



### Gentili Clienti,

sono passati poco meno di due anni dalla prima fiera organizzata a Treviso e dedicata a Voi serramentisti e mobiliari. L'entusiasmo per la riuscita di quell'evento e il Vostro incitamento a ripeterlo, ci stanno accompagnando nella preparazione della prossima manifestazione.

**COLFERTEXPO 2005** vuole confermarsi la più importante occasione d'incontro e confronto per chi lavora nel mercato del serramento e del mobile. L'obiettivo è quello di confermare una fiera professionale

nel segmento, che sia di riferimento per tutto il triveneto. Molti fornitori hanno già riconfermato la loro presenza, altri, che non erano presenti nel 2003, hanno chiesto di partecipare visto il successo della prima edizione. Vista l'importante affluenza alla prima manifestazione, quest'anno **COLFERTEXPO** avrà la durata di due giornate per consentirVi di programmare nel modo migliore la Vostra partecipazione ed avere più tempo per approfondire le novità che saranno presentate. Confidando sulla Vostra presenza, Vi invitiamo nei giorni **9 e 10 settembre a COLFERTEXPO 2005.**

Colfert srl • Daniele e Mirco Zanato

Aziende che hanno già aderito a **COLFERTEXPO 2005**



## NORMATIVA

# Marcatura CE dei serramenti



Tutto il settore dei serramenti è in attesa di informazioni riguardanti la normativa europea per la marcatura CE dei serramenti esterni. All'entrata in vigore della EN 14351 le falegnamerie dovranno fare i test di:

- Resistenza al carico del vento
- Tenuta all'acqua
- Permeabilità all'aria
- Prestazione acustica
- Trasmittanza termica

A ciò si aggiungono eventuali test facoltativi per ogni famiglia di prodotto. Le aziende dovranno inoltre adottare un Piano di Controllo della Produzione (PCP).

Si tratta di scelte strategiche, soprattutto per le piccole imprese che almeno inizialmente non potranno certificare tutte le famiglie, ma saranno costrette a scegliere su quale produzione orientarsi e quindi adattare l'organizzazione di produzione alle scelte fatte; sicuramente tutto ciò avrà un notevole impatto sulla vita aziendale per i prossimi anni.

Nell'attesa della votazione della normativa e del suo recepimento, si può in ogni caso procedere ed attivare in azienda il PCP, che è un punto fondamentale per poter marcare CE un infisso. Al di là della necessità di adeguarsi alla normativa UE per la rintracciabilità del prodotto finito, il controllo di produzione e soprattutto lo studio che si deve fare per inserirlo in azienda, può aiutare l'imprenditore a capire i punti di forza e di

debolezza della sua organizzazione e di conseguenza operare per migliorare e potenziare i sistemi di produzione. Anche l'inserimento di controlli di qualità sul materiale in entrata e sul prodotto finito, aiutano alla miglior comprensione delle aree di vantaggio e spreco dell'azienda.

La normativa per la marcatura CE non è particolarmente severa per ciò che riguarda il PCP, ma per una piccola e media falegnameria il doverlo fare può diventare un'opportunità per migliorare l'organizzazione di produzione. Dedicare del tempo anche a come si fanno le cose e non solo a quante cose si fanno è fondamentale. Tutte le aziende produttive hanno delle procedure di produzione, molte volte sono nella testa del proprietario, altre volte nei cervelli di tecnici esperti, la normativa sollecita a mettere su carta quello che tutte le aziende hanno sempre fatto.

### L'ufficio tecnico conto terzi di Logico Team

Le aziende di qualsiasi dimensione devono mantenersi informate su tutte le questioni tecniche e "burocratiche" che le riguardano. Le normative, le certificazioni, le procedure e tutte le operazioni che generano documenti sono viste molte volte come un impiccio, ciò non toglie che oltre a doverle fare per un'esigenza di legge, molte volte un corretto utilizzo di queste "carte" può

essere un vantaggio per l'impresa che può diversificarsi commercialmente e magari anche entrare in settori di nicchia più remunerativi perché richiedono prestazioni e garanzie superiori o diverse a quelle medie del mercato. Lo scoglio maggiore riguardo al giusto utilizzo di queste opportunità è la dimensione aziendale. Un'azienda piccola difficilmente ha il tempo per informarsi ed entrare nel merito delle novità normative che quotidianamente arrivano dal mercato.

Nasce l'esigenza di dotarsi di antenne e braccia operative che possano informarci e fare quello per cui noi non abbiamo tempo.

Ecco perché Logico Team ha pensato di strutturarsi per fare l'ufficio tecnico "conto terzi" o, come più modernamente si usa dire, per essere partner della piccola azienda di serramenti per gestire assieme le questioni tecniche ma anche le opportunità che si aprono nel mercato.

Uno staff dinamico, composto da persone che vantano una pluriennale esperienza nel campo dei serramenti ha quindi ampliato le proprie competenze aprendo una nuova divisione denominata Logico C'E'.

