruppa il 50% del mercato europeo dei serramenti e delle facciate continue), emerge che, dalla metà degli anni '90 a oggi, il mercato europeo dei serramenti ha registrato una crescita continua, fino ad arrivare ad un ammontare di 88,5 milioni di unità finestra (1 unità finestra equivale a 1,69 mq) venduti nel 1999. Nel 2000 si è riscontrato un leggero passivo (-0,8%), mentre sono stati stimati 88 milioni di unità finestra nel 2001. Per l'anno in corso si prevede una crescita dello 0,5% per un totale di 88,44 milioni di unità finestra. I dati esposti possono rappresentare una discreta ed attendibile fotografia dell'attuale tendenza evolutiva del settore, indicandone anche i probabili sviluppi.



Dopo il calo del 2000 e 2001, si stima una leggera ripresa per l'anno in corso, con la sola eccezione della Germania. Cresce l'attenzione nei confronti dei sistemi per finestre e facciate in grado di ridurre i costi energetici.

La **Germania**, in controtendenza, rappresenta il principale impedimento alla crescita europea. L'associazione commerciale "Verband der Fenster- und Fassadenhersteller e.V." rileva, infatti, un calo nelle vendite del 10,7% nel 2000 e del 7,7% nel 2001, a seguito della tendenza negativa del mercato edilizio tedesco e della flessione subita dal comparto della sostituzione. Va ricordato che nel 2000 la Germania rappresentava in Europa il maggiore mercato delle finestre, con ben 80.000 addetti e un volume di 21,8 milioni di unità finestra, pari al 25% del totale europeo. Allargando il discorso agli altri Paesi dell'Europa occidentale, è da rilevare che in quest'area lo scorso anno è stato prodotto e venduto oltre l'87% di tutte le finestre e facciate. A parte la Germania, i principali mercati comprendono **Gran Bretagna** (12,2 milioni di unità finestra), **Spagna** (10,1 milioni di unità finestra) e **Francia** (9,4 milioni di unità finestra). Quanto alle singole nazioni, dovrebbero esserci buone prospettive di una crescita media tra il 2% e il 5% per **Belgio, Francia, Grecia, Italia, Svizzera, Spagna e Portogallo**. L'edilizia in questi paesi, infatti, appare in ripresa, grazie al fatto che tanto il nuovo quanto la sostituzione vengono promossi e sostenuti da tassi ipotecari favorevoli e da un ambiente economico positivo.

Dove il mercato dei serramenti gode, invece, di una congiuntura decisamente favorevole è nell'Europa dell'Est, che attraversa da qualche tempo una fase di crescita vigorosa. Nel corso del 2001, ben 13 milioni di unità finestra sono stati venduti in **Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Romania, Slovacchia, Slovenia, Repubblica Ceca e Ungheria**. La Polonia rappresenta il principale mercato con 5,8 milioni di unità finestra; al secondo posto si trova la Repubblica Ceca con 1,4 milioni, seguita dall'Ungheria con 1,3 milioni. Il 2001 ha registrato una crescita del volume di mercato del 4,1%, mentre per il 2002 è possibile un incremento del 5,1%.

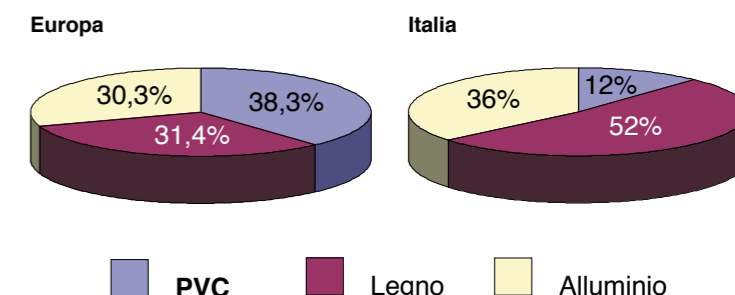
Da diversi anni il PVC è il materiale vincente nella serramentistica europea. Ha conquistato la leadership grazie ai risultati ottenuti in Germania, Austria, Gran Bretagna e Irlanda, dove nel 2001 ha rappresentato più del 52% del totale delle finestre commercializzate. Per l'anno in corso la quota europea del PVC dovrebbe raggiungere il 38,5%, davanti ad alluminio e legno (entrambi poco sopra il 30%).

Quest'ultimo è ancora il materiale preferito nei Paesi del Benelux, in Italia, Scandinavia e nell'Europa dell'Est, mentre sul mercato spagnolo, portoghese e greco primeggiano le finestre in alluminio ed è in crescita la combinazione alu-legno.

Va segnalato il forte distacco che il metallo leggero infligge ai materiali concorrenti nella Penisola Iberica, dove vale ben il 70% del totale dei serramenti installati. Il bilancio conclusivo per l'anno in corso dovrebbe confermare a livello continentale il vantaggio del PVC su alluminio e legno.

Serramenti - Quote di mercato dei materiali nel 2001

Materiale	Europa	Italia
PVC	38,3 %	12 %
Legno	31,4 %	52 %
Alluminio	30,3 %	36 %



La battaglia dei materiali

RISTRUTTURAZIONI: le novità della Finanziaria 2002

L'Agenzia delle Entrate, attraverso la circolare n°15/E del 1° febbraio 2002, chiarisce le novità fiscali introdotte dalla Finanziaria 2002, che prevede anche per quest'anno la proroga dello **sconto del 36% sulle ristrutturazioni edilizie**.

Il comma 1 dell'articolo 9 della legge n° 448 del 28 dicembre 2001 (Finanziaria 2002) proroga infatti al 31 dicembre 2002 il termine di vigenza dell'agevolazione prevista dall'articolo 1 della legge n° 449 del 1997, consistente nella detrazione d'imposta del 36% delle spese sostenute per gli interventi di recupero del patrimonio edilizio.

Si dispone quindi che per i lavori realizzati nell'anno 2002, nel caso in cui essi siano la prosecuzione di interventi iniziati già nell'anno precedente, ai fini della determinazione dell'im-

porto massimo delle spese ammesse a fruire della detrazione, pari a 77.468,53 Euro (equivalenti a 150 milioni di lire) per unità immobiliare, si debba anche tenere conto delle spese sostenute negli anni pregressi. In sostanza, le spese sostenute nel 2002 per lavori iniziati in precedenza danno diritto alla detrazione solo se l'ammontare delle spese sostenute non abbia superato il limite di Euro 77.468,53.

Per i lavori realizzati nell'anno 2002 il limite annuo indicato sopra non subisce variazioni. Una novità invece sta nel fatto che le spese sostenute nel 2002 si potranno detrarre non più come succedeva precedentemente, a scelta del contribuente, in cinque o in dieci anni, ma rimane solo la possibilità di essere rimborsati in dieci anni.



Europa occidentale

Europa orientale