



COLFERT

window

10

anno IV
settembre 2011

LE NOVITÀ DAI NOSTRI PARTNER

Cantieri di pregio,
showroom e prestigiosi
riconoscimenti

NORMATIVE

L'Europa dei
pagamenti

INCENTIVI FISCALI

Vademecum sulle
modifiche ai bonus
del 36% e 55%

TECNICHE DI VENDITA

Le sfide del mercato
si vincono insieme
al cliente

APPUNTAMENTI

Un autunno hot per le
manifestazioni di settore

Speciale: compila
il questionario
Customer Satisfaction
in allegato a
COLFERTwindow!





C e gancio fuoriserie.

Le chiusure multipunto automatiche del tipo convenzionale sono dotate di dispositivi meccanici aggiuntivi per far fuoriuscire le chiusure. La nostra nuova serratura automatica AS 3500, azionata tramite una tecnica magnetica, ne fa a meno. I due ganci fuoriescono di 20 mm e chiudono dal basso verso l'alto, permettendo così un funzionamento fluido anche in caso di cedimento della porta verso il basso. Molto vantaggiosa è la regolazione Q di KfV con possibilità di registrazione di +/- 2,5 mm. Grazie alla tecnica di scatto magnetica combinata allo scrocco softlock, di cui è dotata la scatola centrale, la chiusura AS 3500 è particolarmente silenziosa e non necessita di manutenzione. Inoltre grazie alla possibilità di commutazione diurna, applicabile come optional, è possibile uscire di casa scordandosi le chiavi.

AS 3500 - automaticamente più comfort.

KFV  **The Protection
Company**

www.kfv.de

settembre 2011

Sommario



6



9

COLFERT window 10

Direzione e Redazione
COLFERT spa
Via dei Mille 32,
31020 Frescada di Preganziol (TV)
Tel 0422 498711
Fax 0422 498798
colfert@colfert.com

Direttore Responsabile
Mirco Zanato

Redattore Responsabile
Viviana Surian

Comitato di Redazione
**Studio Paronetto, Daniele Zanato,
Ornella Nicoletto, Nicola Facchinato**

Hanno collaborato
Net Prime

Grafica
Bolognino Comunicazione

Impaginazione
Giovanni Amato

Stampa
Tipolitografia CTO srl

Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1174 del 07.04.2008

Gli articoli firmati riportano l'opinione degli stessi autori senza che questa sia necessariamente condivisa dalla Direzione della testata. La Direzione, inoltre, non si assume responsabilità per le informazioni contenute nei testi pubblicitari e redazionali. Ogni autore è pienamente responsabile di quanto pubblicato. È vietata la riproduzione anche parziale senza autorizzazione dell'Editore.

saluti
05 di Mirco e Daniele Zanato

laboratorio
06 Posa in opera qualificata: un laboratorio per comprendere le novità normative del settore

risorse umane
di Ornella Nicoletto
08 Se si sbaglia... si paga

grandangolo
di Mario Paronetto
09 Lean & Green Thinking. I due modelli che salveranno il mercato

normative
10 Detrazioni 36% e 55%

informatica e aziende
a cura di Nordest Informatica e Net-Prime
12 Come controllare il flusso di documenti in azienda?

catalogo
13 Catalogo web COLFERT

normative
15 L'Europa dei pagamenti

awards
16 Menzione d'onore al Compasso d'Oro 2011 per Fantoni e Secco Sistemi

inserto speciale
19 Una solida partnership. Stacca e conserva!

formazione
23 Comunicazione Consuasiva®

dai nostri partner
24 Tutela della qualità del Made in Italy per la finestra in PVC

25 Gonzato Serramenti, F.Ili Moretti

26 Aluflam Italia, Area Serramenti 1

27 Nuova Olma, F.A.I. Serramenti

29 Agnolon

30 Tecno Metal

31 Verona Finestre, Serramenti Longato

33 Zaia Serramenti, Fam Serramenti

fiere viste per voi
di Viviana Surian
34 ANIT, SMAU, SOLAREXPO & Greenbuilding

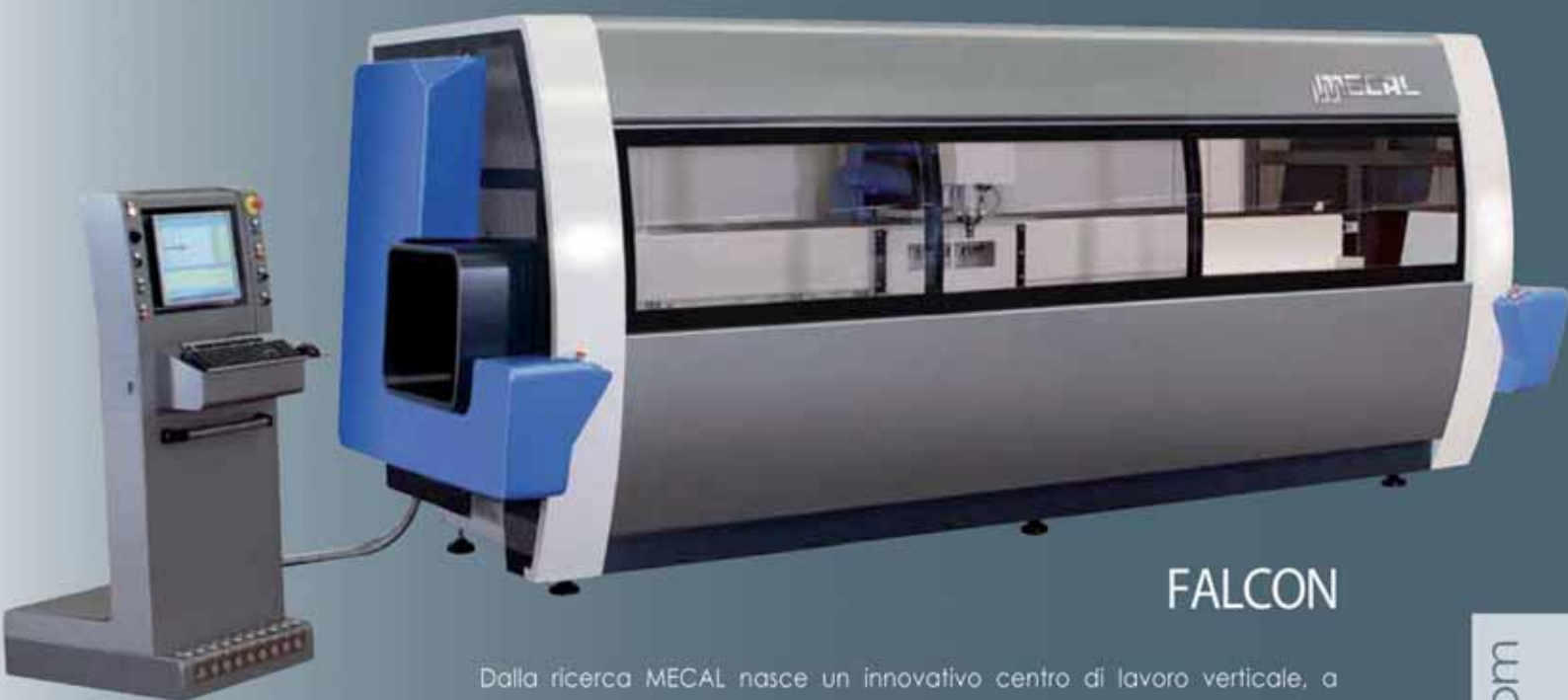
appuntamento
di Viviana Surian
35 recam, MADEexpo, SAIE, SICAM, VITRUM, RESTRUCTURA, BATIMAT

volti nuovi
36 La squadra COLFERT cresce: ecco i volti dei nuovi collaboratori

punto di vista di... i-Design®
37 Nuovo servizio di newsletter di i-Design®

vetrina delle novità
a cura di Daniele Zanato

Un centro di lavoro ad alta velocità



FALCON

Dalla ricerca MECAL nasce un innovativo centro di lavoro verticale, a montante mobile, CNC a 4 assi dedicato alla lavorazione di Alluminio, PVC, Acciaio e leghe leggere: per la prima volta nel settore della lavorazione dei profili una macchina è stata equipaggiata completamente con tecnologia digitale.

Grazie all'innovativo sistema di controllo utilizzato, è in grado di supportare una velocità di trasferimento dati sino a 50 Mb/s. Le prestazioni principali si possono riassumere indicando alcuni parametri di riferimento: velocità massima pari a 150 m/min, accelerazione di circa 4,5 m/s². All'atto pratico tale dinamismo ha come conseguenza **una riduzione fino al 30% dei tempi di esecuzione dei cicli di lavoro rispetto a macchine simili.**

La corsa utile è di 4000 mm; con l'opzione software, disponibile di serie, il campo di lavoro longitudinale è estensibile fino a 8000 mm.

MEC.AL S.p.A
Via Torre Beretti, s.n.
27030 Frascarolo (PV) Italia
Ph. +39 0384 84671
Fax +39 0384 849002
e-mail: mecal@mecal.com

MECAL

di Mirco
e Daniele
Zanato

L'editoriale



Pensiamo a produrre...

Da quando abbiamo preso le redini della nostra azienda, uno dei temi più scottanti è sempre stato quello dei ritardi nei pagamenti. Sicuramente siamo bene accompagnati in questo argomento, ma questo non ci conforta.

In Italia fare *slittare* una scadenza sembra sia una cosa naturale e spontanea. Ci sono mille motivazioni per farlo, ma solo una è quella vera: manca la liquidità. *Correre* dietro ai soldi comporta perdere di vista il nostro vero mestiere: costruire prodotti o servizi unici che ci distinguano dalla concorrenza.

Elargire crediti non ci rende migliori o meno sostituibili rispetto agli altri.

Ogni azienda deve muoversi in base alle proprie possibilità. Non può pensare, spesso per manie di grandezza, di prendere dei lavori che superano il valore del proprio patrimonio, senza certezze o, peggio ancora, pensando di rifarsi poi sui fornitori.

Purtroppo qualcuno non condivide questo pensiero, ma farà bene a ravvedersi perché, a meno di improvvisi cambiamenti, Basilea 3 entrerà in vigore. Si tratta di un nuovo accordo internazionale sui requisiti patrimoniali degli istituti di credito, con effetti a partire dal biennio 2012-2013, in maniera graduale e progressiva fino al 2019, quando sarà operativo. Molti esponenti della comunità finanziaria lo considerano la *giusta medicina* (benché un po' amara da mandar giù), per ridare vigore ad un sistema creditizio che presenta ancora troppe zone d'ombra.

Ma, per molte imprese del Made in Italy, soprattutto quelle di piccole e medie dimensioni, Basilea 3 potrebbe trasformarsi invece in una pesante zavorra che impedisce loro di indebitarsi per investire e crescere o, più semplicemente, per sopravvivere alle avversità del mercato. È un rischio concreto che non soltanto gli istituti di credito italiani si sono premurati di evidenziare.

Non aggiungiamo altro, di articoli in internet su questo argomento ce ne sono un'infinità. Uno lo proponiamo anche noi e riguarda la Direttiva 2011/7/UE. Tale legge, a nostro avviso, non è cosa da poco, ma significa il cambiamento di una mentalità che nasce proprio dall'amministrazione del nostro Stato.

C'è comunque la concreta paura che, a causa della nuova Basilea 3, a rimetterci siano le PMI. Nella peggiore delle ipotesi, come già accaduto nel biennio 2007-2009, gli istituti di credito prenderanno di mira i più piccoli per riequilibrare il proprio patrimonio.

Che fare? Come sempre le alternative sono due: fare finta di niente e dare la colpa al sistema, oppure rimboccarsi le maniche, sistemare, se necessario a livello patrimoniale, la propria azienda e fare più attenzione a concedere il credito.

Facile a dirsi, certo, ma da qualche parte deve pur cominciare un cambiamento necessario per la nostra economia.

Qualcuno purtroppo rimarrà impigliato nella rete dei fidi; potremmo essere anche noi, perché no. Se questo accadesse significherebbe che non siamo stati abbastanza attenti, che non abbiamo saputo adeguarci al cambiamento e che non abbiamo saputo trovare nuovi clienti *sani*, ma abbiamo preferito una comoda poltrona e morire in nome della *vecchia* amicizia, ma a rimetterci non saremmo solo noi, ma tanti collaboratori che hanno creduto nelle nostre idee e le hanno supportate.

Nessuno di noi è nato per fare da banca, ma per creare, produrre e innovare.

Le imprese più ammirevoli del nostro settore non sono quelle che fanno prezzi bassi o concedono crediti a "babbo morto", ma quelle che producono serramenti di elevata qualità e che ricercano costantemente l'eccellenza nel loro prodotto.

Queste aziende non sono disposte a *svendere* le loro creazioni, ma attirano clienti che possono permettersi un prodotto che darà loro emozioni e che renderà unica la loro dimora, dimenticando di aver pagato qualcosa in più o, meglio ancora, vantandosene.

Speriamo di poter alimentare la vostra creatività.

Posa in opera qualificata: un laboratorio per comprendere le novità normative del settore

Risposte e soluzioni tecniche alle domande degli oltre 200 professionisti presenti al convegno COLFERT sulla posa in opera del serramento.



COLFERT
Punto di incontro per i professionisti del serramento

in collaborazione con
SOUDAL

IL CONTRIBUTO AL PVC

Relatori:
Ing. MARIO SORINI
General Manager di Soudal Italia, azienda belga leader nei sigillanti professionali da anni impegnata nello sviluppo continuo di una gamma di prodotti vicina alle esigenze industriali, grazie alla quale ha implementato un sistema completo di prodotti per la costruzione e la posa in opera dei serramenti.
Ing. GIOVANNI TISI
Si occupa da 15 anni di serramenti e chiusure oscuranti in Italia e all'estero. Svolge l'attività di consulente tecnico e ha accompagnato numerose realtà nel processo di marcatura CE dei prodotti, dall'evoluzione del prodotto e del processo alla certificazione delle prestazioni in laboratorio. Collabora con riviste tecniche di settore e con operatori legati alla produzione di serramenti. È membro ANFF e certificatore energetico per la Regione Lombardia.

