



COLFERT

window

12

anno V
maggio 2012

quarantacinque anni...

*di crescita costante e di servizi
sempre vicini alle esigenze di voi clienti.*





Green Building.

LE INNOVAZIONI aprono una finestra sul futuro } Questo è il principio base della nostra filosofia aziendale, oggi più attuale che mai. C'è infatti una crescente richiesta di molteplici innovazioni nei settori della ferramenta e della domotica, per poter garantire un futuro a misura d'uomo. Per questo motivo prestiamo particolare attenzione alle tematiche dell'efficienza energetica e della sostenibilità. Ricerca e sviluppo consentono di creare nuove strade verso il Green Building. La nostra ferramenta per porte e finestre nonché i nostri sistemi di aerazione aiutano a ridurre il fabbisogno energetico degli edifici e sono progettati in modo tale da ottimizzare vita utile e riciclabilità del prodotto. Ci impegniamo per ottenere il massimo risparmio energetico e il minimo impatto ambientale anche nella fase produttiva. Perché solo se si presta attenzione all'intero ciclo di vita dei propri prodotti, dalle materie prime fino al riutilizzo, si può affermare in tutta coscienza:



SIEGENIA AUBI®
SOLUTIONS INSIDE

maggio 2012

Sommario



6

37

COLFERT window 12

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,
Claudio Vendrame**

Hanno collaborato
Net Prime

Grafica
**Bolognino Comunicazione
Creativamente**

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 Fate presto che è tardi
- showroom**
08 Investire nello showroom è guadagno
- punto di vista di... PBA®**
10 Rame. Diminuiscono le infezioni
- flash normative**
11
- apps**
12 Scarica la CW app: la comunicazione di COLFERT diventa mobile
- 13 La app COLFERT Catalogo ed Extranet in arrivo su iPad: ordinare dal proprio tablet
- punto di vista di... Haustüren-ring®**
14 Un partner forte. Molti gli argomenti. Oltre 25 anni di esperienza
- normative**
di Ornella Nicoletto
15 La normativa per la tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro
- identikit**
16 Il serramentista e lo showroom si mettono a nudo
- laboratorio**
32 Corso per posatori di serramenti esterni LegnoLegno-COLFERT
- 33 La Marcatura CE dei cancelli
- informatica e aziende**
a cura di Nordest Informatica e Net-Prime
35 Il centralino telefonico diventa software
- grandangolo**
di Mario Paronetto
37 Siate concreti. Sognate!
- fiere viste per voi**
di Viviana Surian
38 Fensterbau/Frontale. Klimahouse 2012. R+T
- appuntamento**
41 Forum Serramenti 2012, Open House MAFELL
- 42 **vetrina delle novità**
a cura di Daniele Zanato

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.



di Mirco
e Daniele
Zanato

L'editoriale



45 anni...



Tanti ne sono passati da quando nostro padre, Luigi Zanato, cominciò nel garage di casa a creare un magazzino e a commercializzare prodotti per serramentisti e mobiliari.

Sono stati 45 anni di gioie, scommesse e successi.

45 anni di crescita costante e di ricerca di servizi sempre vicini alle esigenze di voi clienti. Quanti brindisi e quanti momenti indimenticabili con tutti voi che ci state seguendo.

Ora più che mai diventano importanti questi 5 anni che ci separano dal festeggiare mezzo secolo di attività.

Vogliamo arrivarci con entusiasmo, quella grande fonte di ricchezza emotiva dalla quale possiamo attingere, quella grande carica di forza e sicurezza che ci permette di superare con successo ogni difficoltà. Niente di più difficile in questi momenti che rinnovare ogni giorno il nostro entusiasmo, ma imprecare contro il "governo ladro" non può che affossarci.

Ogni momento presenta le sue opportunità e oggi impareremo a capire e trasformare tutto ciò che c'è di positivo a nostro vantaggio.

Il mercato è cambiato e continua a stravolgersi ogni giorno. Oggi non basta più saper costruire, l'arte del fare, servono anche ingegno, intraprendenza, propensione al cambiamento. Sì, c'è la crisi, ma non vedo grandi differenze rispetto a quindici, venti anni fa prima del grande boom edilizio, solamente non siamo più abituati a lavorare per i piccoli numeri perché le nostre aziende si sono "organizzate" e in molti casi si sono appesantite a tal punto da rendere difficile qualsiasi tipo di reazione al cambiamento.

Siamo in recessione, ma il mercato non si fermerà mai e oggi più di ieri conta l'essere propositivi e presenti. Tutto questo l'abbiamo toccato con mano visitando prima la fiera concentrata sul settore schermature R+T di Stoccarda, dove quasi si parlava più italiano che tedesco, grazie alle oltre 100 aziende italiane che vi hanno esposto assieme agli oltre 3.000 visitatori anch'essi italiani, poi con il Fensterbau/frontale di Norimberga dove gli italiani, di fronte a 1.277 espositori e a 100.000 visitatori, erano secondi per presenza solo ai tedeschi. Spero che chi non c'era non pensi che i presenti avessero solo tempo da perdere o sete di birra.

Nel nostro piccolo continuiamo a proporvi nuove iniziative e ad organizzare corsi tecnici e di vendita, consapevoli che assieme a voi supereremo professionalmente qualsiasi avversità.

Treviso, 2 marzo: 200 professionisti per un laboratorio dalla teoria all'azione

Fate presto che è tardi



Migliorare la comunicazione del serramentista e del punto vendita di pari passo alle sue competenze tecniche sul prodotto integrando teoria, pratica ed azione: questo lo scopo del Laboratorio Plus di COLFERT, che venerdì 2 marzo ha coinvolto a Treviso 200 tra produttori di infissi e titolari di showroom di serramenti da tutto il Triveneto. Roberto Gasparetti, esperto di Comunicazione Consuasiva, con il supporto tecnico di alcuni produttori di ferramenta e sistemi per gli infissi, ha guidato i partecipanti all'individuazione degli ostacoli da rimuovere nella valorizzazione del punto vendita ed alla corretta gestione del rapporto con il potenziale cliente, individuandone ed orientandone comportamento d'acquisto, perplessità ed obiezioni, in modo da tradurre i plus del proprio prodotto in altrettanti vantaggi per il cliente finale.

Durante l'incontro è stato presentato

COLFERT EXCELLENT CLUB, un piano esclusivo che consente di catturare i potenziali clienti attraverso la rete Internet e di indirizzarli concretamente verso i punti vendita che fanno parte del club: uno strumento pensato per permettere ai partner Colfert di migliorare la propria visibilità andando oltre il tradizionale concetto di attrattività del proprio punto vendita, ponendoli in contatto con chi cerca attivamente il proprio serramento attraverso il web.

Il prossimo appuntamento è fissato per venerdì 11 maggio 2012 presso il MOVE Hotel di Mogliano Veneto (TV): l'incontro, che rappresenta la seconda tappa di un programma di quattro appuntamenti che costelleranno tutto il 2012, verte sull'applicazione degli strumenti di persuasione consapevole e di comunicazione consuasiva a sistemi oscuranti e filtranti, tende tecniche e frangisole.





Gli atti del convegno sono on-line:
 riprendi il codice QR i ciascun
 intervento con la videocamera
 del tuo smartphone e accedi ai documenti.

1. **Comunicazione Consuasiva 2 marzo**
2. **COLFERT Excellent Club**
3. **SWS Soudal. La posa in opera qualificata**
4. **Le soluzioni legate al controtelaio**
5. **Siegenia Aubi: come motivare i plus della ferramenta**



1.



2.



3.



4.



5.

MODULO DI ADESIONE 3° APPUNTAMENTO CON

Venerdì 11 maggio 2012, MOVE HOTEL,
 Via Bonfadini 1, Preganziol (TV), ore 9,00 - 18,00



PROGRAMMA della giornata

- Ore 9.00
 Mirco Zanato
APERTURA DEI LAVORI

- ore 9.15 - 13.00
 Roberto Gasparetti,
**Tecniche di comunicazione consuasiva
 SISTEMI OSCURANTI.**
 Con la collaborazione
 di AMB, Emmetre, Warema

- ore 13.00 - 14.00
Pranzo a buffet

- ore 14.00 - 18.00
 Roberto Gasparetti,
CatchToCatch - 02
 Laboratorio pratico
 e analisi cattura clienti.
 Role Play.

Nome e Cognome _____

Azienda _____

Ruolo in azienda _____

Via _____

Città _____

Telefono _____

Fax _____

Partita IVA _____

IBAN per RiBa _____

Data _____

Firma _____

Quota per persona, comprensiva di materiale didattico, coffee break e pranzo a buffet: Euro ~~360,00~~ **Euro 90,00 + IVA**. La differenza di Euro 270 è offerta da COLFERT
 Per iscriversi è necessario compilare il modulo in ogni sua parte e spedire via fax allo 0422 498725 oppure per e-mail marketing@colfert.com

Investire nello showroom è guadagno

Compresterete un'auto senza averla nemmeno vista?

Indossereste un vestito da cerimonia scelto da un catalogo, senza averlo nemmeno provato?

Siete disposti a dotare la vostra casa di accessori che non avete potuto provare e conoscere da vicino?

La realizzazione di una casa è l'investimento più importante che una famiglia si trova ad affrontare nel corso della propria vita. L'abbondanza di informazioni in internet può fornire un primo orientamento nella scelta, ma non è sufficiente essere presenti solo on-line: il secondo passo nella decisione è cercare un professionista che sia in grado non solo di realizzare i prodotti, ma di rassicurare il cliente finale sul fatto che ciò che egli ha in mente è esattamente ciò che la sua azienda può offrire.

Come avviene questa fase cruciale della vendita? Attraverso uno showroom che funziona!

Lo showroom COLFERT è stato totalmente rinnovato nella seconda metà del 2011, diventando un punto di riferimento per i clienti Colfert ed uno strumento a loro disposizione per permettere ai committenti di toccare con mano i prodotti e di riuscire a visualizzarli all'interno del contesto che si accingono a realizzare. Le visite guidate dal personale tecnico qualificato si sono moltiplicate nel corso di questi mesi, testimoniando la bontà della scelta di investire in uno showroom "didattico".

Accanto alla funzione dimostrativa di

supporto dello showroom Colfert, esiste la possibilità per il serramentista di scegliere degli espositori per presentare dei prodotti ad elevato contenuto tecnico e valore estetico all'interno della propria area espositiva. Quali?

- Frangisole
- Tende tecniche ed oscuranti
- Sistemi per chiusure in vetro
- Porte interne di design

Ciò offre un importante strumento di vendita e di dialogo con il cliente finale, proponendogli soluzioni complementari alla propria produzione ed aprendo alla possibilità di un incremento di valore della propria attività.

Perché investire nello showroom è guadagno.



*Applicazioni di tende tecniche ed oscuranti.
Espositore da showroom per la
presentazione degli stessi prodotti.*



I frangisole Warema presso lo showroom FBS di Cassola (VI)



Sistema TLT: dispositivo di orientamento della luce diurna per il direzionamento ottimale della luce.



