



COLFERT

window

11

anno IV
dicembre 2011



Fuga sicura!



In caso di emergenza ogni secondo è importante. Per questo motivo KFV offre un programma completo di serrature e chiusure multipunto, apprezzato per la massima sicurezza e facilità d'impiego. Per esempio il sistema di chiusura blocca già con un giro della chiave a 45° anziché le 2 mandate necessarie finora. E' inoltre possibile aprire la porta dall'interno in qualsiasi momento tramite la funzione antipanico, molto importante in caso di presenza di bambini, diversamente abili e anziani. Per una fuga sicura aprite il sistema di chiusura salvavita di KFV per porte e portoni.

KFV  The Protection
Company

www.kfv.de

dicembre 2011

Sommario



6

27

COLFERT window 11

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.

l'editoriale
05 di Mirco e Daniele Zanato

laboratorio
06 **Comunicazione consuasiva: un laboratorio "plus" per imparare a vendere**

sotto i riflettori
08 **Frangisole, porte automatiche e tende tecniche: un servizio su misura**

risorse umane
12 **Benefit aziendali: retribuiti, motivati e contenti**

normative
13 **Detrazioni del 55%: la proroga si allontana**

15 **Lo "Statuto delle imprese" è legge**

dai nostri partner
di Viviana Surian

16 **Lesko**
16 **Falcon Serramenti**
17 **Lago Serramenti**
17 **Leidal**

incentive
20 **Vota la tua meta preferita per il prossimo viaggio COLFERT**

innovazioni
di Nicola Facchinato
23 **Titan AF: dettagli ingegnosi per una maggiore produttività**

informatica e aziende
a cura di Nordest Informatica e Net-Prime
24 **Acquisti e produzione: la sintonia dell'Advanced Planning System**

catalogo
25 **Area Extranet e Catalogo web: i vantaggi per i clienti COLFERT**

punto di vista di... PBA®
26 **Arte: valore d'impresa**

grandangolo
di Mario Paronetto
27 **Il GPP in soccorso del serramento**

formazione
29 **Il Grid della leadership**

fiere viste per voi
di Viviana Surian
30 **MADE expo, SICAM, VITRUM**

appuntamento
di Viviana Surian
32 **Klimahouse, Forum Serramenti, Fensterbau Frontale, R+T**

34 **vetrina delle novità**
a cura di Daniele Zanato

“ Il **design** dovrebbe portare il **massimo**
del meglio al **minor costo** ”



Innovazione, design e cura del dettaglio sono la filosofia a cui **i-Design**® si ispira per realizzare le sue collezioni di maniglie. Un progetto di qualità merita un accessorio pensato e realizzato totalmente in Italia. Come una maniglia **i-Design**®, un valore vero che dura nel tempo.



MP 2018 Milano

Gruppo Brianteo S.r.l.
via Martin Luther King, 79, 20841 Carate B.za (MB)
Tel +39 0362 942478 • Fax +39 0362 994029
info@idesignmaniglie.com • www.idesignmaniglie.com

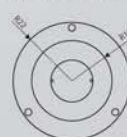
Filo!

BREVETTO DEPOSITATO
PATENT PENDING EP 09425237

Sezione Sostegno



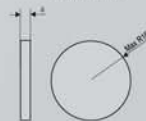
Sostegno per maniglia con molla



Rosetta / Bocchetta



Dima per foro



centopercentoitaliano

di Mirco
e Daniele
Zanato

L'editoriale



Tra il dire e il fare...

Carissime lettrici, carissimi lettori,

siamo riusciti assieme a voi ad organizzare con successo un nuovo evento che abbiamo voluto chiamare "Laboratorio COLFERT plus".

Vogliamo sottolineare l'avverbio assieme, perché siamo stati investiti, mano a mano che ve lo presentavamo, da un'ondata di interesse da parte di tutti i partecipanti.

Oltre a ritenere che le ore trascorse assieme siano state per tutti bene investite, riteniamo che ora più di prima dobbiamo agire, provare a cambiare il nostro punto di vista sul mercato, che significa cominciare a trasformare quelle strategie che hanno decretato il nostro e vostro successo in questi anni. Significa mettere in discussione tutto quello che fino a ieri ci ha aiutato e guidato a diventare quello che oggi siamo.

Abbiamo detto mettere in discussione, non fare il contrario o dimenticare. Siamo il risultato delle nostre azioni, il risultato di quanto abbiamo seminato, forse si tratta solamente di perfezionare la raccolta.

Creare questi eventi ci dà la possibilità di coinvolgere tutti i nostri collaboratori, parte dei nostri clienti, e distoglierci dai problemi che affliggono il nostro mercato per guardare oltre, con più fiducia ed entusiasmo.

Il dottor Gasparetti ci ha guidato in una nuova visione del mercato, in modo tanto semplice quanto efficace e coinvolgente. Ora vogliamo portare avanti le idee nate in questi mesi di esperienze fatte assieme per dare modo a chi è realmente interessato di usare internet non più come mero biglietto da visita ma come strumento di lavoro. D'altronde il successo che le visite della nostra dottoressa Erika Righetto stanno riscuotendo presso tutta la clientela nella presentazione della nostra area Extranet sono l'esempio di quanta voglia di nuovi strumenti di lavoro semplici ed affidabili ci sia in tutti noi.

Difficile dire tutto quello che si pensa e si vorrebbe fare in poche righe, speriamo quindi di vedervi ancor più numerosi al prossimo appuntamento di COLFERT plus.

Permetteteci un sentito ringraziamento anche ai signori Giampaolo Berto e Francesco Del Negro rispettivamente delle ditte Edilgreen e Bauxt per il sostegno e l'apporto professionale dato all'iniziativa.

Chiusura Natalizia

COLFERT avvisa la gentile clientela che nel periodo delle festività natalizie rimarrà chiusa al pubblico nella giornata del 24 dicembre e dal 31 dicembre al 8 gennaio 2012 COMPRESI.

Per particolari esigenze di consegna invitiamo i nostri clienti a contattarci per una proficua ed utile pianificazione delle spedizioni, in quanto a partire dal 22 dicembre il servizio EXPRESS non sarà garantito.

Comunicazione consuasiva: un laboratorio "plus" per imparare a vendere

*Serramentisti,
installatori e
rivenditori a Treviso
per innovare le
proprie tecniche
di vendita*



L'incontro di sabato 12 novembre presso lo Showroom COLFERT, a Dosson di Casier, potrebbe essere etichettato a tutti gli effetti come un corso di comunicazione sulle tecniche di vendita, applicate a prodotti finiti come le porte blindate e da interni.

Ma questa etichetta descrive solo in minima parte ciò che questo incontro ha rappresentato: 160 professionisti del serramento, produttori, installatori e rivenditori, insieme alla forza vendita COLFERT, si sono incontrati per apprendere non la teoria della vendita, ma le tecniche da mettere in pratica per riuscire a superare le difficoltà di un mercato sempre più competitivo e di una concorrenza sempre più aggressiva, con prodotti simili, prezzi allineati e consumatori sempre più consapevoli grazie all'accesso a una miniera di informazioni disponibile sul web.

Nel numero 10 di COLFERTwindow avevamo parlato di ciò che l'esperienza del dott. Roberto Gasparetti aveva apportato al nostro modo di operare grazie ad un corso interno con i venditori COLFERT, aumentando il potenziale di crescita nella comunicazione di pari passo alle competenze tecniche sul prodotto; durante l'incontro del 12 novembre questo format è stato esteso ai clienti COLFERT per permettere ai partecipanti di apprendere non solo le caratteristiche dei prodotti (in questo caso porte blindate e porte interne) ma soprattutto come applicare le opportune tecniche di vendita, in modo prioritario ed immediato.

Grande partecipazione è stata dimostrata nei confronti della prima fase della giornata, durante la quale Roberto Gasparetti ha esaminato in modo attivo, interagendo continuamente



Consulta i materiali del corso:
riprendi il codice con la
videocamera del tuo smartphone
ed accedi ai documenti!

con il pubblico, le "leve" della Comunicazione Consuasiva, ovvero consapevole e persuasiva al contempo: durante la mattinata sono state esaminate le cinque componenti che permettono di tracciare un DNA del consumatore che si avvicina all'acquisto di serramenti, comprendendone le motivazioni d'acquisto e gli stili di comunicazione che permettono di entrare in sintonia con esso, di individuare il percorso da seguire per riconoscere le obiezioni vere da quelle false e superarle, nonché leggere i segnali di propensione all'acquisto, verbali e non.

La mattinata è stata quindi segnata da un continuo scambio tra il dott. Gasparetti ed i partecipanti con esempi, domande, approfondimenti su problematiche e situazioni vissute quotidianamente dal pubblico.

Nel pomeriggio si sono succeduti gli interventi di Giampaolo Berto di Edilgreen e di Francesco Del Negro di Bauxt che, utilizzando un approccio innovativo alla presentazione dei propri prodotti rispetto a quanto visto finora da parte dei fornitori di accessori e prodotti per l'edilizia, non solo hanno esaminato in modo esaustivo le caratteristiche tecniche dei propri prodotti, ma partendo dalle linee guida tracciate nel corso della mattinata ed identificando molteplici tipologie di clienti e di obiezioni che

devono essere affrontate dal serramentista e dal rivenditore, hanno tracciato per il pubblico una serie di strategie di vendita valorizzando il posizionamento delle porte interne Edilgreen e delle blindate Bauxt rispetto alla concorrenza e le corrette argomentazioni per vendere in modo da far coincidere in modo ottimale i plus dei prodotti con le aspettative e lo stile d'acquisto del cliente finale.

L'allestimento dell'incontro all'interno dello showroom di Dosson ha inoltre offerto la possibilità di toccare con mano i prodotti e le loro possibili applicazioni, fornendo un taglio ancor più operativo all'incontro, in una cornice professionale e tecnica.

In chiusura della giornata alcuni coraggiosi volontari si sono messi in discussione attraverso la simulazione di alcune situazioni tipiche di vendita, in un clima rilassato, aperto e costruttivo: un'utile palestra per migliorare la lettura del comportamento del cliente finale, capirne i bisogni ed imparare a gestirne le obiezioni.

Nel corso del 2012 il laboratorio COLFERT Plus ospiterà nuovi incontri con Roberto Gasparetti e con altri partner di COLFERT per aiutare i clienti ad affrontare il mercato: come avvenuto per sabato 12 novembre, sottolineano Mirco e Daniele Zanato, non si tratterà di incontri di vendita, ma per aiutare a vendere.



Bauxt



Edilgreen



Gasparetti



Frangisole, porte automatiche e tende tecniche: un servizio su misura

Una figura tecnica di riferimento affianca il serramentista nella progettazione e posa di prodotti ad elevato valore tecnologico

Ogni servizio nasce dalla constatazione dei bisogni latenti o visibili del cliente: è da questa semplice osservazione che COLFERT, notando come i propri clienti richiedano sempre più la fornitura unitamente a una posa "chiavi in mano" per prodotti ad elevato contenuto tecnico, ha iniziato a sviluppare nel corso del 2011 attraverso la figura di Claudio Vendrame, responsabile della realizzazione e posa in opera di progetti relativi ai prodotti Dorma, Emmetre e Warema, un servizio completo per la progettazione e l'installazione di porte automatiche, frangisole motorizzati e tende tecniche per interni ed esterni. Lo scopo dell'attività di Claudio Vendrame è quello di offrire un supporto tecnico professionale ai serramentisti

ed ai rivenditori di infissi ed automazioni affiancandoli in tutto l'iter di realizzazione, a partire dal sopralluogo in cantiere fino all'effettiva posa in opera dei manufatti.

