

Saluti

**La bella notizia è che non ci sono alternative: siamo obbligati alla qualità**

Al rientro delle ferie lo scenario non cambia. La nuova finanziaria sembra non proporre alcuna incentivazione per le imprese, anzi al contrario pare vi sia una gara nello spingere alla cautela, creando confusione sui nuovi scenari futuri. La politica come spesso è accaduto non aiuta noi imprenditori, ma il nostro coraggio è sempre stato superiore alla sfiducia che ci vogliono trasmettere.

Non ci aiuterà neanche il mercato degli anni a venire. Già la domanda negli ultimi due anni è stata inferiore alla produzione che sarà costretta ad un forte rallentamento almeno nel prossimo quinquennio. Se questa visione del mercato sembra oramai essere certa, è certo anche che negli ultimi anni si è costruito male e che le imprese immobiliari hanno spesso costretto anche voi serramentisti a ridurre il vostro infisso al minimo pur di riuscire ad acquisire commesse. Qualcosa però sta cambiando. Nei cantieri di nuova costruzione si notano degli accorgimenti che sottolineano il bisogno di migliorare il

prodotto abitazione. Una direzione resasi necessaria visto il considerevole numero di appartamenti sfitti o invenduti che ci sono e che si notano in ogni nuovo cantiere appena terminato e dalla richiesta sempre più pressante di permutate che arrivano dalle imprese appunto. Così come l'abitazione ingloba una serie di optional che divengono standard, così il serramentista ha l'opportunità di arricchire il proprio infisso di prodotti che lo rendano ancor più sicuro, funzionale e pratico. Sistemi anti efrazione, zanzariere, oscuranti, automazioni diventeranno essenziali per dare al Vostro infisso un'impronta Vostra e originale, perché permetteteci di sottolineare che la qualità delle lavorazioni si è negli ultimi anni sia elevata, ma anche standardizzata rendendo difficile agli occhi del consumatore confrontare le offerte. Aumentare la qualità con nuovi articoli, spinge a diventare sempre più venditori, quindi consulenti del proprio cliente, cogliendone le aspettative e offrendogli il necessario per rendere il suo acquisto mirato e soddisfacente. In tutto questo, come sempre, speriamo di essere al vostro fianco.

**Colfert srl • Daniele e Mirco Zanato**

Riconoscimenti

**La fedeltà viene premiata**

Anche quest'anno abbiamo premiato i nostri collaboratori più fedeli. Enrico De Cassan, Massimo Morello e Stefano Leonardi da dieci anni dedicano il loro impegno e la loro esperienza è asse portante per il servizio che COLFERT vuole dare ai propri clienti. Sono 20 le persone che hanno superato i dieci anni di attività continua con noi, quasi la metà, di cui tre oltre i venti anni. Un vanto che ci porta ad affrontare con serenità i nostri obiettivi futuri.



**ENRICO DECASSAN**

Enrico dopo aver fatto la sua gavetta al magazzino ha accettato la sfida di entrare a far parte dell'ufficio vendite. La sua forza di volontà ha fatto sì che gli agenti e i clienti lo apprezzino per la sua disponibilità.



**MASSIMO MORELLO**

Punto fisso dell'ufficio vendite. Entrato da subito giovanissimo, si può definire il fondatore assieme al responsabile Giovanni Zanatta di questo reparto che è il cuore dell'azienda. Intoccabile dai suoi colleghi agenti che con lui hanno instaurato un rapporto diretto e di fiducia.



**STEFANO LEONARDI**

Della serie: quando la fortuna ti sorride. È arrivato in COLFERT dopo aver imparato il mestiere altrove, grazie alla vicinanza dell'azienda al suo paese, ma soprattutto per approfittare delle possibilità di crescita. Dopo aver fatto il commesso e collaborato con l'ufficio acquisti, si sta ora dedicando al

catalogo elettronico e cartaceo e la sua esperienza nel settore sta partorendo uno strumento affidabile, chiaro e indispensabile a qualsiasi serramentista.



## I falegnami non ci chiedono finestre, ma soluzioni

*I falegnami non ci chiedono finestre, ma soluzioni! È con questa constatazione di Luca Venturin che si è aperta l'intervista che abbiamo condotto ai due titolari dell'azienda di Castel-franco Veneto, impegnata nella fornitura di serramenti semifiniti e finiti per conto terzi.*

### A vostro avviso quali sono oggi le problematiche più pressanti per il falegname e il piccolo serramentista?

"Il mercato del serramento sta vivendo un momento di cambiamento molto importante" si spiega Luca Venturin. "Vi sono molti motivi che preoccupano i piccoli produttori di serramenti in questa fase, ma riteniamo che tre siano quelli più pressanti: la marcatura CE, il Dlgs 192/2005 e il problema della fase di passaggio dell'attività da padre a figli.

