

Non è passato molto dal nostro ultimo incontro e con molti di Voi abbiamo avuto occasione di trascorrere momenti di grande crescita professionale e di conoscenza personale. Questo numero è dedicato a chi vuole affrontare il mercato con l'entusiasmo di chi sa accettare le sfide perché il cambiamento è figlio dell'azione e del desiderio di un futuro importante.

Daniele e Mirco Zanato

MARIO SILVANO

Tutto va venduto e tutto deve essere comprato

Ritornando con la mente alla bella giornata passata assieme a Voi, grazie agli amici di Colfert, ho potuto constatare come sia sempre importante ricordare i fondamentali di questa meravigliosa attività che è la vendita.

Troppo spesso cerchiamo risposte complesse o ci roviniamo la vita con soluzioni intricate quando basterebbe guardare a quello che ha sempre funzionato e domandarsi se e come può essere ancora utile. Chiunque si trovi a vendere un prodotto, un progetto, un'idea non può prescindere da una accurata attività di preparazione, studiando le persone che si dovranno incontrare e i temi che si dovranno trattare. Molte volte questo unico aspetto fa la differenza tra vincere e perdere. La preparazione, come abbiamo visto assieme, richiede una grossa capacità di ascoltare e di fare domande che permettano al nostro interlocutore di raccontarsi e di svelarci i propri bisogni, desideri o sogni. Negli anni ho visto molti agenti perdersi nel voler parlare subito di se e di quanto fossero bravi con quell'arroganza che è sorella della stupidità, senza riflettere di quanto avessero "diritto di esistere" solo in funzione della soddisfazione dei propri clienti. Ascoltare vuol dire avere l'umiltà di mettersi in tasca il proprio ego e considerare la persona che si ha davanti come la più importante con la quale si possa parlare in quel momento. A mostrarsi interessati a quel che le persone dicono si riceve altrettanto interesse. La prima cosa che un venditore deve riuscire a vendere quindi è proprio se stesso e la propria capacità di essere in grado di soddisfare i bisogni delle persone.

Non dimentichiamo che tutto deve essere venduto e che tutto va acquistato sempre ed in ogni occasione, sapendo

anche che quello che il cliente realmente compra non sono i prodotti, ma le soluzioni che essi offrono.

Il serramento è un buon prodotto e consente a chi lo sta vendendo di aiutare le persone a vederlo già mentalmente collocato nella propria abitazione e di percepire come sia di protezione ai suoni e ai rumori, di come isoli da escursioni termiche eccessive. Più bravi sarete nel far sì che le persone si immaginino già mentre conseguono i vantaggi legati all'utilizzo dei vostri prodotti, più questi finiranno realmente ad arredare le case delle persone. Fate sognare le persone e queste ve ne saranno grate acquistando da voi.

E' stato bello vedere quante persone hanno investito un loro sabato con la volontà di migliorare la loro preparazione e credo che gli appuntamenti di Laboratorio Colfert, come quello che mi ha visto relatore, siano un'ottima occasione di confronto e di crescita che consentono a chi li frequenta di acquisire reali strumenti di differenziazione. Chissà che presto non ci si possa ritrovare.

Mario Silvano



Visto il grande successo del seminario "Vendita in Azione" con piacere presentiamo il prossimo corso con MARIO SILVANO:

PADRI E FIGLI uniti per la continuità dell'impresa

22-23 ottobre 2004 • Grand Hotel Imperial • Levico Terme (TN)

Per maggiori informazioni telefonare allo 0422 498711 rif. Sig. Mirco Zanato o collegarsi al sito www.colfert.it

ALESSANDRO CIBIN

Gli obblighi normativi per il serramentista



Cosa c'è di obbligatorio oggi?

A tutt'oggi di obbligatorio per il prodotto finito serramento esiste la certificazione energetica del serramento, cioè l'adempimento al Decreto Ministeriale 02-04-1998 "Modalità di certificazione delle caratteristiche e delle prestazioni energetiche degli edifici e degli impianti ad essi connessi" entrato in vigore nel maggio del 2000. Se ormai sono note a tutti le prove previste (permeabilità all'aria, trasmittanza termica, trasmissione luminosa della superficie vetrata) calcolate secondo normative europee, non tutti sanno come funzionano i controlli sul rispetto del decreto stesso. Ricordiamo allora che è un decreto attuativo della legge 10/91 la quale prevede all'art. 32 appunto la certificazione energetica dei componenti degli edifici e all'art. 33 che il comune controlla "l'osservanza delle norme della legge stessa in relazione al progetto delle opere, in corso d'opera ovvero entro cinque anni dalla data di fine lavori dichiarata dal committente". L'innosservanza dell'obbligo di certificazione è punita con la sanzione amministrativa non inferiore ai 516 _ e non superiore ai 2.582,28 _. Osserviamo quindi che il serramentista deve entrare nell'ottica che le prestazioni del prodotto non deve dichiararle solo a fini promozionali alla committenza ma sono necessarie al progettista in quanto redige la relazione tecnica prevista dalla legge 10/91 all'art. 28 da presentarsi in comune ai fini dell'ottenimento della agibilità e abitabilità.