La relazione con il cliente finale avviene dunque in una forma di partnership tra COLFERT ed il serramentista, il quale mantiene il controllo e la gestione dei rapporti con l'utente effettivo del servizio. In tal senso COLFERT mette a disposizione del serramentista le competenze di un tecnico qualificato e la possibilità di visionare i prodotti in questione già installati all'interno del proprio showroom a Dosson di Casier, permettendo così di far toccare con mano all'utente finale le potenzialità dei prodotti progettati su misura.



emmetre
tendetecniche

- 1 *Viene offerta consulenza completa sul prodotto e sull'applicazione dello stesso con un servizio di posa qualificata.*





1 *Progettazione ed installazione di frangisole per abitazione privata su committenza di F.B.S. di Bortignon (San Zeno Di Cassola, Vicenza)*

È stato scelto un frangisole motorizzato Warema con lamella di oscuramento, il tutto incassato nelle pareti murarie mediante la predisposizione di profili stampati da parte del serramentista, ottimizzando così i tempi di installazione.



2

Particolare di realizzazione con frangisole Metalsystem presso showroom Faggionato, Monfalcone (GO)



Frangisole in facciata della nuova sede di Basso Lucernari su committenza S.A.R. Serramenti.

3



SOLUZIONI PER L'ARCHITETTURA

Nelle fasi di progettazione, esecuzione, allestimento e finitura di un progetto alberghiero, centro congressi o altro è fondamentale poter contare sulla collaborazione di partner affidabili e di comprovata esperienza.

DORMA, fondata nel 1908 e da più di 100 anni protagonista nel settore, è leader mondiale nella progettazione, produzione e tecnologia nel settore delle chiusure tecniche.

L'azienda vanta un'ampia serie di interventi nel settore dell'architettura: pareti manovrabili fonoisolanti, porte automatiche, soluzioni per il vetro, controllo e sicurezza degli accessi.

DORMA è inoltre fornitore di sistemi di auto-chiusura,



Ante con selettore di auto-chiusura TS93 GSR

a scomparsa nelle porte REI, per i maggiori produttori di porte alberghiere e taglia-fuoco operanti in Italia, con le quali ha ottenuto la certificazione dei propri prodotti, in ottemperanza ai requisiti normativi vigenti.

DORMA offre il vantaggio, grazie alla vastità del proprio catalogo, di porsi come unico referente per una infinità di soluzioni riguardanti le chiusure tecniche, che possono nascere dalle esigenze progettuali con una forte attenzione al design.

La qualità, la funzionalità e la durata nel tempo sono prerequisiti del "Made in Germany" che hanno fatto di **DORMA** il partner ideale dei più importanti distributori specializzati operanti a livello mondiale.





di Ornella
Nicoletto

risorse
umane

Benefit aziendali: retribuiti, motivati e contenti



Se la valutazione finanziaria fornisce il fattore decisivo per la performance di un'impresa, la manodopera resta la fonte di produttività, innovazione e competitività. Le imprese, grandi o piccole, dipendono dalla qualità della propria manodopera. Qualità che non viene misurata considerando soltanto gli anni di istruzione, ma anche rispetto alla capacità dei lavoratori di riprogrammarsi in competenze e conoscenze e pensare secondo obiettivi di cambiamento, in un ambiente d'impresa in evoluzione.

Il talento è il fattore chiave della produzione. E' per questo che in un mercato del lavoro così competitivo le aziende ricorrono a svariati incentivi, monetari e non, per trattenere i loro dipendenti più talentuosi. La strategia più importante per legare i dipendenti all'azienda è il pagamento parziale in diritti d'opzione (stock option), per condividere i risultati aziendali. Questo vincola il destino del dipendente al successo dell'azienda.

Autonomia, coinvolgimento e proprietà cooperativa, però, hanno un prezzo: l'impegno totale verso il progetto d'impresa, ben oltre quanto è stipulato dalle clausole contrattuali. Per questi professionisti, ad esempio, il tempo di lavoro di 65 ore settimanali è la norma. E quando si avvicina il momento di chiudere un importante progetto, non esistono nemmeno le notti di riposo. La formula "stock option" è una

strategia utilizzata soprattutto dalle imprese che operano nei mercati finanziari e in Italia, ad esempio, può essere utilizzata per il pagamento dei dipendenti soltanto dalle società quotate in borsa.

Altri tipi di "benefit aziendali", che potremmo definire "soft", invece, possono riguardare svariate imprese: dalla più grande alla più piccola. Con questo genere di benefit, l'azienda offre al lavoratore una serie di agevolazioni e di libertà, in cambio pretende flessibilità e attaccamento al lavoro. Molto importanti in questo contesto sono i cosiddetti "fringe benefit" (benefici marginali).

Si tratta di una serie di emolumenti retributivi che vengono esposti nella busta paga dei lavoratori dipendenti o dei collaboratori a progetto e che hanno una caratteristica comune: quella di non essere immediatamente determinabili in moneta in quanto si riferiscono a speciali trattamenti cosiddetti "in natura" (ai sensi dell'art.51, comma 3, DPR n.917/1986) di cui gode il dipendente o il collaboratore nell'ambito del rapporto di lavoro che lo lega ad un datore di lavoro. Non è possibile esaminare tutti i benefit in uso nelle aziende perché oltre ad essere numerosi e variegati, continuamente ne vengono "inventati" di nuovi.

Le categorie principali di "fringe benefit" sono: l'auto aziendale, i buoni benzina, le spese telefoniche, il personal computer, i buoni mensa, i buoni spesa, l'alloggio, le

polizze assicurative vita, le cessioni di prodotti aziendali a particolari condizioni di favore, il prestito personale ai dipendenti a tassi inferiori a quelli di mercato.

In generale, dunque, ogni qual volta un dipendente o un collaboratore utilizza un bene o un servizio specifico oppure usufruisce della soddisfazione di un bisogno in costanza di rapporto di lavoro, si tratta di un "fringe benefit".

Una sorta di "welfare" aziendale, dunque, in cui l'azienda è in grado di fornire cura ed assistenza ai propri dipendenti col vantaggio di risparmiare sugli stipendi e di dare ai dipendenti forti spinte motivazionali.

In Italia, ad esempio, si sta diffondendo la cosiddetta "no sleeping company" che rappresenta un modello di gestione aziendale per cui i dipendenti stanno in azienda non soltanto nel tempo di lavoro, ma anche nel tempo libero: hanno, infatti, la possibilità di fare la colazione, il pranzo e la cena sul posto di lavoro; in caso di stress, possono usufruire del massaggiatore aziendale; hanno la possibilità di tenersi in forma, grazie a palestre, piscine e consulenti specializzati; hanno il vantaggio di portarsi a lavoro il proprio bebè grazie alla presenza di nido aziendali; e ancora il medico, l'estetista e il parrucchiere. Una serie di servizi, dunque, che un tempo erano a carico, ma soprattutto a spese dei dipendenti.

A questa funzione, assolvono anche i "buoni pasto", i "ticket di trasporto", i "clean way". La differenza fondamentale col precedente modello sta nel fatto che questi tipi di benefit possono essere consumati al di fuori delle mura aziendali. In questo modo viene garantito un maggior grado di autonomia e libertà: posso decidere se usare il buono pasto per mangiare al fast food nei pressi dell'ufficio o cumularlo per fare la spesa; il buono di trasporto posso utilizzarlo per fare benzina o comprare l'abbonamento autobus e metro; col "clean way", invece ho la possibilità di portare i panni sporchi in varie lavanderie convenzionate a prezzi molto vantaggiosi.

Scegliere questi benefit, non è soltanto un investimento in immagine. Ci sono, infatti, una serie di vantaggi fiscali.

Oltre ad essere deducibili dal reddito d'impresa sono esenti da contributi ed Irpef fino all'importo complessivo annuo di € 258,23.

Il 55% da congiunturale a strutturale: è riconferma

Entro fine anno la tanto attesa risposta dal governo, dopo mesi di tensioni e smentite



Foto: wikipedia.it

Sembra aprirsi uno spiraglio per la proroga del 55%, dopo le tensioni che si sono succedute negli ultimi due anni del Governo Berlusconi e dopo l'esordio del Ministro dell'Ambiente Corrado Clini: è del 24 novembre la dichiarazione del Ministro, su Radio 24, dell'intenzione di rendere l'ormai famosa detrazione fiscale per la riqualificazione energetica al 55% strutturale.

Se ciò avverrà, l'incentivo rimarrà stabile e la sua proroga non sarà più rivalutata di anno in anno.

Istituita dal Governo Prodi nel 2007, la detrazione fiscale permette appunto di detrarre dalle tasse il 55% della spesa sostenuta per qualsiasi lavoro di riqualificazione energetica della propria abitazione. Ciò significa che se un proprietario di casa decide di installare un pannello solare, rifare l'impianto di riscaldamento sostituendolo con uno più efficiente o **migliorare l'isolamento termico attraverso la sostituzione degli infissi della propria abitazione**, verrà incentivato ad effettuare l'investimento in quanto, circa la

metà della spesa, verrebbe detratta dalle tasse che avrebbe dovuto pagare. È grazie a questo provvedimento, ad esempio, che l'Italia risulta uno dei Paesi con più impianti fotovoltaici al mondo.

Con l'avvento del Governo Berlusconi ebbe inizio un continuo altalenare, all'approssimarsi di ogni scadenza annuale, tra l'intenzione di riconfermare l'incentivo e quello di tagliarlo, fortunatamente senza mai giungere a quest'ultimo provvedimento.

In effetti va rilevato come, trattandosi di investimenti privati, il 55% che lo Stato concedeva da un lato, veniva virtuosamente rimesso in gioco grazie al volano prodotto sull'economia grazie all'aumento della domanda; tutto ciò comunque non è sempre stato sufficiente a mettere al riparo la detrazione dall'imposizione di tetti e dilazioni temporali.

La conversione di questa detrazione da congiunturale a strutturale permetterebbe agli investitori di poterne usufruire con certezza e non più, come avvenuto sinora, con la continua ansia

di termini di scadenza stringenti che non permettono una pianificazione ragionevole di investimenti di tale portata: in Germania tale detrazione è stata stabilizzata con un orizzonte temporale di 10 anni, offrendo così la possibilità ai cittadini che decidono di effettuare questo tipo di investimenti sulla propria abitazione di farlo senza il timore di amare sorprese per il superamento di termini temporali troppo stretti.

Una sicurezza che garantirebbe un atteggiamento dei consumatori molto più positivo e favorevole ad una ripresa del settore edilizio, dove una persona sa che se fa un investimento, poi non si ritrova a pagare di più di quanto aveva calcolato da un giorno all'altro. Il Governo accettò una riforma simile, ma non la approvò mai in via definitiva, fino a che non è caduto. Oggi Clini è tornato sulla vicenda ed ha promesso di lavorare affinché questa legge diventi strutturale, cioè fissa, e non venga più cambiata. Un bel toccasana per il settore, specialmente in un momento di crisi.

Monolite Rasomuro.

Il mimetismo perfetto delle forme.

Monolite Rasomuro è la blindata complanare perfettamente inserita nel muro, in linea con la parete senza alcun profilo in vista. La ricerca dell'essenzialità delle forme raggiunge la sua massima espressione: il pannello interno della

blindata può essere personalizzato con la stessa intonacatura del muro diventando quasi invisibile, oppure risaltare per contrasto grazie a finiture e colori fondendosi con lo stile della stanza.