PROGRAMMA

- Direttiva Europea EPB 2002/91/EC sul rendimento energetico delle costruzioni
- Certificazione energetica e classe di rendimento
- Impatto di legge del 2009 sulla certificazione energetica
- Tenuta all'aria delle costruzioni "Blower Door test"
- Punti termici: Fenomeni di formazione di condensa ed analisi all'infrarosso
- Accoppiamento termico ed acustico
- Serramento posato. Cosa succede al suo rendimento termico
- Requisiti acustici degli edifici: la nuova UNI EN 12254
- Impatto legislativo di settore: quali prodotti
- Posa in opera: Analisi del nodo, sistema e prodotti
- Nuovi prodotti: prove pratiche

Si è tenuto sabato 11 giugno a Mogliano Veneto il laboratorio "Posa in opera qualificata" organizzato da COLFERT, un momento formativo al quale hanno partecipato oltre 200 professionisti del serramento, aziende specializzate nella produzione e di installazione di infissi in legno, alluminio e pvc provenienti da tutto il Triveneto che hanno contribuito attivamente allo sviluppo della discussione con domande ed interventi.

Ad aprire i lavori è stato l'ing. Tisi il quale ha condotto un'analisi approfondita del panorama legislativo delineato dalle normative su marcatura CE, acustica ed efficienza energetica in edilizia e standard qualitativi ad esso collegati, soffermandosi sul significato della certificazione energetica degli edifici e del peso che essa deve avere nel condizionare in modo progressivamente più stringente sia le opere di riqualificazione edilizia che la costruzione del nuovo.

Particolare attenzione è stata rivolta anche al ruolo svolto dalle fonti rinnovabili ed al concetto sempre più condiviso di Casa Passiva, dedicando ampio spazio alle conseguenze di una posa in opera inadeguata ed alla formazione di fenomeni di condensa e di carenze del giunto che possono compromettere seriamente l'efficacia delle prestazioni termiche, acustiche e di tenuta agli agenti atmosferici ed evidenziando al contempo il ruolo attivo del serramento correttamente posato nell'efficienza energetica e acustica dell'involucro.

Mario Sorini di Soudal Italia ha poi preso la parola per illustrare il sistema di posa SWS di Soudal, illustrando i sistemi di ancoraggio specifico per ogni tipo di infisso e di muratura ed i sistemi di sigillatura tra giunti e parete tramite l'utilizzo di prodotti specifici ad elevate prestazioni, volti a garantire la tenuta termica e acustica degli stessi. Molto utili per i presenti in aula sono



state le simulazioni effettuate con i prodotti Soudal, durante le quali è stato possibile "toccare con mano" come il sistema di fissaggio e sigillatura dei giunti durante la fase di posa in opera del serramento possa influire positivamente o negativamente alla tenuta dell'intero involucro. In particolare ha suscitato stupore la "prova del bicchiere" condotta con Flexi Foam, la schiuma di eccezionale tenuta adatta all'impiego persino sulle superfici bagnate.

Alla fine del corso è stato rilasciato a tutti i presenti un attestato di partecipazione ed attraverso il canale Slide Share collegato al sito www.colfert.com è stato reso disponibile on-line il materiale informativo contenente le presentazioni discusse in aula.



Ascolta gli interventi e le domande dei partecipanti: riprendi il codice QR con la videocamera del tuo smartphone ed accedi al video!





di Ornella
Nicoletto

risorse
umane

È innegabile che il processo di selezione del personale sia un meccanismo molto delicato e dall'esito incerto: da pochi incontri con più candidati si deve cogliere il ruolo per il quale si propone. Un'errata selezione comporta numerose perdite per l'azienda in termini economici, di tempo e di stress. Per poter successivamente osservare le abilità del lavoratore l'azienda deve sostenere costi rilevanti per l'inserimento che prevede l'addestramento, un vero e proprio investimento con costi immediati per la formazione, senza avere, però, un ritorno in tempi brevi. I benefici si otterranno solo nel futuro, in termini di aumento della produttività dei lavoratori con il rischio dell'impossibilità di usufruirne nel momento in cui il lavoratore decida di abbandonare il posto di lavoro. Una scelta di selezione errata può richiedere l'interruzione del rapporto di lavoro. Però, dopo il periodo di prova, la Legge si pone a garanzia del lavoratore, rendendo costoso il licenziamento per l'impresa perché i contratti di lavoro permanente presentano vincoli al licenziamento. Il contratto temporaneo, non presentando vincoli al licenziamento, permette di tagliare alcune spese però comporta un maggior turnover all'interno dell'azienda con maggiori spese per la ricerca, selezione e formazione dei lavoratori che vanno a sostituire quelli uscenti.

Perché si sbaglia la selezione?

Molteplici sono le componenti che portano un selezionatore a sbagliare la ricerca di personale come la sua inesperienza, la mancanza di risorse giuste, ma soprattutto la *mancata analisi dell'azienda e dei suoi fabbisogni*. Molte imprese, durante i periodi di maggior afflusso lavorativo, decidono di avviare un processo di ricerca e selezione ritenendo che ad un aumento del lavoro debba corrispondere un aumento delle risorse umane. In realtà, sarebbe bene svolgere, preliminarmente, un'analisi organizzativa dell'azienda per scoprire il vero bisogno dell'impresa. Definire, infatti, i compiti e le responsabilità della risorsa di cui si ritiene aver bisogno, permette di verificare che gli stessi ruoli non siano già adempiuti da altre funzioni in azienda e di valutare la possibilità di far crescere qualcuno all'interno dell'organizzazione. Se da tale analisi risultasse comunque necessario l'inserimento di una risorsa esterna, un altro punto chiave da esaminare sarebbe la cultura

Se si sbaglia... si paga

Gli errori in selezione sono un pericolo di natura economica per l'azienda, ma soprattutto di impatto sul clima aziendale, cui si va incontro se un selezionatore non tiene conto del processo nel quale la nuova Risorsa Umana viene inserita e della cultura aziendale.

aziendale, ovvero l'insieme dei valori, norme e modelli di comportamento adottati dai membri dell'impresa. È infatti necessario che all'interno di un'azienda si inserisca la persona "migliore", intesa come l'individuo più adeguato ai parametri dell'azienda. Lo sbaglio può annidarsi, quindi, nel momento in cui si seleziona "una" persona che sa fare le mansioni previste per quel ruolo, al posto di "la" persona adeguata a ricoprire un determinato ruolo in un dato contesto. Il principio è: *avere la persona giusta al posto giusto*.

Come evitare errori

Il primo passo è esaminare accuratamente le esigenze dell'impresa e le precise peculiarità della posizione da ricercare cioè i compiti e le responsabilità che il ruolo richiede. È necessario anche individuare il grado di criticità della posizione, per effetto dei rapporti con i colleghi del proprio settore e dei settori confinanti. Una volta compiuto questo studio preliminare della posizione, sarà più agevole tracciare i *Job Requirements*, ovvero l'insieme delle competenze che si pensano essere necessarie al fine di ricoprire una posizione organizzativa, oltre alle capacità personali.

Definita con precisione la Posizione che l'azienda sta cercando, l'analisi può passare ad indagare un successivo livello organizzativo:

1. Effettuare l'analisi di quelli che saranno gli sviluppi futuri dell'azienda, sia in termini quantitativi che qualitativi, per "tarare" l'esperienza ed il livello del candidato al fine di evitare che il nuovo inserimento risulti sopra o sotto dimensionato rispetto agli sviluppi della posizione;

2. Esaminare se ci sia o meno la possibilità di far crescere una risorsa già inserita all'interno dell'azienda fino al livello di competenze desiderato con costi e tempi limitati: questo permette di rafforzare l'immagine dell'azienda, mostrando che è in grado di apprezzare le risorse di cui già dispone e che è interessata a farle crescere.

3. Se la condizione di quanto al punto 2 non fosse realizzabile, analizzare come le risorse presenti reagirebbero all'inserimento di una risorsa esterna, talvolta visto come un sintomo di immobilismo da parte dell'azienda che non favorisce i percorsi di carriera e non investe nel proprio capitale umano, portando quindi ad un peggioramento generale del clima aziendale.

Al termine di questa analisi preliminare, il processo di ricerca e selezione può avviarsi, sicuro di poggiare su fondamenta stabili.

La fase dell'inserimento in azienda

Il momento dell'inserimento della risorsa in azienda è anch'essa un passaggio alquanto delicato, che può condizionare in modo significativo il contributo professionale del neo-assunto e, conseguentemente, anche i risultati aziendali complessivi. Conoscere in tempi brevi il contesto organizzativo-relazionale, le regole aziendali ed i rapporti interfunzionali, riduce il numero di errori causati da una scarsa conoscenza dell'ambiente lavorativo ed accresce rapidamente le performance e la motivazione della persona che, non essendo impegnata a "scoprire" tutti questi aspetti, può focalizzarsi sul proprio incarico.

Conclusioni

Non è dunque un caso che il *processo di selezione* sia sempre maggiormente inteso come "*recruitment*", dall'inglese *tu recruit* = rinforzare, ovvero uno strumento che evidenzia come l'inserimento di una persona all'interno del giusto contesto lavorativo possa esaltare maggiormente le sue competenze ed il suo potenziale. La tradizione che vedeva il personale semplicemente come costo, e raramente come risorsa, appare sempre più soppiantata dall'idea di risorsa umana come investimento: avere la persona giusta al posto giusto permette sia all'individuo di evidenziare le proprie potenzialità che di portare crescita e benefici all'azienda.



di Mario
Paronetto

grandangolo

Lean & Green Thinking.

I due modelli che salveranno il mercato

Tutti sanno che il pensiero Lean si deve al notevole lavoro svolto da Toyota durante gli anni della seconda guerra mondiale quando di fronte a condizioni storiche e di mercato eccezionali si interrogò su quale potesse essere il modello vincente per competere alla pari con colossi dotati di risorse economiche decisamente superiori.

La storia ci ha detto come le cose si sono sviluppate e come quell'azienda spinta da profonda necessità è riuscita da sola a condizionare, allora e tutt'ora, i modelli gestionali delle organizzazioni.

Ritengo tuttavia utile sottolineare i due elementi che, a mio avviso, sono stati i cardini di questo sistema:

- la continua e ostinata lotta agli sprechi;
- il coinvolgimento di tutti coloro che lavorano all'interno.

Il primo aspetto ha portato alla produzione "just in time" alla riduzione, se non addirittura, all'eliminazione dei magazzini e della sovra-produzione, al contenimento assoluto dei costi. Il

In anni complessi per quanto riguarda la lettura e l'interpretazione dei bisogni dei mercati è utile guardare a quegli strumenti che più di altri sono in grado di fornire un valido contributo alla gestione delle nostre aziende. Nella Lean e nella Green Production troviamo stimoli e strumenti per competere con maggior efficacia.

secondo aspetto ha portato a sistemi di formazione, motivazione e crescita interni e a sistemi di knowledge management.

Questo e molto altro ancora ha consentito al Giappone, terra priva di risorse naturali, di diventare a lungo una potenza economica partendo da una condizione di diffusa povertà.

È parimenti sotto gli occhi di tutti il forte impulso che la tematica "Green" ha dato all'economia attuale a tal punto da essere considerata da autorevoli imprenditori ed economisti l'elemento cardine che ci farà uscire da questo periodo critico e che segnerà lo spartiacque tra vecchia e nuova economia.

Questo approccio ha decisamente

molto meriti, tra i quali il principale è di aver reso evidente il costo ambientale dei prodotti. Già da tempo, e sempre più nel futuro, assieme al costo monetario valutiamo il costo (l'impatto) ambientale dei nostri acquisti di prodotti e servizi e ciò sarà reso più facile dai marchi e dalle etichette ambientali nonché dalle analisi di LCA che evidenzieranno a tutti ciò che oggi è ancora parzialmente omesso.

La contaminazione tra Lean e Green Production potrà avere effetti sorprendenti come ad esempio il ritorno in Italia di importanti quote di manifattura che negli ultimi decenni aveva preso la strada dell'oriente attratta dai bassi salari. Le aziende si troveranno così a decidere se "pesano" di più i costi del salario o i costi "ambientali" dei semilavorati che viaggiano in tutto il mondo e non mi stupirei se molti ritorneranno sui propri passi riportando in Italia quanto negli anni avevano delocalizzato, se non altro perché i costi dei salari creano valore nel territorio dove vengono sostenuti mentre i costi ambientali non creano valore per nessuno e si sa che il mercato negli anni è diventato sempre più severo nella valutazione del grado di sostenibilità delle imprese, premiando e sostenendo i comportamenti virtuosi, ma anche penalizzando chi non si sa adattare alle mutate necessità.

Saper recuperare il molto di buon che l'approccio Lean può offrire e saperlo integrare con gli stimoli provenienti dalla Green economy farà la fortuna di quanti credono che "il meglio deve ancora venire".

mario@studioparonetto.com





Detrazioni 36% e 55%

L'estate ha portato alcune novità sostanziali. Un vademecum per chiarire le modifiche apportate alla normativa.

Ridotta al 4% la ritenuta sui bonifici per le detrazioni 36% e 55%

Con il DL 98/2011 è stata finalmente ridotta la ritenuta sui bonifici per le detrazioni del 36 e del 55% per la ristrutturazione edilizia. Un provvedimento che modifica quanto sancito dalla legge n. 122 del 30 luglio 2010, "Misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e di competitività economica" che disponeva che a partire dall'1 luglio 2010 fosse applicata una ritenuta del 10% come titolo d'acconto dell'imposta sul reddito dovuta ai beneficiari all'atto dell'accredito dei pagamenti relativi ai bonifici disposti dai contribuenti per le spese agevolate con la detrazione del 36% per il recupero

edilizio delle abitazioni o con quella del 55% per la riqualificazione energetica degli edifici.

Al fine di minimizzare gli adempimenti in occasione di pagamenti effettuati tramite bonifici la cosiddetta **manovra correttiva 2011** ha disposto una riduzione dal 10 al 4% della ritenuta sui bonifici del 36 e del 55%: una novità salutata con favore da associazioni di settore e imprese che in occasione della manovra estiva dello scorso anno avevano lamentato la crisi di liquidità derivatane.

Ecco il testo dell'articolo 23, comma 8 del DL n. 98/2011:

Per minimizzare gli adempimenti in occasione di pagamenti effettuati tramite bonifici disposti dai contribuenti

per beneficiare di oneri deducibili o per i quali spetta la detrazione d'imposta, all'articolo 25, comma 1 del decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito, con modificazioni, dalla legge 30 luglio 2010, n. 122, le parole: "10 per cento" sono sostituire dalle seguenti: "4 per cento".