Frangisole Warema presso lo showroom Tegon di Zero Branco (TV)



Particolare espositore per frangisole Warema presso lo showroom FAM di Marcon (VE)

punto di
vista di...

pba

RAME diminuiscono le infezioni

Che il rame e le sue leghe diminuissero il numero di batteri nelle corsie ospedaliere lo si sapeva da tempo. Ora si sa anche che si riduce del 40,4% il rischio per i pazienti di contrarre le infezioni causate da questi batteri.

Antimicrobial
Copper

Cu⁺



I primi risultati di uno studio condotto in tre differenti cliniche degli Stati Uniti dimostrano che l'applicazione del rame e delle sue leghe nelle camere di terapia intensiva ha ridotto del 40,4% il rischio di contrarre un'infezione nosocomiale. Lo studio è stato presentato alla prima edizione dell'*International Conference on Prevention and Infection Control* (ICPIC), tenutasi a Ginevra.

Lo studio, finanziato dal Dipartimento di Difesa USA, è stato pensato per determinare l'efficacia del rame – un antibatterico naturale – nel ridurre il livello di agenti patogeni nelle camere d'ospedale, e se tale riduzione si traduceva conseguentemente in un minore tasso di infezioni.

Nei tre ospedali coinvolti nello studio - il Memorial Sloan Kettering Cancer Center di New York, il Medical University of South Carolina (MUSC) e il Ralph H. Johnson VA Medical Center, entrambi a Charleston - i ricercatori hanno sostituito oggetti comuni che vengono toccati di frequente (come tavolini mobili, sponde dei letti, ausili, pulsanti e piantane porta-flebo) con altri fatti però in rame.

Le stanze dotate di oggetti in rame hanno mostrato una riduzione del 97% dei batteri patogeni, lo stesso che si ottiene dopo le pulizie generali che si effettuano dopo che il paziente ha lasciato la stanza. Test condotti in laboratori indipendenti hanno dimostrato che se pulite con regolarità, prodotti in rame antibatterico eliminano più del 99,9% di microrganismi, come i superbugs MRSA, VRE ed altri che possono causare infezioni fatali, come il Clostridium Difficile. Il rame è efficace anche contro funghi e virus come quello dell'Influenza A.

Il rame antibatterico e le sue leghe sono gli unici materiali solidi ad essere stati dichiarati antibatterici dall'Environmental Protection Agency.

Il Programma CU di PBA presenta maniglie, accessori per porte, maniglioni e accessori per il bagno attrezzato a marchio **ANTIMICROBIAL COPPER CU+**.

ANTIMICROBIAL COPPER CU+ è il marchio che viene conferito ai prodotti antibatterici fatti in lega di rame. I prodotti con il marchio **ANTIMICROBIAL COPPER** hanno le proprietà antibatteriche ad ampio spettro del rame, riconosciute e dimostrate in laboratorio e confermate nei clinical trial.

Il Rame cambia, vira nel colore e regala agli oggetti l'estetica di mille vite. Cambia pelle ma la forza di combattere le infezioni e resistere agli agenti atmosferici, questa, rimane una e sempre.

i bioMérieux Corp, First World Forum on HCAIS, 2007

ii World Health Organization, The Burden of Health Care-Associated Infection Worldwide, 2010

Publicato il rapporto ENEA 2012

Tutti i dati sulle detrazioni fiscali del 55%

Il primo trimestre 2012 vede la pubblicazione del tanto atteso Rapporto ENEA "Le detrazioni fiscali del 55% per la riqualificazione energetica del patrimonio edilizio esistente nel 2010".

Si tratta di uno strumento di importanza cruciale a disposizione di imprese ed analisti: il Rapporto è strutturato infatti secondo una doppia modalità di analisi, presentando da un lato i risultati suddivisi per categoria di intervento, dall'altro un esploso geografico dei dati articolati per Regioni.

Il Rapporto, a cadenza annuale, si propone come fonte prima di informazione e aggiornamento per quanto riguarda l'incidenza dell'incentivo del 55% sugli interventi di riqualificazione del patrimonio edilizio in Italia, istruendo sui cambiamenti in atto nel comparto, sull'andamento congiunturale di breve periodo e sulle prospettive da attendersi nel futuro.

Riprendi il codice QR con la videocamera del tuo smartphone e consulta il rapporto



Certificazione energetica degli edifici in Italia: il quadro 2012 sull'attuazione della direttiva

Il cosiddetto "Decreto Rinnovabili 2011" ha introdotto l'obbligatorietà dell'esposizione dell'indice di prestazione energetica dell'edificio a partire dal 1 gennaio 2012, allo scopo di produrre un cambiamento ed una sensibilizzazione crescente nella coscienza dei cittadini nei confronti della problematica.

Nella realtà in Italia l'attuazione della certificazione energetica procede in maniera disomogenea e con realtà regionali decisamente diverse, come rilevato dal Rapporto 2012 sull'Attuazione della Certificazione Energetica degli edifici in Italia.

Gli attestati di certificazione energetica (Ace) hanno raggiunto a fine 2011 quota 1.375, un dato in crescita rispetto agli 891mila censiti a al 1° marzo 2011: numeri incoraggianti, anche se va considerato che il 95% degli Ace è ascrivibile al Nord Italia.

Infatti, nonostante la certificazione degli edifici si sia dimostrata un volano importante per il settore delle nuove costruzioni, spingendo i progettisti a realizzare edifici meno dispendiosi in termini di energia, le differenze sono evidenti da regione a regione. Al momento solo la Lombardia e il Piemonte prevedono sanzioni nel caso di mancata consegna degli attestati di certificazione energetica al momento della locazione di un'abitazione, pur in presenza di una normativa nazionale che accoglie le Direttive europee relative al censimento dei consumi: le stesse direttive che ci esortano a fare ulteriori progressi ponendoci obiettivi ancora più ambiziosi e stimolanti. Un esempio è «l'edificio ad energia quasi zero».

L'obbligo di indicazione della classe energetica a partire dall'inizio del 2012, citato sopra, dovrebbe cambiare in senso positivo la situazione; un ulteriore contributo alla diffusione delle certificazioni potrà arrivare proprio dal completamento della normativa nazionale che – secondo le parole di Roberto Moneta, del ministero dello Sviluppo Economico – "aiuterà a fare chiarezza nel mercato favorendo anche l'avvio dei controlli a campione sulle certificazioni rilasciate".



Riprendi il codice QR con il tuo smartphone e consulta il rapporto CTI 2012

Scarica la CW app: la comunicazione di COLFERT diventa mobile!



Sarà disponibile da maggio CW, l'applicazione per iPad che permetterà a tutti gli utenti di essere aggiornati in tempo reale sulle novità normative e tecniche del mondo del serramento. Uno strumento nuovo che integra la tradizionale versione cartacea della rivista COLFERTwindow e le sezioni di approfondimento presenti nel sito web di Colfert con una serie di nuovi servizi e modalità di consultazione.

Ecco le possibilità offerte dalla App CW

Riviste l'utente potrà scegliere l'edizione di COLFERTwindow tra quelle presenti nell'archivio on-line e consultarne gratuitamente l'edizione completa. COLFERTwindow è la rivista di COLFERT dedicata al mondo dei serramenti e dell'edilizia: una vetrina per i temi di maggiore attualità, le rubriche dedicate alle normative ed alle novità di prodotto, le interviste ai protagonisti del settore. Naturalmente, beneficiando della versione multimediale, sarà possibile sfogliare le pagine del magazine, ingrandire i contenuti e, ruotando il dispositivo, scegliere la modalità più adatta e comoda tra la vista verticale e quella orizzontale.

News la sezione dedicata alle notizie sul mondo del serramento aggiornata in tempo reale: la visualizzazione in sti-



le "post-it" permette una lettura rapida dei contenuti, che possono essere ingranditi a tutto schermo con un semplice passaggio.

Normative un'area totalmente pensata per gli aggiornamenti legislativi del settore, costantemente aggiornata e strutturata per tenere monitorati gli eventi in ordine cronologico: una visualizzazione che rende snella e veloce la consultazione dei contenuti.

Laboratorio per essere sempre informati sulle iniziative di formazione di Colfert, consultare la documentazione disponibile, i video e gli atti dei convegni.

Condivisione: grazie alle icone presenti a piè pagina di ciascuna sezione, è prevista la possibilità di condividere un contenuto per e-mail, oppure tramite Facebook e Twitter.

Notifiche push CW ti terrà aggiornato in tempo reale attraverso l'invio di rapi-



de notizie flash che verranno visualizzate nel centro di raccolta delle notifiche del tuo iPad, che consente di mostrarle sia nella schermata di blocco che nella barra in alto, dove c'è l'orologio. Cliccando sulla notifica si aprirà l'applicazione CW, dove potrai consultare gli aggiornamenti in modo più approfondito.

SCARICA la CW App sul tuo iPad: entra nel sito www.colfert.com, clicca sull'icona e comincia subito a ricevere gli aggiornamenti e le notizie di Colfert!

La app COLFERT Catalogo ed Extranet in arrivo su iPad: ordinare dal proprio tablet



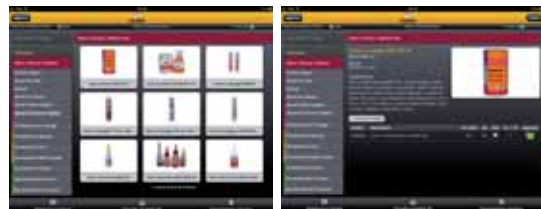
Da maggio 2012 la App per iPad di COLFERT è disponibile anche per gli utenti registrati ad Extranet, il portale dedicato alla gestione di preventivi, ordini, statistiche sugli acquisti, fatture e ddt per i clienti COLFERT: uno strumento facile da usare, veloce, pratico, esteticamente piacevole, ma soprattutto funzionale.

L'iPad prende il posto del tradizionale catalogo cartaceo che, alla luce delle decine di migliaia di articoli, è costituito da centinaia di pagine. La possibilità di poter fruire in mobilità

dei circa ventimila articoli del magazzino Colfert presenti sul web, delle condizioni commerciali aggiornate, e di poter effettuare, pertanto, ordini sempre corretti, snellisce e semplifica le procedure e la gestione interna degli acquisti per il cliente COLFERT.

Con pochi, semplici passi è possibile accedere ai propri listini personalizzati, effettuare preventivi e ordini in autonomia e fruire delle utilissime statistiche sugli articoli acquistati da COLFERT, portando con sé tutta la comodità e la completezza di un ufficio vendite a propria dispo-

sizione. Tutto ciò consente di soddisfare immediatamente tutti i quesiti e le esigenze di informazione, aumentando la qualità del servizio e la soddisfazione degli utenti grazie alla facile consultazione e la completezza delle informazioni.



Filo! ID01

Grazie al brevetto **Molla ID01** non saranno più necessari fori su misura per l'installazione della molla su sistema Filo!

L'installatore, infatti, non dovrà più eseguire un foro speciale nella porta per la sede della molla ma utilizzerà il foro Ø 20 mm già esistente sulle porte. La molla **ID01** è applicabile sia nelle dimensioni standard h 10, sia utilizzando il brevetto Filo! su rosette tonde o quadre diametro 50 e 50BB.

La molla inoltre può essere fornita nella **versione R850** con viti di fissaggio a legno così come nella **versione R850BB** con viti di fissaggio passanti.