Lo "Statuto delle imprese" è legge

Cosa comporta l'avvento di questo nuovo corso?



È stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 14 novembre scorso ed è entrato in vigore il giorno successivo lo "Statuto delle imprese", ovvero la legge 180/2011, un provvedimento approvato all'unanimità dalle forze politiche sia al Senato che alla Camera.

La nuova legge dà piena attuazione allo Small Business Act, la strategia europea per le Pmi, e il nostro è il primo Paese europeo che si conforma alle disposizioni europee in ordine di tutela delle piccole imprese. Un primato dovuto e che rappresenta una pietra miliare dal momento che micro, piccole e medie imprese costituiscono larghissima parte del tessuto produttivo italiano.

L'obiettivo dello S.B.A. è rafforzare il principio di libertà d'impresa già contenuto nella nostra Costituzione attraverso procedure più trasparenti, norme attente alle esigenze delle imprese, la semplificazione delle procedure e degli adempimenti per l'avvio dell'attività.

Si tratta, in sostanza, di un provvedimento che definisce i diritti fondamentali delle piccole e medie imprese e che ha come finalità il riconoscimento del loro contributo alla crescita dell'occupazione ed alla prosperità economica

del Paese, la definizione di un quadro normativo e culturale volto a favorire lo sviluppo delle imprese stesse, il sostegno all'imprenditorialità giovanile e femminile, adeguare l'attività della PA alle esigenze delle micro, piccole e medie imprese, sensibilizzare all'innovazione tecnologica, all'efficienza energetica ed ambientale e alla formazione del personale attraverso congrue misure di incentivazione fiscale.

Ecco le novità più importanti introdotte dallo Statuto

- L'intervento dell'Antitrust, anche con sanzioni, per tutelare le piccole e medie imprese nei casi di ritardi nei pagamenti da parte delle grandi imprese;
- l'obbligo, per le associazioni di categoria, di adottare il codice etico antimafia e l'introduzione della loro legittimazione ad agire in giudizio;
- la garanzia di una riserva minima del 60% degli incentivi alle PMI, di cui almeno il 25% alle micro e piccole imprese, per la ricerca e l'innovazione, l'internazionalizzazione e la capitalizzazione;
- la semplificazione e la trasparenza

nei rapporti tra Pubblica Amministrazione e imprese, dimezzando le sanzioni a carico di queste ultime per la mancata esecuzione di denunce, comunicazioni e depositi presso il registro delle imprese, e riducendole ad un terzo se la comunicazione avviene nei 30 giorni successivi alla scadenza dei termini;

- gli incentivi per facilitare la partecipazione delle piccole e medie imprese agli appalti pubblici;
- la semplificazione delle gare per l'affidamento di incarichi di progettazione senza bando, con un tetto di 125 mila euro per le amministrazioni centrali e fino a 193 mila euro per gli altri committenti;
- la previsione di un'apposita legge annuale per la tutela e lo sviluppo delle micro e piccole imprese, che sarà l'occasione per adottare tutte le misure innovative necessarie al perseguimento degli obiettivi della norma;
- la valutazione d'impatto da parte della PA di iniziative legislative e regolamentari a carico delle PMI e l'obbligo a ridurre o eliminare oneri preesistenti nel caso vengano introdotti nuovi oneri regolatori, informativi o amministrativi, al fine di semplificare la burocrazia;
- l'istituzione della figura del Garante per le micro, piccole e medie imprese.

Restano ancora aperti i nodi sull'agevolazione dell'accesso al credito e l'accelerazione dei tempi di pagamento delle pubbliche amministrazioni. Un passo avanti in questo senso è stato mosso con l'art. 10, che contiene una delega al governo finalizzata a recepire entro 12 mesi dall'entrata in vigore dello Statuto la direttiva europea 2011/7/UE (di cui abbiamo parlato a pag. 15 di COLFERTwindow n°10) sulla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali che stabilisce l'obbligo da parte delle pubbliche amministrazioni all'interno dell'UE di provvedere ai pagamenti nei confronti delle imprese entro un termine massimo di 60 giorni.



di Viviana Surian

dai nostri partner

Green House, residenza di prestigio nel cuore di Lignano firmata LESKO

Torre residenziale a 7 piani con area a piano terra commerciale

Nel cuore di Lignano Sabbiadoro, in una laterale di viale Venezia, sorge il residence 'Green House', un edificio multipiano residenziale con caratteristiche di elevato comfort abbinate ad un'estetica particolare che la rende estremamente variabile al variare dell'incidenza solare.

Lesko S.r.l. ha partecipato alla realizzazione dell'edificio fornendo le opere in alluminio dell'involucro edilizio e nella fattispecie gli infissi a taglio termico, le tende oscuranti, le protezioni antinsetto, i parapetti in alluminio, il rivestimento in materiale composito tipo 'Alucobond' ed il rivestimento in lamiera microforata.

L'edificio è suddiviso in sette piani con a terra uno spazio commerciale e l'ingresso dell'edificio e, per ogni piano, un appartamento singolo con ampie terrazze su tutto il perimetro. Gli infissi degli appartamenti sono della serie a battente Schüco AWS65 e della serie Schüco ASS50 alzanti scorrevoli tamponati con vetrocamera isolati a gas argon e vetri selettivi magnetronici; il tutto integrato con tende esterne oscuranti, avvolgibili e motorizzate della serie Gabrieli 'Darktex' e le protezioni antinsetto avvolgibili verticali e scorrevoli laterali. Sulle terrazze dei piani, sul tutto il solarium al settimo piano (di esclusiva del proprietario dell'appartamento del sesto piano) e nella scala interna sono sta-

ti installati i parapetti in alluminio anodizzato effetto acciaio della serie Pespa, disposti a montanti verticali a sezione

tonda di diametro 40 mm, ancorati lateralmente alla soletta dell'edificio e completi di sistema antiscalabile con riempimenti orizzontali di barre a sezione tonda da 16 mm. Lo stesso montante in alluminio funge da sottostruttura per il rivestimento in lamiera di alluminio microforata delle parti cieche e nelle vele d'angolo. La microforatura a sezione tonda da 5 mm dei fogli di lamiera e la verniciatura a polvere con effetto metallico (tipo bronzo) conferiscono all'edificio un aspetto sempre variabile a seconda dei punti di vista e dell'incidenza del sole. Completano l'edificio degli apribili a vasistas circolari (calandratati da Lesko), gli infissi a taglio termico del vano scala con inserite aperture a sporgere motorizzate, la tamponatura del vano ascensore con vetrate fisse non isolate ed il rivestimento esterno di tutta la zona scala-ascensore con pannelli compositi in alluminio tipo 'Alucobond'.

COLFERT ha partecipato alla realizzazione fornendo i dispositivi antipanico Bernini con comando di apertura esterno, gli attuatori elettrici Topp per le aperture a sporgere e tutta la bulloneria inox utilizzata per il fissaggio a muro delle opere.



A sinistra Green House, a destra la nuova sede Lesko, un edificio avveniristico inaugurato nel 2011

www.lesko.it

Qualità, innovazione, tradizione

Falcon Serramenti: investire in un serramento in legno di qualità come la finestra 80.

Falcon Serramenti snc, ubicata a Scorzè, opera su territorio regionale fornendo serramenti in legno quali blindati, interni, finestre e scuri.

In cinquant'anni di esperienza la ditta Falcon Serramenti ha imparato ad innovare senza mai andare a discapito della qualità.

Ecco perché è fiera di proclamare la sua fedeltà al legno - un materiale vivo, pregiato, duraturo - e di presentare l'efficienza di un nuovo prodotto: la finestra 80. Un serramento in legno innovativo, che deve il proprio nome agli 80 mm di anta e telaio (al posto di 68 mm), in grado di rispondere alle più severe norme CE e capace di garantire un eccezionale isolamento termico e acustico. Tutte le finestre della Ditta presentano di serie un ciclo di verniciatura HIGHRES a quattro mani, un vetro basso emissivo con gas, la chiusura ad anta/ribalta con il dispositivo antieffrazione e un particolare fermavetro che solo una

azienda artigiana può offrire. Falcon Serramenti non dimentica l'importanza del rispetto dell'ambiente. Ecco perché sceglie materiali ecosostenibili e, grazie alla Finestra80 aiuta a ridurre nella casa i consumi energetici per il riscaldamento d'inverno e per la climatizzazione d'estate assicurando un conseguente risparmio a livello economico. Ulisse Falcon afferma: "Grazie ad anni di esperienza, siamo certi di potervi offrire un manufatto confortevole e duraturo".

Nel sito www.falconserramenti.com potrete richiedere un preventivo senza impegno, trovare i contatti della Ditta e comprendere che un serramento in legno è davvero la scelta giusta per ogni casa.



www.falconserramenti.com

Lago serramenti arriva nel cuore di Manhattan

L'azienda nasce nel 1950 e da allora si è sempre evoluta al fine di fornire ed installare prodotti di propria realizzazione per soddisfare al massimo la clientela più esigente.

Ed è così che si è aperto un nuovo canale americano. L'affidabilità e la qualità dei nostri prodotti sempre più innovativi ci ha permesso di lavorare anche in zone di alto pregio e prestigio, come nell'intervento di ristrutturazione di una palazzina per attici di lusso nel centro di Manhattan a New York. L'intervento eseguito nel palazzo prospiciente Murray Street e Warren Street consisteva nella fornitura di serramenti in legno/alluminio ad alte prestazioni e porte interne in Rovere di raffinato design. Il servizio logistico e di installazione è stato eseguito direttamente dal nostro personale. Questo intervento è il primo di una serie successiva di interventi che si collocano in una nuova strategia che mira allo sviluppo delle forniture per "contract" anche in paesi europei. Interventi di alto profilo tecnico sono stati eseguiti nel Regno Unito, Scozia, Francia, Ungheria, Africa in genere ed Azerbaijan.

Il serramento fornito fa parte di un'ampia gamma che copre tutto il range della serramentistica del mondo di oggi.

La nostra gamma infatti permette di fornire serramenti in legno di varie sezioni 68mm-78mm-92mm, oppure legno/alluminio per spessori legno da 68mm e da 78mm oppure serramenti speciali quali il modello Twin con ampia ed estrema personalizzazione del legno lato interno e dell'alluminio lato esterno. Certo non mancano le soluzioni più tecniche e di design con serramenti concepiti appositamente allo scopo specifico del raso muro o del tutto vetro. Siamo in grado di far fronte alle più disparate esigenze del cliente, in termini di versatilità e quantità, grazie a modernissimi impianti di produzione a controllo numerico che assicurano una qualità assoluta.

Nuove soluzioni di posa clima certificata fanno parte del nostro Know-how aziendale. L'evoluzione continua...



www.lagoserramenti.com

Leidal Recinzioni nobilita e trasforma ferro, pvc, inox e vetro in recinzioni, parapetti e cancelli secondo le esigenze del committente

La ditta LEIDAL di Dal Pos Fiorenzo, con sede a San Fior (TV) una delle aziende leader nella produzione di recinzioni, parapetti e cancelli in acciaio e PVC, ha festeggiato i suoi primi 30 anni di successi. Nata nel 1978 si caratterizza per l'approfondito know-how ed il grande impegno dei collaboratori. Da sempre sensibile al design, LEIDAL si rivolge al cliente con un'ampia e sempre crescente offerta di prodotti di qualità e soluzioni che devono DURARE NEL TEMPO.