All'interno del DL non vi è alcuna previsione in merito alla data di entrata in vigore della riduzione, dunque è plausibile che la stessa coincida con la data di entrata in vigore del DL quando sarà convertito in legge.

A prescindere dall'entità della ritenuta, è utile ricordare che il provvedimento dell'Agenzia stabilisce che la ritenuta deve essere effettuata sui pagamenti relativi ai bonifici disposti per:

- spese di intervento di recupero del patrimonio edilizio, ai sensi dell'articolo 1, della legge 27 dicembre 1997, n. 449 e successive modificazioni;
- spese per interventi di risparmio energetico ai sensi dell'articolo 1, commi 344, 345, 346 e 347, della legge 27 dicembre 2006, n. 296 e successive modificazioni.

Confermato il taglio per le detrazioni fiscali del 36% sulla ristrutturazione edilizia e del 55% per gli interventi di riqualificazione energetica

La legge di conversione della Manovra finanziaria prevede una riduzione del 5% per il 2013 e del 20% a partire dal 2014 sulle agevolazioni fiscali per la casa.

Non è ancora chiaro se il taglio ai due bonus sarà applicato alle spese sostenute a partire dal 2013 o se colpirà le quote che lo Stato restituirà ai contribuenti dal 2013 in poi, relative a spese effettuate negli anni scorsi.

In tal caso la detrazione sulle ristrutturazioni, che oggi è pari al 36%, scenderà al 34% nel 2013 e a poco meno del 29% nel 2014.

Ad essere tagliate saranno anche la

detrazione sugli interessi dei mutui per l'acquisto e la costruzione della prima casa, la detrazione per l'affitto della prima casa, la detrazione dei compensi pagati agli intermediari per l'acquisto della prima casa, ecc. I tagli non saranno applicati solo se entro il 30 settembre 2013 verrà riordinata la spesa sociale con provvedimenti in materia fiscale e assistenziale.

Convertito in legge il "Decreto Sviluppo": ecco gli obblighi abrogati per la detrazione IRPEF del 36%

La recente conversione in legge del cosiddetto "Decreto Sviluppo" (DL 70/2011) ha introdotto alcune interessanti novità fiscali anche per il settore dell'edilizia.

Nello specifico, sulle spese per gli interventi di ristrutturazione del patrimonio edilizio, ai fini della fruizione della detrazione IRPEF del 36%, è stata confermata l'abrogazione dell'obbligo:

- di invio della comunicazione di inizio lavori;
- dell'indicazione in fattura del costo

della manodopera.

1) Comunicazione inizio lavori

Per effetto della modifica dell'art. 1, comma 1, lett. a), DM n. 41/98 è soppresso l'obbligo di inviare la comunicazione di inizio lavori al Centro operativo di Pescara. Tale obbligo viene comunque sostituito:

- **dall'indicazione nel mod. UNICO**
 - dei dati catastali identificativi dell'immobile;
 - degli estremi di registrazione dell'atto che ne costituisce titolo (ad esempio, contratto di affitto), se i lavori sono effettuati dal detentore (ad esempio, conduttore);
 - degli altri dati richiesti ai fini del controllo della detrazione.
- **dalla conservazione ed esibizione** a richiesta dell'Ufficio, dei documenti che verranno a breve segnalati da un apposito Provvedimento.

2) Indicazione in fattura del costo della manodopera

È stato eliminato l'obbligo di indicare, in relazione ai lavori agevolabili al 36%, il costo della manodopera in fattura, precedentemente previsto a pena di decadenza dall'agevolazione dall'art. 1, comma 19, Legge n. 244/2007.



Come controllare il flusso di documenti in azienda?

Migliorare la collaborazione e il monitoraggio con sistemi di gestione documentale

Dove eravamo rimasti...

Qualche tempo fa, proprio sulle pagine di COLFERT Window, avevamo parlato di gestione elettronica documentale, ovvero di quei sistemi informatici finalizzati ad archiviare, classificare, distribuire, ricercare e gestire informazioni; grazie ad essi le aziende possono ridurre il tempo impiegato nella ricerca dei documenti e il numero di persone dedicate, abbattendo i costi operativi di gestione ma anche aumentando la sicurezza delle informazioni aziendali, grazie all'univocità del documento archiviato e all'eliminazione dei problemi di duplicazione o smarrimento.

...e dove ci troviamo ora: la gestione dei flussi.

La migliore efficienza aziendale permessa dai software di gestione e archiviazione elettronica documentale è tanto maggiore se questi sistemi permettono, oltre alla creazione di un unico archivio digitale di documenti e informazioni, anche la gestione dell'iter documentale relativo ad un determinato processo.

Il workflow, ovvero "chi fa cosa"

Per operare al meglio, un'azienda ha la necessità di coordinare gruppi di lavoro, definendo, a fronte di un particolare evento, "chi deve fare che cosa", con quali informazioni e con quali poteri decisionali.

Tutto questo può essere automatizzato attraverso dei sistemi di gestione documentale che comprendano anche le funzionalità di gestione del workflow, ovvero del flusso documentale relativo ad un determinato processo;



si pensi, ad esempio, al consueto ciclo di vita di un'offerta: un'azienda potrà archiviare e reperire velocemente il documento, ma anche governare in maniera automatizzata tutti i passaggi che vanno dalla richiesta al rilascio, stabilendo l'ordine di successione di ciascuna fase, quale utente debba occuparsi di ciascuna di esse e chi debba ricevere dei messaggi automatici nel caso in cui certe azioni vengano o meno compiute.

La maggior parte dei sistemi di gestione del workflow utilizzano inoltre dei tool grafici che permettono la rappresentazione visuale del processo attraverso dei diagrammi di flusso.

I vantaggi

Gestire il workflow attraverso un sistema informatico permette di:

1. incrementare l'efficienza, in quanto l'automazione dei processi, in particolare di quelli frequentemente svolti, consente di snellire l'operatività aziendale ed eliminare i passaggi non necessari;
2. migliorare il controllo del processo, grazie alla standardizzazione delle metodologie di lavoro e alla disponibilità di strumenti di controllo;
3. ottenere flessibilità, perché un'applicazione informatica permette di impostare le procedure e i controlli dell'iter

documentale sulla base delle specifiche esigenze di ciascuna realtà aziendale.

Dall'archivio al flusso

Se introdurre un sistema di gestione documentale comporta, innanzitutto, la creazione di un unico archivio digitale, con immediati benefici operativi, è poi possibile procedere all'automatizzazione dei processi in cui i documenti archiviati sono coinvolti.

Anche Knos, l'applicazione di gestione documentale offerta da Nordest Informatica, permette di automatizzare la gestione dell'iter documentale e di disegnare in maniera interattiva gli stati del flusso e le azioni che intercorrono fra loro. Il modulo di gestione workflow consente inoltre di assegnare i permessi di accesso e definire le notifiche automatiche ai vari utenti coinvolti, permettendo di stabilire un periodo di scadenza, di tolleranza e di esecuzione automatica di una certa azione e monitorare lo stato di avanzamento del flusso documentale.

Nessuna azienda può evitare di gestire documenti che, spesso, passano "di mano in mano" e sono frutto della collaborazione di più persone; al contrario, ogni azienda può evitare, grazie ai sistemi di gestione documentale, ciò che ne ostacola la gestione ottimale ed efficiente.

Catalogo web COLFERT

On-line due VideoGuide per imparare ad utilizzarlo in modo semplice ed efficace

Il nuovo catalogo on-line COLFERT offre, come ogni strumento di consultazione web, notevoli vantaggi: grazie ad esso è possibile in pochi istanti consultare e conoscere i prodotti a magazzino COLFERT da qualsiasi computer connesso in rete, in tutto il mondo, senza doversi recare fisicamente presso il negozio COLFERT. Il catalogo permette inoltre di cercare non solo uno specifico prodotto, ma di visualizzare contemporaneamente, laddove disponibili, prodotti alternativi ed accessori ad esso correlati e di visualizzarne le schede tecniche e di sicurezza.

Ma le novità apportate dalla nuova release del catalogo COLFERT si spingono ben oltre alla consultazione dei dati di prodotto: chi si avvicina per la prima volta a questo strumento potrà infatti effettuare attraverso pochi, semplici passaggi, una richiesta di preventivo subito presa in carico dall'area vendite di COLFERT; per i clienti già registrati ad Extranet, inoltre, è possibile effettuare in modo rapido ed autonomo i propri ordini on-line, selezionando i prodotti da inserire nel proprio carrello ed inviando la richiesta. Per sfruttare la potenza di questo strumento, occorre tuttavia imparare come funzionano e quali sono le strategie di ricerca più appropriate: per questo COLFERT ha predisposto due VideoGuide, facili ed intuitive, per permettere di familiarizzare con questo strumento in pochi passi.

Le VideoGuide sono disponibili accedendo al canale Youtube di COLFERT attraverso i link presenti nella homepage del sito www.colfert.com. (inserire schermata "homepage youtube" con manina rossa sul link + pagina Youtube).



Hai uno smartphone? Installa il lettore gratuito di QR code TapReader, seleziona i seguenti codici e collegati subito alle VideoGuide!



VIDEOGUIDA 1



VIDEOGUIDA 2

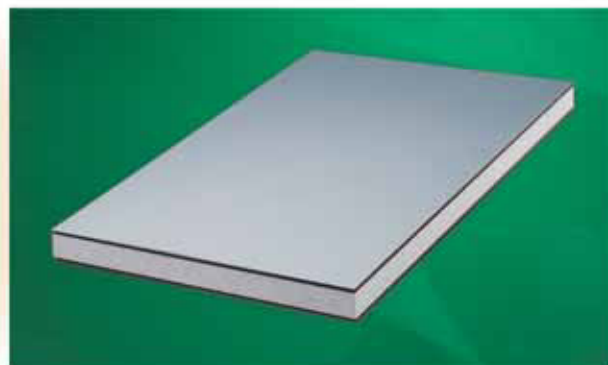
X-Treme Plus

Pannelli Sandwich per Pareti Esterne

Lastra E-BOND 2

Polistirene espanso

Lastra E-BOND 2



Caratteristiche

Pannello sandwich strutturale autoportante costituito da nucleo in polistirene espanso autoestinguente in classe di R.F. 1, rivestito da due lastre di E-BOND 2 protetta da film. **PANNELLO GARANTITO PER ESTERNI**

Applicazioni

Ideale nella costruzione di facciate, retro per vetro marcapiano, chiusure esterne, ambienti particolarmente umidi.

EASY

Pannelli Sandwich per Pareti Esterne

Carta Siliconata

Polistirene Estruso

Carta Siliconata



Caratteristiche

Lastra di polistirene espanso estruso, adesivizzata e ricoperta da carta siliconata da togliere prima dell'uso. La superficie ha particolari canali per agevolare l'espulsione dell'aria ed evitare la formazione di bolle durante la costruzione del pannello. Taglio facile e pulito eseguibile a mano con l'uso di cutter.

Applicazioni

Ideale per la costruzione di pannelli sandwich da inserire in un telaio perimetrale e per posizione solo verticale.

Prodotti da:



Via Pilastrì, 18 - 36020 Campiglia dei Berici (VI) - Italy
Tel. +39.0444.766052 - +39.0444.766021 - Fax +39.0444.767112
E-mail: info@e-pannelli.com / info@euganeapannelli.it
<http://www.e-pannelli.com> / www.euganeapannelli.it

L'Europa dei pagamenti

Con la Direttiva 2011/7/UE relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali, il Parlamento europeo dà un preciso indirizzo a quelli che saranno i principi a cui dovranno uniformarsi gli stati membri nella disciplina dei termini di pagamento e delle relative sanzioni.



Ora gli Stati Membri hanno 2 anni di tempo per il recepimento, andando a sostituire la precedente Direttiva 2000/35/UE attualmente in vigore.

La direttiva si applica a tutte le transazioni "commerciali", a prescindere dal fatto che siano effettuate tra imprese pubbliche o private o tra imprese e amministrazioni pubbliche, dato che alle amministrazioni pubbliche fa capo un volume considerevole di pagamenti alle imprese. Essa, pertanto, dovrebbe disciplinare anche tutte le transazioni commerciali tra gli appaltatori principali ed i loro fornitori e subappaltatori.

È una riforma sostanziale, che introduce trasparenza e certezza di diritto nei tempi di pagamento, una sorta di rivoluzione nei rapporti economici e commerciali in Italia. Le nostre aziende potranno nuovamente approcciare la pubblica amministrazione e le grandi aziende senza temere una suditanza iniqua ed ingiustificata.

È la fine dei pagamenti a 365 giorni e oltre, come troppo spesso è accaduto nel recente passato. PA e grandi committenti dovranno affrontare forme e

tempi di pagamento come qualunque altro cliente e fornitore, di qualunque dimensione e importanza.

È un passaggio fondamentale per ristabilire rispetto reciproco dei ruoli e delle competenze tra imprese, enti e pubblica amministrazione erogatrici di beni e servizi, a beneficio di utenti e cittadini.

In sintesi, le principali disposizioni della nuova Direttiva sono le seguenti:

Pubblica amministrazione

- come regola generale la PA dovrà pagare entro il limite massimo di 30 giorni.
- Gli Stati membri avranno la facoltà di estendere questo limite fino a un massimo di 60 giorni di calendario, in particolare per il settore della sanità e per le pubbliche amministrazioni operanti in attività economiche di natura industriale o commerciale ed offerenti beni e servizi sul mercato.
- Nel caso in cui la PA non paghi entro i termini stabiliti, verrà applicato un interesse di mora pari al tasso del-

la Banca Centrale Europea maggiorato dell' 8%. L'applicazione di tale tasso dovrà essere automatica.

- Le imprese avranno il diritto di esigere il pagamento degli interessi di mora e di ottenere altresì un importo fisso minimo di Euro 40 a titolo d'indennizzo dei costi di recupero del credito, ma potranno comunque esigere anche il rimborso di tutti i costi ragionevoli incorsi a tal fine.

Contratti B2B

- Nei contratti conclusi tra imprese rimane la completa libertà contrattuale mentre, qualora non sia fissato alcun termine nel contratto, questo dovrà intendersi di 30 giorni;
- In caso di ritardi nei pagamenti, sarà applicato il tasso di interesse concordato tra le parti. Tuttavia, una clausola che prevede la rinuncia totale a tale tasso dovrà intendersi, normalmente, come abusiva.

Le cifre attuali

Un dato su tutti che fa riflettere è quello dei crediti delle imprese nei confronti della pubblica amministrazione che, a inizio 2010, ammontavano a circa 60 miliardi di euro.