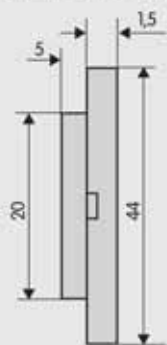
Il nuovo standard di **comodità** nelle installazioni di design.

Filo! ID01

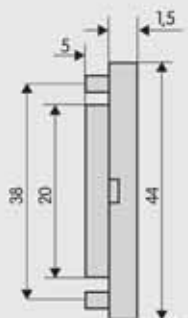
BREVETTO DEPOSITATO MOLLA ID01



MOLLA PER Ø 50



MOLLA PER Ø 50 BB



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

centopercentoitaliano

punto di
vista di...



Un partner forte Molti gli argomenti forti Oltre 25 anni d'esperienza



Forza attraverso il rinforzo si riferisce alla qualità e la stabilità di tutti i prodotti della Haustüren-Ring. Il telaio in acciaio con la protezione anticorrosione, saldato a tutti i quattro angoli, dà al portone la "forza", mentre il rinforzo dalla parte della serratura il "rinforzo". Questa filosofia si trova non soltanto nel pannello "Haustüren" ma su tutti i pannelli prodotti fino ad oggi dalla Haustürenring.

Per questi motivi c'è una garanzia di cinque anni sul pannello "Haustür" fino ad un'altezza di 248 cm. "Sosteniamo la qualità dei nostri prodotti e così diamo ai nostri clienti ancora più sicurezza" dice Rolf Baier, direttore della Haustüren-Ring.

«L'anima del pannello è fatta di fibra di legno legata con paraffina e legno massello.

Le anime vengono sempre adeguate alle caratteristiche richieste dei pannelli come per esempio un alto isolamento acustico, resistenza all'effrazione oppure un elevato valore termico. La Haustüren-Ring cerca sempre il meglio dei materiali in legno utilizzati, certificati "Nature Plus" e "FSC". L'azienda si distingue con i suoi prodotti, sostenendo: "Porte in legno realizzati con materiali in legno.»

Per la struttura perimetrale, correlata e incollata negli angoli, vengono utilizzati soltanto legni privi di difetti e di alta qualità, come ad esempio quercia, abete, pino, larice, meranti.

Particolare attenzione dà la Haustüren-Ring alla qualità dei pannelli di copertura, provenienti dall'Italia. Con uno spessore di 8,7mm sono adatti a qualsiasi tipo di fresatura in superficie. I pannelli impiallacciati sono disponibili in varie essenze con la venatura verticale o orizzontale.

In alternativa, per finiture coprenti, è disponibile il pannello in MDF, incollato con colla, resistente all'acqua bollente. La particolarità di questo pannello di alta qualità con uno spessore di 9mm consiste nel fatto che non è necessario un pretrattamento con un primer.

Ulteriori informazioni riguardo **Forti nel dettaglio** e **Forti nel servizio** nella prossima uscita di COLFERT Window o direttamente da Susi Kurzen, telefono 0422 498761, susi.kurzen@colfert.com





di Ornella
Nicoletto

normative

La normativa per la tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro



In data 30 Maggio 2008 è stato pubblicato il Decreto Legislativo 9 Aprile 2008, n. 81 riguardante **“la tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro”**. Questa disposizione è veramente voluminosa ed occupa un intero supplemento ordinario della Gazzetta Ufficiale con un volume di trecentocinquanta pagine.

LA VALUTAZIONE DEI RISCHI

La Sezione II di questa norma disciplina il processo di valutazione dei rischi che costituisce il punto di partenza dell'approccio di gestione della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro. Considerando che ogni anno milioni di persone all'interno dell'Unione Europea sono vittime di infortuni sul lavoro anche l'organo comunitario ha emesso una direttiva quadro 89/391/CEE che è stata recepita nella legislazione nazionale.

Scopo della valutazione dei rischi

Qualsiasi datore di lavoro ha il dovere di garantire la sicurezza e la salute dei lavoratori in tutti gli aspetti connessi con l'attività lavorativa e **lo scopo è quello di adottare le misure necessarie per la relativa tutela.**

La valutazione dei rischi dovrebbe essere strutturata ed applicata in maniera tale da consentire ai datori di lavoro di:

- *Individuare i pericoli* presenti nell'ambiente di lavoro;
- *Valutare i rischi*;
- *Verificare* che le misure poste in essere siano adeguate;
- *Dare un ordine di priorità* alle misure ritenute necessarie;
- *Dimostrare* a se stessi, alle autorità competenti, ai lavoratori ed ai loro rappresentanti di aver preso in considerazione tutti i fattori di rischio, di aver conseguito un giudizio valido e di aver adottato le misure necessarie;
- *Garantire* che le misure preventive assicurino il miglioramento del livello di protezione dei lavoratori.

Strumenti di valutazione dei rischi

Ci sono molteplici strumenti e metodologie per la valutazione dei rischi e la scelta del metodo migliore da applicare, dipende dalle condizioni dei luoghi di lavoro (numero di lavoratori, tipologia delle attività e delle attrezzature utilizzate, caratteristiche dei luoghi di lavoro, relativi rischi specifici).

Gli strumenti più comuni son contenuti in *liste di controllo* che contribuiscono ad individuare i pericoli esistenti. Altri tipi di strumenti di valutazione comprendono: *guide, documenti orientativi, manuali, opuscoli, questionari e “stru-*

menti interattivi” (ad esempio software specifici specializzati).

Come effettuare una valutazione dei rischi

A livello comunitario non risultano esistere norme specifiche che stabiliscono come effettuare la valutazione dei rischi. Tuttavia, è bene rispettare i seguenti *due principi*:

1. *Strutturare la valutazione* in modo da garantire che tutti i pericoli ed i rischi pertinenti siano presi in considerazione (ad esempio, non devono essere trascurate attività – come le pulizie – che potrebbero essere svolte al di fuori del consueto orario di lavoro oppure servizi secondari, come lo smaltimento dei rifiuti);
2. *Nel momento in cui si individua un rischio* è necessario avviare la valutazione partendo dalla questione base, vale a dire analizzando se il rischio possa essere eliminato.

Documentare la valutazione dei rischi

E' necessario conservare una registrazione dei risultati delle valutazioni dei rischi sul lavoro redigendo un apposito Documento che possa essere consultato anche dai lavoratori e che funga da strumento informativo e di tenuta sotto controllo del processo di valutazione.

Ruoli e responsabilità dei lavoratori

La partecipazione dei lavoratori al processo non è soltanto un diritto, bensì un'azione fondamentale per assicurare una gestione della sicurezza e della salute sul lavoro efficiente ed efficace da parte del datore di lavoro perché loro conoscono meglio di altri le problematiche del lavoro e dovrebbero saper bene come andrebbe svolto correttamente e nel dettaglio l'adempimento delle loro mansioni.

Le loro conoscenze o competenze pratiche, inoltre, sono spesso necessarie per elaborare misure di prevenzioni efficaci.

Il serramentista e lo showroom si mettono a nudo

Un nuovo modo di concepire e presentare il proprio serramento. Nasce IDENTIKIT.

L'aspetto cruciale della vendita del serramento è, prima di qualsiasi altro, riuscire a comunicare l'emozione delle finestre che faranno da cornice sul mondo esterno.

La possibilità di visualizzare il serramento in un contesto ambientato permette al cliente di comprendere i propri bisogni e preferenze e di strutturarle nel modo più idoneo alle proprie esigenze e ai propri spazi, consentendo al contempo al produttore/rivenditore di presentare il proprio infisso nel modo più idoneo a valorizzarlo, fornendo elementi di conoscenza che potranno entusiasmare e creare empatia con i committenti, gli

architetti e i progettisti che visiteranno tale spazio: uno spazio che deve essere concepito intorno al serramento come protagonista di una scenografia gratificante che permetta ai visitatori di immaginare gli infissi come già posati a casa propria, in un'esposizione curata nei minimi dettagli, dagli arredi, alle luci, agli accessori che rendano lo showroom un angolo di casa.

Non solo: la creazione di un book fotografico contenente le immagini delle proprie realizzazioni, dei cantieri seguiti a partire dal progetto fino al loro completamento con la posa in opera, dei dettagli legati a restauri dell'esistente e di trasformazione degli spazi grazie alla sua consulenza dev'essere il biglietto da visita primario per il serramentista che si propone ad un pubblico oramai sempre

più evoluto ed attento, alla ricerca di un partner preparato e proattivo con cui progettare insieme un serramento ed un servizio "su misura".

È da queste premesse che nasce la rubrica "IDENTIKIT", dedicata alla presentazione dei partner Colfert che per la qualità dei propri punti vendita e delle loro realizzazioni sono entrati a far parte di "Colfert Excellent Club", il Club riservato alle aziende che hanno fatto dell'eccellenza del servizio e della progettazione il proprio punto di forza.

In ogni numero di COLFERTwindow, alcuni partner del "COLFERT Excellent Club" si presenteranno attraverso una sintetica scheda aziendale e ad alcune immagini emblematiche dei cantieri più recenti e significativi da essi seguiti.



Lo showroom di Quarto D'Altino di Agostini Group

Sede: QUARTO D'ALTINO (VE),
Via G. Pascoli 21
Sito web: www.agostinigroup.com
E-mail: info@agostinigroup.com
Telefono: 0422 7007

Data di nascita: 1960
Bacino servito: Italia, Francia, Svizzera
Pubblico servito: privati, imprese e rivendite.

- **Showroom**

- 200 mq a Quarto d'Altino dedicati a privati, studi tecnici e progettisti della zona di Venezia e Treviso.
- 130 mq a Rimini, prossima apertura dedicata ad un pubblico di professionisti e rivendite.
- 150 rivendite distribuite su tutto il territorio italiano

- **Prodotti**

- Avvolgibili in PVC, alluminio e acciaio (AGOS);
- serramenti in PVC (Soteco);
- serramenti alluminio/legno e materiale composito (Archimede);
- scuri e persiane in materiale composito (FIBEX).

- **Area produttiva**

- 15000 mq + 15000 in costruzione a Quarto d'Altino;
- sede distaccata per la costruzione degli avvolgibili a Rovigo;
- 70 dipendenti presso la sede centrale;
- 30 agenti di vendita.

- **Filosofia aziendale i punti chiave**

1. Serramenti che guardano lontano: innovazione tecnologica, contenuto altamente innovativo, ricerca continua di prodotti e soluzioni che non siano ancora state sviluppati.
2. Soddisfare ogni esigenza di personalizzazione estetica, accostando materiali e finiture differenti per profili interni ed esterni.
3. Costante ricerca e test sui materiali per raggiungere caratteristiche prestazionali ai massimi livelli.

Dettagli della realizzazione di serramenti per CasaClima classe A. Treviso, progetto dello Studio Antonio Basso spa

Lo showroom di Quarto D'Altino offre la possibilità di toccare con mano le linee di prodotto di Agostini Group





**Falegnameria
CHECCHINATO**
di Checchinato Fabio e Alessandro
Serramenti in Legno - Alluminio
Porte da Interno
Portoncini di Ingresso in Legno e Blindati

Sede: LEGNARO (PD),
Via Vittorio Veneto 48/A
E-mail:
falegnameriachecchinato@libero.it
Telefono: 049 641355

Data di nascita: 1971
Bacino servito: Veneto
Pubblico servito: privato e
cantieristica

• **Showroom**
100 mq a Legnaro.