Nicola Simoncelli

**Logico Team** srl  
Organization Division  
www.Logico.it

## Al via la sostituzione in base alla direttiva europea sulle norme tecniche delle uscite di sicurezza

# Maniglioni antipanico da cambiare

Ci sono 6 anni di tempo per adeguare tutti gli immobili pubblici



Maniglioni antipanico, si cambia. Pubblica amministrazione e privati hanno sei anni di tempo per sostituire i dispositivi attualmente in uso con quelli certificati e testati sulla base della direttiva europea n. 89/106/CEE (comunemente detta Cpd) e delle norme tecniche di applicazione contenute nel decreto del ministero dell'interno del 3 novembre 2004 (pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 271 del 18 novembre scorso).

Uffici, aziende, locali pubblici, scuole e ospedali dovranno quindi provvedere a installare gli appositi modelli dotati della marcatura CE, immessi sul mercato europeo dopo il 1° aprile 2003.

I nuovi dispositivi si caratterizzano per una migliore funzionalità e durata e sono sottoposti a severi test sull'efficienza di utilizzo nel caso in cui vengano sottoposti a pressioni elevate.

Da un punto di vista tecnico, dovranno essere installati i nuovi dispositivi di cui alla norma Uni En 179 sulle vie di esodo degli edifici qualora gli stessi siano aperti al pubblico e la porta sia uti-

lizzabile da meno di dieci persone ovvero non siano aperti al pubblico ma la porta sia utilizzabile da un numero di persone superiore a nove e inferiore a 26. Si dovrà invece fare ricorso alla soluzione di cui alla norma Uni En 1125, nel caso in cui l'edificio sia aperto al pubblico e la porta sia utilizzabile da più di nove persone oppure, nel caso contrario, possa dare accesso a più di 25 persone. Dovranno inoltre applicare questo dispositivo anche i titolari dei locali nei quali si svolgono lavorazioni o siano contenuti materiali che comportino pericolo di esplosione e specifici rischi di incendio, qualora abbiano più di cinque dipendenti.

I titolari degli edifici aperti al pubblico dovranno effettuare la corretta manutenzione dei dispositivi, osservando tutte le istruzioni fornite dal produttore e curandone l'annotazione nel registro di cui all'art. 5, comma 2, del decreto del presidente della repubblica numero 37 del 1998.

I produttori, da parte loro, dovranno fornire agli utilizzatori le istruzioni per la scelta del prodotto in relazione all'impiego, mentre gli installatori saranno tenuti a seguire le indicazioni fornite dai produttori e a consegnare all'utilizzatore una dichiarazione di corretto impianto dell'opera realizzata (riproduzione riservata).



GEZE è leader storico nella produzione di sistemi di chiusura per infissi nel mercato del serramento. Chiudiporta aerei e a pavimento, impianti automatici per evacuazione fumo e calore, chiusure per sopraluca vengono utilizzate in tutta Europa da migliaia di tecnici, progettisti e clienti solo perché ritrovano da anni la stessa indiscussa qualità.



GEZE ha voluto affidare agli uomini COLFERT i propri prodotti per abbinare alla qualità un servizio e un'assistenza all'altezza del proprio marchio.

**STEFANO LEONARDI**  
Gestione Catalogo



Da nove anni fa parte del team COLFERT e la sua esperienza nel mondo della ferramenta è notevole. Proprio grazie al suo grande bagaglio di conoscenza nel settore ha accettato di sviluppare uno degli obiettivi più importanti per COLFERT, quello di creare un catalogo che diventerà il magazzino virtuale di tutti i clienti.

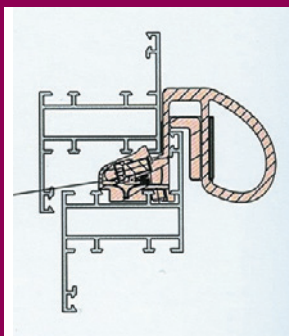
Un progetto importante che proprio per questo è stato messo in mani sicure ed affidabili. Stefano è anche padre di due ragazzi e presta da dodici anni opera di volontariato presso il settore giovanili calcio di Marcon.

**Numero diretto:** 0422 498733

**Facsimile:** 0422 498798

**Email:** stefano@colfert.it

**FAPIM**  
**Cricchetto SUPERCLAK 3217**



È disponibile nelle finiture nero, bianco e argento il nuovo cricchetto SUPERCLACK regolabile, interamente in metallo adatto ai profili R40/50.

**SIEGENIA**  
**Alzanti Scorrevoli**



Presso i nostri magazzini puoi trovare disponibili i nuovi alzanti scorrevoli con portata 300 e 400 kg, adatti a soddisfare qualsiasi tua esigenza.

**HOPPE**  
**TOKIO e GENOVA**



Il magazzino aumenta, sono ora disponibili anche la serie Tokio in OL e la nuovissima serie Genova.