A fronte di una media europea di 63 giorni, in Italia la media è di 186 giorni, con punte di 800 giorni, a livello regionale, nel settore della sanità. I ritardi di pagamento sono stati, negli ultimi anni, all'origine di un fallimento su quattro e della perdita di 450.000 posti di lavoro all'anno.

Questo provvedimento dell'Unione Europea significa dunque una significativa tutela per le imprese, soprattutto per le piccole che sono le più vulnerabili, in quanto solo la puntualità dei pagamenti può permettere loro di mantenere sufficienti disponibilità di cassa (considerate le resistenze delle banche a concedere crediti).

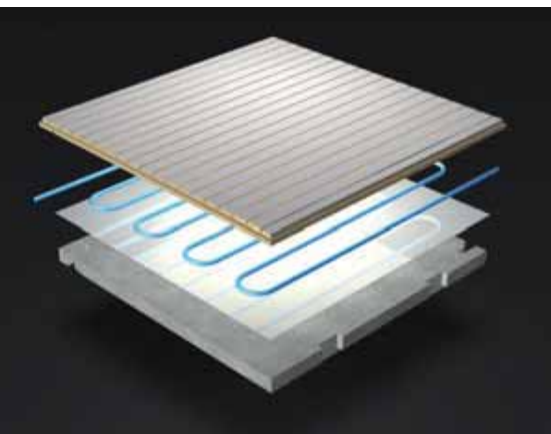
Menzione d'onore al Compasso d'Oro 2011 per Fantoni e Secco Sistemi

I due partner di COLFERT hanno ottenuto il prestigioso riconoscimento attestandosi tra i migliori nomi del design italiano

Il 12 luglio 2011, nella prestigiosa sede del MACRO - Museo d'Arte Contemporanea al Testaccio di Roma, si è svolta la cerimonia di premiazione della XXII edizione del Compasso d'Oro 2011. Il concorso ha visto la premiazione di 19 designer ed imprese che con loro hanno realizzato i migliori prodotti del triennio 2008-2010, nonché il riconoscimento con 77 menzioni d'onore ad altrettanti prodotti di ogni settore. Presenti a questo importante appuntamento anche due importanti partner di COLFERT, Secco Sistemi S.p.A. di Preganziol e Fantoni S.p.A. di Osoppo, selezionati per la pubblicazione rispettivamente nell'ADI Design Index 2010 e 2008 ed inseriti nella categoria tematica Design dei materiali e dei Componenti. L'Osservatorio permanente del Design li ha individuato tra gli oltre 2000 prodotti e servizi lanciati nel corso dell'anno precedente riconoscendoli tra i massimi esempi di eccellenza per originalità, innovazione, rispetto dell'ambiente, sintesi formale, materiali impiegati, cura per l'usabilità, design.

FANTONI spa • Climacustic

Il Gruppo Fantoni (azienda fondata da Achille Fantoni nel 1882) è leader nella realizzazione di mobili per ufficio, pareti divisorie ed attrezzate, pannelli MDF e truciolari, pavimenti melamminici e pannelli fonoassorbenti e radianti. Tutte le fasi del processo produttivo vengono svolte dal network di società che compongono il Gruppo e che operano sinergicamente per lo sviluppo del prodotto: dalla produzione di energia, collanti, materiali e semilavorati, alla progettazione di sistemi d'arredo ufficio innovativi ed ispirati ai più attuali principi del benessere e del design. *Climacustic* rappresenta un nuovo modo di riscaldare, raffrescare e vivere. Una soluzione unica per risparmiare oltre il 30% di energia e migliorare la vivibilità degli ambienti unendo le forti prestazioni di un sistema ad irraggiamento con l'alto contenuto tecnologico dei sistemi fonoassorbenti Patt. *Climacustic* è un elemento fondamentale di raccordo tra comfort termico, risparmio energetico, qualità del suono e design all'avanguardia. A testimonianza di tutto ciò nel 2009 è stato riconosciuto dal Presidente della Repubblica Giorgio Napolitano il Premio Nazionale per l'Innovazione. *Climacustic* ha ricevuto inoltre di recente la Menzione d'Onore per il XXII Compasso d'Oro. *Climacustic* è un sistema composto da un pannello fonoassorbente e da una parte radiante a circolazione di fluido situata sul retro del pannello. Il fluido circola attraverso un tubo in PE-Xc a barriera d'ossigeno da 8 mm e, per impedire la dispersione di calore verso l'alto, al pannello in MDF viene accoppiato uno strato isolante in polistirene, mentre un foglio di alluminio tra le due parti rende uniforme la distribuzione della temperatura su tutta la superficie del modulo. Tale impianto riduce i consumi di energia di oltre il 30% rispetto ai sistemi tradizionali. Il sistema migliora anche la qualità acustica degli ambienti diminuendo il riverbero grazie al pannello fonoassorbente. Il sistema è disponibile in moduli da 60x60 e 60x120 cm installabili a parete o a soffitto oppure in lamelle da 406 x 12,8 cm, per creare sistemi a facciata continua.



SECCO SISTEMI • *Infisso OS2*

L'infisso OS2, che ha ricevuto una Menzione D'Onore al concorso Compasso D'Oro indetto da ADI, è frutto del design dell'architetto Alberto Torsello e dell'impegno industriale di Secco Sistemi, società veneta che opera nel settore degli infissi per architettura. In effetti l'infisso OS2 era stato inserito tra i 150 prodotti migliori del design italiano segnalati dall'ADI Design Index 2010 e selezionati tra oltre 2000 candidature, ed era quindi entrato di diritto tra i candidati al Compasso d'Oro. Il significativo riconoscimento decreta ora l'eccellenza progettuale e imprenditoriale per l'infisso OS2 per finestre e porte che, realizzato in metalli nobili per architettura - Acciaio, Acciaio inox, Acciaio Cor-Ten e Bronzofinestra - interpreta con tecnologie e materiali moderni il classico profilo ferrofinestra, componente emblematico della storia dell'architettura moderna. Per il designer architetto Alberto Torsello " OS2 è un prodotto che coniuga tecnologia e design e risponde a una necessità del mercato. Il suo grande valore è di rispondere a un'attenzione sempre maggiore al risparmio energetico e contemporaneamente alla bellezza. Un serramento modifica notevolmente l'aspetto estetico di un edificio e gli infissi hanno un ruolo preponderante nel risparmio energetico. Nell'ambito del restauro conservativo, OS2 non è solo design ma anche performance tecnologiche. E' un sistema che si adatta ad ogni progetto, anche di architettura nuova".

L'ing. Alberto Agostini, amministratore delegato della società veneta, dal canto suo, mette in luce come l'ambito riconoscimento ricevuto dalla Giuria del Compasso d'Oro sia " uno straordinario risultato, frutto delle sinergie tra industria e design in un campo ancora poco esplorato dal mondo dei designer. È certamente un bel riconoscimento all'impegno delle nostre maestranze e a un'azienda che crede fermamente nell'apporto del design".

Ora, l'infisso OS2, come tutti i prodotti premiati e segnalati con Menzione dalla Giuria Internazionale, entra a far parte della Collezione Storica del Compasso d'Oro, che nel 2004 è stata dichiarata per Decreto ministeriale " Bene di interesse nazionale".





d.prize Exposynergy 2011

pba premia il Design

PBA è main sponsor del concorso internazionale:

" d.prize Exposynergy 2011 - pba premia il design "
Edizione 2011

TEMA DEL CONCORSO: IL DESIGN DELL'ACCOGLIENZA

Il concorso è dedicato all'accoglienza per i visitatori delle grandi manifestazioni fieristiche, espositive, culturali, sportive.

I designers internazionali sono chiamati a proporre prodotti e soluzioni per migliorare la fruizione dell'evento anche per chi vive una condizione di disabilità, permanente o temporanea, in accordo con i principi della Convenzione ONU sui diritti delle persone con disabilità.

I grandi eventi sono spesso l'occasione per visitare anche le città che li ospitano, per questo si richiede ai partecipanti di progettare delle soluzioni affinché ogni visitatore possa sentirsi come a casa e godere appieno l'emozione del viaggio e la scoperta della città.

GIURIA:

I progetti partecipanti saranno esaminati da una giuria tecnico-scientifica presieduta dall'Architetto Marco Piva.

TERMINE PER LA PRESENTAZIONE DEI PROGETTI:
ore 18.00 del 31 ottobre 2011

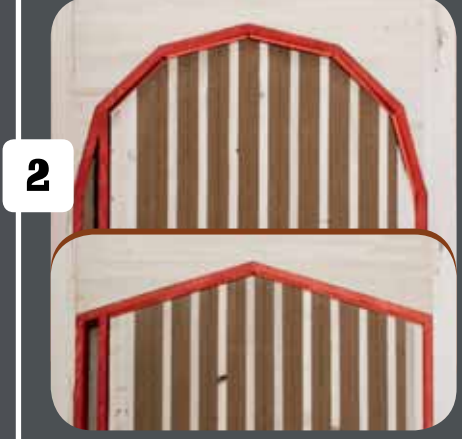
Le condizioni di partecipazione e il bando ufficiale sono disponibili sul sito: www.exposynergy.it