• **Destinatari**
privati, presentazione della
produzione a committenti
accompagnati da architetti e
progettisti.

• **Prodotti**

- Finestre in legno e
legno/alluminio con anta
ribalta di 2° generazione
(ante indipendenti);
- scuri in legno;
- alzanti scorrevoli
antiefrazione;
- porte interne e portoncini
ideali per abitazioni
certificate Casaclima;
- distribuzione di zanzariere
ed oscuranti.

• **Area produttiva**
650 mq;
35 dipendenti interni;
10 collaboratori esterni per
la posa in opera.

• **Filosofia aziendale
i punti chiave**

1. Progettazione di serramenti
nelle massime classi di sicurezza.
2. Finiture di pregio.
3. Assistenza puntuale al cliente
anche nella fase di post-vendita.

*Scuro alla padovana
in okoumé marino da 40 mm*



*Alzante scorrevole con ferramenta
Siegenia-Aubi antiefrazione,
in legno di larice da 68 mm.*

Finestra con sistema anta ribalta di 2° generazione, con ante indipendenti





Sede: ARCO (TN), Via Sabbioni 63
Sito web: www.tosiserramenti.it
E-mail: info@tositech.com
Telefono: 0464 531212

Data di nascita: 1990
Bacino servito:
 Trentino, Veneto, Friuli Venezia
 Giulia, Toscana, Abruzzo, Liguria

• **Showroom**
 150 mq ad Arco, dedicati a rivenditori, progettisti, studi tecnici, architetti.

• **Rete vendita**
 Attraverso due tipologie di canale:
 - rivendite multimarca con corner espositivo TOSI;
 - showroom completamente allestito e progettato da TOSI, con identità di layout e immagine.

• **Prodotti**
 Finestre, porte finestre, portoncini d'ingresso, scuri e persiane in PVC.

• **Area produttiva**
 2.800 mq;
 23 dipendenti.

• **Formazione ed eventi**
 - Rivista aziendale SerramentoSI, distribuita in 9000 copie;
 - formazione continua dei rivenditori attraverso corsi tecnici e di marketing della vendita articolati su cicli triennali;
 - open house annuale rivolta ai clienti, con spazi espositivi per fornitori e rivendite, in occasione della quale TOSI presenta nuovi prodotti e strumenti aziendali.

• **Filosofia aziendale i punti chiave**
 1. Eccellenza del prodotto e del servizio, standard elevato rivolto ad una fascia di mercato alta.
 2. "La forza delle idee": il capitale che contraddistingue realmente l'azienda sono le idee, la loro condivisione con i rivenditori, in prima linea nel raccogliere gli orientamenti del cliente finale.



A sinistra e sotto: Scuola della musica, Arco (TN).
 A destra: Veranda realizzata per villa privata sul lago di Garda.





1

INARRESTABILE

come il **tempo**

2

PRECISA

come un **orologio**

3

SICURA

come **OMEC**

soluzionegroup.com

ECCELLENZA NELLA TECNICA E PASSIONE PER LA QUALITÀ

Omec presenta **SECUR3**

la serratura in cui innovazione tecnica ed eccellenza qualitativa si fondono per garantire il top della sicurezza.

Il sistema di azionamento ad ingranaggi e i catenacci traslanti e smussati assicurano la chiusura ermetica riducendo al minimo lo sforzo sulla chiave.

Cura dei dettagli, qualità dei materiali, completezza di gamma sono le caratteristiche vincenti delle nuove serrature Omec ad ingranaggi, disponibili nelle versioni:

singola, triplice e multipunto, per soddisfare tutte le esigenze fino a 5 punti di chiusura.

SECUR

SECUR 3

MADE IN ITALY
OMEC HI-FI LOCKS



Sede: SANTA MARIA DI SALA (VE),
Via Spallanzani 4
Sito web: www.5five.it e
www.mastersas.it
E-mail: info@mastersas.it
Telefono: 041 5730237

Data di nascita: Ma.Ste.R nel 1987.
Il progetto 5FIVE nasce nel 2007.
Bacino servito: Veneto, Trentino,
Lombardia, Emilia Romagna,
Toscana, Roma.
Pubblico servito: privato.

• **Showroom**
150 mq a Santa Maria di Sala.

• **Destinatari**
privati, committenti
accompagnati da architetti
e progettisti.

• **Prodotti**
- FIVE, ovvero Finestra Vetro:
una cornice in vetro colora-
to aggiunge estetica alla
luce della finestra, specie su
grandi superfici come ante
doppie, alzanti scorrevoli,
facciate di 10 - 15 m, con la
garanzia della massima
sicurezza;

- PLUS: linea di prodotto
orientata alla sicurezza, rivolto
ad un pubblico attento all'aspet-
to antieffrazione dell'infisso
(certificazione in classe WK3);
- ECOTECH: linea di prodotto
standard, coniuga qualità
e competitività.

• **Area produttiva**
1000 mq;
7 dipendenti;

• **Filosofia aziendale
i punti chiave**

1. Servizio: essere pronti alle novità
del mercato, effettuando ricerca
e sviluppo costanti dal punto
di vista tecnologico.
2. Sinergia tra vetro, alluminio,
ferro, legno e bronzo in linea
con le richieste del settore,
declinandole secondo le diverse
fasce di mercato.
3. Progetti in vetro/legno innovati-
vi e tecnologicamente avanzati,
valida alternativa ad alluminio,
acciaio e bronzo.

**Dépendance di un'abitazione in provincia
di Padova.**

Varie tipologie di Serramento FIVE: alzanti
scorrevoli ad una e due ante, fissi accoppiati
e fissi con Sopraluce apribile e Ingresso tipo
Yale con fisso accoppiato.

**Recupero qualificativo
di un'unità abitativa di Villandro.**

Realizzazione di finestre a una e due ante (anche
asimmetriche), portefinestre a una e due ante,
finestre a Wasistas, Alzanti Scorrevoli a un'anta.
Tutti gli infissi presentano ferramenta a scomparsa e
ante complanari al telaio sul lato interno. Gli alzanti
scorrevoli sono tutti ad un'anta (scorrevole non
a scomparsa, ma complanare alle parti fisse).

Villa unifamiliare a Reggio Emilia.

In un'unica abitazione, la gamma quasi completa
di tutte le tipologie di serramento FIVE (bilici esclusi).
Si tratta di serramenti in abete lamellare a finitura
sbiancata e vetrocamere con valore di abbattimento
termico di 1,1 W/m²K. I vetri sono smaltati RAL 7035
(grigio). Tutte le posizioni sono dotate di zanzariere
a incasso sul serramento; negli infissi maggiormente
esposti al sole è stato incassato anche un oscurante
motorizzato elettricamente.



SAR

SERRAMENTI

Sede: ROSA' (VI), Via Dalmazia 5
Sito web: www.sarserramenti.it
E-mail: info@sarserramenti.it
Telefono: 0424 219780

Data di nascita: 1987
Bacino servito: Veneto in via diretta, mercato nazionale e estero con l'apertura di punti vendita in franchising.

• *Pubblico servito*

Edilizia prevalentemente industriale e commerciale, con declinazioni specifiche per il residenziale.

• *Showroom*

100 mq in allestimento a Rosà, presso la nuova sede aziendale.

• *Destinatari*

Architetti, committenti accompagnati dal progettista stesso, rivendite.

• *Prodotti*

- Per il settore industriale: serramenti in alluminio, facciate e rivestimenti in cor-ten, vetro, acciaio;
- fornitura di porte automatiche ed accessori che permettano di comporre un pacchetto personalizzato;
- per il settore residenziale: serramenti in alluminio, alluminio/legno e metalli.

• *Area produttiva*

2400 mq;
 12 dipendenti interni;
 collaboratori esterni per la posa in opera.

• *Filosofia aziendale i punti chiave*

1. Analisi e sviluppo di soluzioni architettoniche alternative o complementari a quanto già sviluppato in cantieri nuovi o di recupero dell'esistente, in sinergia con il progettista.
2. Atteggiamento proattivo e risposte qualificate, ad alto tasso d'innovazione, che tengano conto anche delle problematiche future che una fornitura potrebbe incontrare.
3. Impiego di attrezzature e tecnologie di ultima generazione per poter sviluppare lavori sempre più complessi, con attenzione costante al rispetto dei tempi.



A sinistra: realizzazioni in vetro e acciaio su facciate e progetti industriali. Particolari di bussola d'ingresso.



Sotto e a destra: infissi in alluminio per ambiente residenziale, committenza privata.





Sede: CAMPODORO (PD), Via Balla 7
Sito: www.essetiserramenti.com
E-mail: esseti@essetiserramenti.com
Telefono: 049 9065623

Data di nascita: 1990.
Bacino servito: Veneto.
Pubblico servito: committenza privata.

• *Showroom*

Esposizione dedicata ai privati in via Roma 25/A a Villafranca Padovana (PD).

Showroom tecnica interna alla sede produttiva di Campodoro (PD), pensata per un pubblico di professionisti (architetto, progettista) in affiancamento alla visita alla produzione.

• *Prodotti*

- Produzione di finestre in legno e legno/alluminio;
- portoni d'ingresso;
- scuri in legno okoumé, produzione conto terzi finiti, con ferramenta, pronti alla vendita.

A. Dettagli di un alzante scorrevole in legno/alluminio a 3 ante, realizzato con ferramenta Siegenia-Aubi, e finestrella su misura per vano scale.

B. Particolari di infissi ad arco realizzati per lavoro di restauro a Costigliola di Teolo (PD), committenza privata.

• *Area produttiva*

3000 mq di area produttiva; 9 persone impiegate nella produzione;

3 persone presenti in showroom in modo costante.

• *Filosofia aziendale i punti chiave*

1. Flessibilità nella personalizzazione e realizzazione.
2. Rispetto delle tempistiche concordate con il committente.
3. Attenzione al cliente non solo nella fase di realizzazione e posa, ma anche nel post-vendita.





Fondata nel 1978, MECAL, con sede a Frascarolo (PV), è un'azienda specializzata nella produzione di macchine e di sistemi per la lavorazione di Alluminio, PVC, Acciaio e leghe leggere.

Grazie allo spiccato orientamento verso l'innovazione che da sempre caratterizza l'azienda, MECAL può vantare una gamma di prodotti molto articolata, contraddistinta da un elevato contenuto tecnologico ed al tempo stesso da facilità e praticità di utilizzo: centri di lavoro (a 3, 4 o 5 assi), troncatrici a doppia testa, troncatrici monotesta, macchine complementari, saldatrici e pulitrici per PVC, accessori per l'assemblaggio e la movimentazione dei materiali.

