



Ben ritrovati,

Ci piace iniziare subito questo primo numero dell'anno del COLFERTnews con i progetti che realizzeremo nel 2006.

A maggio i nostri affezionati clienti che ci hanno seguito nel mondo SIEGENIA, avranno la possibilità di visitare gli stabilimenti di Siegen e di rendersi conto personalmente di essersi affidati al leader mondiale nella produzione di ferramenta per infissi.

A giugno avremo un altro entusiasmante quanto interessante incontro con uno dei maggiori esperti in comunicazione e vendita d'Italia. Stiamo parlando di colui che due anni fa molti di voi hanno avuto l'occasione di conoscere ed apprezzare, il dottor Mario Silvano. Le richieste degli ottanta clienti che hanno seguito i suoi consigli, ci hanno

indotto ad organizzare due giornate assieme a questo professionista che sa trasmettere come pochi l'importanza di ascoltare per saper vendere.

Quando uscirà questo numero di COLFERTnews, avremo già presentato alla nostra vendita il primo catalogo su colle, schiume e sigillanti e sarà il primo di una serie dedicata alle diverse categorie merceologiche che ci porterà entro la fine dell'anno a rendere visibile tutto il nostro magazzino.

Tuffiamoci oltre, al 2007 dove andremo a premiare i nostri fedeli clienti con un bellissimo viaggio in Brasile.

Ci auguriamo che da questi progetti risalti l'entusiasmo che ci spinge ad essere il punto d'incontro per i professionisti del serramento e che anche quest'anno vogliate essere i nostri compagni di viaggio.

Colfert srl • Daniele e Mirco Zanato

Il mercato delle costruzioni nel periodo 2006-2009

Eclisse, leader nella produzione di controtelai per porte scorrevoli a scomparsa, nella persona di **Fabrizio Zaccaron**, responsabile vendite Italia, presenta lo scenario revisionale delle costruzioni nel medio periodo.

In questi ultimi anni le costruzioni sono state protagoniste di un incremento degli investimenti in assoluta controtendenza rispetto ai valori del PIL nazionale. In particolare, dopo la crisi della borsa del 2000, i principali attori del mercato, dagli immobilieristi ai fondi immobiliari, fino alle famiglie, hanno trovato vantaggioso investire nel mattone; forse per darlo in affitto, oppure per rivenderlo a breve e realizzare un guadagno, o per avere una rendita. Il mattone è stato il grande affare degli anni 2000, gli imprenditori hanno trovato maggiore convenienza nello spostarsi le loro risorse anziché reinvestirle in attività produttive per far fronte alla competizione interna e internazionale.

Oggi però lo scenario è cambiato: gli investimenti si stanno riducendo per effetto del notevole aumento dei prezzi delle case, rendendo così meno probabile un guadagno nella vendita a breve termine, e i grandi investitori riguardano con interesse

al mercato borsistico. Ciò che tiene è ancora la richiesta di case da parte delle famiglie; il loro numero è in continua crescita tanto che nella prima metà degli anni 2000 è arrivato ad oltre 250.000 unità per anno, contro le 190.000 degli anni novanta. Ma chi sono queste famiglie? Molti sono i figli del cosiddetto "baby boom" ossia quella generazione nata tra il 1960 ed il 1969, anni durante i quali il numero dei figli era certamente elevato. Queste persone oggi stanno uscendo dalle famiglie d'origine, chi per convivere e chi come single; certo è un'ondata che crea domanda di case da abitare. A questo fenomeno c'è da aggiungere l'effetto delle famiglie straniere che diventano sempre più numerose e stabili. Questa domanda manterrà elevata la richiesta d'abitazioni anche per il 2006, tanto è vero che, se nel 2005 sono state ultimate 300.000 nuove abitazioni, se ne prevedono oltre 311.000 da finire per quest'anno.