La marcatura CE rappresenta un passo avanti per la cultura produttiva del serramentista, ma non si può negare che rappresenta anche un onere importante, sia in termini economici sia in termini di formazione e aggiornamento professionale.

Non tutti gli artigiani della finestra hanno i mezzi e la volontà di adeguarsi a queste novità.

Lo stesso discorso vale in relazione all'introdu-

zione del Decreto Lgs 192/2005 relativo al rendimento energetico in edilizia. I progettisti e i costruttori edili sono chiamati per legge a progettare edifici che consentono alle singole abitazioni di risparmiare energia e i progettisti già richiedono ai fornitori dei serramenti la certificazione energetica dei loro prodotti. Anche questo elemento rappresenta un progresso per il concetto di serramento in edilizia, ma le prove di laboratorio, la realizzazione della scheda prodotto e la formulazione della Certificazione Energetica del Serramento sono iniziative che richiedono tempo, organizzazione e investimenti e non sempre incontrano l'entusiasmo dei piccoli produttori di serramenti".

"Gli investimenti necessari ad adeguarsi a queste novità per alcuni diventano ancora più impegnativi" aggiunge Giuseppe Venturin, "perché non vedono possibile la continuità dell'azienda. I figli molto spesso non hanno intenzione di proseguire l'attività dei padre, così in molti decidono di chiudere anzitempo la loro attività."

### In che modo la Venturin si pone a supporto dei suoi clienti?

La collaborazione con Venturin può risolvere di fatto queste difficoltà per il serramentista.

• Per quanto riguarda la Marcatura CE, il discorso è differente per serramenti finiti e semifiniti. L'azienda ha già da tempo predi-

sposto, in collaborazione con il CERT di Treviso, le procedure per l'applicazione della marcatura nei suoi serramenti finiti, e quindi già nella fase transitoria, in attesa che scatti l'obbligatorietà, sarà in grado di fornire ai suoi clienti prodotti marcati. Per quanto riguarda i serramenti grezzi i clienti Venturin potranno marcare CE i loro serramenti senza l'onere economico delle prove. Potranno infatti utilizzare le prove di laboratorio ottenute dalla Venturin a patto che il serramento venga completato seguendo un piano di produzione indicato dall'azienda.

• In relazione al Dlgs 192/2005 i serramenti Venturin vantano ottime prestazioni, tutte certificate, in termini di permeabilità all'aria, tenuta all'acqua, resistenza al carico del vento e trasmittanza termica. I valori vengono sempre presentati in una scheda tecnica precisa e completa. Questo fatto agevola i clienti Venturin che sono in grado di rilasciare puntualmente ai progettisti la "Certificazione Energetica di Prodotto" dei serramenti che il Dlgs 192/2005 relativo alla certificazione energetica degli edifici richiede obbligatoriamente dall'inizio del 2006.

"Da sempre abbiamo inteso la nostra azienda, non come una semplice azienda che fornisce serramenti" conclude Luca Venturin "ma un partner che condivide obiettivi e responsabilità di risultati con i propri clienti e ancor più oggi ci poniamo a supporto del serramentista che si trova in una fase transitoria in cui deve decidere se continuare a produrre i serramenti oppure decidere di limitarsi alla fase di finitura e commercializzazione degli stessi."

## Galipius 4 di Fapim

Fapim ha appena lanciato sul mercato Galipius 4, un nuovo sistema di anta ribalta per profili a Camera Europea che, pur mantenendo e migliorando la qualità e la resistenza che hanno caratterizzato il sistema Galipius 2 (di cui in realtà è una formidabile evoluzione), è un vero concentrato di novità tecniche e commerciali.

Il sistema Galipius 4 migliora ulteriormente la rapidità e facilità di montaggio delle anta ribalta grazie alla novità assoluta di un catenaccio, incorporato nel rinvio d'angolo ed interamente in acciaio inox, che, azionandosi automaticamente durante il movimento impresso dalla cremonese, consente una chiusura immediata sul telaio.