Excellence at your service

Centro di lavoro NIKE

Corse assi:

asse X: 3500 mm

asse Y: 380 mm

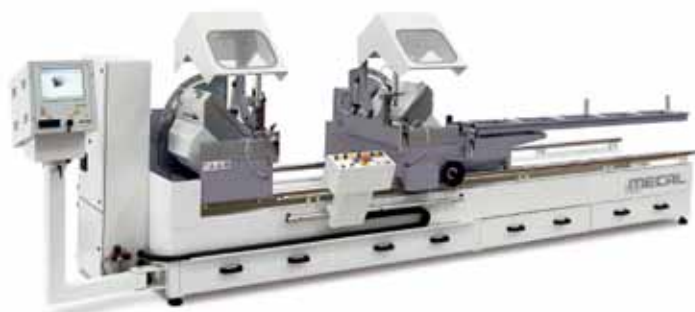
asse Z: 353 mm

Velocità in rapido:

asse X: 70 m/min

asse Y: 30 m/min

asse Z: 30 m/min



Troncatrice a doppia testa Serie SW 453

Taglio utile: 4000 mm, 5000 mm, 6000 mm

Diametro lama: 450 mm, 500 mm

Vari modelli con differenti configurazioni



Saldatrice automatica a due teste MK 2

Per profili in PVC



Pulitrice d'angolo automatica PL E

2 assi controllati da CNC, per profili in PVC



Sede: ROBEGANO DI SALZANO (VE),
Via Dell'Artigianato, 1
Sito web: www.masieroennio.com
E-mail: info@masieroennio.com

Telefono: 041 5740270
Data di nascita: 1990
Bacino servito: Veneto Orientale
Pubblico servito: privato

• **Showroom**

400 mq dedicati alla vendita di serramenti in legno, legno/alluminio, PVC, basculanti, scuri, portoncini. La falegnameria attigua all'esposizione realizza interni e mobili su misura, che permettono di creare un'offerta completa.

• **Prodotti commercializzati**

- Infissi e scuri in legno, legno/alluminio, PVC
- Prodotti finiti
- Arredamenti su misura

Lo showroom Masiero a Robegano di Salzano: un layout essenziale e rassicurante.

• **Area produttiva**

400 mq Showroom + 700 mq di falegnameria a Salzano (VE)
4 addetti in falegnameria
3 addetti alla vendita presso lo showroom

• **Filosofia aziendale, i punti chiave**

1. Chiarezza e trasparenza: l'esposizione dei prezzi e dei marchi trattati va decisamente controcorrente rispetto al concetto classico di showroom: il cliente può comprendere in modo chiaro ed immediato quali sono le proprie capacità di spesa e a quale fascia di prodotto potrà rivolgersi, con la possibilità di

Alcune immagini di arredi su misura realizzati dalla falegnameria Masiero.

ricevere una proposta ragionata e contestualizzata.

2. Elevata professionalità dei montatori: il cliente si affida molto all'impatto con la squadra dei montatori, alla quale richiede anche informazioni e rassicurazioni dal punto di vista prestazionale sul prodotto. La qualità del servizio è ancora maggiore quando la posa viene effettuata all'interno di abitazioni vissute, in un contesto di restauro. È dunque fondamentale la formazione ad ogni livello affinché porti un'immagine aziendale coerente al cliente.

I serramenti distribuiti: punto focale dell'azienda è aiutare il cliente a contestualizzare il prodotto, dallo showroom alla propria abitazione.





Sede: Marcon (VE), Via Milano 72
Sito web: www.fam-serramenti.it
E-mail: info@fam-serramenti.it
Telefono: 041 4569320

Data di nascita: 1969
Bacino servito: Triveneto
Pubblico servito: privato (rivenditori) e cantieristica (agenti di vendita)

• **Showroom**
120 mq a Marcon.

• **Destinatari**
Progettisti, clienti privati o committenti accompagnati dal progettista stesso, rivendite.

• **Prodotti**
- Produzione di serramenti esterni in legno, legno/pvc, legno/bronzo;
- distribuzione di porte blindate ed interne.

• **Area produttiva**
8000 mq;
35 dipendenti interni;
10 collaboratori esterni per la posa in opera.

• **Filosofia aziendale i punti chiave**
1. Flessibilità.
2. Consulenza per la realizzazione su misura, dal privato alla grande cantieristica.

A. Particolari realizzazioni per ambiente residenziale, committenza privata.



B. Infissi per opere pubbliche: dettagli dalla realizzazione di una palestra scolastica.

CALLEGARO

Sede: Limena (PD), Via del Santo 229

Sito web: www.callegarosrl.it

E-mail: info@callegarosrl.it

Telefono: 049 8849257

Data di nascita: 1952

Bacino servito: Veneto. Alcuni contatti e realizzazioni a Madrid e Marbella.

Pubblico servito: privati e architetti cui si rivolge direttamente, senza appoggiarsi a rivendite

• *Showroom*

300 mq a Limena dedicati a privati, architetti e progettisti. Un geometra specializzato accoglie i visitatori e li guida attraverso lo spazio espositivo.

• *Prodotti*

- Serramenti in legno e legno/vetro caratterizzati da profilo slanciato;
- lavorazione del vetro specchiato per la creazione di facciate ed elementi d'arredo;
- porte interne di design esclusivo, con stipiti in cristallo a raso muro;
- alzanti scorrevoli a raso muro e bilici su porte ad arco;
- arredamenti su disegno personalizzato: scale, cucine, camere ed altri complementi.

L'imponente portone a bilico che accoglie i visitatori dello showroom Callegaro



• *Area produttiva*

2.300 mq

• *Filosofia aziendale i punti chiave*

1. Serramenti ed arredi di design esclusivo, che rispondano ad ogni esigenza del committente e ne contraddistinguono la scelta andando oltre gli standard.
2. Capacità di offrire un servizio completo ed una consulenza unica per la realizzazione di arredi e serramenti, con la massima attenzione all'armonizzazione del progetto.
3. Impiego di materiali nobili (radica, legni pregiati, cristalli) rivistati in chiave moderna.

Una cucina Callegaro in radica, impreziosita da una finestra-quadro creata con un sistema a zaino, a rilievo sulla parete rispetto alla cornice



Serramenti realizzati per una villa privata, in cui spicca l'utilizzo del vetro per arredo. Il bilico è stato realizzato su misura per la porta ad arco.

Alcune delle porte di pregio presenti nel punto vendita di Limena





Sede: CITTADELLA (PD),
Via Sanmartinara 69
Sito web: www.wtech.eu
E-mail: info@wtech.eu

Telefono: 049 5979244
Data di nascita: 2010
Bacino servito: Veneto
e Lombardia

- **Pubblico servito**
cantieri con strutture ambiziose ed avveniristiche, progettazioni fuori standard per una committenza medio-alta.

- **Interlocutori**
architetto o progettista, nel contesto di un lavoro d'equipe con WTECH per lo sviluppo di idee ed input del committente. Il privato viene veicolato a WTECH attraverso il

passaparola e le referenze di committenti già serviti dall'azienda.

- **Prodotti**
 - Serramenti e scuri in alluminio, finestre in pvc;
 - chiusure speciali: scorrevoli, giardini d'inverno, chiusure a vetro con profili minimal;
 - distribuzione di portoncini blindati, frangisole, oscuranti, portoni sezionali e tutto ciò che permette di offrire un pacchetto completo al cliente.

- **Area produttiva**
2000 mq;
5 addetti interni.

- **Filosofia aziendale i punti chiave**
 1. Formazione costante del personale e condivisione degli obiettivi.
 2. Ricerca continua di nuove soluzioni per soddisfare le richieste del cliente, anche attraverso l'inserimento di nuovi prodotti (tra questi, l'implementazione della lavorazione di acciaio e cor-ten).
 3. Sviluppo dei progetti in sinergia con il progettista per realizzare le richieste del committente.

Particolari realizzazioni per cantiere residenziale a Jesolo (VE), dalla progettazione alla posa in opera di finestre, scuri e sistemi di schermatura solare per le terrazze.

Infissi speciali in acciaio e cor-ten





Sede: CASTELLO DI GODEGO (TV),
Via Caprera 52
Sito web: www.silvestrifratelli.com
E-mail: info@silvestrifratelli.com
Telefono: 0423 469848
Data di nascita: 1952

Bacino servito: vocazione locale,
numerosi cantieri in tutto il
Nord Italia ed esperienze in
Grecia, Londra, Libia
Pubblico servito: privati,
architetti, progettisti

• *Showroom*
100 mq a Castello di Godego.

• *Destinatari*
architetti, progettisti, privati
e committenza di fascia
medio-alta.

• *Prodotti*
- Serramenti in legno e
legno/alluminio su misura:
finestre, porte, portoncini,
scuri;
- complementi: scale, armadi,
elementi d'arredo.

*Intervento di restauro con
recupero di infissi preesistenti
in ambiente residenziale,
committenza privata.*

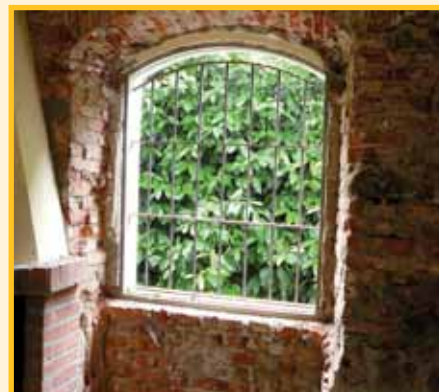


• *Area produttiva*
2500 mq;
15 addetti.

• *Filosofia aziendale
i punti chiave*

1. Elevata personalizzazione,
declinazione del prodotto in base
alle richieste del cliente.
2. Restauri di pregio sull'esistente,
studiato su misura con
l'architetto.

*Realizzazione di nuove finestre
su dimora storica.
Particolari dell'opera di armonizzazione
del nuovo con l'esistente.*



3. Esistenza di diversi profili di
prodotto (linee classiche,
moderne, stilizzate), ma MAI
di serie.
4. Realizzazione di porte di pregio
adatte al restauro di ville e case
di prestigio, prodotti personaliz-
zati in linea con ogni richiesta
del committente e dell'architetto.





Sede: CARPENEDOLO (BS) Loc. Taglie 18
Sito web: www.rispostaserramenti.it
E-mail: info@rispostaserramenti.it
Telefono: 030 9658720
Fax: 030 9660011

Data di nascita: 1997
Bacino servito: Lombardia, Piemonte, Veneto, Trentino, Emilia Romagna, Toscana, Campania, Calabria, Sicilia

• *Pubblico servito*

Privati, rivendite, imprese edili

• *Showroom*

100 mq a Carpenedolo, rivolto a privati e tecnici per la presentazione a 360° dei prodotti Risposta.
 120 mq a Lecco.
 67 rivendite distribuite su tutto il territorio italiano.

• *Prodotti*

- Infissi in pvc: scuri, finestre, porte finestre, facciate, alzanti scorrevoli;
- produzione di infissi speciali: serramenti ad arco, bilici con profilo Profine®.

• *Area produttiva*

- 3800 mq coperti + 6000 mq di scoperto;
- 50 addetti presso la sede centrale
 5 funzionari di vendita sul territorio.

• *Filosofia aziendale i punti chiave*

1. Eccellenza nella produzione, nei materiali, nel rispetto dei capitolati normativi.
2. Etica commerciale: mantenimento delle promesse e delle tempistiche.
3. Qualità del servizio e del prodotto, il cui marchio RISPOSTA garantisce la responsabilità dell'azienda nei confronti del cliente.
4. Costante propensione all'investimento nella ricerca e nell'innovazione.



Realizzazione di finestre, porte finestre, vetrate e scuri in PVC per villette a schiera e ville private.

Vetrate e lucernari che racchiudono un giardino d'inverno con piscina in villa privata.