Le previsioni descrivono quindi ancora una crescita della nuova edilizia residenziale e, solo a partire dal 2007, un inizio di flessione che durerà almeno un triennio. Per contro, dovrebbero aumentare gli investimenti nel rinnovo residenziale, già a partire dall'anno in corso, per crescere nei prossimi anni. È corretto però rilevare che tale aumento non dovrebbe compensare i volumi di riduzione del nuovo, soprattutto considerando che l'investimento nella ristrutturazione della casa è legato all'andamento della ricchezza e della fiducia della famiglia italiana.

In estrema sintesi diciamo che stiamo entrando in una fase di rallentamento del mercato delle costruzioni, specificatamente al comparto residenziale. Dopo nove anni d'ininterrotta crescita, ci sarà una frenata: per un 2006 ancora in crescita il 2007 darà i primi concreti segnali di rallentamento mentre nel biennio 2008-2009 si entrerà nella fase recessiva.

Sarà fondamentale leggere bene le dinamiche di questo momento e agire con strategie flessibili e chiare agli occhi del mercato.

La vera sfida sarà di migliorare la qualità del prodotto edilizio che in questi anni d'espansione è stata schiacciata dalla quantità. Innovare la progettazione, ad oggi troppo approssimativa, e non permettere più che la cattiva posa in opera di una manovalanza non competente rovini il funzionamento dei prodotti.

Trasformare quindi in opportunità una fase di mercato stagnante per offrire finalmente quella qualità costruttiva che il cliente da troppo tempo attende.



CERTIFICAZIONE ISO 9001

Nel settembre 2005 abbiamo ottenuto la certificazione ISO 9001. Aver migliorato e stabilito con logica tutte le procedure che ci portano alla realizzazione del nostro lavoro e alla soddisfazione quindi delle esigenze di voi clienti è stato un passaggio importante che ci ha consentito di capire tutti i nostri pun-

ti di forza, ma anche quelli migliorabili sui quali dobbiamo lavorare per poter snellire le procedure aumentando l'efficacia delle nostre azioni verso il mercato.

Un grazie a tutto il team COLFERT che ha saputo prendere con spirito innovativo questo nuovo progetto.



NUOVO CATALOGO colle schiume e sigillanti

Ecco il primo tassello che andrà a comporre quello che sarà il primo catalogo COLFERT.

Abbiamo presentato alla nostra forza vendita il catalogo dei prodotti disponibili a magazzino della categoria "colle, schiume e sigillanti" che a breve verrà distribuito a tutti coloro che ce lo richiederanno assieme al nuovo raccoglitore. Durante il corso dell'anno verranno presentate anche tutte le altre categorie merceologiche.

Scopo di questo strumento, sarà quello di mettere il nostro magazzino nelle vostre mani, e quindi accelerare e rendere sicuri i vostri tempi di approvvigionamento.



KFV  **The Protection Company**

Quando si parla di serrature per portoni d'ingresso non si può non associare questo marchio storico in tutta Europa. La gamma completa e vasta per tutti i settori del serramen-

to ha reso negli anni questa industria, che si è specializzata solo nel campo della sicurezza e quindi delle serrature, la numero uno sia per volumi, sia per qualità e affidabilità dei propri prodotti.

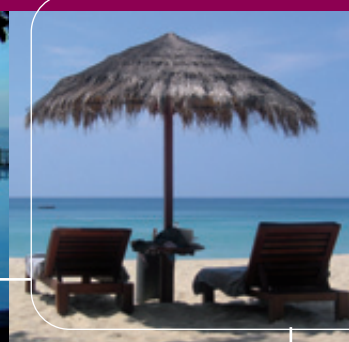
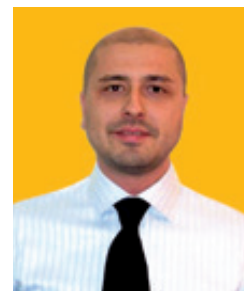
Il rapporto tra COLFERT e KFV ha consentito a molti serramentisti di dare un grande valore aggiunto ai propri serramenti di prestigio.