La gamma di produzione della ditta LEIDAL comprende: Recinzioni e parapetti realizzati con, profili in PVC oppure profili in PVC rivestiti con pellicola FINTO LEGNO colore ROVERE GOLD oppure NOCE SCURA e struttura interna in acciaio zincato a caldo con cancelli coordinati, materiali garantiti nel tempo e resistenti agli agenti atmosferici; Recinzioni modulari in ferro zincato e verniciato a polveri poliestere tinte RAL a scelta, di eleganza lineare, versatile e contemporaneamente convenienti. Realizzazioni di recinzioni, parapetti e cancelli certificati CE SU MISURA in ferro zincato a caldo a norme UNI EN ISO 1461

e verniciato, acciaio INOX AISI 316 e vetro stratificato di sicurezza classe 1B1.

La posa in opera è una fase fondamentale per ottenere un risultato finale eccellente, per questo la LEIDAL opera solamente con il proprio personale altamente qualificato e prodotti certificati delle migliori aziende.



www.leidal.it

AUGURI DI BUON NATALE E FELICE 2012

Roberto Bedendo; Alberto Berna; Mario Berto; Cristiano Bet; Francesco Biadene; Alberto Biglia; Alessandro Biscaro; Alessio Bonacina; Mirco Bonazza; Claudio Borghese; Viviano Borghese; Andrea Borsato; Federico Bottaro; Corrado Cacace; Alberto Camerini; Roberto Canella; Lorenzo Cardin; Alessandro Cordano; Enrico De Cassan; Nicola Facchinato; Silvio Facciotti; Andrea Fadel; Fabio Feltrin; Fernanda Barbaresco; Claudio Giuliano; Mattia Giuliano; Stefano Gobbo; Mario Grio; Susi Kurzen; Giancarlo Lubiato; Gianni Marcato; Ennio Marconi; Mario Paronetto; Massimo Morello; Enrico Moretto; Nicola Moretto; Ornella Nicoletto; Mario Piazza; Enrico Piovesan; Marco Poli; Stefano Poli; Elena Pozzobon; Loris Priete; Enka Righetto; Michele Segantfredo; Mauro Sinicco; Moreno Sacci; Viviana Surian; Mauro Toffoletto; Stefano Tosatto; Vanessa Tronchin; Tommaso Varina; Claudio Vendrame; Diego Volo; Ardian Voci; Ernesto Volpato; Simone Volpato; Daniele Zanato; Luigi Zanato; Mirco Zanato; Enrico Zanatta; Francesco Zanatta; Giovanni Zanatta; Claudio Zamini; Alex Zuccarello; Daniele Zugno; Mauro Zugno.





dalla nostra
redazione

incentive

Vota la tua meta preferita per il prossimo viaggio COLFERT

Abbiamo pensato a molte destinazioni, ciascuna con un proprio fascino, ricche di storia, cultura e tradizioni esclusive, ed abbiamo individuato una rosa di candidate per il prossimo viaggio incentive firmato COLFERT, che si terrà nel 2013.

Il 2012 sarà l'anno durante il quale ogni cliente potrà concorrere per il raggiungimento del premio che lo porterà in una di queste quattro location d'eccezione.

Le abbiamo selezionate tra molte, ma vogliamo che voi decidiate quale sarà la vincitrice!

Per votare, è sufficiente mandare una e-mail a marketing@colfert.com con il nome della preferita, oppure compilare il coupon presente a destra ed inviarlo via fax allo 0422 498725: nel prossimo numero di COLFERTwindow verrà comunicata la meta più votata, dove si svolgerà il viaggio incentive 2013!



Nome

Cognome

Ragione Sociale

Località

E-mail

La mia meta preferita é

1. *NEW YORK e MIAMI*

2. *PERÙ*

3. *CINA*

4. *COSTARICA*



Movimento Magnetico



M1

Automazione magnetica per porte scorrevoli a scomparsa

PLUG
&
PLAY

M1, il nuovo automatismo per porte scorrevoli a scomparsa, è la nuova frontiera dell'innovazione TOPP. La porta si apre e si chiude automaticamente grazie all'azione di magneti i cui poli si respingono generando la magia del movimento.

La trasmissione del movimento per trascinamento magnetico garantisce:

- Facilità di montaggio.
- Possibilità di installazione su porte già esistenti.
- Ingombri minimi in un accattivante design.

M1 è conforme alla norma EN16005 sezione "Low Energy Movement" che consente di evitare, tramite un controllo elettronico della velocità, l'installazione di sensori o fotocellule di sicurezza. E' facilmente installabile su tutti i modelli di controtelai per porte scorrevoli a scomparsa.

TOPP
tecnologie del movimento



di Nicola
Facchinato

innovazioni

TITAN AF: dettagli ingegnosi per una maggiore produttività

Vantaggi tecnici convincenti per l'utente finale, notevole risparmio di tempo e di costi nella produzione delle finestre ed un design accattivante hanno convinto anche la giuria: già prima del suo lancio sul mercato, TITAN AF è stato designato in Germania per il prestigioso premio all'innovazione. La ferramenta gode oggi di un largo consenso in tutte le aziende che seguono le tecniche di montaggio tradizionale.

Ora, SIEGENIA-AUBI è riuscita a rendere ancora più efficiente il sistema ferramenta: il suo lancio sul mercato è stato un successo.

TITAN AF mette a disposizione dei serramentisti che lavorano con le tecniche di montaggio tradizionale i numerosi vantaggi prodotto di TITAN IP. Le aziende che producono serramenti vedono nel passaggio a TITAN AF un grande progresso e giudicano estremamente positive le semplificazioni ad esso collegate. Questo vale anche per la tecnica di taglio esclusiva di SIEGENIA-AUBI.

Ventilazione con apertura ridotta

Alla fiera BAU, SIEGENIA-AUBI ha presentato i suoi nuovi prodotti finalizzati ad incrementare l'efficienza del sistema ferramenta. L'aerazione a fessura, con la possibilità di regolare l'apertura in 5 posizioni diverse, consente un ricambio dell'aria adattabile alle esigenze dell'utilizzatore. Come alternativa alla normale apertura a ribalta di 150 mm, la ventilazione a fessura consente uno scostamento di 6 mm. Ciò consente di garantire una ventilazione minima, soprattutto in presenza di temperature esterne ridotte.

SIEGENIA-AUBI offre inoltre una forbice a risparmio energetico che consente una apertura a ribalta aggiuntiva di 40mm da utilizzare nei mesi invernali.

Fissaggio delle ante semplice e veloce

Caratteristiche distintive di TITAN AF sono il braccio frizionato ed il punto

di ribalta verticale.

Attraverso il nuovo braccio frizionato, le ante possono essere facilmente bloccate in quasi ogni angolo di apertura desiderata. La maniglia viene agevolmente portata in posizione di chiusura e permette un'apertura tra 25 e 91°. Il punto di ribalta verticale, è particolarmente adatto alle porte balcone con soglia pavimento e rende possibile anche per questi serramenti l'intera funzionalità di una porta ad ante ribalta, migliorando comfort ed accessibilità.

Massima attenzione al cliente

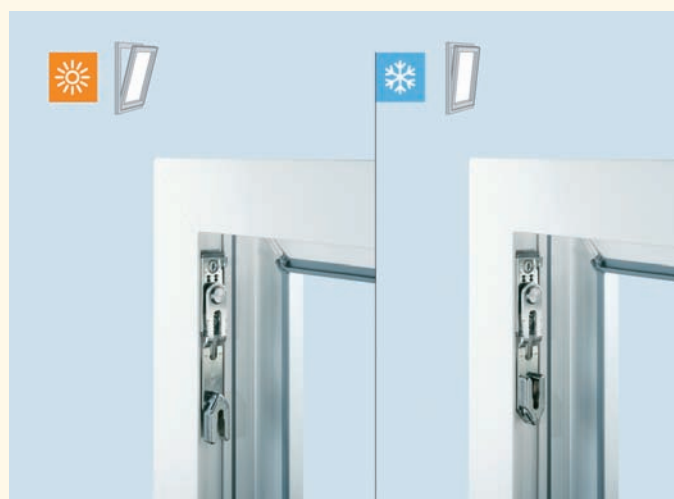
Vantaggi per il cliente, in termini economici e di logistica, sono stati il perno per lo sviluppo di TITAN AF. Questo concetto di sistema consente infatti grandi potenzialità nella produzione e nella logistica. Con solo sei componenti è possibile portare finestre di ogni dimensione dalla sicurezza base al grado di sicurezza WK2. Per il serramentista questo limitato numero di componenti significa costi di magazzino ridotti. Ulteriori vantaggi sono riscontrabili nella fase di montaggio: infatti viene meno il taglio a misura dei componenti, che solitamente richiede tempo.

Anche il montaggio del punto di accoppiamento a scatto è semplice ed agevole. Il comodo nottolino a funghetto girevole autoregolante garantisce un uso confortevole anche nelle classi di resistenza più elevate e chiude porte e finestre in modo ermetico, garantendo comfort di utilizzo ed efficienza energetica.

Attraverso la sua regolazione in altezza automatica, com-

pensa le tolleranze dell'aria da 10 a 15,5 mm; riduce inoltre sensibilmente i lavori di regolazione in produzione, in fase di montaggio in cantiere e nell'uso quotidiano.

Il nottolino a funghetto girevole autoregolante si adatta automaticamente ai cambiamenti delle condizioni del telaio, come ad esempio sbalzi di temperatura.



La forbice a risparmio energetico SIEGENIA-AUBI consente una posizione aggiuntiva di aerazione a ribalta di 40 mm, utilizzabile nei mesi invernali.



Grazie al nuovo braccio frizionato, le ante possono essere facilmente bloccate in quasi ogni angolo di apertura desiderata.

Acquisti e Produzione: la sintonia dell'Advanced Planning System

Come far fronte alle oscillazioni della domanda con i sistemi gestionali evoluti.

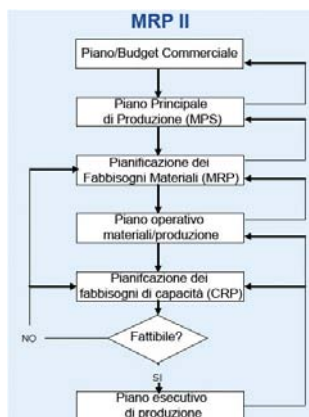
“Che cosa, quando e quanto acquistare” e “Che cosa, quando e quando produrre?”. Come ogni azienda ben sa, elaborare una risposta corretta non è certo un processo semplice: implica la capacità di conciliare e coordinare le necessità di pianificazione con quelle di programmazione della produzione; un'operazione tanto più complessa e cruciale quanto più la domanda è caratterizzata da oscillazioni.

I sistemi APS (Advanced Planning System o sistemi di pianificazione avanzata), sono finalizzati ad integrare e sincronizzare questi due mondi, la pianificazione e la programmazione, consentendo di allocare in maniera ottimale le materie prime e la capacità produttiva per soddisfare in maniera efficiente e reattiva la domanda, supportando le decisioni di pianificazione in ambito di Supply Chain e di operations. Si tratta di un approccio alla gestione dei processi che trova la sua applicazione anche in applicativi software dedicati e ormai compresi nei principali sistemi gestionali.

I Predecessori: MRP E MRP II

A partire dagli anni '70, la tecnica di gestione tipicamente adottata è stata il cosiddetto MRP (Material Requirements Planning o pianificazione dei fabbisogni materiali), ovvero un sistema di pianificazione delle materie prime richieste dal processo produttivo. Negli anni '80 l'MRP si è progressivamente evoluto in MRP II, il quale fornisce in aggiunta la schedulazione e permette, pertanto, di pianificare anche il fabbisogno delle risorse di produzione per arrivare ad un piano di produzione più realistico.