Una solida Partnership





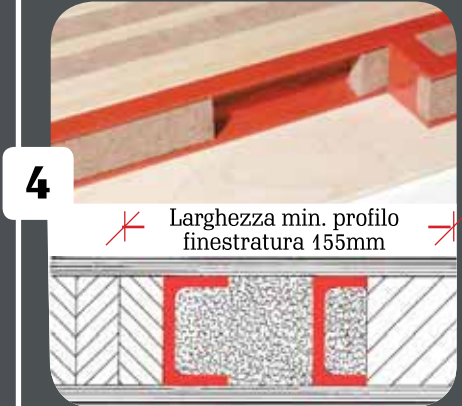
2

Arco tondo e arco ribassato
Dimensioni speciali fino a 3500 mm



3

Sezione pannello
Legno massello e fibra di legno legata con paraffina



4

Larghezza min. profilo
finestratura 155mm

Telaio di acciaio con doppio profilo a U



5

Profilato di acciaio prefresato accoppiato



6

7

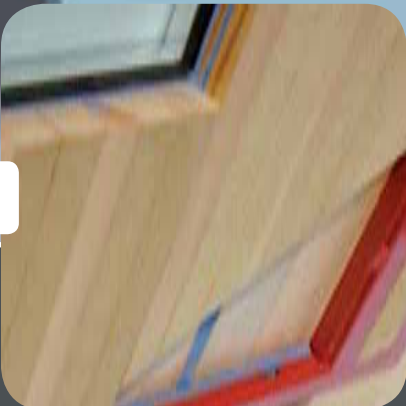
8

ca. 1 cm

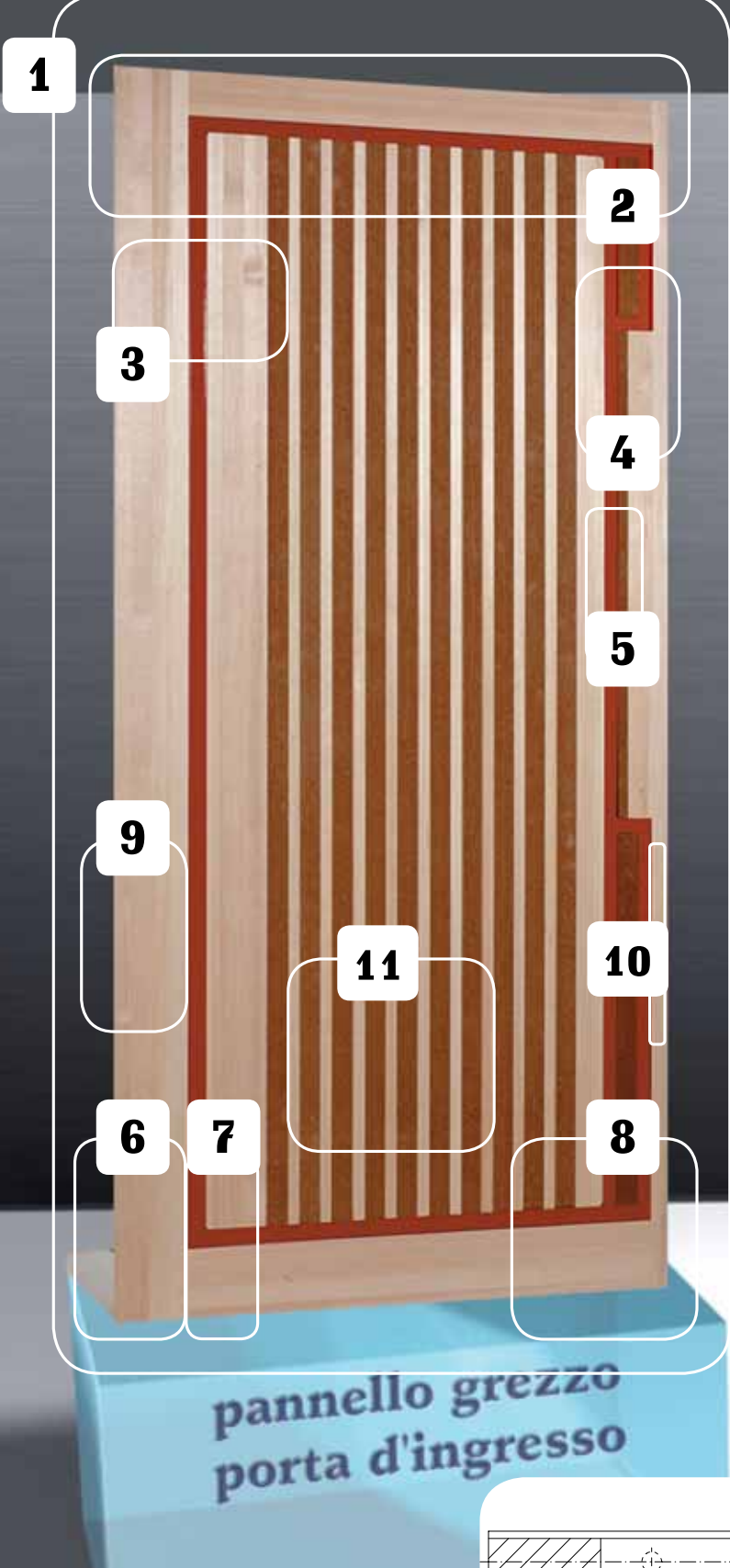
accorciamento possibile Mass. 8 - 10 cm

Dim. della vostra battuta incl. fresata parafreddo

Accorciamento del pannello grezzo - telaio di acciaio saldato agli angoli



ventilazione posteriore vetrocamera



1

2

3

4

5

9

11

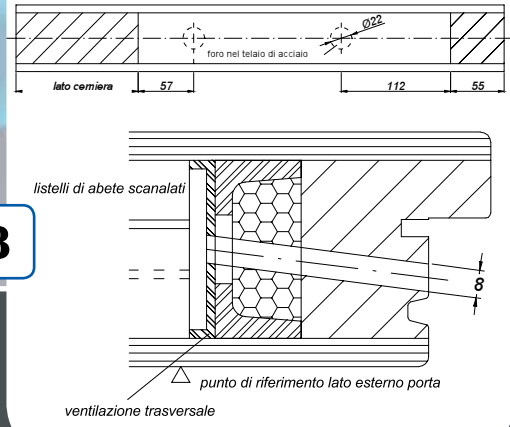
10

6

7

8

pannello grezzo
porta d'ingresso



8

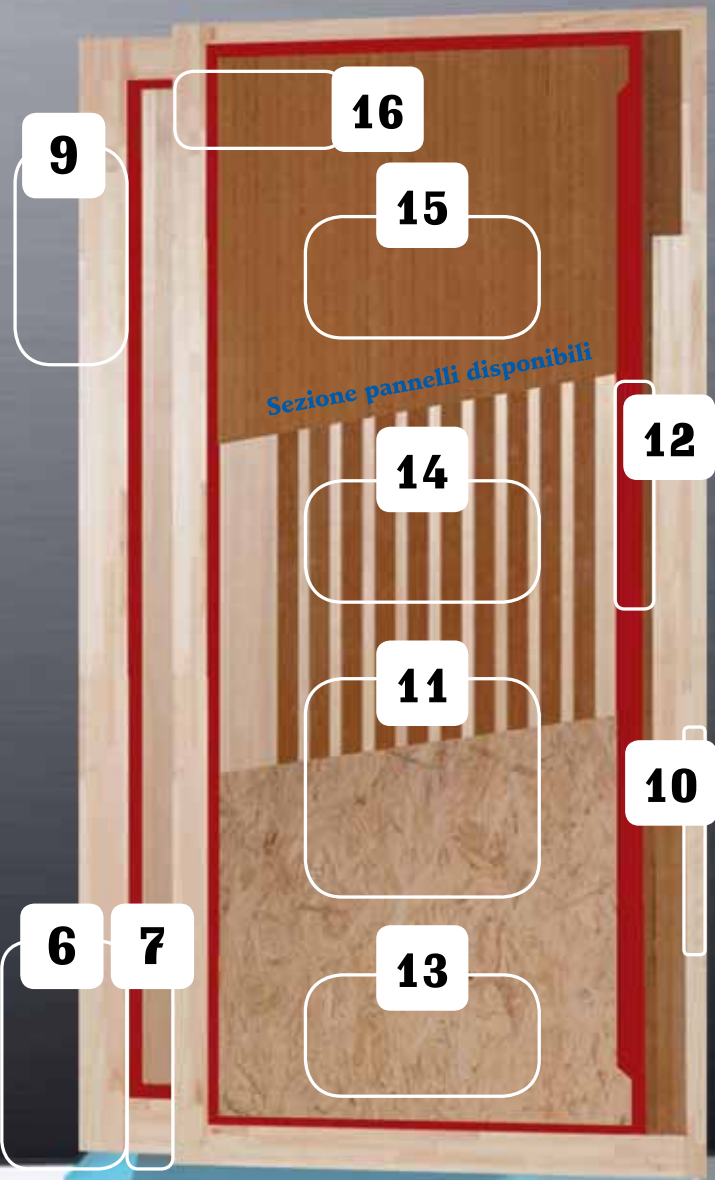


Realiz
vostro ma
con



51-1

zate il
rchio CE
noi!

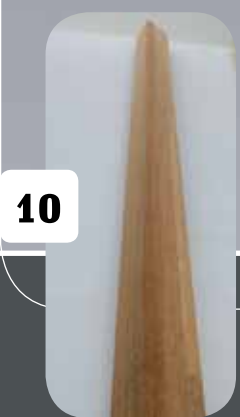


Telaio grezzo porta
d'ingresso
tipo „Objekt“
Tipo „Objekt Variabel“



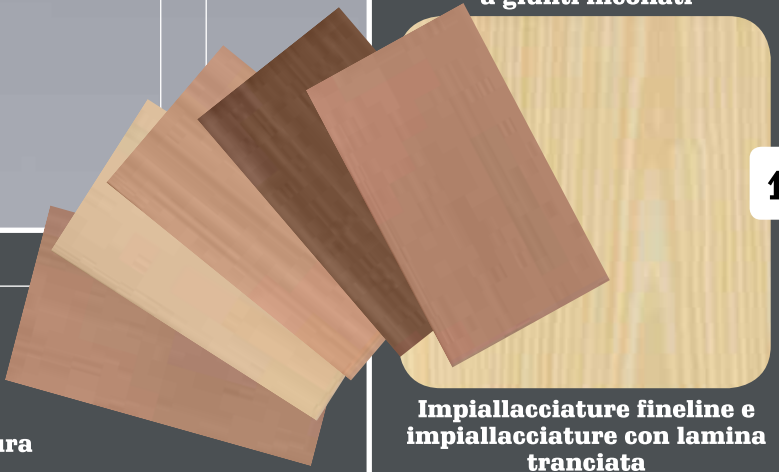
9

Qualità copritesta incassato



10

Lamelle continue
dal lato della serratura



11

Impiallacciate fineline e
impiallacciate con lamina
tranciata



16

Sezione pannello



15

Pannello isolante in fibra di
legno legata con paraffina



14

Sezione frontale in HTR



13

Sezione int. OSB - PU - OSB



13

Sezione frontale OSB - PU - OSB



12

Telaio di acciaio saldato e rinfor-
zato dal lato della serratura



11

Sezione pannello portante
in compensato
a giunti incollati

Lavorazione CNC

**Lavorazione personalizzata
in base alle vostre esigenze.
Metteteci alla prova!**

- Geometria di battuta
- Fresatura della serratura
- Finestrature
- Arco tondo
- Arco ribassato



Lavorazione completa



Fresatura battuta



Fresatura finestratura



Fresatura speciale LA



Pannelli grezzi fresati



**Diventa Partner e
otterai la certificazione**



Cascading ITT

EN 14351-1

Comunicazione Consuasiva®

Un programma di formazione alla Forza Vendita COLFERT per imparare a vincere con i clienti le sfide del mercato



Un percorso ideato da Roberto Gasparetti, esperto di marketing e di tecniche di vendita, che ha guidato gli agenti COLFERT attraverso quattro fasi formative.



I mesi estivi hanno visto gli agenti COLFERT protagonisti di un innovativo programma di formazione: *Comunicazione Consuasiva®* ideato e gestito da Roberto Gasparetti, uno dei più autorevoli formatori e trainer sul panorama italiano, attivo come consulente di comunicazione e formatore della forza vendita presso molte delle più prestigiose aziende italiane, europee e multinazionali con oltre 15.000 persone presenti ai suoi seminari.

Comunicazione Consuasiva® è una tecnica di persuasione consapevole che si basa sulla comprensione delle reali necessità dei clienti, dei loro problemi effettivi e di come il venditore possa rendersi davvero utile in modo esclusivo, in modo da instaurare un dialogo e creare un canale di comunicazione privilegiato con esso, basato sulla fiducia e sulla capacità di offrire vantaggi concreti per il cliente. Le buone motivazioni ed argomentazioni infatti funzionano solo se corrispondono a quelle del cliente, perché solo in questo caso divengono realmente persuasive.

Per questo motivo risulta difficile attribuire a questa esperienza l'etichetta di "corso", termine che evoca spesso l'immagine di un trasferimento univoco di contenuti da un docente ad una

platea di venditori, mentre preferiamo definirlo un vero e proprio Laboratorio di costruzione attiva di atteggiamenti ed idee che permette di confrontare esperienze e di far emergere in modo costruttivo dubbi e differenze di pensiero, per poi costruire su un terreno comune le corrette strategie che permetteranno di sapersi identificare con le persone e interagire con loro in maniera da accrescere la nostra influenza sulle loro decisioni.

Ogni persona ha un proprio profilo motivazionale, costituito dalla combinazione di un massimo di 9 fattori che possono avere importanza e peso diversi da persona a persona (comodità, fiducia, economia e sicurezza sono solo alcuni di questi) e riuscire a riconoscere le diverse motivazioni che spingono ciascun cliente ad acquistare da un venditore e dunque da un'azienda è alla base della delineazione del suo DNA d'acquisto e, di conseguenza, delle operazioni che possono essere intraprese nei suoi confronti per avviare una trattativa di vendita. L'importante per il venditore è dimenticarsi della propria mappa di percezione del mondo per concentrarsi sulla comprensione della mappa del cliente, ovvero sulla risoluzione dei suoi problemi. La vendita non è semplicemente capire

di cosa abbia bisogno il cliente che sta di fronte, ma capire il suo modo di comunicare, analizzare il suo linguaggio ed il suo approccio alle altre persone e da qui capire come entrare in sintonia con lui, rispettando i suoi tempi e cercando di risolvere in modo proattivo le obiezioni che possono essere sollevate, spesso false ma dettate da paura e diffidenza verso il nuovo.

Un modo per rispondere alle obiezioni è proprio quello di anticiparle trasformando le caratteristiche oggettive dei prodotti in caratteristiche soggettive, rispondenti cioè alle attese ed alle esigenze del cliente in termini motivazionali capaci così di confutare le eventuali chiusure da parte dell'interlocutore, perché proprio ricalcando le sue strategie decisionali si riesce a convincerlo o, come suggerisce l'etimologia stessa della parola, a "vincere con" lui. Può sembrare paradossale, ma alla luce di quanto vissuto in queste settimane a fianco del dott. Gasparetti ci è apparso chiaro che l'obiettivo finale del venditore non dev'essere vendere, ma trasformare il proprio cliente in un affermato venditore aiutandolo a trovare soluzioni concrete ai suoi problemi: solo in questo modo è possibile superare insieme le sfide del mercato.

Tutela della qualità del Made in Italy per la finestra in PVC



A fine maggio si è costituita l'A.N.F.IT., Associazione Nazionale della Finestra made in Italy: un organismo che intende tutelare le aziende italiane, il lavoro e il prodotto made in Italy". Anfit nasce dal malessere e dal disagio creato nel mondo del serramento italiano, pvc in particolare, dall'ingresso di prodotti comunitari ed extracomunitari che stanno invadendo il mercato nazionale: tra gli obiettivi che l'Associazione si pone vi è infatti la verifica sul territorio, da parte delle autorità competenti, delle prestazioni dei serramenti secondo le normative nazionali ed europee.

Tra le aziende aderenti al progetto A.N.F.IT. vi sono anche due aziende come F.Ili Moretti di Nespolo e Gonzato Serramenti di Precenico, punti di riferimento per il settore pvc in Friuli Venezia Giulia. È attraverso le loro parole che vogliamo raccontare la nascita di questa nuova realtà nazionale.

*Un passo avanti
nella difesa del
settore da prodotti
che non rispettano
le normative in
termini di sicurezza
e prestazioni.*

LUIGI GONZATO,
titolare di "GONZATO SERRAMENTI"

L'obiettivo di A.N.F.IT. è tutelare la qualità della finestra prodotta in Italia, progettata e costruita per il territorio nazionale e limitare l'ingresso sempre più massiccio di serramenti di importazione a basso prezzo e di scarsa qualità, prodotti inadeguati non solo a livello prestazionale ma anche in materia di sicurezza, infedeli nella dichiarazioni prestazionali (marcatura CE) ed inadeguati rispetto a quanto previsto dalle normative nazionali. È palese ad esempio, da parte di questi prodotti, il mancato rispetto delle seguenti norme:

- 11173 del 2005 (prestazioni minime per la tenuta Acqua, Aria, Vento);
- UNI 7697 sulla sicurezza vetraria (vetrate di sicurezza);
- UNI 7143-72 relativo allo spessore dei vetri.

È per questo motivo che aziende come la Gonzato Serramenti, che rappresentano l'eccellenza delle aziende specialistiche nel settore del PVC dell'area Nord-Est, si sono adoperate con grande caparbietà per la costituzione dell'Associazione diventandone Socio Fondatore e Consigliere del Consiglio Direttivo.

L'obbiettivo che l'Associazione si pone con l'aiuto di tutti gli Associati è quello di far confluire il maggior numero di produttori di serramenti in PVC nell'A.N.F.IT., diventando così un punto di riferimento per il settore in quanto tratterà una linea netta nel mercato dividendo per la prima volta i produttori veri dagli importatori.



AGNESE MORETTI,
Responsabile Marketing di "F.lli MORETTI"

Lo scopo di A.N.F.IT. è la tutela dei serramenti italiani dalla concorrenza di prodotti esteri con caratteristiche di sicurezza e qualità non al livello dei nostri manufatti.

È divenuto ormai impossibile per i serramentisti italiani non confrontarsi con gli imprenditori stranieri sempre più preponderanti sul nostro mercato. Ormai quotidianamente riceviamo offerte di serramenti dell'Est Europa venduti in Italia a prezzi più bassi dei nostri costi di produzione. Gli appalti pubblici, mirati a risollevare il mercato nazionale, sono ormai appannaggio dei rivenditori di finestre prodotte fuori dai nostri confini in virtù di prezzi stracciati per noi irraggiungibili.

Grazie all'iniziativa di Piero Mariotto, coordinatore di questo disagio diffuso, è nata l'A.N.F.IT. con l'obiettivo di

tutelare e promuovere la filiera di produzione nazionale. È la prima associazione di serramentisti di questo genere, volta a unire trasversalmente tutti i produttori italiani in difesa del commercio nazionale dall'ingerenza dei produttori esteri.

La F.lli Moretti da tempo denuncia la difficoltà nella quale ci mettono i serramenti importati a basso costo e con questa iniziativa contiamo di svolgere un'azione efficace presenziando ai tavoli tecnici e istituzionali, facendo azione di lobbying, controllando il mercato dei serramenti attraverso la verifica delle certificazioni presentate.