Sede: Loreggia (PD), Via Ceccon, 11
Sito web: www.ruffatoserramenti.it
E-mail: info@ruffatoserramenti.it
Telefono: 049 9301281
Data di nascita: 1995

Bacino servito: Veneto Orientale, Nord Italia
Principale interlocutore: impresa edile e progettista in tutto il Nord Italia.
 Committente privato nel contesto locale.

• **Showroom**
 150 mq a Loreggia dedicati a privati, ma anche ad imprese e progettisti che possono avvalersene per orientare i propri committenti nella scelta.

• **Prodotti**
 - Finestre, porte finestre e scorrevoli in legno;
 - scuri in legno;
 - distribuzione di porte interne e portoncini blindati.

• **Area produttiva**
 3000 mq;
 20 addetti.

• **Filosofia aziendale i punti chiave**

1. Trattare dall'inizio alla fine della transazione il prodotto, dalla proposta alla posa, così da garantire una partnership totale con il progettista ed il committente.
2. Esclusività del servizio: specializzazione sul prodotto

in modo da offrire un prodotto di elevata qualità, che si inserisce in un pacchetto certificato e garantito.
 3. Eco compatibilità: utilizzo di legname da foreste sostenibili e riforestate a tutela dell'ambiente. Sviluppo di infissi con profili da 92 mm che rispondono alle esigenze energetiche di edifici CasaClima di classe A.

Finestre e scuri ad arco, casa Puppato.



Casa Bosco (PD): particolari dei serramenti esterni e dell'ingresso ad arco vetrato



Alzanti scorrevoli a 2 e 4 ante al Quartiere Le Monde, Treviso



Lo showroom Ruffato e l'area produttiva di Loreggia.



Corso per posatori di serramenti esterni LEGNOLEGNO-COLFERT

Giovedì 24 e venerdì 25 maggio, COLFERT e LEGNOLEGNO organizzano in sinergia un corso per Qualificazione professionale per gli installatori di serramenti esterni.

**installatore
Qualificato**



ALBO LEGNOLEGNO

Perché un percorso formativo sulla posa in opera?

Perché la posa in opera costituisce un momento di estrema importanza nel servizio che l'operatore eroga al cliente finale, costituendo un elemento rilevante in termini di "soddisfazione del cliente", sia in termini di adempimenti legislativi.

A chi si rivolge il corso per Posatori?

Il target di queste attività sono:

- installatori contoterzisti di serramenti esterni;
- installatori dipendenti del produttore di serramenti;
- produttori di serramenti di piccola dimensione, direttamente interessati all'installazione del prodotto.

Perché è importante partecipare al corso?

Perché il posatore potrà qualificare il suo lavoro e la sua figura professionale che verrà inserita all'interno dell'Albo Installatori Qualificato LegnoLegno. Ciò gli permetterà di *differenziarsi dalla concorrenza* e dimostrare più compe-

tenza e professionalità al committente.

Quali sono i temi trattati durante il corso?

Gli argomenti che verranno sviluppati saranno:

- prestazioni, energia e comfort abitativo
- competenze e aree di responsabilità degli operatori (UNI 10818)
- le prestazioni dei sistemi di posa di serramenti esterni
- aspetti progettuali installazione di serramenti esterni
- analisi dei materiali impiegati per il fissaggio e le sigillature perimetrali
- analisi dei sistemi tradizionali di posa in opera
- dimostrazioni di analisi e misure in laboratorio
- qualificare i sistemi di posa: lo standard PO/SI-01, ovvero dare un valore al progetto di installazione
- esercitazioni pratiche in aula di progettazione del giunto di posa

Al termine del corso viene rilasciato un documento di partecipazione?

Sì, a tutti coloro che partecipano al Corso verrà rilasciato la qualifica di "Installatore Qualificato serramenti esterni LEGNOLEGNO - COLFERT", riconoscimento che permette l'inserimento del partecipante all'interno dell'Albo Installatori Qualificati LegnoLegno, presente su www.legnolegno.it ed in un apposita sezione di www.colfert.com

Informazioni

- *Sede del corso*
COLFERT S.p.A., via dei Mille 32, 31022 Preganziol (TV)
- *Data del corso*: 24 e 25 maggio 2012
- Per informazioni, quote e modalità di iscrizione è possibile rivolgersi al proprio agente COLFERT di fiducia, oppure contattare Viviana Surian: tel 0422 498711 marketing@colfert.com.



La Marcatura CE dei cancelli

*Sede COLFERT di Preganziol (TV)
via dei Mille 32.
Venerdì 8 giugno.
Ore 14.30 - 18.00*



Un appuntamento organizzato da COLFERT e SB Studio per offrire un'occasione di informazione ed approfondimento sui temi caldi della marcatura CE dei cancelli. L'invito è rivolto ai fabbri produttori di cancelli e a tutti coloro che intendano accostarsi a questo settore.



IL RELATORE

Sergio Bertolo, fonda SB Studio, nel 1997, con lo scopo di offrire servizi di consulenza e progettazione alle aziende di piccola e media dimensione del comparto carpenteria, e ai fabbri artigiani, a livello nazionale. Dal 2005, lo studio sviluppa progetti di marcatura CE dei cancelli secondo la Norma 13241-1, sia per produzioni di serie che per cancelli prodotti in esemplare unico.

Nel 2009, con l'entrata in vigore dell'obbligatorietà alla Marcatura CE dei cancelli, alla consulenza tecnica, lo studio affianca l'attività di diffusione e conoscenza delle problematiche legate alla marcatura, collaborando, con seminari e conferenze, con aziende della grande distribuzione e produttori di accessori per carpenterie. Nel 2010, rende disponibile all'indirizzo internet www.marcatura-ce-cancelli.com, tutte le informazioni utili al produttore di cancelli, e i moduli per ogni tipo di cancello da marcare.

IL PROGRAMMA

01. Tipologie di cancelli che può produrre un fabbro. Produzione di serie o per esemplare unico?
02. Responsabilità del costruttore del cancello.
03. Requisiti minimi di sicurezza imposti dalla legge per la costruzione e vendita del cancello.
04. Marcatura obbligatoria (DPC per

tutti i cancelli prodotti e venduti nella Comunità Europea e sistemi diversi di marcatura). La norma EN UNI 13241-1.

05. Piano di controllo della produzione di fabbrica.
06. Prove di tipo iniziale (ITT).
07. Il divieto di marcatura dei cancelli per Cascading ITT, e Sharing ITT.
08. Documenti della Marcatura CE.
09. Importanza dell'utilizzo di accessori di produttori certificati e con schede tecniche di facile reperibilità.
10. Documenti da rilasciare e da conservare al termine della procedura di marcatura.
11. Motorizzazione successiva del cancello: la procedura e le norme da rispettare.

Importante: l'iscrizione al convegno è gratuita, sono disponibili 30 posti. Si raccomanda l'iscrizione a stretto giro di fax allo 0422 498798 o via e-mail a marketing@colfert.com



MODULO DI ADESIONE La Marcatura CE dei cancelli

*Sede COLFERT di Preganziol (TV)
via dei Mille 32.
Venerdì 8 giugno.
Ore 14.30 - 18.00*

Ragione Sociale

Telefono

Nome e Cognome

Fax

Ruolo svolto in azienda

E-mail



Faremo di questa
IMPRESA
qualcosa di
straordinariamente
quotidiano.



In esclusiva per i lettori di Colfert Window un'analisi gratuita del vostro sistema informativo:
richiedila tramite QRCode!

Affrontare una nuova strada spesso diventa una vera e propria impresa, soprattutto se si combatte su un campo sconosciuto. Grazie a **Nordest Informatica troverai l'entusiasmo di affrontare nuove sfide**: rinnovare il tuo sistema gestionale con il software **Metodo Evolus** non sarà rischioso, perché disponiamo della competenza giusta per comprendere quel che ti serve e andare oltre, vedere con te le esigenze e il potenziale di crescita della tua attività. Studiamo insieme un piano personalizzato, facciamo del cambiamento un'impresa entusiasmante. È questo che ha portato oltre **200 clienti** a scegliere **Nordest Informatica per il proprio gestionale**, è questo che ci porta a **voler essere al tuo fianco nelle tue conquiste quotidiane**.

Ci hanno scelto:



Soluzioni gestionali per le aziende
www.neinformatica.it - info@neinformatica.it

Il centralino telefonico diventa software



Un salto tecnologico alla portata di tutti.

Nelle aziende oggi si possono identificare tre aree tecnologiche ben delineate: quella IT, quella mobile e quella della telefonia fissa (telefoni e centralino). Mentre le prime due aree, grazie all'evoluzione tecnologica, hanno assunto un ruolo strategico, la telefonia fissa, nonostante oggi sia in grado di sviluppare servizi avanzati, viene ancora vista solo come centro di costo e percepita come insieme di strumenti che servono solo a fare e ricevere le telefonate.

Tuttavia il telefono, oggi, è ancora l'interfaccia primaria verso il mondo esterno e tutte le aziende svolgono delle attività tramite esso: danno assistenza, offrono consulenza, fanno azioni commerciali, ecc.

Le potenzialità del telefono e del centralino

Le nuove tecnologie permettono di cambiare radicalmente volto alla telefonia fissa, trasformando il telefono ed il centralino in strumenti di lavoro avanzati ed integrati con il resto dell'infrastruttura dell'azienda. Tutto questo, e l'integrazione in particolare, permette di avere servizi prima inimmaginabili: aprire la cartella cliente all'ar-

rivo della chiamata, avere una *reportistica*, modificare a piacimento gli orari di apertura e chiusura, riconoscere chi sta chiamando ed agire automaticamente di conseguenza, registrare le chiamate con un click, mandare fax dal PC, avere rubriche centralizzate; per le aziende che hanno più sedi, è possibile eliminare i costi di comunicazione e gestire tutti gli utenti come interni collegati tra di loro.

Questi e molti altri servizi offrono l'opportunità di essere più efficienti nei processi lavorativi, di rendere più produttive le azioni del personale e di risparmiare tempo nelle attività operative.

Il telefono software ed il centralino software

In quest'ottica, le soluzioni sicuramente più evolute e con le maggiori potenzialità in termini di servizi, di integrazione e di sviluppi futuri, sono quelle incentrate su telefoni software e centralini software.

Un telefono software, installabile su qualunque piattaforma, offre infatti caratteristiche impossibili da trovare anche sul più evoluto telefono hardware; funziona sullo stesso strumento di la-

voro usato tutti i giorni dall'utente, e si integra con il resto dei suoi applicativi. Il centralino software, installato su un PC connesso in rete, oltre ad essere più affidabile di un centralino tradizionale, esprime chiaramente il massimo delle potenzialità della telefonia di nuova generazione, perché, in quanto software, offre servizi facili da usare ed è naturalmente integrabile con applicazioni di qualunque tipo.

Il salto tecnologico di COLFERT spa

Anche COLFERT ha deciso di abbandonare il vecchio centralino, affidandosi a Nordest Informatica srl che ha fatto conoscere all'azienda la soluzione di telefonia software VOIspeed, un esempio di eccellenza italiana nel mondo delle soluzioni di telefonia IP. VOIspeed è stato il primo centralino software interamente sviluppato in Italia, ed oggi è la piattaforma di telefonia IP più evoluta e flessibile nonché quella con il maggior numero di integrazioni e di applicazioni verticali. VOIspeed consente a qualunque realtà di agire sulla produttività e sulla reattività aziendale partendo da attività quotidiane e indispensabili, quali l'utilizzo del telefono.