La necessità di considerare diverse variabili e coordinare tutti i processi di bu-



siness rilevanti di un'azienda (contabilità, vendite, acquisti, gestione magazzino, ecc.) ha quindi determinato il confluire dell'MRP II nei sistemi Erp (Enterprise Resource Planning), ovvero i classici software gestionali conosciuti e utilizzati finora.

APS: Pianificare e Programmare con semplicità ed efficienza

Oggi i sistemi di pianificazione avanzata (APS) sono ritenuti la naturale evoluzione dei sistemi MRP e MRP II; per questo oggi i principali fornitori gestionali offrono sistemi APS per l'ottimizzazione della produzione e della Supply Chain. Infatti, le attività descritte dal ciclo MRP II, che coinvolgono necessariamente diverse funzioni aziendali (acquisti, vendite, produzione, pianificazione), si strutturano secondo una logica sequenziale e implicano tempi di elaborazione consistenti; inoltre, i sistemi MRP II approcciano separatamente la pianificazione e la programmazione: questo costituisce una criticità laddove è importante, per giungere ad un piano realmente fattibile, la reattività del sistema e la valutazione tempestiva degli eventi (come l'arrivo di un nuovo ordine cliente, la richiesta di anticipo di uno già esistente, una variazione imprevista nella capacità produttiva o nella disponibilità dei materiali ecc.). Al contrario, un sistema APS approccia le attività di pianificazione, programma-

zione e gestione operativa come processo integrato, rendendo più semplice, efficace e flessibile l'attività di analisi e gestione nel suo complesso. Un sistema APS si focalizza sull'intera Supply Chain, offrendo una visione integrata delle diverse attività, gestendo dinamicamente il piano di produzione, ad esempio operando simulazioni e valutazioni in tempo reale, velocizzando così i tempi di rilascio del piano ed accelerando la soluzione del loop materiali – risorse.

L'APS del Gestionale Metodo

Anche il gestionale Metodo Evolus, da sempre perno dell'offerta di Nordest Informatica, comprende una soluzione APS nativa (Metodo M.APS), che costituisce un unico punto di accesso alle funzioni di Pianificazione Materiali e di Programmazione/Schedulazione Risorse. M.APS supera il problema dei tempi di elaborazione e della staticità delle informazioni tra cicli di elaborazione presenti nel modello tradizionale MRP II, consentendo di decidere in sicurezza quanto e quando acquistare e/o produrre con la massima efficienza. Questo perché M.APS permette di valutare già in fase di pianificazione il carico risorse, introduce anche criteri di ottimizzazione e fornisce perciò risposte certe sulla fattibilità del piano, senza dover ricorrere a interazioni esterne. Maggiori informazioni sono disponibili sul sito www.neinformatica.it

Area Extranet e Catalogo web: i vantaggi per i clienti COLFERT

Ecco alcune delle motivazioni che spingono i clienti COLFERT a utilizzare sempre di più questi strumenti.

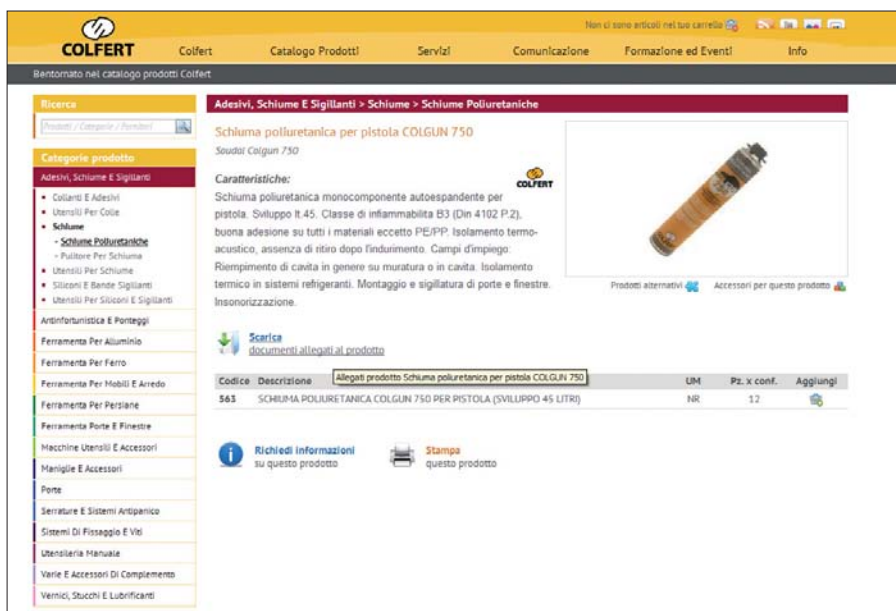
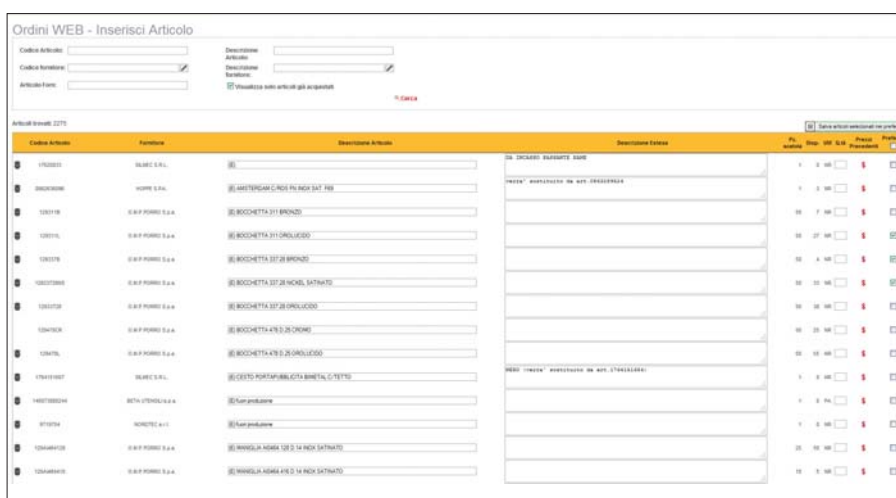
L'utilizzo dell'Area Extranet e del catalogo on line con login, gli strumenti web che COLFERT mette a disposizione dei propri clienti, offre certamente innumerevoli vantaggi.

In primis è l'area acquisti a trarne grandi benefici nella sua quotidiana gestione degli ordini. Grazie infatti alla possibilità di consultare e di effettuare direttamente gli ordini all'interno dell'area Extranet risulta possibile snellire le procedure di acquisto, a cominciare da una semplice e rapida ricerca degli articoli desiderati. In particolare la possibilità offerta dal sistema Extranet di filtrare nella fase di ricerca solo i prodotti già acquistati e di raggruppare, in seguito, gli articoli in un archivio personalizzabile di "preferiti", da utilizzare negli acquisti futuri, aiuta notevolmente gli addetti agli acquisti ad organizzare i loro ordini in modo autonomo e veloce.

Il sistema Extranet e la navigazione personalizzata all'interno del catalogo permettono inoltre di consultare in tempo reale la disponibilità a magazzino dei prodotti, i prezzi a loro riservati e gli articoli accessori o alternativi a quelli ricercati. È possibile inoltre, all'interno della sezione "ordini" in area Extranet, monitorare in tempo reale lo stato di evasione dei prodotti già ordinati e le date di consegna previste.

Vantaggioso ne è l'utilizzo anche da parte dell'amministrazione che, all'interno dell'area Extranet, alla sezione "documenti", può consultare e scaricare documenti di trasporto e fatture in qualsiasi momento, effettuando una semplice ricerca per data o per numero di documento.

Il catalogo on line può rappresentare un valido ed efficace alleato anche dal punto di vista commerciale. I clienti che hanno effettuato l'accesso, in effetti, possono accedere ai prezzi loro riservati, sulla base dei quali potranno elaborare i loro preventivi di vendita in qualsiasi momento.



Le descrizioni delle caratteristiche e le immagini degli articoli inseriti a catalogo, possono essere utilizzate inoltre dal cliente COLFERT per arricchire le proprie offerte rivolte al consumatore finale e per supportare le proposte di vendita.

Non si può trascurare inoltre l'utilità tecnica di poter visualizzare e scaricare, laddove disponibile, la documentazione in allegato agli articoli. In questo modo sarà possibile avere ovunque e direttamente a disposizione schede tecniche e schede di sicurezza, nonché disegni tecnici e certificazioni dei prodotti.



Arte: valore d'impresa

di Francesca Masiero vice presidente PBA spa

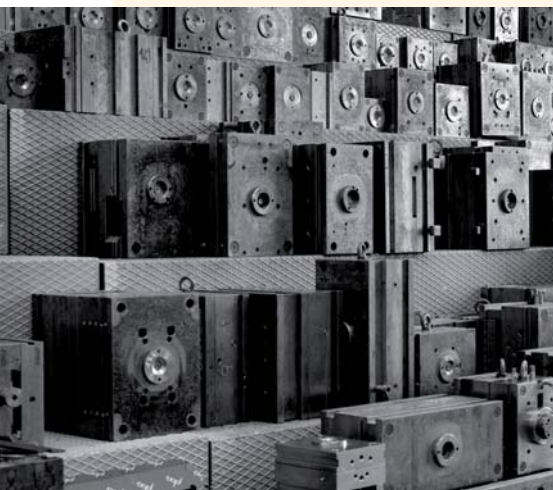


Foto di Gabriele Basilico per PBA

“Attenzione a non limitarsi a considerazioni di breve periodo e a non incorrere nel rischio della iperspecializzazione. Il koala si è sempre più adattato e specializzato a nutrirsi di germogli di alcuni tipi di eucalipto. Ma quando questi sono venuti a mancare la sua specializzazione è divenuta la sua prigione e sta divenendo la sua condanna. D'altra parte che ne sapeva il povero orsetto che qualcuno gli avrebbe sottratto gli alberi? Ma noi non siamo orsetti. Sappiamo bene che non esiste soltanto il nostro mondo. Esistono soggetti politici momentaneamente fuori quadro che potrebbero sovvertirlo.”

Edoardo Boncinelli¹, una decina d'anni fa.

Il management di Pba è partito da una riflessione di questo tipo quando ha deciso di volere un'impresa che guarda al cambiamento non tanto come ad una costante ma piuttosto come a un fenomeno imprevedibile di fronte al quale l'unica via percorribile è l'adattamento in tempo reale.

Un'impresa adattiva è quella che si lascia influenzare profondamente da ciò che incontra ma, incontra solo ciò che sia simile alla sua natura.

Un management adattivo è dunque quello che decide la direzione della propria creatività dopo aver incarnato la natura vera della propria azienda.

Pba ha una natura curiosa e cresce soprattutto se si relaziona con argomenti evoluti grazie ai quali incontrare una novità e incarnarla. Che cos'è crescere se non incontrare il diverso, ciò che ci fa di-vertere dal tragitto che già conosciamo al fine di poter percorrere una nuova carreggiata?

E' così che, dal fortunato incontro con Adele Re Rebaudengo, Pba inizia a guardare all'Arte come a una modalità adatta a una comprensione nuova di se stessa, come a quel punto di vista che allarga il vocabolario usato per parlare di sé. Dal supporto al restauro del Teatro Carignano e dalla collaborazione con Agarthha Arte per la realizzazione del libro Teatro Carignano. Dalle Origini al Restauro, che tale restauro ha documentato, Pba scopre (grazie anche alla frequentazione dell'eccellenza fotografica di Gabriele Basilico) che l'Arte è, per l'impresa consapevole al doversi fare "impresa adattiva", una fonte inesauribile di accrescimento di valore. In un mondo che vede trasformare i propri confini e modificare necessità e bisogni, il bisogno di Bellezza rimane saldo, una costante fluida che si muove insieme al tutto che cambia.