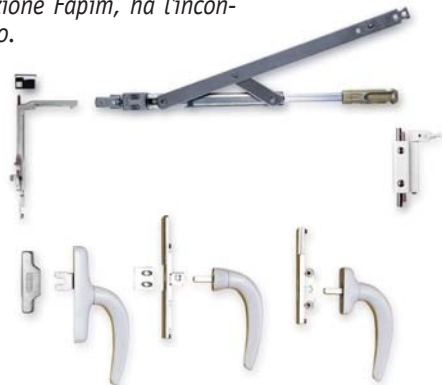
Gli incontri superiore ed inferiore hanno entrambi un posizionamento a battuta; l'inferiore poi, oltre al fissaggio a scatto, ha

anche incorporata una dima, per consentire all'incontro laterale di posizionarsi immediatamente alla distanza corretta dal traverso del telaio.

Anche entrambe le cerniere hanno il posizionamento a battuta e le loro contropiastre, interamente in acciaio inox, sono già premontate. La cerniera inferiore presenta anch'essa un'interessante novità: grazie ad una contropiastra integrata autodeformante, assicura un fissaggio rapido e sicuro sul traverso del telaio. La registrazione avviene ad anta rigorosamente chiusa, sia in senso orizzontale (+/-1mm) che verticale (-0,5mm/+2mm).

Per le finestre a due ante poi è stato creato un nuovo catenaccio ad infilare (nelle lunghezze di 215mm e 400mm) che, come nella tradizione Fapim, ha l'incontro laterale incorporato.

Infine il nuovo sistema Galipius 4, per consentire maggiori economie, può essere attrezzato anche con astine di trascinamento in poliamide, tagliate e lavorate tramite la nuovissima punzonatrice denominata FP13.



# La Siegenia-Aubi incorpora la KfV Si amplia, così, l'offerta per il serramentista.

**SIEGENIA AUBI**<sup>®</sup>  
S O L U T I O N S I N S I D E

**KFV** 

“Il nostro obiettivo è rendere maggiormente funzionali porte e finestre, permettendo l'areazione degli ambienti e, assieme ai nostri partner, trovare le soluzioni migliori per assolvere a questo compito”.

Questa la filosofia di Siegenia-Aubi KG che trova un suo completamento con l'acquisizione di un'azienda ricca di tradizione che si occupa di produrre serrature, la Kfv Karl Fliether Gm-gH & Co. KG di Velbert.

Dalla stretta collaborazione che ne deriva si integra la gamma dei prodotti offerti da Siegenia-Aubi. Grazie all'acquisto della Kfv, avvenuto a fine luglio, da parte della Siegenia-Aubi, l'offerta ai serramentisti, oltre alla ferramenta, ai dispositivi di aerazione di Siegenia-Aubi può ora contare su una vasta gamma di serrature.

Kfv fondata nel 1868 da Karl Fliether, è giunta alla quarta generazione della famiglia, composta da Karl Joachim Fliether (75 anni) e da Stefan Fliether (52 anni). L'azienda è ritenuta una delle più importanti nel campo della produzione di serrature in Europa e gode di una eccellente fama sia a livello nazionale che internazionale. Una notorietà che si basa su alta qualità dei prodotti, numerose e diverse innovazioni, assortimento ampio e servizio tecnico di buon livello.

“Per avere successo nella competizione sempre più agguerrita a livello internazionale, è significativa a livello strategico - dice Stefan Fliether - la fusione con partner validi, che siano in grado di offrire un'integrazione sia nell'assortimento dei prodotti che sui mercati di vendita. Solo così si può far fronte con successo e a lungo termine alle esigenze future nel settore delle innovazioni, della tecnica e della conquista di nuovi mercati”.

Appare di conseguenza logica la presa di contatto con Siegenia-Aubi, anche perché, già da lungo tempo, i clienti dei prodotti Kfv, in molti mercati, utilizzano insieme i prodotti delle due aziende.

### **Nuova gestione imprenditoriale**

Kfv verrà gestita autonomamente. Il nuovo amministratore delegato è Achim Heinz, che in veste di procuratore, ha sinora condotto le sorti della Siegenia-Aubi KG. Stefan Fliether rimane da fine agosto a disposizione della nuova gestione in qualità di consulente. Wieland Frank, amministratore delegato della Siegenia-Aubi, accompagnerà lo sviluppo del futuro della fusione con un attivo impegno nel settore clienti.

La concentrazione delle attività

imprenditoriali verrà effettuata riducendo da 4 a 3 le sedi. La produzione e l'amministrazione verranno riunite nella sede della Siemens-strasse, su un'area di circa 33.000 mq. Le modifiche edilizie necessarie a questo scopo fanno parte di un vasto programma di investimento, che dovrà essere realizzato nei prossimi tre anni.