Interno



Esterno



IAMPIAVEVETRO

il vetrocamera autoportante che,
con una semplice vite,
**trasforma il tuo infisso di serie
in un serramento tutto vetro.**

Non si deve incollare nulla

**Certificazione e garanzia decennale
di Piavevetro srl**

per informazioni
Piavevetro srl

Via Postioma 103 • 31050 Villorba (TV)
Tel +39 0422 608341 • Fax +39 0422 608280
info@iampiavevetro.com • www.iampiavevetro.com



EXCLUSIVE ITALIAN WINDOWS
www.iampiavevetro.com



di Mario
Paronetto

grandangolo

Siate concreti. Sognate!

Il mondo è cambiato! Non sarà più la stessa cosa!

Da alcuni anni ormai lo sport più praticato è il rimpianto del tempo passato. Come se gli anni che ci aspettano non possano offrirci nulla di positivo. In realtà l'unico rischio reale che corriamo è che a furia di ripeterci che dobbiamo prepararci al peggio, alla fine realmente il peggio accada. Senza scomodare troppo Watzlawick e la sua definizione di "profezie che si autorealizzano" tutti sappiamo bene che ad aver paura di una situazione rischiamo di mettere in moto una serie di azioni di protezione dall'evento temuto che con molta probabilità avranno come esito certo quello di far accadere la situazione da cui volevamo difenderci. Ora quindi, fedeli a questa regola, più volte dimostrata, è buona norma non tanto difenderci da qualcosa ma pretenderci verso la direzione desiderata. Solo un miope od uno sprovvéduto non riuscirebbe a vedere come pur nelle difficoltà del mercato si stiano creando tante opportunità per realizzare prodotti e servizi innovativi. Nei miei recenti articoli ho trattato già delle opportunità relative alla Green Economy, ma sono ancora pochi gli imprenditori che nel concreto hanno

inteso che questo è lo scenario nel quale ci muoveremo nei prossimi decenni e lo interpretano erroneamente come una delle tante mode passeggere. Pochi hanno compreso che si valuteranno i beni ed i servizi non più per il loro costo di acquisto, ma per il loro costo d'uso (criterio questo che spesso ribalta completamente le scelte di spesa), e non molti di più si rendono conto che di un prodotto si vorrà sapere molto di più dei soli costi e delle prestazioni. Ci stiamo preparando ad un mondo dove il criterio di scelta sarà fortemente condizionato dall'analisi del ciclo di vita di ogni bene (LCA) e dei suoi costi complessivi, compresi quelli ambientali.

Ma anche volendo essere scettici, non credendo che la variabile ambientale condiziona più di tanto i mercati e

che quindi non sarà una leva strategica importante, le sole opportunità offerte dalla ricerca e dalla tecnologia sono già di per sé così importanti da giusti-

notato lo stand a cui mi riferivo.

Questo esempio mi aiuta a spiegare un concetto molto semplice: l'opportunità si manifesta davanti a noi solo



ficare un cambio radicale delle scelte legate ai prodotti ed ai processi. Recentemente mi è accaduta una cosa curiosa, visitando una fiera importante ho conosciuto un network di ricercatori specializzato in nuovi processi produttivi e nuovi materiali che mi ha particolarmente impressionato per la notevole quantità di opportunità che l'applicazione delle loro ricerche offrivano alle imprese di qualsiasi settore. Lo spessore della loro proposta è tale che molti dei prodotti da loro presentati sono in grado di reggere il successo di un'impresa che volesse fare questo investimento. Tornato a casa ne ho parlato con diversi professionisti ed imprenditori che sapevo essere stati alla stessa fiera e con mio vivo stupore non ho trovato nessuno che avesse neppure

se siamo pronti per accoglierla, ma se non modifichiamo il nostro modo di pensare noteremo solo le cose che già conosciamo.

La reale difficoltà che molti hanno in questo momento, purtroppo, non è nelle banche, nei clienti, nei mercati, ma nella loro incapacità di aprirsi al nuovo e di credere che domani possa essere migliore di ieri.

Tutto ciò che viene creato è prima immaginato. Ma se smettiamo di sognare il futuro non riusciremo a creare il modello della nuova economia. Ogni situazione di paura si affronta con un atto di coraggio. Ora come mai il coraggio sta nella forza con cui siamo in grado di sognare il futuro che vogliamo.

mario@studioparonetto.com



di Viviana Surian

fiere viste per voi

FENSTERBAU/FRONTALE: LA VETRINA EUROPEA DEL SERRAMENTO

La fiducia del pubblico internazionale e le innovazioni reali decretano il successo della biennale tedesca

Un afflusso record di pubblico da tutto il mondo ha affollato i padiglioni della fiera di Norimberga fin dalle prime ore di apertura di mercoledì 21 marzo: un appuntamento cruciale per il mondo del serramento, un punto di riferimento ed una straordinaria selezione di quanto offerto dalla tecnologia del settore. Erano presenti a Norimberga i principali produttori di accessori, ferramenta, automazioni, oscuranti e componenti per serramenti, gli estrusori dei profili in pvc, metallo, alluminio e acciaio, le aziende produttrici di finestre, facciate, porte e portoncini d'ingresso, nonché gran parte dei principali produttori di macchine per la lavorazione di profili per serramenti.

fensterbau/frontale ed HOLZ HANDWERK, il doppio salone tedesco, dal 21 al 24 marzo 2012, ha accolto nei suoi 16 padiglioni ben 1.277 espositori provenienti da 37 paesi e oltre 100.000 visitatori di provenienza internazionale. Un motivo d'orgoglio per le realtà italiane è l'elevata presenza di espositori provenienti dalla nostra penisola: l'Italia infatti è la nazione con il maggior numero di espositori dopo la Germania, seguita da Polonia, Turchia e Austria.



IL PUNTO DI VISTA COLFERT

Ciò che ci ha colpito profondamente nel visitare la manifestazione Fensterbau/frontale a Norimberga è l'elevata presenza di novità reali all'interno dei padiglioni e l'omogeneità settoriale con la quale sono stati concepiti gli spazi espositivi, garantendo un'elevata professionalità dell'evento e permettendo una visita mirata ed efficace ai visitatori.

Un'impressione positiva ben diversa rispetto ad altre manifestazioni di settore, specie alle grandi vetrine del panorama italiano, nelle quali non sembra emergere un criterio di omogeneità merceologica nell'allocazione degli spazi espositivi, con il risultato di rendere poco agevole la visita e compromettere la visibilità degli espositori. Un evento che fa dunque scuola e che rappresenta un'occasione imperdibile per comprendere da vicino le evoluzioni del mondo del serramento in tutte le sue sfaccettature.

Mio figlio al riparo da germi e virus. Sempre.



Per questo ho scelto **Antigerm**, la prima gamma di maniglie antibatteriche.



Sappiamo quanto sia importante la tua casa e la sua igiene. Per questo abbiamo creato **Antigerm**, la prima gamma completa di maniglie antibatteriche. Conosciamo anche quanto conti la bellezza e trovare "proprio quello che cercavi". Per questo potrai scegliere tra oltre centoventi modelli diversi. **Difficile immaginare di più.**

AntiGerm uccide più del 99,99% dei germi.

L'efficacia dell'azione antibatterica è stata scientificamente certificata da IMSL-Industrial Microbiological Services Ltd secondo gli standard ISO 22196.



www.antigerm.it



È UN BRAND **RECURTI**

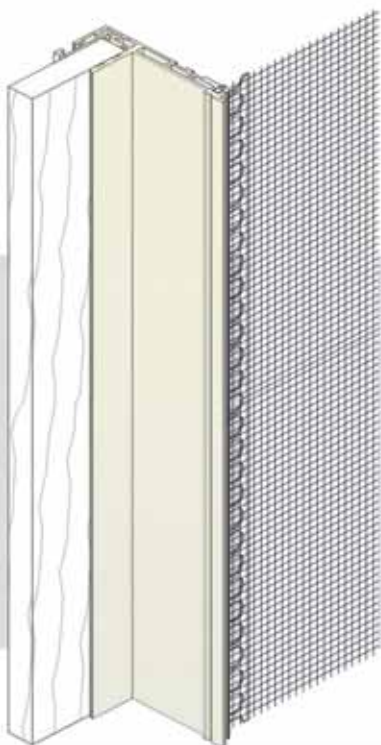
KLIMAHOUSE 2012. IL RIFERIMENTO ITALIANO PER L'EFFICIENZA ENERGETICA

KLIMAHOUSE

Fiera Bolzano annuncia per il 2013 una fiera dedicata all'efficienza del sistema serramento

Klimahouse, il primo evento ad aprire il calendario fieristico 2012, si è tenuta in gennaio a Bolzano confermandosi la fiera di riferimento in Italia per l'efficienza energetica e la sostenibilità in edilizia. I suoi numeri sono in costante crescita: per la 7° edizione sono intervenute 459 aziende espositrici e 40.000 visitatori, giunti da tutto il Paese per informarsi sulle ultime novità proposte dal mercato. Quasi l'80% dei visitatori è giunto da fuori Provincia, per la maggior parte dal Veneto, seguito dal Trentino e la Lombardia, seguite da Emilia Romagna, Piemonte, Toscana e Friuli-Venezia Giulia; buona l'affluenza anche dalla vicina Austria e dalla Germania. Un pubblico qualificato ed esperto, costituito in larga parte da architetti, ingegneri, geometri, imprese edili, ma anche da molti privati giunti in fiera per ricevere informazioni direttamente dai produttori; si tratta di persone che stanno costruendo casa o intenzionate a risanare energeticamente la propria abitazione. Se dal punto di vista dei materiali per la riqualificazione energetica dell'involucro edilizio Klimahouse 2012 si è qualificata come faro italiano, è altrettanto evidente per gli

operatori del settore del serramento che negli anni questa manifestazione si è sempre più distaccata dal comparto. Una distanza che nel 2013 Bolzano Fiere colmerà con la nascita di KlimaInfilso: una fiera dedicata unicamente all'efficienza energetica rivolta alla filiera dell'infilso, con la presenza degli operatori della filiera produttiva di finestre, porte e facciate, con esclusione del prodotto finito e destinato, come visitatori, a serramentisti, falegnami, commercianti, costruttori metallici, progettisti termotecnici, ingegneri e architetti.



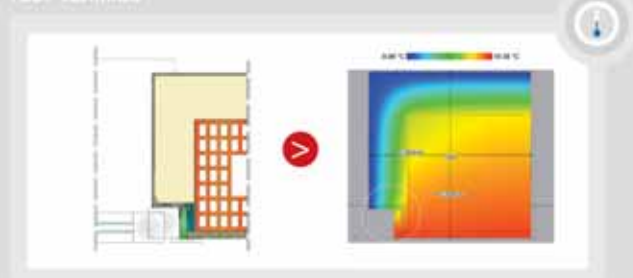
NEW C1 SUPER il Controtelaio Caldo!