Siamo un'azienda artigiana fortemente radicata sul territorio e crediamo nella necessità di una produzione locale volta all'alta qualità del prodotto per poter assicurare al cliente finale un'adeguata assistenza e garanzia: la sola formula collaudata che garantisca nel tempo un basso costo. Crediamo inoltre in una maggiore salute del mercato del lavoro nazionale dal quale direttamente dipende una sana e duratura economia. La sua tutela risulta indispensabile per la sopravvivenza del sistema produttivo italiano e delle piccole e medie imprese come noi.



equilibrio
una porta sul tuo mondo

Aluflam Italia ottiene la certificazione SAC 1, sistema di attestazione di conformità 1 su tutte le porte dell'azienda dossonese

Dal 1° febbraio 2010 è entrata in vigore la norma di prodotto EN 14351-1 valida per la marcatura CE di serramenti e porte stabilendo i diversi sistemi di attestazione di conformità in funzione alla destinazione d'uso. In particolare è opportuno notare che, mentre per la maggior parte dei casi si applicano i sistemi di attestazione di conformità 3, per le porte il cui impiego previsto è nelle vie di fuga, per la criticità della situazione, è richiesto un sistema di certificazione maggiormente restrittivo, il sistema di *attestazione della conformità 1 (SAC 1)*, le cui prove vengono effettuate da un Organismo Notificato. Aluflam Italia Srl, azienda di Dosson di Casier specializzata da anni nel mercato dei serramenti in alluminio-legno ed alluminio, da oggi è in linea con la suddetta certificazione al fine di soddisfare le esigenze dei propri clienti.

Avvalendosi dell'ampia gamma dei profilati della serie EUROLINE della ditta Gastaldello Sistemi Spa e dei prodotti delle ditte Antipanic (per quanto riguarda i meccanismi antipanic) e Savio (per quanto riguarda le cerniere), Aluflam Italia Srl è in grado di fornire un prodotto di alta qualità e conforme a quanto richiesto dalla normativa vigente. Per maggiori informazioni e/o richieste di preventivo, è possibile contattare l'azienda allo 0422/331536, spedire un fax allo 0422/631040,

oppure inviare una e-mail all'indirizzo info@aluflamitalia.com



Area Serramenti 1: l'importanza della qualità del servizio per la soddisfazione post-vendita

Attenzione alla riqualificazione energetica e soluzioni integrate su nuovo ed esistente: le strategie dello showroom veneziano

Un decennio di attività di vendita ed installazione di infissi in legno e PVC, porte interne e blindati nel cuore di Mestre, a pochi km dalla laguna veneta, all'insegna della qualità nella posa in opera: Area Serramenti 1 nasce come showroom nel 2000 e grazie alla gestione del suo amministratore, Gianfranco Trevisan, vanta un'esposizione accurata ed un orientamento dedicato in particolare alla ri-

qualificazione edilizia dal singolo appartamento a soluzioni integrate per edifici da ristrutturare nel loro complesso. Il 99% della clientela, chiarisce Trevisan, è rappresentata dal privato: l'interesse per il PVC, che rappresenta il 90% del mercato di Area Serramenti 1, nasce non solo dalla convenienza iniziale nell'installazione, ma soprattutto dalla richiesta di un prodotto di facile manutenzione; in particolare nella zona urbana di Mestre, area in cui è consolidata l'attività dell'azienda, è molto diffusa la finestra bianca ed il PVC offre un vantaggio economico e strategico.

La posa in opera è una fase fondamentale del lavoro di Area Serramenti 1, da sempre attenta all'utilizzo di manodopera qualificata e di prodotti certificati: in tal senso

vengono utilizzati per i fissaggi esclusivamente prodotti Soudal. Gianfranco Trevisan sottolinea come i siliconi risultino più malleabili e semplici da lavorare grazie alla facilità con cui possono essere spalmati e come la schiuma Flexi 60 dB garantisca un'eccezionale isolamento termico ed acustico, fattore particolarmente rilevante nelle aree urbane ad elevata rumorosità. La banda elastica Soudaband risolve infine svariati problemi in fase di installazione, garantendo risultati ottimali in termini di tenuta termica ed acustica: fattore quest'ultimo al quale il cliente sta divenendo progressivamente più attento, ed offrigli una soluzione completa anticipa e soddisfa anche questa sua necessità, garantendo un'elevata soddisfazione post-vendita.

L'area espositiva di Mestre permette al cliente di toccare con mano non solo porte e finestre, ma anche la maniglia Colombo e i blindati Bauxt; il passaparola positivo prodotto dalla qualità del servizio genera un ottimo veicolo d'immagine per l'azienda che ha consolidato e mantenuto la reputazione tra i clienti acquisiti e costituisce una garanzia di qualità per i potenziali clienti.



Cura dei particolari per lo sviluppo su misura di basculanti e serramenti in alluminio

La ditta NUOVA OLMA, fondata dalla famiglia Franchetti, si trova nella periferia di Padova, nella zona artigianale del comune di Ponte San Nicolò. Grazie ad un'esperienza ultradecennale e all'attenta conduzione familiare, lavora con privati, aziende ed enti pubblici nell'ambito delle costruzioni metalliche e affini.

Uno dei principali settori seguiti e punto forte dell'azienda è la realizzazione di porte basculanti su misura, con la possibilità di personalizzazione e di adattamento in base alle esigenze del committente.

Una particolare attenzione viene riservata anche ai serramenti in alluminio, sempre in continua evoluzione grazie all'esperienza maturata nel tempo dal personale addetto e alla pronta collaborazione con nuove aziende in grado di fornire il materiale appropriato e all'avanguardia alle commes-

se richieste.

In stretta collaborazione con la ditta FRANCHETTI DANILO, altra azienda della famiglia Franchetti operante dal 1967, vengono realizzati manufatti in ferro su misura, cancellate, inferriate e tutto quanto sia realizzabile in metallo.

Visto il vasto campo di impiego che i prodotti realizzati da Nuova Olma devono soddisfare ogni giorno, da alcuni mesi l'azienda padovana ha iniziato la collaborazione con COLFERT.

Siamo lieti di considerare questa consolidata realtà produttiva un partner in grado di fornire gli accessori più opportuni, con la massima celerità di consegna e con adeguata assistenza tecnica.



Lavorazione artigianale e progettazione a fianco del cliente: la strategia di F.A.I.

L'azienda F.A.I. nasce nel 1966 alle porte di Domanins, nel comune di San Giorgio della Richinvelda ed è specializzata nella realizzazione di serramenti, finestre, porte vetrate e portoncini in legno, prevalentemente Iroko ed Okumè ma anche in altre essenze a richiesta del cliente; negli ultimi anni inoltre F.A.I. ha ampliato la propria produzione con serramenti in legno - alluminio.

La lavorazione artigianale rimane la componente principale delle realizzazioni di quest'azienda pordenonese che, con l'ausilio delle tecnologie e dei macchinari più moderni e la continua ricerca e selezione dei legnami migliori, garantisce la qualità e la durata nel tempo dei propri prodotti, atti a soddisfare le esigenze di ogni cliente.

Tutti i serramenti realizzati da F.A.I. hanno ante a doppia battuta, vetro isolante basso emissivo con due guarnizioni sull'intero perimetro della cassa e ferramenta certificata, caratteristiche che hanno permesso di ottenere così ottimi risultati in sede di marcatura CE; un ulteriore punto di forza della produzione è la verniciatura con prodotti all'acqua garantiti dieci anni.

Una nota di apprezzamento meritano anche alcune produzioni di nicchia come corrimani, coprimuretti, davanzali, mobiletti, ringhiere, battiscopa, rivestimenti in legno per scale ed infine, anche se non di mino-

re importanza, il servizio di pantografia su pannelli per portoni, portoncini o altri prodotti con disegni particolari e su modelli richiesti dallo stesso cliente.



PERFECTION FROM EVERY ANGLE



Door & Window Fitting corner joints, Italian Innovation.



Un **angolo** è perfetto quando non è fatto da chi, in qualche **angolo** di mondo, produce degradando il suo **angolo** di paradiso. Un **angolo** è perfetto quando c'è il rispetto: per gli standard di qualità, per l'ambiente, per l'uomo.

A **corner** is perfect when is not made by who, in some **corners** of the world, produces by degrading his heaven **corner**. A **corner** is perfect when there is respect: for standards of quality, for the environment, for mankind.

ARMATICA.it

www.monticelli.it



Approved by





Antica Bottega AGNOLON: un nome, una garanzia. L'attività dell'azienda pordenonese, tramandata da sette generazioni, fra Tradizione ed Innovazione.

Un diploma di "Antica Bottega Artigiana", rilasciato al capostipite Antonio fissa il 1860 come anno di fondazione dell'attività della Falegnameria Artigiana F.lli Agnolon, nella frazione di Barco di Pravidomini, in provincia di Pordenone.

Da che si ha memoria la famiglia Agnolon si è sempre occupata della lavorazione del legno, tanto da essere definita "una delle più vecchie botteghe artigiane della Provincia di Pordenone", ora gestita dai "Maestri Artigiani" Vittorio ed Eugenio, coadiuvati dai figli Giovanni, Lauro ed Enrico. L'orgoglio di mantenere vivi i valori e le passioni, e la fiera di tramandare le conoscenze e le esperienze acquisite nel tempo hanno fatto di questa azienda di famiglia una piccola grande impresa che, di generazione in generazione, continua ad operare con professionalità, qualità e precisione sempre aperta al progresso tecnologico. Tutto questo quotidianamente è ciò che viene condiviso con validi collaboratori, formati e specializzati. L'attività nel corso dell'ultimo trentennio si è notevolmente ingrandita e ha reso necessaria la costruzione di un capannone artigianale e, nel corso degli anni, di un raddoppiamento dello stesso, consentendo dunque l'installazione di macchinari tecnologici necessari per la produzione e di un impianto di verniciatura all'avanguardia; nonché un conseguente adeguamento degli spazi, e la nascita di un ampio showroom ove sono collocate diverse tipologie di infissi, uno spazio dove poter toccare con mano una parte della produzione. Il legno è il materiale cardine della produzione Agnolon, che per le sue capacità e proprietà consente di ottenere un prodotto su misura, durevole nel tempo, solido e strutturato. I prodotti sono frutto di decenni di esperienza nella lavorazione del legno e di una filosofia produttiva che privilegia la qualità e il senso estetico nella realizzazione dei

serramenti, con l'obiettivo di soddisfare al meglio le esigenze di ogni singolo cliente e gli elevati standard di qualità richiesti dal mercato: dalle grandi costruzioni immobiliari alle abitazioni e ristrutturazioni rurali, dai fabbricati pubblici ad un mercato di nicchia sempre più attento ed informato, esigente e accurato che desidera per la propria casa qualcosa di unico e irripetibile.

L'azienda si è aperta progressivamente ai mercati di tutta la regione Friuli - Venezia Giulia e del Veneto Orientale, pronta ad affrontare mercati più lontani.

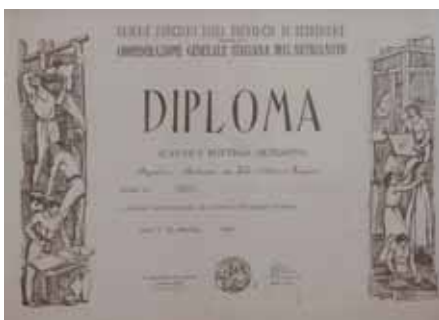
Si realizzano su misura infissi esterni ed interni in legno, o in materiali accostati quali legno-alluminio, nonché di porte interne massicce, scale in legno, pavimenti in legno, porte blindate, portoni basculanti e sezionali, persiane, avvolgibili, con la stessa cura ed attenzione di chi costruisce qualcosa per sé, proponendo soluzioni alternative e di elevato pregio estetico, architettonico ed funzionale. I prodotti Agnolon sono realizzazioni di valore, curate nei dettagli, create utilizzando materiali ed essenze di prima scelta e qualità, sui quali sono state eseguite delle prove di laboratorio dall'Istituto CERT di Treviso che ne hanno determinato le caratteristiche di permeabilità all'aria, all'acqua e resistenza al vento.

L'idea in seno all'azienda nasce ed è sostenuta e sviluppata grazie ad una salda integrazione tra ufficio tecnico e reparto produttivo: ciò comporta la garanzia di un continuo e costruttivo processo di ottimizzazione, una sinergia di idee e forze che mirano a fornire prodotti belli esteticamente, solidi, funzionali, tecnologicamente avanzati e durevoli nel tempo. Segno tangibile di questa attenzione è l'intervento effettuato presso un'abitazione di Pravidomini, di cui riportiamo un dettaglio fotografico. Grazie al supporto tecnico offerto da COLFERT, è stata proposta ai

clienti dalla falegnameria Agnolon una finestra in Rovere Lamellare sbiancato con ferramenta antieffrazione SIEGENIA in ASSE 13, riscontrando immediatamente la soddisfazione del cliente per l'elevato standard di qualità e sicurezza ottenuto.

Proprio in quest'ottica l'azienda ritiene indispensabile un proficuo rapporto con i fornitori diretti degli accessori al serramento, con cui non approfondisce solo un rapporto commerciale ma soprattutto una collaborazione costruttiva con il fine preciso di essere costantemente aggiornati sulle novità del settore; il tutto con l'obiettivo finale di offrire ai propri clienti un servizio articolato e competente lungo tutto il processo produttivo, dal primo contatto alla scelta tecnica, dalla progettazione degli elementi alla loro produzione fino alla posa in opera, garantendo una successiva fase di assistenza post-vendita per un rapporto destinato a durare nel tempo. Il personale della Falegnameria Artigiana Agnolon è altamente qualificato, formato e con grande esperienza, e le giovani leve sono istruite nel rispetto del mestiere artigiano ma aperte a tutte le costanti novità e le migliori adottate.

La speranza è che il patrimonio di grandi conoscenze che ha permesso a questa brillante impresa pordenonese di migliorarsi nel corso dei tempi non abbia mai fine ma veda il continuo succedersi di altre generazioni di Maestri Artigiani del Legno.