Il maggior sforzo sarà focalizzato a migliorare radicalmente le prestazioni a livello di logistica e a realizzare innovazioni di prodotto. È prevista una riorganizzazione delle aziende che potrà coinvolgere anche il personale ma questo dipenderà, in ultima analisi, dalle risposte del mercato a questa fusione.

### **Nel futuro con nuovi prodotti**

Il nuovo programma di prodotti, presentato già nella primavera di quest'anno alla fiera Fensterbau di Norimberga, comprende serrature e chiusure multipunto per uscite di sicurezza e porte con dispositivi antipanico, come, anche, per una serratura a tre scrocchi, un nuovo tipo speciale di ferramenta per il mercato olandese, e diverse altre innovazioni nel settore degli accessori. Tutte queste soluzioni sono state apprezzate dagli utilizzatori e ulteriori innovazioni sono in fase di preparazione.



A lato, la sede della Siegenia-Aubi, in Germania

Sopra, Titan IP: soluzione di ferramenta messa a punto dalla Siegenia-Aubi



A lato, la sede della KfV, in Germania

Sopra, particolare di una serratura KfV per porte di alluminio



Visto il successo di adesioni,  
la giornata di formazione raddoppia!

## MARCATURA CE DEI SERRAMENTI

# 21 ottobre

(pedonabili) secondo norma europea EN 14351-1

sala "Laboratorio", via dei Mille, Frescada di Preganziol (TV)

### Programma della giornata

#### Organizzazione dell'evento COLFERT srl

La giornata ha lo scopo di dare le informazioni ai produttori di serramenti sui compiti che li attendono per porre la marcatura CE sui serramenti. Le scadenze sono stabilite come segue:

- dal gennaio 2007 possibilità di porre la marcatura CE
- dal gennaio 2009 obbligo di porre la marcatura CE

Il relatore è l'arch. **Mario Sanvito** che ha seguito fin dagli inizi lo sviluppo della normativa in ambito europeo e si occupa dei sistemi qualità aziendali come consulente e valutatore.

ore 9,00 > 9,30

#### MODULO 1 Presentazione Direttiva 89/106/CEE Prodotti da costruzione (CPD)

- Dir 89/106/CEE prodotti da costruzione e documenti di supporto e complementari
- I requisiti essenziali per i prodotti da costruzione
- I sistemi di attestazione della conformità
- Riepilogo dei compiti da sviluppare ai fini della dichiarazione di conformità
- Le classi di rischio
- Esempio di etichettatura che accompagna il marchio CE
- Azioni e significato della marcatura CE

ore 9,30 > 10,10

#### MODULO 1 Contenuto della EN 14351-1 serramenti pedonali

- Lo stato della normativa (incluse altre norme di interesse dei serramentisti)
- I contenuti principali della EN 14351-1 Finestre e porte finestre
  - > Tabella classi di prestazione di una finestra
  - > Esempio di documenti di informazione
  - > Dipendenza tra caratteristiche e componenti
  - > I controlli obbligatori

ore 10,10 > 10,40

#### MODULO 3 Le prove di tipo iniziali

- I principi guida per le prove (p. 7.2 della EN 14351-1)
- Determinazione delle caratteristiche: esempio per finestre
- Finestre scelta opzionale di campioni rappresentativi per le prove
- I laboratori di prova ed enti di certificazione
- Stima dei costi

ore 10,40 > 11,00

#### Intervallo

ore 11,00 > 12,40

#### MODULO 4 La definizione del Controllo di produzione (FPC)

- FPC: le indicazioni date dalla norma EN 14351-1 (p. 7.3)
- Esempio di sommario generale del manuale qualità
- Generalità sulle fasi operative per avviare FPC
- Esempio di contenuti della documentazione FPC
  - > (presentazione di un modello di manuale)

ore 12,40 > 13,00

#### DIBATTITO FINALE, CONCLUSIONI, PRANZO

**Scheda di adesione** *Compilare e spedire via fax allo 0422 498798*

**SI parteciperò all'incontro del 21 ottobre 2006**

Nome e Cognome	Azienda
Indirizzo	
Tel	E-mail
Firma	<small>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.</small>

**Si accettano prenotazioni fino ad esaurimento posti.**



È disponibile il depliant esplicativo del viaggio premio a Natal in Brasile, organizzato da Colfert. Richiedilo al tuo agente di fiducia.