Oltre alle proprietà descritte anche il potere fonoisolante del serramento è obbligatorio in quanto il progettista deve con il DPCM 5/12/1997 (decreto attuativo della legge quadro 447/95) presentare il progetto acustico dell'edificio e a tal proposito deve redigere questo calcolo partendo da elementi certificati. Quindi indirettamente deve sapere le prestazioni del

prodotto finito finestra o porta, non solamente le prestazioni del vetro.

Cosa c'è di volontario oggi?

Il rapporto di prova rilasciato al serramentista da un laboratorio vale solo ed esclusivamente per il prodotto testato. Per avviare a questo può procedere con l'ottenimento dei marchi di qualità volontari per la certificazione di prodotto dei serramenti che sono 3: UNI-ICILA, UNI-IIP, UNI-UNCSAAL.

Nel nostro paese non hanno avuto il successo che hanno registrato nel resto dell'Europa, ed è un peccato. Questi marchi infatti consentirebbero di avere una cultura della certificazione più diffusa in tutti i settori in tutti i soggetti del comparto serramenti: i produttori, i committenti, responsabili della progettazione, soggetto pubblico. Inoltre visti i prossimi appuntamenti normativi (marcatura CE obbligatoria) il passaggio tra prodotto marcato e non in presenza di un marchio volontario sarebbe molto più dolce.

Cosa aspetta il serramentista in futuro?

La marcatura CE. La affronteremo da sola quando entro l'estate la norma di riferimento sarà trasformata da prEN a EN. Tutto ciò che abbiamo detto finora sarà semplicemente imposto dall'Europa e il produttore di serramenti si farà garante della qualità non solamente del prodotto ma del "suo modo di lavorare". Precisiamo che questa operazione non comporterà cambiare la produzione ma dichiarare quanto vale in termini prestazionali quanto prodotto e spiegare come mantenere le prestazioni nel tempo. A mio modo di vedere il mercato si sposterà verso le prestazioni più alte.

Arch. Alessandro Cibir

ALFE srl

Nuova generazione, nuove idee



Usciti dal casello di Dolo, è sufficiente fare qualche centinaio di metri in direzione Cazzago di Pianiga per trovare una delle aziende storiche nel settore dei serramenti in alluminio, la ditta ALFE S.r.l.. Nata da due imprenditori, i signori Giancarlo Baldan e Renato Rando che, grazie alla loro attenzione al cliente e al mercato, comprendono la necessità di allargare la propria offerta con sistemi evoluti e tecnicamente avanzati.

Oggi l'azienda è seguita dai cinque figli dei due pionieri che, consapevoli dell'importanza dell'eredità lasciata dai due fondatori, hanno obiettivi e idee chiare per far sì che il nome ALFE si consolidi maggiormente nel mercato. Mantenendo gli aspetti migliori che l'esperienza ha fatto acquisire e rispettando una delle regole fondamentali dell'azienda, la puntualità e la precisione nei confronti di clienti, collaboratori e fornitori, i nuovi titolari non intendono



Marco Rando e Luca Baldan Contitolari della ALFE srl

attendere il futuro, ma andargli incontro. Un obiettivo a breve termine è infatti la realizzazione di uno show room che darà l'opportunità di consolidare i vecchi clienti e allo stesso tempo offrire al privato una vetrina adeguata per i nuovi prodotti caratterizzati sia sotto l'aspetto del design, che per la loro attenzione al tema della sicurezza. ALFE è il cliente con il codice 00001 e per noi della COLFERT questo è motivo di orgoglio, perché in quasi quarant'anni d'attività, il rapporto tra le due aziende non si è mai interrotto. Dare un servizio adeguato a chi richiede qualità, coerenza e risultati è l'obiettivo che più di tutti unisce le nostre attività e l'attenzione al futuro farà in modo che la nostra collaborazione prosegua ancora per moltissimi anni.



Nasce nel 2000, ma i proprietari hanno un bagaglio di esperienza notevole nel settore della sicurezza, come spiegare altrimenti un successo così vasto (è presente in tutto il mercato europeo e si accinge ad entrare anche negli Stati Uniti) in così breve tempo. Offre al mercato la più vasta gamma in assoluto di prodotti per la protezione e la messa in sicurezza di serrature, finestre, garage, etc.

COLFERT per primo ha capito la validità dei progetti di un gruppo di persone creativo e dinamico e assieme a loro ha voluto dare risposte concrete alle esigenze primarie della clientela.

La sicurezza è oggi un problema che richiede molteplici soluzioni, la poca conoscenza dei prodotti può portare a scelte non accurate o poco produttive, solo un'opera di formazione seria e costante può garantire al cliente la protezione più adeguata e questo è l'obiettivo principale di DISEC e COLFERT.