**GEZE**  
**ΣOL ATTUATORE A CATENA**

Per finestre a ribalta, a wasistas, cupole e abbaini



Sono disponibili presso i nostri magazzini i nuovi attuatori elettrici lineari a catena a quattro maglie in doppia fila modello ΣOL, idoneo all'installazione su finestre a ribalta, a sporgere, cupole o abbaini, a tensione 230 VAC oppure 24 VDC con fine corsa elettronico in apertura e ad assorbimento di potenza in chiusura.

**COLOMBO DESIGN**  
**ROBOTRE**



Presentata all'ultimo SAIE di Bologna la nuova maniglia ROBOTRE, subito presente in tutte le sue finiture presso i magazzini COLFERT.

# Felix Sagrillo & COLFERT: "la comunicazione efficace"



Profilo personale

Ricercatore psicolinguista, specializzato nell'analisi della comunicazione sociale ed aziendale con particolare riferimento all'applicazione delle strategie di cambiamento. La psicolinguistica è una disciplina che analizzando gli automatismi comportamentali consente di individuare il meccanismo più efficace per consolidare un messaggio nella mente del destinatario.

Partner e socio fondatore di Sperry Psychotechnologies, Istituto specializzato nelle ricerche per il posizionamento dell'immagine aziendale (es.: spot TV, packaging, stampa, ecc.)

**Altre attività collaterali:**

- Opera all'interno di un Network di Isti-

tuti Universitari Europei

- Docente di psicolinguistica presso l'Accademia di Comunicazione, nei corsi post laurea: "Master in Comunicazione"
- Docente di psicolinguistica presso la Business School de Il Sole 24 ORE
- Conduttore di seminari di comunicazione in Italia e all'estero: sulla comunicazione individuale (terapia), sulla comunicazione di massa (pubblicità) e sulla cultura d'impresa
- Collabora con riviste specializzate nel campo della comunicazione

## Pubblicazioni

"Qual è Takete? Qual è Maluma? Le straordinarie potenzialità persuasive di una nuova disciplina: la psicolinguistica applicata alla comunicazione" (Franco Angeli 2000)

"I codici simbolici della pubblicità" (in: "La scatola nera della pubblicità" - Sipra 2000)

## Credits

- Agnesi
- Ballantine's
- Barilla
- Nestlé
- Pavesi
- Sperlari
- Star
- Zuegg
- Milupa

- Plasmon
- Ricoh
- Agfa
- Electrolux Zanussi
- Samsung
- Bayer
- RAI
- RTI Mediaset
- Sipra
- Bottega Verde

- Deborah
- Flou
- Henkel
- L'Oréal
- 3M
- Banca Popolare di Vicenza
- Poste Italiane
- Regione Piemonte
- Technogym

## LA COMUNICAZIONE EFFICACE

# Come rendere realmente utili gli investimenti negli strumenti di comunicazione aziendale

Per tutti coloro che si trovano nella situazione di un importante imprenditore americano che diceva "So che il 50% del mio budget in comunicazione è buttato, ma non so quale sia questo 50%", la Psicolinguistica offre una risposta scientifica a tutti coloro che si chiedono come rendere realmente efficace il messaggio che stanno comunicando. Questo vale per ciascun individuo, ma diventa ancor più importante quando ci riferiamo alla comunicazione aziendale e a come ottimizzare i budget a questa dedicati.

Questo incontro prevede due momenti. Il primo è dedicato a fare esperienza personale e diretta delle notevoli potenzialità di questa nuova disciplina. Il secondo vedrà i diversi e più curiosi casi aziendali e le applicazioni nel mondo della pubblicità, dei mass media, del packaging fatte per rendere più efficaci gli investimenti in comunicazione.

## Sabato 11 Giugno 2005

Orario 9,00-13,00/14,30-18,00  
(Sede da definire, seguirà comunicazione)

### Argomenti

- Le modalità di percezione dei messaggi
- I meccanismi del comportamento umano
- Le diverse funzionalità del cervello
- Usare la Psicolinguistica in azienda
- Esempi di applicazione agli strumenti di comunicazione
- Casi aziendali

Costo € 150,00 + iva

Ai primi 30 iscritti verrà consegnata la copia del libro "Qual è Takete Qual è Maluma" gratuitamente.

Scheda di adesione al **laboratorio colfert**

Compilare, tagliare e spedire via fax allo 0422 498798

### SI parteciperò all'incontro

Nome e Cognome

Azienda

Indirizzo

Tel

E-mail

Firma

Ai sensi del D.Lgs 196/2003 "Tutela dei dati personali", i dati raccolti nel presente coupon verranno trattati per l'invio di materiale tecnico informativo. Secondo quanto disposto dalla legge citata, Lei ha diritto in qualsiasi momento di far cancellare o modificare i suoi dati.