Per lo stesso scopo ossia voler direzionare la percezione di sé, Pba crea in collaborazione con Exposynergy un premio di Design destinato alla Bellezza declinata nei luoghi dell'accoglienza. Una Bellezza che non rinuncia al suo valore estetico perché si dona accessibile a tutti ma che, anzi, riconosce in questo "per tutti" un valore aggiunto. Estetica ed etica si incontrano per divenire sostenibili costanti in movimento.

L'invito dunque, per evitare la fine del koala, è quello di partecipare alla Bellezza e lasciarsi contaminare di curiosità verso l'Arte in tutte le sue forme e destinazioni. Lasciarsi contaminare dalla Bellezza, partecipare a progetti "ambiziosi" anche quando sembra che nulla abbiano a che fare con il nostro specifico "core business", è questo il modo concreto per far sì che "il mondo" parli di noi stessi molto di più e molto meglio di quanto noi potremmo mai fare frequentando sempre e solo i medesimi strumenti di comunicazione.

Essersi voluti come partner di Torino World Design Capital nel 2008 e ancora aver sostenuto un incontro/mostra a Casablanca perché venisse raccontata da importanti studi la forza dell'architettura mediterranea, sono alcuni strumenti che Pba ha usato per abbracciare con buon azzardo l'esplorazione di campi sconosciuti per incontrare un orizzonte più largo nel quale essere compresa. Fare impresa è soprattutto "affrontare un'impresa". E' accettarsi meravigliosamente mai conclusi, testimoni mai ultimi, traduttori di ciò che accade e forgiatori di materia solo perché questa, trasformata e divenuta altro, proponga e inviti a guardare al mondo e al senso in un modo nuovo, un modo che prima non c'era. Un modo aperto ad altre successive trasformazioni e che mai deve commettere l'errore di definirsi "l'unico".

¹ Direttore della Scuola Internazionale Superiore di Studi Avanzati di Trieste



di Mario Paronetto

Il GPP in soccorso del serramento



Il GPP (Green Public Procurement - Acquisti Pubblici Verdi) è definito dalla Commissione europea come "... l'approccio in base al quale le Amministrazioni Pubbliche integra-

no i criteri ambientali in tutte le fasi del processo di acquisto, incoraggiando la diffusione di tecnologie ambientali e lo sviluppo di prodotti validi sotto il profilo ambientale, attraverso la ricerca e la scelta dei risultati e delle soluzioni che hanno il minore impatto possibile sull'ambiente lungo l'intero ciclo di vita". Si tratta di uno strumento di politica ambientale volontario che intende favorire lo sviluppo di un mercato di prodotti e servizi a ridotto impatto ambientale attraverso la leva della domanda pubblica. Le autorità pubbliche che intraprendono azioni di GPP si impegnano sia a razionalizzare acquisti e consumi che ad incrementare la qualità ambientale delle proprie forniture.

I prodotti 'ambientalmente preferibili' sono per esempio quelli meno energivori, costituiti da materiale riciclato e/o privi di sostanze nocive, di maggior durata o output di processi produttivi meno impattanti, meno voluminosi, di facile riciclabilità... E' chiaro che orientare la domanda pubblica verso prodotti con queste caratteristiche consente una riduzione dei consumi energetici, specie quelli derivanti da fonti fossili, la parallela riduzione delle emissioni climateranti, la diminuzione della quantità di rifiuti prodotti e del carico sulle risorse naturali.

I benefici ambientali sono rilevanti già solo considerando i volumi di spesa - in base alle stime della Commissione Europea, la spesa pubblica nei paesi membri per beni, servizi e lavori ammonta annualmente a circa il 16% del relativo PIL- ma lo sono ancor di più se si valuta l'effetto leva che queste pratiche comportano nel sistema produttivo. E' stato calcolato infatti che se tutti gli enti pubblici nel territorio dell'UE richiedessero computer a basso consumo energetico, e questo orientasse l'intero mercato in quella direzione, 830 000 tonnellate di CO2 non verrebbero più immesse nell'atmosfera; se tutti gli enti pubblici europei scegliessero servizi

igienici e rubinetti efficienti nelle loro strutture, questo comporterebbe una riduzione del consumo di acqua intorno ai 200 milioni di tonnellate (pari allo 0,6 % del consumo totale delle famiglie nell'UE).

La diffusione capillare di pratiche di GPP

nisce degli obiettivi nazionali, identifica le categorie di beni, servizi e lavori di intervento prioritarie per gli impatti ambientali e i volumi di spesa, su cui definire i 'Criteri ambientali minimi'. Nell'ambito dell'Iter di attuazione del Piano d'azione per la sostenibilità ambien-



è in grado di incidere positivamente quindi anche sulla competitività del sistema produttivo, che si troverà ad anticipare l'incessante evoluzione delle normative che introducono standard ambientali sempre più elevati e il trend della domanda sia pubblica che privata, sempre più orientata alla qualità ambientale. Accogliendo l'indicazione contenuta nella Comunicazione della Commissione europea (COM(2003) 302), e in ottemperanza della legge finanziaria 2007, il Ministero dell'ambiente e della tutela del territorio e del Mare ha elaborato, attraverso un ampio processo di consultazione con enti locali e parti interessate e con la collaborazione degli altri Ministeri Competenti il Piano d'Azione per la sostenibilità ambientale dei consumi della pubblica amministrazione (PAN GPP).

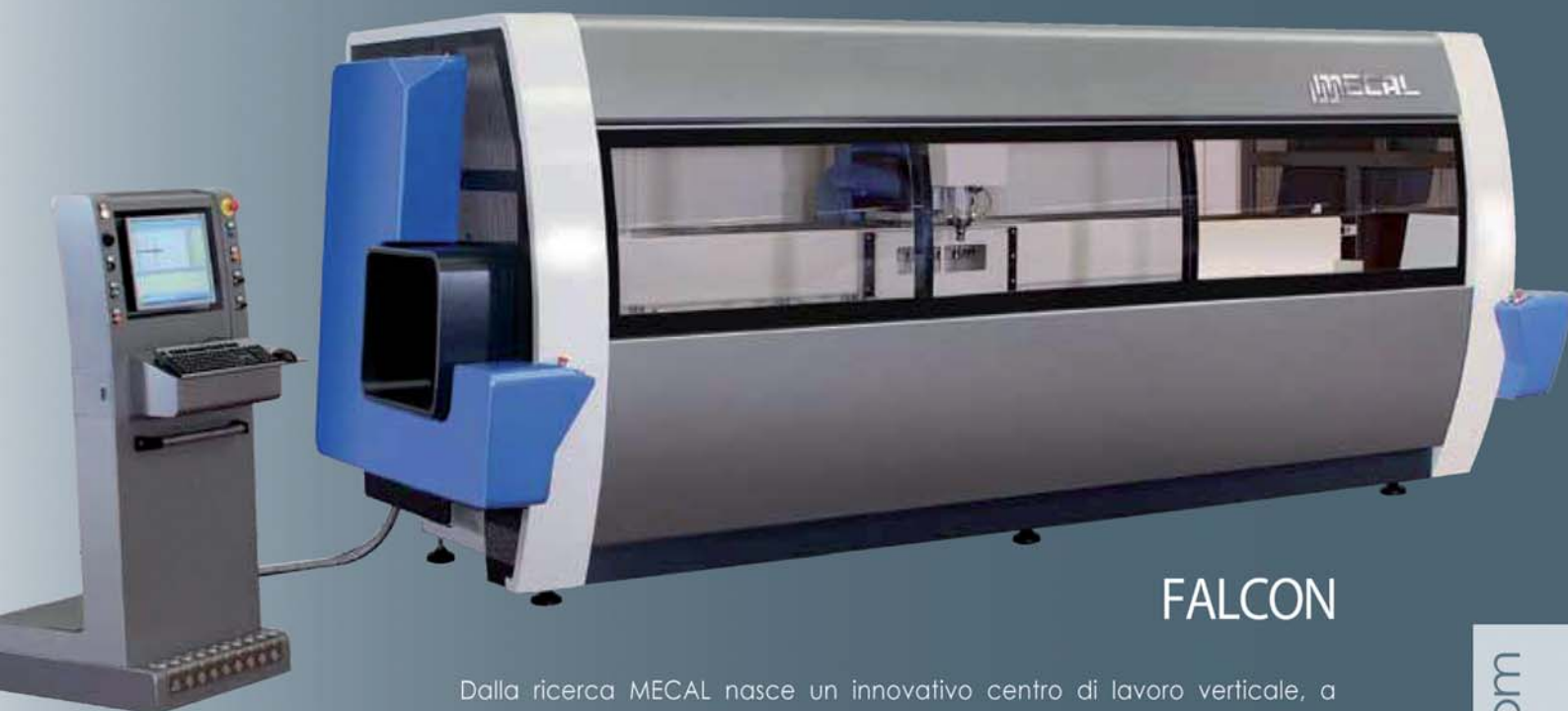
Il Piano ha l'obiettivo di massimizzare la diffusione del GPP presso gli enti pubblici in modo da farne dispiegare in pieno le sue potenzialità in termini di miglioramento ambientale, economico ed industriale.

Il PAN GPP fornisce un quadro generale sul Green Public Procurement, defi-

nitale dei consumi della pubblica amministrazione sono stati adottati formalmente i "criteri ambientali minimi" per l'acquisto, da parte degli Enti Pubblici, di prodotti e servizi nel settore dei serramenti per esterni. I criteri sono stati emanati con il Decreto del Ministro dell'Ambiente del 25 luglio 2011, pubblicato sulla Gazzetta ufficiale del 21 settembre 2011, n.220. Tenendo conto che la spesa pubblica italiana incide per il 18% per PIL (circa 1500 mld), 270 mld di euro anno sono spesi da interlocutori che sempre più sono stimolati a premiare prodotti e servizi connotati da una forte valenza ambientale. Il fatto che finalmente siano stati pubblicati i criteri minimi ambientali per i serramenti consentirà di premiare tutti quei fornitori che sono in grado di produrre un serramento realizzato per ottimizzare le performance energetiche e minimizzare il proprio impatto ambientale. Si è aperta una enorme possibilità per chi negli anni ha creduto nei principi delle sostenibilità ambientale e ha lavorato per trasferirli adeguatamente nel proprio prodotto.

mario@studioparonetto.com

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

Il Grid della leadership Una rivoluzione nelle relazioni sociali

L'esperienza di COLFERT con un modello che, attraverso una griglia comportamentale, misura produttività, orientamento alle persone e motivazione dei manager aziendali

Nella vita aziendale gli stili di leadership si ripetono con stupefacente costanza e fedeltà a sette stili "da manuale": il capo duro che tiene il controllo, l'accomodante, il difensore dello status quo, l'indifferente, il paternalistico, l'opportunisto e l'efficace. Atteggiamenti incompleti o inadeguati possono però cambiare, uscendo dagli schemi del conformismo e della pratica tradizionale per passare a un modello ideale, nel quale l'orientamento alle persone e quello ai risultati, tutt'altro che inconciliabili, vengono massimizzati, apportando benefici alle persone ed al sistema nel suo complesso.