ENRICO PIOVESAN
Responsabile acquisti

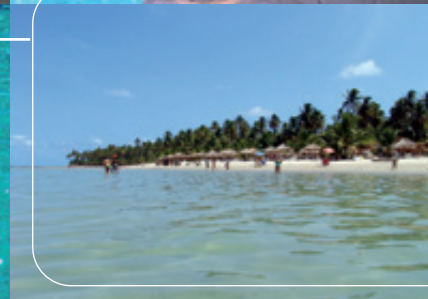
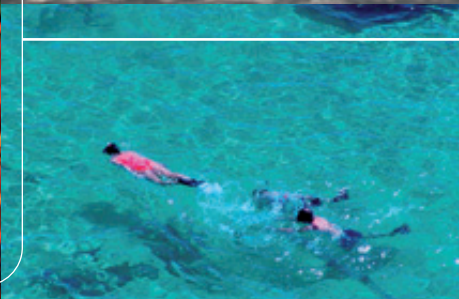
Ha cominciato tredici anni fa come stagista presso l'attuale sede, facendosi subito riconoscere per la propria intraprendenza e per la propria voglia di trasmettere nuove idee. Ha potuto misurare le proprie capacità prima gestendo la filiale di Casarsa decretandone il successo in Friuli degli ultimi due anni e poi divenendo responsabile acquisti di COLFERT.

Esprime la sua creatività con il fai da te e dedica sue energie alla sua famiglia e alla piccola Anna.

Telefono 0422 498754
Facsimile 0422 498798
Email enrico.piovesan@colfert.com



Stiamo organizzando un viaggio premio in **BRASILE** per la primavera del 2007. A breve i nostri agenti di vendita ti presenteranno il programma e le modalità per partecipare.



KFV GENIUS



Il trend di crescita delle serrature motorizzate è in continuo aumento. Questo modello di serrature è sempre più richiesto e la domanda dell'utente è di avere un prodotto non solo accessorato per funzionalità e comodità, ma che offra, oltre alla sicurezza passiva ed attiva 24 ore su 24, anche stabilità nel tempo.

Ora per meglio rispondere all'esigenza del mercato sempre più dinamico, KfV da subito ha predisposto

la serratura motorizzata **Genius** che è proposta nel solo modello AS 2600 con frontale piatto o ad U da mm 16-20-24 in acciaio inox, aumentando così non solo la resistenza alla corrosione, e fornendo un prodotto di alto valore aggiunto. Il materiale Niosta è sinonimo di qualità, valore e durata nel rispetto del territorio e dei locali ove è utilizzato. Niosta è infatti necessario dove nasce l'esigenza di contrastare l'ossidazione. Per ogni vostra ulteriore informazione non esitate a contattare i nostri tecnici.



SIMONSWERK SISTEMA TECTUS

TECTUS l'innovativo sistema di cerniera a scomparsa Simonswerk adatto per infissi di progetto.

Simonswerk attenta alle esigenze di un mercato sempre più concreto nel richiedere soluzioni innovative, di alta qualità e di alto valore aggiunto, ha completato il proprio programma sistema **TECTUS TE** aggiungendo alla già esistente e collaudata cerniera a scomparsa modello **Tectus TE 510**, altri 4 modelli:

- **Tectus TE 210 3 D**
- **Tectus TE 310 3 D**
- **Tectus TE 610 3 D**
- **Tectus TE 630 3 D.**

Con questa ampia gamma di soluzioni, Simonswerk oltre a garantire il design soddisfa anche le esigenze per ogni tipo di porta o portone che richiedono dei sistemi di movimentazione a

scomparsa, regolabili, con apertura a 180° e affidabili nel tempo. Tutti i sistemi TECTUS sono testati a norma DIN (200.000 movimentazioni, garanzia di effettiva portata).

Con questo programma la caratteristica e nuova espressione dell'invisibile e della assoluta continuità tra parete e porta è per la prima volta disponibile anche per portoni di peso molto elevato - **2 quintali**; con apertura sino a 180° e con la possibilità all'occorrenza di regolazione nelle 3 direzioni senza smontare la porta.

Come il precedente modello, TECTUS garantisce un perfetto e costante funzionamento della porta nel tempo anche in presenza di molteplici sforzi e sollecitazioni composte. TECTUS non necessita di lubrificazione.