Progettazione e consulenza costante a fianco di architetti e committenti come garanzia di un prodotto innovativo e di qualità



A tu per tu con Tecno Metal, azienda di Romano D'Ezzelino che quotidianamente elabora e realizza i propri prodotti a stretto contatto con architetti e progettisti

Tecnologia e metallo, questo il binomio che identifica Tecno Metal Srl, realtà vicentina nata nell'aprile del 2001 dopo aver maturato un'ampia esperienza nel settore dei settori e dei rivestimenti per esterni: la progettazione e la realizzazione di serramenti in alluminio e rivestimenti in diversi materiali, tutti prodotti di categoria medio-alta, di provata qualità e massima sicurezza, rappresentano i capisaldi di un'azienda che ha fatto della qualità e della progettazione su misura dei propri prodotti un obiettivo da perseguire costantemente. Specializzata nella progettazione e realizzazione di serramenti in alluminio e rivestimenti in diversi materiali all'insegna della funzionalità, del design e del comfort che trovano le proprie declinazioni sia negli spazi dome-

stici che in quelli industriali e pubblici, essa costruisce un rapporto privilegiato con i professionisti architetti per disegnare con rigore e qualità l'ambiente: nella fase finale della progettazione, infatti, Tecno Metal interviene costruendo un rapporto privilegiato con l'architetto scelto a progettare gli spazi esterni della costruzione con una presenza attenta dal momento del primo contatto fino alla fase finale della realizzazione del prodotto, in modo che il cliente possa contare su una consulenza tecnica costante.

Il metodo di lavoro di Tecno Metal prevede un primo sopralluogo nel cantiere per una verifica degli spazi e della fattibilità del progetto da realizzare e successivamente viene preso in carico il progetto per definirlo con precisione e raggiungere un livello esecutivo. A questo punto si procede con l'ordinazione del materiale necessario, la realizzazione in laboratorio del prodotto finale ed infine con la posa in opera, grazie alle nostre squadre specializzate alle quali affiancare, se necessario, squa-

dre esterne qualificate.

Fondamentale dunque per Tecno Metal è poter seguire la produzione dal momento iniziale, avvalendosi di preziosi collaboratori con un'ottima esperienza nel settore, in particolare di personale tecnico in grado di coadiuvare il lavoro degli architetti nella fase di progettazione esecutiva, per poter garantire la massima qualità ed il miglior risultato per il cliente.

Flessibilità, disponibilità nel cercare soluzioni che incontrino il desiderio del cliente, confronto e professionalità sono i punti di forza che permettono a Tecno Metal di adattare la tecnologia e le nostre conoscenze in modo da rendere l'idea iniziale realizzabile e tangibile, affidandosi ad un prodotto innovativo e a diversi vantaggi, dall'estrema malleabilità che permette realizzazioni insolite ed originali, alle tempistiche di produzione sicure e definite, dai costi altrettanto certi che prevedono la progettazione inclusa nel costo finale.





Investimenti, innovazione e ricerca per una crescita costante. L'azienda veronese festeggia i quindici anni di attività con un nuovo showroom.

Verona Finestre srl è simbolo di investimenti in tecnologia innovative, materiali e prodotti di certificata qualità, posa in opera a regola d'arte nel rispetto delle direttive CasaClima, servizio accurato nei confronti del cliente privato e supporto tecnico competente nei riguardi del rivenditore: questi sono gli elementi che distinguono questa giovane realtà. Quasi in controtendenza rispetto all'andamento medio del settore, Verona Finestre srl al suo 15° anno d'attività si dimostra coraggiosa nell'effettuare sempre nuovi investimenti nel-

l'ambito del serramento in PVC sia a livello produttivo, adottando tecnologia sempre all'avanguardia, sia in quello commerciale aprendo un nuovo punto vendita a Verona in zona S. Lucia, a distanza solamente di un anno da quello di Via Montorio dove è possibile toccare con mano in un ambiente gradevole e curato l'intera gamma di prodotti proposti. Il materiale PVC è in forte ascesa e per distinguersi da una concorrenza straniera sempre più spietata che ostenta la politica del prezzo, Verona Finestre punta sulla qualità e sul-

la cura del dettaglio. L'azienda di San Pietro in Cariano, sempre attenta alle ultime direttive di legge in campo del serramento, ha compiuto la scelta di far testare e certificare in laboratorio dall'Ente Certificatore Tedesco PFB i propri prodotti, per poter provare secondo le norme UNI la tenuta all'acqua, la resistenza al vento, la permeabilità all'aria, l'abbattimento acustico e la trasmittanza termica di ogni suo serramento immesso sul mercato, frutto di un attento processo di controllo e verifica interno.



PVC • ALLUMINIO • ALLUMINIO-LEGNO

Serramenti Longato: espressioni di eccellenza.

L'azienda padovana presenta una delle sue ultime realizzazioni, in un connubio di efficienza e design.

Dal 1973 Serramenti Longato produce ed installa serramenti in alluminio e in pvc per il settore industriale e residenziale; grazie ad un'ampia rete di rivenditori l'azienda è presente ed opera in tutto il Triveneto. Nel corso degli anni la produzione si è evoluta seguendo i canoni di sicurezza, qualità ed estetica perseguiti dall'azienda riuscendo a soddisfare una clientela sempre più esigente e dai gusti raffinati. A tale proposito l'azienda di Piombino Dese ci ha aperto le porte per presentarci uno degli ultimi progetti realizzati, nel quale sono stati installati dei serramenti in PVC Veka serie Swingline 70 AD in colore bianco liscio, zanzariere mod. Moto 65 e teli oscuranti mod. Midi Zip 80 motorizzati AMB in colore bianco RAL 9010. Sono stati installati inoltre, in alcuni fori di no-

tevoli dimensioni, dei sistemi elettrici oscuranti a palette orientabili a marchio Warema. Grande importanza è stata data inoltre al fattore dell'isolamento acustico e, per soddisfare il valore richiesto di 60 dB, sono state utilizzate delle schiume poliuretaniche Soudal Flexi Foam presentate in occasione di COLFERT Expo 2011. L'azienda Serramenti Longato snc riev-

sce a gestire con estrema elasticità piccole o grandi commesse grazie ad un personale qualificato che opera nel settore da anni, svolgendo la propria attività in un'area produttiva di circa 1800 mq, mentre gli uffici e lo showroom (al quale è stato dedicato un servizio nel numero 9 di COLFERTwindow) si dividono in due piani per un totale di 300 mq.



MONOLITE DI BAUXT® IL NUOVO PUNTO DI RIFERIMENTO.



Monolite è la rivoluzionaria porta blindata complanare creata da Bauxt®, che unisce un design esclusivo ad una sicurezza eccezionale grazie ad un brevetto creato dal centro di ricerca e sviluppo Bauxt®. Una sintesi perfetta di tecnologia e bellezza, per una porta blindata unica sul mercato che conquista i clienti più raffinati e i designer più esigenti. **Monolite di Bauxt®** è la grande vera rivoluzione del settore.
www.bauxt.com - info@bauxt.com

BAUXT® BLINDATE
Style and Protection

Bauxt S.p.a. via G. Agnelli, 15 - 33053 Latisana (UD) - I - Tel +39 0431521058

Ph. Marco Alberti Auber page



“Dal 1967 progettiamo il tuo comfort”: questo lo slogan di un’azienda che fa della professionalità nella progettazione e nel servizio al cliente e dell’attenzione alle problematiche energetiche ed ambientali i propri segni distintivi.

Nata come falegnameria artigiana, l’azienda guidata da Ivano Zaia si è sviluppata fin dai primi anni Novanta consolidando la propria professionalità ed esperienza nella progettazione, realizzazione ed installazione di serramenti per interno, per esterno e accessori di completamento. L’attenta analisi delle problematiche ambientali, di sicurezza, di rispar-



Uno showroom come strumento di comunicazione.



mio energetico ed economico rappresenta il punto cardine che contraddistingue la sua quotidiana operatività, nello svolgimento delle fasi di studio e di progettazione per ogni singola proposta tecnico-economica mirata alla massima soddisfazione delle richieste della clientela, costituita per la maggior parte da privati che volgono la propria attenzione non solo ai tradizionali prodotti legno e legno-alluminio, ma con interesse sempre maggiore anche al PVC, per la sua semplicità di manutenzione e per versatilità e facilità di posa, specie nel restauro. Una strategia aziendale basata su preventivi chiari, personalizzati, improntati sulla fornitura di materiali di ottima qualità, che mira a soddisfare qualsiasi esigenza di sicurezza nel pieno rispetto del design e del comfort abitativo, non tralasciando le informazioni ed il rilascio della documentazione per il Risparmio Fiscale, del

quale l’utente in regola con i requisiti di legge può beneficiare. Zaia serramenti ha inoltre sviluppato a partire dal 2006 un nuovo spazio di vendita, ampio ed elegante, suddiviso in alcuni ambienti diversamente arredati. I colori utilizzati sono veicolo di emozione: il verde per trasmettere freschezza e naturalezza, mentre due tonalità di viola generano una particolare energia per questo luogo di vendita. Lo showroom è uno strumento indispensabile, il primo canale di comunicazione al cliente strutturato in modo da trasmettere professionalità volto a guidare il cliente alla scelta migliore. Importante il ruolo formativo che questo spazio riveste nei confronti dei professionisti: un’area ad hoc nello showroom è dedicata proprio ad incontri su argomenti tecnici e strategie metodologiche e di vendita, in modo da offrire spunti efficaci per la scelta degli infissi.



La Qualità al servizio del Cliente dal 1969

Lo stile dell’azienda veneziana raccontato attraverso il prestigioso cantiere di Villa Canossa

FAM srl, azienda specializzata da più di 40 anni nella produzione di serramenti, ha sede a Marcon, a pochi chilometri dal capoluogo lagunare, in un moderno stabilimento con più di 8000 mq di superficie nel quale trovano impiego una quarantina di persone tra gli uffici e la produzione.

Negli ultimi 4 anni la produzione di serramenti in legno e legno-alluminio è stata affiancata dalla nuova e moderna linea PVC.

Uno dei lavori più importanti che ha visto l’azienda impegnata in prima linea nell’estate del 2010 è stata la ristrutturazione della splendida barchessa di Villa Canossa a Casale sul Sile (TV), prestigiosa residenza storica che oggi ospita la sede della Camera di Commercio Italo-Germanica.

La ristrutturazione ha comportato la realizzazione da parte della FAM srl di 5 portefinestre di grandi dimensioni ad apertura ester-

na a spingere con maniglione antipanico ed archi fissi superiori con raggiera e di 5 archi apribili a wasistas con raggiera e motorino elettrico per comando a distanza.

Il materiale utilizzato per questo lavoro è stato il larice lamellare mordenzato noce 92, tagliato con lo spessore 92x115 mm con 4 guarnizioni di tenuta. Nella realizzazione del

lavoro COLFERT ha collaborato attraverso la fornitura della ferramenta e degli accessori come il chiudi porta aereo GEZE TS 4000 completo di slitta passante, il maniglione antipanico FAPIM con maniglia e cilindro per chiave sul lato esterno e il motorino elettrico TOPP ACK 4 con comando a distanza per il wasistas.





di Viviana
Surian

fiere viste per voi

23 maggio 2011, Mestre UN POMERIGGIO CON ANIT



Un convegno ANIT è, in ogni suo aspetto, un momento d'incontro irrinunciabile per tutti i professionisti della progettazione: lo è stato anche quello svoltosi lunedì 23 maggio a Mestre, al quale ha preso parte anche COLFERT, sul tema "NUOVE LEGGI, NUOVE NORME TECNICHE, QUALI TECNOLOGIE? La progettazione termica e acustica per gli edifici del futuro". L'appuntamento ha trattato le nuove prescrizioni contenute nelle nuove norme tecniche CEN e UNI circa l'impostazione dei progetti e la scelta di soluzioni tecnologiche innovative per l'isolamento termico ed acustico, ap-

profondendo gli aspetti più complessi legati al raggiungimento delle classi più elevate e al cruciale ruolo svolto dalla resa in opera del progetto. Ad affiancare gli interventi dell'ing. Erba e dell'ing. Borghi di ANIT, che hanno tracciato le linee generali del panorama normativo per quanto concerne la riqualificazione dell'esistente dal punto di vista termico ed acustico, si sono avvicendati con i propri contributi tecnici i relatori delle aziende Cormo, San Marco e Celenit, offrendo spunti importanti sul sistema serramento, sull'isolamento di solai e pareti e sul delicato tema del cappotto. Si ringrazia ANIT per le immagini dell'incontro di Mestre gentilmente concesse.

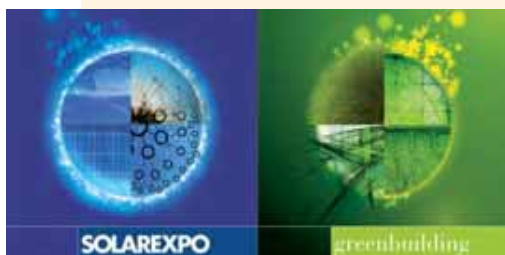
4 e 5 Maggio 2011, Padova WEB MARKETING E BUSINESS AUTOMATION ALLO SMAU



L'appuntamento primaverile con SMAU rappresenta già da alcuni anni un appuntamento fisso per coloro che si occupano dell'ambito informatico, tecnologico e della comunicazione d'impresa: anche durante questa edizione i responsabili CED e Marketing di COLFERT vi hanno preso parte per poter conoscere in anteprima tutte le innovazioni e le eccellenze proposte dalle aziende leader nel settore della business automation, della gestione documentale e del web marketing presenti alla manifestazione. Una presenza che non si esaurisce affatto nelle visite agli stand dell'affollata area espositiva, ma che ha assistito con interesse all'avvicinarsi per tutta la durata dell'evento di un notevole programma di workshop formativi di elevata qualità en-

tro le "Aree" suddivise per macroaree tematiche. Leit motiv dei focus è stato il modo in cui l'utilizzo delle ICT può migliorare le prestazioni di un'impresa; in circa 50 minuti le aziende raccontano ai visitatori i benefici di business ottenuti attraverso progetti innovativi all'interno delle diverse funzioni aziendali, toccando gli argomenti più attuali del settore come il rapporto imprese - social networks, marketing relazionale, e-commerce, value marketing e cloud computing. Per i responsabili CED e Marketing di COLFERT visitare una manifestazione come SMAU rappresenta un'esperienza intensa e stimolante per toccare con mano ciò che il mondo delle ICT può offrire ad una realtà appartenente al settore della distribuzione in edilizia e trarre utili spunti per il miglioramento del servizio dell'azienda, esperienza che consigliamo a tutti i nostri lettori.