COLFERT ha scelto di adottare l'approccio Grid allo sviluppo organizzativo con la partecipazione ad un'intera settimana di formazione di quattro figure chiave nelle relazioni interne allo staff aziendale: l'obiettivo era quello di creare un clima più favorevole al coinvolgimento e all'informazione, col risultato di relazionarsi nel modo corretto con le persone, motivare i collaboratori più validi e mantenere un'atmosfera produttiva ma serena: l'esperienza Grid insegna che sono proprio le aziende trasparenti e democratiche, che non temono la critica e il dissenso, quelle più produttive e di successo.

Ecco l'esperienza raccontata attraverso le parole dei partecipanti al corso.

NICOLA FACCHINATO

Responsabile forza vendita sul territorio

Seminario decisamente interessante basato sulla valutazione oggettiva delle qualità di relazione tra persone o gruppi di lavoro; tutti possiamo dare un valore alle risorse personali (per esempio attraverso una laurea), tutti possiamo dare un valore a dei numeri, ma quasi impossibile è dare un valore oggettivo ai comportamenti delle persone senza entrare nel personale con le relative conseguenze. Questo seminario dà una sincera opportunità per apprendere come valutare i comportamenti delle persone dando importanza al cosa è giusto fare e non sul chi è nel giusto.

Due elementi che stanno alla base della qualità delle relazioni sono la sincerità e la gestione del tempo: se questi non ci sono è molto difficile relazionarci ed ottenere dei risultati.

ENRICO PIOVESAN

Responsabile acquisti

Il seminario "Il Grid della Leadership" ci



ha trasmesso un chiaro messaggio su come è possibile ottenere dei risultati eccellenti solo cambiando l'approccio alle persone e alle situazioni. L'aspetto più piacevole è stato lavorare in gruppo e condividere le varie opinioni per ottenere la soluzione più efficace al raggiungimento dell'obiettivo. Questo è possibile se alla base di tutto ci sono dei valori come la sincerità e la trasparenza che permettono di distinguere cosa è giusto fare anziché farsi condizionare da chi è nel giusto.

GIOVANNI ZANATTA

Responsabile ufficio vendite

Non si finisce mai di imparare... un'esperienza eccezionale che apre le menti alle persone, grazie al confronto con una critica aperta. Il gruppo di lavoro è composto da persone con incarichi diversi (titolari di azien-



de, manager, responsabili di settore, tecnici, commerciali, ecc.) che dopo questa esperienza si accorgono di errori che non riuscivano a risolvere solo perché non modificano certi aspetti del loro comportamento, del proprio modo di porsi con gli altri.

Ma l'aspetto cruciale del seminario è la dimostrazione che il gruppo vince sempre sul singolo ed aiuta ad arrivare a traguardi che una persona da sola non può raggiungere.

GIANNI MARCATO

Responsabile logistica

Ho trovato di fondamentale importanza le strategie di gestione del conflitto come fonte positiva di energia produttiva: uno dei punti chiave, che comporta un vero cambio di prospettiva, è l'aspetto che prevede di spostare l'approccio alla risoluzione del conflitto da chi è nel giusto a cos'è giusto.

Un cambiamento di questo tipo rende possibile il confronto sincero e aperto nel rispetto reciproco, evitando di difendere a tutti i costi le proprie ragioni a favore di un miglioramento continuo.





di Viviana Surian

fiere viste per voi

Ottobre in fiera: quattro manifestazioni di settore in un solo mese

MADE E SAIE, UNA SFIDA IN CONTEMPORANEA

MADE_{expo}

Milano Architettura Design Edilizia



SALONE INTERNAZIONALE DELL'EDILIZIA

In tanti anni da visitatori ed espositori a manifestazioni di settore non ci era mai capitato di doverci fare letteralmente in quattro per poter visitare tutte le manifestazioni di settore in un unico mese.

Il 2011 ha visto infatti il concentrarsi in poco meno di 20 giorni di fiere del calibro di MADE, SAIE, SICAM e VITRUM, manifestazioni di riferimento non solo per il Nord Italia, ma per tutto il mercato europeo con no-

tevoli presenze anche dal continente Asiatico ed Americano. Ci è parsa assolutamente anomala la scelta di uno svolgimento in totale contemporaneità da parte degli organizzatori di SAIE a Bologna e di MADE a Milano, così come appare poco convincente la motivazione secondo la quale lo svolgimento in simbiosi dei due eventi avrebbe permesso ai visitatori esteri di ottimizzare la permanenza in Italia con la visita di due fiere afferenti all'edilizia.

In realtà, data la vastità di entrambe le aree espositive e la ricchezza di novità proposte dalle aziende presenti, è risultato molto difficile per la maggior parte degli operatori poter conciliare la visita ad entrambe le fiere nell'arco di 4 giornate complessive di apertura.

Inevitabile un confronto per gli operatori che hanno visitato le due manifestazioni; i numeri delle manifestazioni fanno comunque riflettere sulla portata e la potenzialità di contenitori di questo tipo per l'edilizia italiana ed estera.

Contestualmente alla visita a MADEexpo, il 6 ottobre 2011, la responsabile della comunicazione di COLFERT Viviana Surian ed il responsabile CED Alessandro Biscaro hanno avuto l'onore di partecipare alla serata di gala in occasione dell'assegnazione dei prestigiosi Edilportale Marketing Awards, nell'esclusiva cornice dell'Alcatraz di Milano, nel corso della qua-

le sono state premiate le 10 aziende del comparto edilizia che hanno saputo valorizzare al meglio, con le proprie strategie di comunicazione, i propri prodotti e servizi nel corso del 2010; la premiazione è stata seguita da un avvincente show del comico Enrico Brignano, che ha divertito il pubblico in sala con la sua personale rilettura dell'edilizia in Italia.



	MADE expo	SAIE
PERIODO SVOLGIMENTO	5-8 ottobre 2011	5-8 ottobre 2011
DURATA IN GIORNI	4	4
ESPOSITORI	1.950	1.044
MQ ESPOSITIVI	96.000	70.000
EVENTI IN AGENDA	240	102
VISITATORI COMPLESSIVI	253.500	85.000
VISITATORI ESTERI	32.000	5.000

BUONA AFFLUENZA PER SICAM 2011, IL SALONE DEI COMPONENTI PER IL MOBILE



“Siamo estremamente soddisfatti dei risultati raggiunti in questi quattro giorni di fiera. Abbiamo accolto a Sicam, Salone Internazionale Componenti, Semilavorati e Accessori per l'Industria del Mobile ben 17.500 visitatori, di cui il 27 per cento stranieri”. Questo il primo commento rilasciato dall'organizzatore

Carlo Giobbi, a pochi minuti dalla chiusura dei cancelli della terza edizione della manifestazione.

Un dato costante, confrontato ai 18mila visitatori del 2010, che rappresenta un risultato davvero eclatante in una stagione sicuramente non delle più floride sia per l'economia in generale così come per il comparto mobile e arredamento. Una conferma estremamente significativa del ruolo dell'appuntamento pordenonese, un evento non solo efficace ma anche collocato in una cornice estremamente accogliente per tutti gli operatori del settore.

La quarta edizione si terrà a Pordenone dal 17 al 20 ottobre 2012.



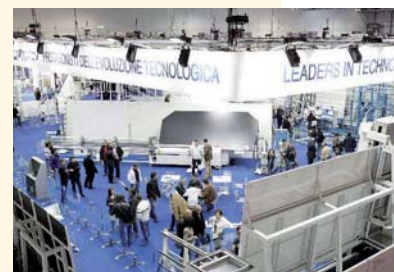
VITRUM, IN RIPRESA L'EVENTO DEDICATO ALLA LAVORAZIONE DEL VETRO PIANO E CAVO



Il 2009 aveva segnato l'anno di maggiore austerità per il comparto del vetro, ma i segnali di ripresa offerti dall'edizione 2010 sono stati ulteriormente confermati dall'andamento di questa manifestazione fortemente specializzata, tenutasi a Milano dal 26 al 29 ottobre.

L'evento ha offerto spunti per tutte le possibili applicazioni del vetro

cavo, a partire dalle bottiglie ai vetri speciali per uso farmaceutico e tecnico, approdando al vetro per arredo e per la realizzazione di serramenti ad elevata efficienza energetica. Macchinari manuali o automatizzati, di piccole o grandi dimensioni, evoluti rispetto a importanti standard di sicurezza e prestazioni, sono stati protagonisti di un'intera area espositiva che ha visto l'avvicinarsi di 20255 visitatori intorno ai 482 espositori presenti nei 4 padiglioni aperti al pubblico, per ca. 27000 mq di superficie espositiva.



Le fiere d'inizio 2012 parlano tedesco

Ad aprire il nuovo anno il salone dell'efficienza energetica a Bolzano e due grandi kermesse in Germania

Le date in Italia

Bolzano, 26 - 29 gennaio

KLIMAHOUSE apre le danze dell'anno fieristico

KLIMAHOUSE 2012

Si terrà a Bolzano dal 26 al 29 gennaio 2012 Klimahouse, la fiera leader in Italia nel settore dell'efficienza e sostenibilità in edilizia:

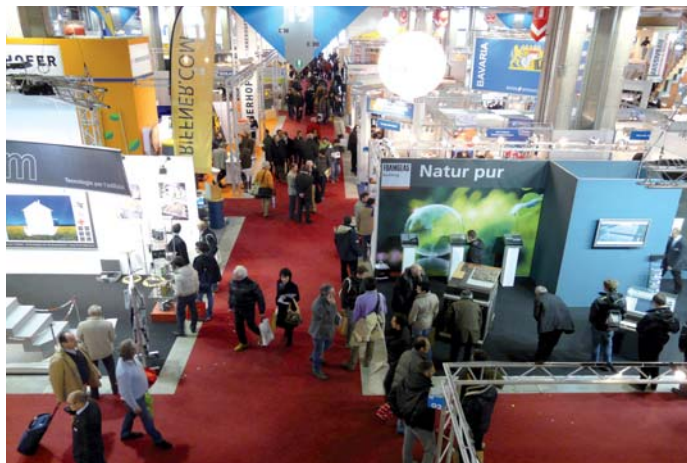
un punto d'incontro privilegiato per espositori altamente specializzati nell'edilizia sostenibile, all'insegna del risparmio energetico e del rispetto per l'ambiente.

L'Alto Adige, da anni all'avanguardia in questo campo, è la patria dello standard CasaClima in Italia grazie alla presenza dell'agenzia CasaClima, la quale promuove con la sua attività un modello di sostenibilità, dra-

stica riduzione dei costi energetici e una perfetta climatizzazione dell'ambiente da esportare in tutta Italia, nel rispetto delle diverse aree e situazioni climatiche attraverso gli standard PassivHouse.

La manifestazione altoatesina è fondamentale per la filiera non solo per l'elevata qualità degli espositori, ma anche per la varietà e l'interesse degli appuntamenti congressuali e convegnistici che si inseriscono in questa cornice, supportati da associazioni come Agenzia CasaClima e ANIT, nonché per i laboratori di costruzione di parti di Case Passive in fiera e le visite a CaseClima presenti sul territorio della città di Bolzano.

A Klimahouse sarà presente anche Siegenia Aubi con la propria linea di sistemi per l'aerazione meccanica controllata, pensata per garantire il corretto ricambio d'aria agli ambienti proteggendoli al contempo dagli influssi esterni negativi quali rumore, polline o polveri sottili.