MAURO TOFFOLETTO

Gestione Urgenze

In un mercato in cui non basta avere il materiale pronto a magazzino per soddisfare le esigenze di una clientela professionale che a sua volta vuole proporre al proprio acquirente tutte le soluzioni possibili, era necessario che una persona fosse a disposizione per accertare costantemente la reperibilità del materiale.

Mauro Toffoletto è impegnato durante l'arco di tutta la giornata a dare ai nostri clienti la sicurezza del giorno di consegna; certamente un'offerta che loro apprezzano moltissimo, in un mondo dove tutto va calcolato per non perdere tempo prezioso. Mauro ha lavorato per molti anni in un'industria di serramenti, motivo in più per cui sa ben comprendere il valore della puntualità. Ottimo marito e padre, dedica il suo tempo libero alla passione per la pesca.

E-mail: toffoletto@colfert.it
Linea diretta: 0422 498706

**SECCOR****CILINDRI E CHIAVI ELETTRONICHE**

- semplicità di montaggio, programmazione ed uso
- sicurezza certificata VDS classe C
- applicabile su qualsiasi serratura a cilindro europeo, tipo yale
- non necessita di cavi elettrici e una batteria garantisce 40.000 cicli d'apertura senza problemi
- mai più fastidiosi mazzi di chiavi, ne basta una per tutte le tue porte (casa, ufficio, residence)
- design moderno

Tutto questo ti viene offerto per dare la massima sicurezza al tuo cliente o alla tua casa.

Eliminerai i costi di pronto intervento, perché ogni chiave smarrita o rubata è facilmente eliminabile.

Chiamaci, saremo lieti di offrirti la nostra consulenza, oppure accedi al nostro sito www.colfert.it e nella sezione dedicata ai nuovi arrivi clicca su SECCURKey, troverai molte risposte alle tue domande.

**PROMOZIONE****DEFENDER**

Scopri i nuovi modelli del vasto assortimento che COLFERT ti offre e fallo con la promozione che i nostri agenti ti propongono.

PROMOZIONE**MANIGLIONI ANTIPANICO**

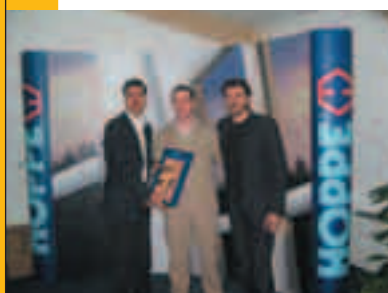
Per tutto il mese di luglio potrai acquistare scegliendo tra i maniglioni antipanico della serie PANAMA della FAPIM, della serie EUROPA della CISA e i push-bar della ISEO, potendo così usufruire delle dilazioni di pagamento che i consulenti COLFERT potranno offrirti.

HOPPE*Visita alla Hoppe e
presentazione maniglia***f a r o**

Organizzare qualcosa che vada oltre alla normale routine quotidiana è una prerogativa che ci ispira da sempre, farlo con chi in fatto di organizzazione non ha niente da imparare è una certezza. Invitare chi è abituato a vederti normalmente ed esclusivamente sotto un profilo professionale e unire assieme a questa anche la parte gioiosa e creativa che c'è in noi, un privilegio che abbiamo voluto e ottenuto.

Abbiamo così organizzato, dopo cinque anni dalla prima, una nuova visita agli stabilimenti HOPPE della Val Passiria e potuto toccare con mano la qualità e l'efficienza dei vari reparti produttivi, respirare i profumi di questa valle e rimanere affascinati dell'accoglienza riservataci.

Erano presenti alcuni tra i migliori produttori di serramenti di tutte le province del nord est, da Verona a Trieste, da Venezia a Belluno, Treviso, Padova, Vicenza, Gorizia, Udine, Pordenone per un'occasione unica: "stare assieme e capire come nasce una maniglia HOPPE e perché la sua qualità è così elevata. E al cen-



tro di tutto... "FARO". La nuova maniglia che HOPPE ha ideato e prodotto elusivamente per COLFERT, ha riscosso un notevole successo, dovuto all'armonia delle sue forme, alla sua semplicità, ma allo stesso tempo alla sua originalità e alla sua completezza di gamma nelle varie finiture in ottone lucido, cromo satinato e Resista. FARO è stata così un'occasione, un pretesto per trovarci assieme e poter essere nuovamente cullati dall'ospitalità altoatesina che ha fatto da padrona nelle ore serali passate a chiacchierare tra amici.

COLFERT srl

SEDE: 31020 Frescada di Preganziol (TV) Via dei Mille, 32
Tel 0422 498711 • Fax 0422 498798

FILIALE: 33072 Casarsa della Delizia (PN) Via S. Francesco d'Assisi, 9
Tel 0434 871317 • Fax 0434 871318