4-5-6 Maggio 2011, Verona UN SUCCESSO DA RECORD PER GREENBUILDING



Solarexpo & Greenbuilding si è confermata anche quest'anno come evento fieristico leader per il settore a livello italiano ed internazionale, catalizzando l'attenzione di 71.950 visitatori certificati (+ 4% rispetto al 2010) giunti durante le tre giornate per visitare gli oltre 1400 stand presenti su 11 padiglioni. Un ricco calendario convegni ha visto la

presenza di oltre 5000 partecipanti per assistere ai focus di 300 relatori sui temi del fotovoltaico, solare termico, idroelettrico, biomasse, cogenerazione e geotermia e gli appuntamenti dedicati all'efficienza energetica e architettura sostenibile. Solarexpo & Greenbuilding vi danno appuntamento a Verona dal 9 al 11 maggio 2012.

Gli eventi dell'autunno: un calendario ricco di appuntamenti

Una stagione densa di manifestazioni, non priva di sovrapposizioni (MADE-SAIE), che coinvolge tutto il settore dell'edilizia, del serramento e dell'arredo. Invitiamo i lettori che le visiteranno a farci pervenire le proprie osservazioni: saremo lieti di dare spazio ai commenti!

Le date in Italia

A Montebelluna è tempo di

RECAM



Montebelluna (TV),
17-18 e 23-24-25
Settembre 2011
www.recam.it

Appuntamento settembrino con Recam, la fiera di Montebelluna rivolta al privato e specializzata nell'arredo, nella ristrutturazione e in tutti quei settori complementari che fanno "casa": dall'arredo classico al moderno, tecnologie e materiali, cucine, arredo bagno, oggetti e complementi d'arredo, infissi e vetri, caminetti, ceramiche e pavimenti, rivestimenti murali, design.

Una rassegna che non è solo una vetrina, ma un momento di approfondimento e sensibiliz-

zazione su tematiche importanti, dalla tutela dell'ambiente alla promozione dei canoni della bioedilizia: ecologia e risparmio energetico. Tra le ditte espositrici è confermata la presenza di alcuni clienti COLFERT presenti all'evento già nel 2010, ovvero Biellegi Bascullanti, CSB Bellio, Faim Di Citton, Falegnameria Guerra, Falegnameria Sabadotto, Rigato Infissi, Volpato Snc e Falegnameria ZV con All Service, ai quali si aggiungono quest'anno le adesioni delle aziende FAM E Roncato Srl.

MADEexpo fiera internazionale dell'edilizia e dell'architettura

Fiera Milano Rho, da mercoledì 5 a sabato 8 ottobre



Milano Architettura Design Edilizia

Molti i marchi di riferimento per il settore della ferramenta per infissi che saranno presenti al grande salone milanese: Arco Design, Atis Manipolatori, Bauxt, C.C.E., De Faveri Srl, Disec, Dr. Hahn, Eclipse, Europrofili Group, FAC, Fapim, Fi-

scher Italia, Karis, La Florida, L.M. Dei.F.Ili Monticelli, ME.C.AL, Medal, Metalglas Bonomi, MG Serrature, Mottura, Naco, O.M.P. Porro, Otlav, Pba, Pettiti Giuseppe, Reguitti, Savio, TP Sistemi, Utensil Legno.

SAIE salone dell'edilizia. "Innovare, integrare, costruire"

Bologna Fiere, da mercoledì 5 a sabato 8 ottobre



SICAM Salone Internazionale Componenti, Semilavorati e Accessori per l'industria del Mobile

Pordenone, 19-22 ottobre 2011



VITRUM Salone Internazionale delle macchine, attrezzature e impianti del vetro piano e cavo; del vetro e dei prodotti trasformati per l'industria.

Fiera Milano Rho, 26-29 ottobre



RESTRUCTURA

Salone dell'edilizia e delle costruzioni

Torino, 24 - 27 novembre 2011



Le date dal mondo

BATIMAT Salone internazionale della Costruzione

Parigi, 7 - 12 novembre 2011



La squadra COLFERT cresce: ecco i volti dei nuovi collaboratori

Sette nuove figure entrano a far parte dell'azienda, nell'ottica di una crescita continua

In controtendenza rispetto alla situazione generale del mercato del lavoro, il 2011 ha visto l'ingresso di sette nuove figure nell'affiatata squadra di COLFERT.

Un'integrazione mirata allo sviluppo di aree cruciali per il conseguimento di un servizio eccellente, che da sempre rappresenta l'obiettivo della

nostra mission aziendale.

Ecco le nuove frecce all'arco della nostra squadra!

A tutti loro COLFERT augura un sereno inserimento in un team che ha fatto dei suoi membri una punta di diamante nella strategia d'impresa, valorizzandone al meglio qualità e capacità.



< **Silvio Facciotti**

Si occupa del ricevimento merci, del controllo qualità dei prodotti in entrata e della gestione delle rimanenze. Collabora inoltre con i colleghi del settore spedizioni.



< **Roberto Canella**

Agente di pluriennale esperienza, segue i clienti di una parte delle province di Venezia e Treviso.



< **Susy Kurzen**

Madrelingua tedesca, si occupa delle relazioni con i fornitori esteri, rappresentando un valido supporto commerciale all'ufficio acquisti (controllo conferme d'ordine, solleciti, ordini, richieste preventivi).

Tommaso Vania >
Futuro agente che trascorrerà un anno all'interno dell'azienda percorrendo tutti i reparti con l'obiettivo di formarsi sui prodotti ed i servizi COLFERT.



Federico Bottaro >

Si occupa della gestione tecnico/commerciale dei fornitori dei settori alluminio e ferro, fornendo inoltre consulenza per i preventivi all'ufficio vendite e ai venditori esterni e occupandosi in modo diretto di richieste, preventivi, gestione delle scorte, scelta delle gamme prodotti.



Claudio Vendrame >

Tecnico proveniente dal settore del serramento in alluminio, è specializzato nella progettazione e realizzazione di porte automatiche e nella messa a norma, con sostituzione e posa qualificata, di porte tagliafuoco e antipanico. La sua competenza ha inoltre permesso a COLFERT di cimentarsi in un mercato importante quale quello dei frangisole.



< **Erika Righetto**

Promoter del catalogo elettronico, visiterà gran parte dei nostri clienti, in affiancamento agli agenti, per promuovere tutti i vantaggi della nostra area extranet.



NUOVO SERVIZIO DI NEWSLETTER i-Design®



La **comunicazione** (dal latino *cum = con*, e *munire = legare, costruire* e dal latino *communico = mettere in comune, far partecipare*) non è soltanto un processo di trasmissione di informazioni, il termine "comunicazione" in italiano ha il significato semantico di "far conoscere", "rendere noto". La comunicazione è un processo costituito da un soggetto che ha intenzione di far sì che il ricevente pensi o faccia qualcosa ma anche e soprattutto un processo che permette di "entrare in relazione", quindi di creare un collegamento, un ponte; il processo comunicativo quindi non si può contenere ed è nella sua natura essere sempre e in costante evoluzione; i linguaggi cambiano e si evolvono e mai come in questi ultimi anni i linguaggi comunicativi hanno assunto caratteri così diversi rispetto al passato e si sono avvalsi di strumenti così nuovi e rivoluzionari che è di fondamentale importanza restare al passo con loro. Noi di **I-Design®**, azienda con un'acquisita esperienza pluriennale nella produzione di maniglie, vogliamo comunicare creando una sinergia con i nostri operatori, siano essi rivenditori, architetti, professionisti, arredatori, falegnami, o semplicemente persone interessate a noi e

ai nostri prodotti.

I-Design®, che si è inserita sul mercato molto di recente offrendo ricerca, creatività ed innovazione continua, e proponendo ogni anno articoli nuovi realizzati interamente in Italia, ha il desiderio di incontrare i suoi interlocutori più affezionati così come i nuovi operatori anche attraverso "la rete".

Per questo motivo, a partire dal mese di luglio, abbiamo deciso di dare il via a un nuovo servizio di **newsletter** via Internet che ci terrà in costante contatto e vi terrà sempre aggiornati sulle nostre comunicazioni e novità.

È poiché **I-Design®** è un'azienda che lavora con la massima serietà nella produzione e cura del dettaglio, ed è coordinata da un team giovane pur con esperienza pluriennale e specializzata nel settore, abbiamo pensato di presentare, nel numero zero della newsletter, il team stesso.

Perché un volto di chi lavora in **I-Design®** comunica molto di più di un semplice marchio, e perché il volto di chi in **I-Design®** si prende a cuore il vostro problema dice molto di più di tante parole.





a cura
di Daniele
Zanato

vetrina delle novità

DORMA

Chiudiporta aereo con braccio a slitta "TS 90"



Impiego

Grazie all'albero a camme l'apertura della porta risulta morbida e facilitata anche per i bambini, per i portatori di handicap e per gli anziani.

Dati tecnici

Per porte fino a larghezza anta mm. 1100. Regolazione della velocità di chiusura, si può installare dal lato cerniere o al lato opposto alle cerniere, montare nel battente o sull'architrave. A richiesta il sistema di arresto. Ottimo rapporto qualità-prezzo.

COLFERT

Nuovo contatto magnetico cilindrico per sistemi di allarme



Impiego

Per il controllo di aperture di porte e finestre in alluminio, legno e PVC.

Dati tecnici

Montaggio a incasso, grado di protezione IP 67, cavo da mt 2, diametro da 10,5 x 24.

DR.HAHN

Cerniera "KT-V 6R FIX"



Impiego

Per porte in PVC.

Dati tecnici

Regolazione orizzontale +/- 5 mm, regolazione della pressione +/- 2,5 mm, regolazione verticale + 4 mm in sollevamento, - 3 mm in abbassamento. Omologate per porte fino a 160 kg a seconda dei profili. Il nuovo fissaggio KT-FIX dà stabilità tra cerniera e profilo e impedisce all'anta che si inclini. Tanti i colori RAL disponibili.

NOEGEL

Viti per la fabbricazione di serramenti in PVC



Impiego

Per ferramenta, per martelline, per cerniere antaribalta, per rinforzi, per fissaggio a scatto, per traversi e per la posa dei serramenti.

Dati tecnici

Ottima la resistenza all'estrazione, il trattamento superficiale e la gamma.

EMMETRE

Tende alla veneziana, tende a rullo, tende verticali, tende plissé. Nuova collaborazione commerciale



Dati tecnici

Vasta gamma di soluzioni, colori e tessuti.
Cassonetti in alluminio o in acciaio.

MEDAL

Cremonese "DUETTO"



Impiego

Per aperture esterne di serramenti in alluminio.

Dati tecnici

29 mm di ingombro, colori a magazzino nero e bianco, può essere montato dopo l'installazione del serramento agevolando il trasporto del serramento ed evitando il danneggiamento durante il trasporto o la posa. Gruppo movimentazione e perni di collegamento sono ordinabili separatamente.

ISEO

Serratura "MULTI BLINDO EASY"

Impiego

Per porte in alluminio. Accostando la porta la stessa si richiude in automatico con catenacci e scrocco mettendo così la porta in totale sicurezza. Tre diverse funzioni impostabili dall'utente. L'installazione di una classica maniglia interna abilita il rientro in automatico dei catenacci e dello scrocco consentendone l'immediata uscita.

Dati tecnici

Frontale in acciaio inox piatto o ad "U". Entrata mm 35. Incontri regolabili per ogni tipologia di profilo in alluminio.



ISEO

Serratura "PERFORMA"

Impiego

Per porte in alluminio.

Dati tecnici

Spessore della scatola catenacci da mm. 15. Frontale in acciaio inox o verniciato nero, piatto o ad "U". Varie entrate. Incontri regolabili per ogni tipologia di profilo in alluminio. Possibilità di intercambiare lo scrocco con il rullo o con un tappo per la funzione del solo canecchio. Predisposta per il montaggio del defender.



SAVIO

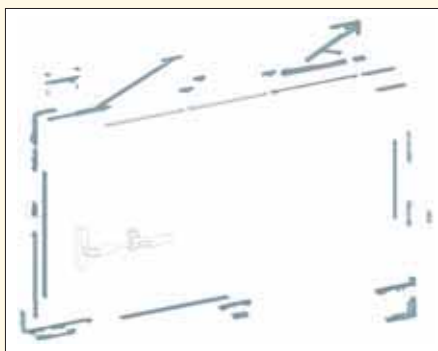
Antaribalta "INCANTO"

Impiego

Per profili in alluminio a camera Europea e NC INTERNATIONAL.

Dati tecnici

Meccanismo falsa manovra con microventilazione integrata, cerniera inferiore registrabile in altezza e lateralmente e antiscasso. Portata massima KG 130 con kit di rinforzo aggiuntivo.



EUGANEA PANNELLI

Pannello "X-TREME PLUS"

Impiego

Pannello sandwich per pareti esterne.

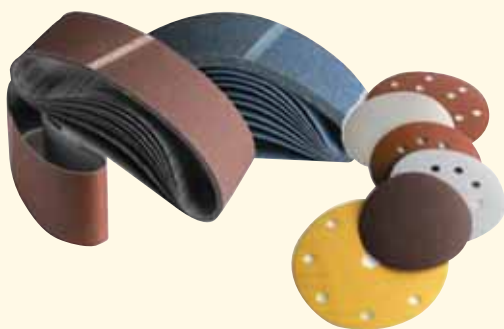
Dati tecnici

Costituito da un nucleo di polistirene espanso autoestinguento e due lastre di E-BOND (pannello in alluminio composto) protette da film trasparente. Disponibile a magazzino nello spessore da mm 20 in formato da mm 11220x3000 e 1220 x 2200 nei colori RAL 9010, RAL 9006, RAL 8017.



LEVORATO ABRASIVI

Nuova collaborazione commerciale



Impiego

Per il legno ed i metalli.

ALUMAT

Soglia "HST 20"

Impiego

Per alzante scorrevole in pvc e legno.

Dati tecnici

Molto bassa, bello il design, ottimo isolamento termico, alta qualità, montaggio ad appoggio o a incasso, finitura anodizzata argento, lunghezza da mm. 3000 o da 6000. Profilo portaguarnizione in alluminio con guarnizione in EPDM nera (variabile a seconda del profilo in pvc).





Serie Dallas – Forme lineari e un design senza tempo

Entra irresistibilmente a far parte della gamma HOPPE la nuova serie Dallas con rosetta quadrata e una vasta scelta di coordinati. È all'avanguardia sia sotto l'aspetto estetico che tecnico: fissaggio con Quadro Rapido HOPPE sulle guarniture per porta, finiture con garanzia Resista® e la promessa di qualità del marchio HOPPE con la garanzia di 10 anni sulla funzione.



per tutte le
maniglie e martelline