Rimini, 8 - 9 marzo

Nuova location per la seconda edizione di Forum Serramenti

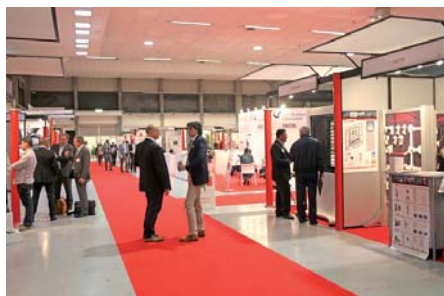


Sarà il nuovo Palacongressi di Rimini a ospitare la seconda edizione del "Forum Serramenti", evento organizzato da Alfin-Edimet e Reed Business Information dedicato al mondo del serramento moderno: non una fiera, ma l'integrazione tra un ricco programma di conferenze ed un'area espositiva dedicata a serramentisti, falegnami, fabbri, vetrai, distribu-

tori, rivenditori, consulenti, produttori di sistemi, accessori, macchine, vetri, automatismi, software e componenti per serramenti evoluti e produttori di serramenti finiti.

Le novità principali di questa seconda edizione prevedono l'allestimento delle conferenze all'interno dell'area espositiva, per dar modo ai visitatori di cogliere meglio l'insieme della proposta del Forum, nonché l'organizzazione di un'area demo, interna all'esposizione, nella quale le Aziende espositrici possono presentare al pubblico le modalità di assemblaggio, costruzione, posa dei propri prodotti dandone pubblica dimostrazione a orari prefissati.

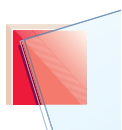
I workshop organizzati da Associazioni, Enti e Aziende verteranno su temi di grande attualità, spaziando dal marketing alla tecnologia, passando per distribuzione, organizzazione produttiva, posa in opera, normativa, leggi e regolamenti, con focus sulle più recenti novità di prodotto.



Le date all'estero

Norimberga, 21 - 24 marzo

Attesa per fensterbau/frontale 2012. Già tutto esaurito



fensterbau
frontale 2012

Dopo il successo dell'edizione 2010, che ha visto la presenza di 758 espositori da 33 paesi e 103.974 visitatori professionali da tutto il mondo durante le 4 giornate di apertura, si è registrato già alla fine dell'estate 2011 il tutto esaurito per la prossima fensterbau/frontale, in programma dal 21 al 24 marzo 2012,

la manifestazione a carattere biennale dedicata al mondo del serramento che avviene in concomitanza con HOLZ-HANDWERK, il salone dedicato alle macchine per la lavorazione del legno.

In seguito alla forte adesione (già nel mese di luglio risultava prenotato il 90% della superficie espositiva) anticipata gli organizzatori hanno già pubblicato un elenco provvisorio degli espositori, consultabile in pdf dal sito della fensterbau/frontale (www.frontale.de) che presenta informazioni costantemente ag-

giornate in lingua inglese e tedesca sull'edizione 2012, unitamente alla piantina provvisoria dell'area fieristica.

Sarà una fiera tecnologica: la Direzione ha infatti annunciato di aver pensato, per i possessori di smartphone o iPhone, a tutta una serie di nuovi mobile service che saranno messi a disposizione dei visitatori per la fensterbau/frontale 2012 e che amplieranno ulteriormente le opportunità d'informazione.

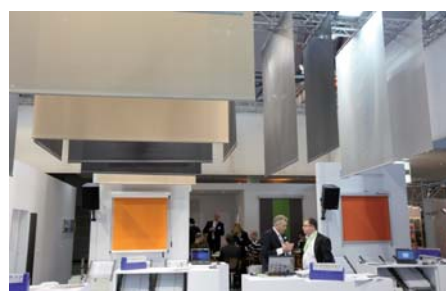
Sono molte, tra i partner COLFERT, le presenze autorevoli a questa manifestazione: per citarne solo alcuni saranno presenti AGB, Arco Design, Comunello, Esinplast, Geze, Hoppe, ISEO Serrature, KfV e Siegenia Aubi, Me.cal, Nögel, Otlav e Reguitti.

Al salone del 2012 il tema sarà "Energia plus: risparmiare e ricavare energia con finestre, facciate e vetro". La mostra speciale, nel padiglione 1, mostrerà con quali tecniche il settore delle finestre può approfittare del trend "eco & green" dell'efficienza energetica nel comparto edile.



Stoccarda, 28 febbraio - 3 marzo

R+T: il salone dedicato ad avvolgibili, porte/portoni e protezioni solari



Su un'area espositiva lorda di 105.000 mq complessivi, nei padiglioni della nuova Fiera di Stoccarda, R+T 2012 ospiterà circa 800 aziende leader dei settori avvolgibili, porte/portoni e protezione solare.

Riflettori puntati sulle soluzioni personalizzate con particolare attenzione all'efficienza energetica: le finestre a grande superficie, che stabiliscono un rapporto con il mondo esterno, sono diventate ormai di uso comune indipendentemente che si trovino in edifici amministrativi, uffici o abitazioni private.

Warema, dal 2011 partner di COLFERT nello sviluppo di sistemi oscuranti per il serramentista, sarà presente all'evento dove proporrà i nuovi sistemi ottici dagli elevati standard qualitativi presentati nel 2011 che, accanto all'efficienza energetica, riprendono fattori importanti quali la gradevolezza

visiva e termica.

Non esiste un prodotto ottimale per la protezione contro il sole; ad essere richieste oggi sono soluzioni specifiche, idonee alla destinazione d'uso che se ne fa. Di regola, tali soluzioni constano in veneziane o tende da sole flessibili per uso esterno oltre che da protezioni contro il sole e tende oscuranti interne connesse a un comando intelligente. L'alto grado di flessibilità, unitamente ad un'automazione di tipo avanzato, segnano chiaramente il trend nella progettazione dei cappotti termici per gli edifici con certificazione ambientale. Nell'allestimento del proprio stand fieristico Warema darà particolare rilievo alla comunicazione e allo scambio con i suoi partner oltre a presentare, ovviamente, ulteriori novità di grande interesse per tutti i settori di prodotto.



a cura
di Daniele
Zanato

vetrina delle novità

HAUSTUREN-RING

Pannello isolante grezzo

Impiego

Per porte d'ingresso con telaio interno di acciaio.

Dati tecnici

Spessore mm 68, struttura perimetrale in pino e superficie in MDF da mm 9. Telaio di acciaio a U. Misure: 96/101 x 214/224/234/248. Acustica 32 db. Protezione anti-effrazione WK 2. Trasmittanza termica $U_d=1,39W/m^2K$. Cinque anni di garanzia. Marcatura CE. Possibilità di ordinare essenze diverse con caratteristiche di spessore, acustica e trasmittanza di varie soluzioni. A richiesta lavorazioni personalizzate: battute, fresature della serratura, finestrature, arco tondo e arco ribassato, misure speciali di produzione fino a mm 3500.



DORMA

Servizio di produzione porte automatiche scorrevoli

Impiego

Per porte d'ingresso.

Dati tecnici

Ante realizzate mediante profili a sezione ridotta applicabili anche su sistemi a sfondamento. Trave motorizzata modello ES 200, portata una ante Kg. 200, due ante Kg 160 cadauna. Forniamo solo trave, trave + ante o trave + ante + vetri ed il montaggio.



COLFERT

A magazzino le porte in laminato in pronta consegna a battente e scorrevoli modello "FARA"

Impiego

Arredo da interni.

Dati tecnici

Finiture: bianco, rovere sbiancato e noce chiaro. Misure: 70/80/90 x 210. Possibile la produzione su misura. Coprifili regolabili grazie alle alette telescopiche. Telaio asse raggio 50. Ferramenta cromo satinata.



KOBLENZ

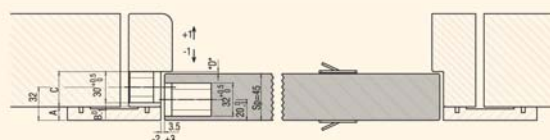
Cerniera a scomparsa modello "K 6300"

Impiego

Consigliata per porte da interni dello spessore minimo di mm 40.

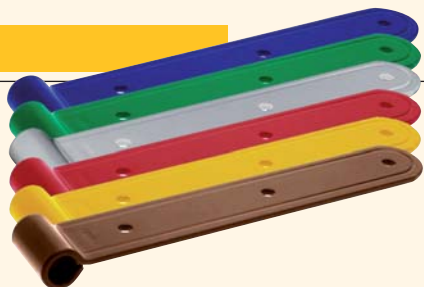
Dati tecnici

Portata Kg. 70. Apertura 180°. Ambidestra, regolazione su tre assi, finitura cromo satinata.



O.M.E.C.

Verniciatura accessori per scuri



Impiego

Per scuri e altri tipologie di accessori.

Dati tecnici

Verniciatura in varie tonalità della scala RAL (chiedere disponibilità di tinta) e anticade di bandelle e cardini prodotte dalla ditta O.M.E.C. mentre i coordinati possono essere a scelta del cliente di altri marchi ma con un trattamento zincato. Due anni di garanzia della verniciatura se non esposte in zone climatiche particolari. Possibile verniciare anche materiale in inox.

PASINI

Avvolgibili



Impiego

Per applicazione esterna.

Dati tecnici

Disponibili in materiale: alluminio con poliuretano, acciaio con poliuretano, blindate con poliuretano in acciaio o in alluminio e in PVC. Varie le misure del profilo e vasta gamma di accessori e colori.

VDM

Spray



Impiego

Per uso professionale.

Dati tecnici

Assortimento di Spray tecnici per il settore della ferramenta, dell'auto, dell'industria, della nautica, dell'idraulica e della parafarmaceutica.

TROPEX

Visore digitale



Impiego

Per porte d'ingresso.

Dati tecnici

Immagine chiara e ingrandita. Spessore porta massimo mm. 110. Schermo LCD. Alimentato con quattro batterie stilo AA. Dimensione 135x85x24,5. Sostituisce lo spioncino esistente o trapanare la porta con foro da mm. 14/15.

D.PLASTICO

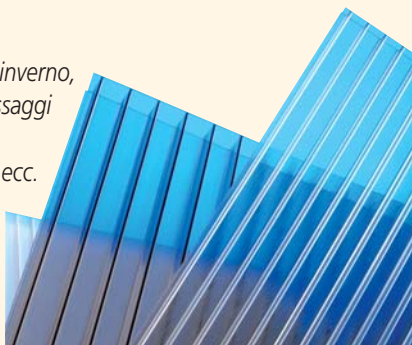
Nuova collaborazione. Vendita su ordinazione di Policarbonato

Impiego

Per divisori, giardini d'inverno, serre, coperture di passaggi pedonali, lucernari, coperture trasparenti, ecc.

Dati tecnici

Lastre alveolari o compatte di vari spessori.



ROYAL PAT

Pensiline modulari modello "NEWENTRY"

Impiego

Oggetto di arredo valido per il riparo dalla pioggia, dal vento e dal sole, adatto per porte di ingresso, finestre, balconi e vetrine.

Dati tecnici

Prodotto certificato, carico neve fino a Kg/m² 200, spinta del vento Kg/m² 100, resistenza alla nebbia salina 500 ore. 3 forme di mensole diverse in acciaio inox verniciate a polveri poliesteri, 30 colori a cartella o qualsiasi altra tonalità RAL, rifinita con una grondaia che raccoglie e convoglia l'acqua. Copertura di 5 diversi colori in Poli-Plex dello spessore di mm 4. Varie le misure in sporgenza e gli accessori extra. Garanzia 10 anni.





Serie Houston – Forme pure e design senza tempo

Entra irresistibilmente a far parte della gamma HOPPE la nuova serie Houston, composta da la guarnitura su rosetta e bocchetta quadrata, guarnitura con rosetta e bocchetta stretta e martellina DK.

Estetica e tecnica sono all'avanguardia: 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