**CHE VALORIZZA
AL MEGLIO
LE PRESTAZIONI
DEL NODO FINESTRA**

Soluzione fornita in barre da 5 m su scatole contenenti 12 profili. Nella confezione di barre viene fornita la scatola di accessori composta da squadrette e giunzioni, a parte, la rete di aggrappo intonaco da infilare nel profilo C1 SUPER. In alternativa può essere consegnato a misura, anche in abbinamento agli altri nostri sistemi. Le misure di battuta sono: 40/50/60/70/80 mm.



TEST TERMICO



DE FAVERI SRL
Zona Ind. via Casale 15/E 31020 Refrontolo (TV) Italy
Tel. +39.0438.840206 Fax +39.0438.981616
Info@defaveri.it - www.defaveri.it



R+T. DA STOCCARDA NUOVE IDEE PER IL BUSINESS DEL SERRAMENTISTA



Il salone tedesco leader per i sistemi di oscuramento, i portoni e le automazioni offre nuovi spunti per il settore dell'infisso

Oltre 100.000 mq espositivi della Fiera di Stoccarda hanno accolto i 60.000 visitatori interessati ai temi dell'efficienza energetica e sicurezza degli edifici, giunti da 110 paesi esteri per conoscere le novità presentate all'interno dei 9 padiglioni di R+T dagli 817 espositori, provenienti da 42 paesi. Numeri importanti, che hanno superato anche il già ottimo risultato della manifestazione del 2009 (747).

La manifestazione di Stoccarda ha come fulcro avvolgibili, porte/portoni e sistemi di ombreggiatura di ogni genere. Il trend: gestione dell'energia negli edifici. Massimo potenziale di risparmio possibile combinato a tutti i sistemi di azionamento, meglio ancora se facili da utilizzare anche da fuori casa via Smart phone.

Quelle presentate al salone di Stoccarda sono state innovazioni autentiche, per sviluppare le quali si rende effettivamente necessaria una cadenza triennale come quella di R+T: la creazione di facciate intelligenti e il loro contributo al bilancio energetico degli edifici è un tema di primaria importanza, capace di

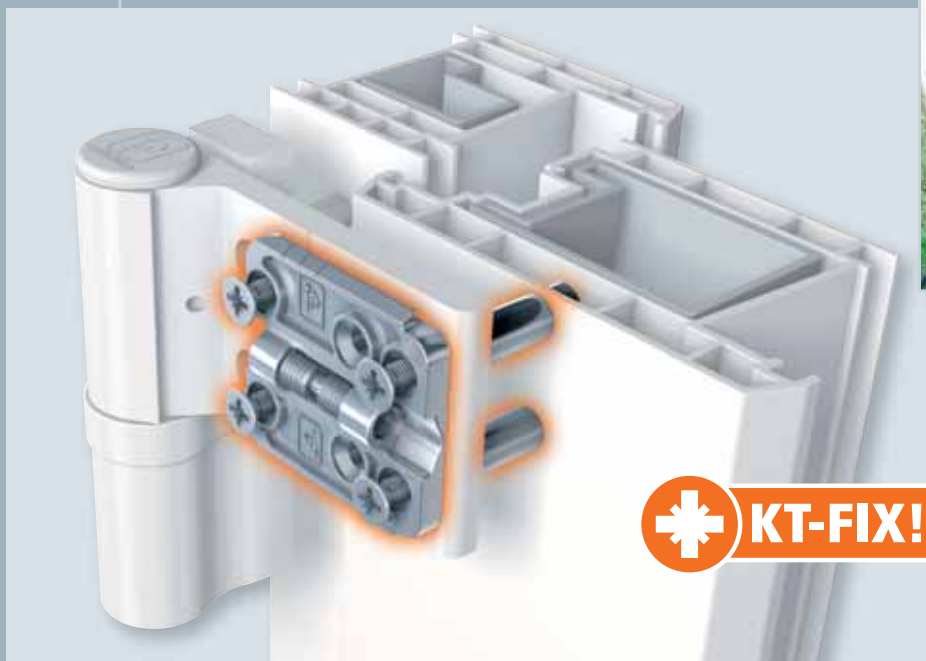
catalizzare intorno a sé l'attenzione di migliaia di professionisti. La delegazione COLFERT che ha visitato la manifestazione ha rilevato in particolare l'importanza delle innovazioni nel comparto delle tende tecniche e dei sistemi di oscuramento: di particolare interesse le novità presentate presso lo stand WAREMA, leader europeo nel comparto dei sistemi frangisole che ha colto l'opportunità di questa manifestazione per presentare in anteprima assoluta le proprie novità 2012.

R+T 2015 avrà luogo dal 24 al 28 febbraio 2015 a Stoccarda, dove festeggerà il suo 50° anniversario.



Hahn KT-FIX

Registrare una volta – tenuta per sempre



 **KT-FIX!**



Mai più profili abbozzati! Tasselli speciali metallici del nuovo sistema di fissaggio KT-FIX sostengono anche pre camere alte e ancorano la cerniera direttamente nel rinforzo. Si escludono deformazioni dei profili. Il fissaggio KT-FIX viene utilizzato per le cerniere Hahn della serie KT-N 6R e KT-V 6R, che arrivano a una portata di 160 kg, in base alla combinazione di profili utilizzata.



Dr. Hahn

CERNIERE. MADE IN GERMANY. Phone + 49 (0) 2166 / 954-3 · Fax + 49 (0) 2166 / 954-444 · Internet www.dr-hahn.it · E-Mail sales@dr-hahn.com

APPUNTAMENTO VERONESE PER FORUM SERRAMENTI

Il 24 e 25 maggio la città scaligera ospita la seconda edizione dell'evento dedicato all'aggiornamento ed all'informazione sulla filiera del serramento, organizzato da Reed Business Information.

Un appuntamento rivolto all'intera filiera del mondo del serramento moderno:

serramentisti, falegnami, fabbri, vetrai, distributori, rivenditori, consulenti, produttori di sistemi, accessori, macchine, vetri, automatismi, software e componenti per serramenti evoluti nonché produttori di serramenti finiti.

Saranno non uno ma tre i forum destinati agli operatori del comparto: accanto a "Forum Serramenti", infatti, nascono "Forum Vetro" e "Forum Retail", destinati rispettivamente agli operatori del settore vetro ed alle rivendite di porte e finestre.

Grazie alla presenza concomitante dei tre Forum, l'intera filiera si ricostituisce attorno a

un forte programma di formazione professionale, con un plus costituito dall'interazione tra l'area dedicata alle conferenze e l'area incontri aziende.

Le conferenze, infatti, sono state organizzate all'interno dell'area espositiva, per dar modo ai visitatori di cogliere meglio l'insieme della proposta dei Forum. Sempre all'interno dell'area espositiva verrà organizzata un'area Demo dove le aziende espositrici possono presentare al pubblico le modalità di assemblaggio, costruzione, posa dei propri prodotti.

I temi toccati nelle numerose conferenze, organizzate da Associazioni, Enti e Aziende sui temi di maggiore attualità del settore, saranno: marketing, distribuzione, tecnologia, organizzazione produttiva, posa in opera, normativa, leggi e regolamenti, accanto alle più recenti novità di prodotto.

(fonte: forum serramenti.it)



Giovedì 17 maggio
COLFERT ti invita al negozio
di Frescada di Preganziol per la

OPEN HOUSE

mafelli

*Prova le macchine MAFELL,
partecipa ai giochi e vinci.*

Un'opportunità per provare la

- nuova levigatrice orbitale UVA115
- la sega circolare ad affondamento KSS300
- la sega a immersione MT55
- ed il rivoluzionario seghetto alternativo P1CC

*Metti a prova la tua abilità
nel taglio e vinci tantissimi
gadget MAFELL in palio.*





a cura
di Daniele
Zanato

vetrina delle novità

ROYAL PAT

**Pensiline
modulari modello
"egò".
Pronta consegna**



Impiego

Per la protezione dell'ingresso.

Dati tecnici

Mensola in acciaio inox colore antracite, grondaia e struttura in alluminio anodizzato satinato, copertura in policarbonato trasparente protetto UV. Ingombri: sporgenza cm. 95, lunghezza cm. 86-106-126-146. Garanzia 10 anni.

EDILGREEN

MATERIA

Porta battente, scorrevole interno muro nella versione cieca, con inserti in alluminio, con vetro e tutto vetro. Disponibile anche nella versione scorrevole esterno muro cieca e tutto vetro e a Libro cieca

Impiego

Arredo da interni giovane.

Dati tecnici

Porta a filo rivestita in laminato spazzolato di alta qualità, apertura a 180°, pannello tamburato da 44 mm, cerniere regolabili, serratura magnetica. Disponibile con 1/3/4 inserti in alluminio. Finiture rovere grigio, bianco spazzolato e tabacco. Vetro trasparente, opalino e fumè.



EDILGREEN

MUSA SOFT

Porta battente, scorrevole interno muro nella versione cieca, con vetro e tutto vetro. Disponibile anche nella versione scorrevole esterno muro cieca e tutto vetro e a Libro cieca

Impiego

Arredo da interni elegante, particolare effetto sensoriale della superficie SOFT TOUCH, da toccare.

Dati tecnici

Porta a filo, laccata ad opera d'arte, apertura a 180°, pannello tamburato da 44 mm, cerniere regolabili, serratura magnetica. Assortimento di 8 colori: verde, vaniglia, tortora, melanzana, grigio, bordeaux, bianco e blu, finitura soft touch. Vetro trasparente, opalino e fumè.



WAREMA

Nuova valigetta contenente tutti i modelli di lamelle dei frangisole e i colori standard disponibili



O.M.E.C.

Serratura "SECUR"

Impiego

Per porte d'entrata in metallo.

Dati tecnici

Serratura di sicurezza per montanti ad ingranaggi con catenaccio avanzante. Intercambiabilità scrocco rullo. Frontale in acciaio inox. Entrata da mm. 25-30-35. Contropiastre regolabili in acciaio inox.



EDILGREEN

MUSA

Porta battente, scorrevole interno muro nella versione cieca, con vetro e tutto vetro. Disponibile anche nella versione scorrevole esterno muro cieca e tutto vetro e a Libro cieca

Impiego

Arredo da interni elegante.

Dati tecnici

Porta a filo laccata, apertura a 180°, pannello tamburato da 44 mm, cerniere regolabili, serratura magnetica. Disponibile in tutti i colori della tabella RAL finitura lucida o opaca. Vetro trasparente, opalino e fumè.



SIMONSWERK

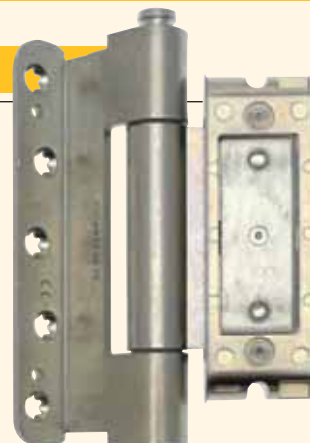
Cerniera modello BAKA Protect 4000

Impiego

Per porte d'entrata in legno.

Dati tecnici

Il sistema si compone di 3 cerniere con portata di KG 160, regolazione 3D, finitura zincata, antieffrazione. Adatta per profili con sormonto da 18 e da 20, aria da mm 4-12. Coperture in nylon finitura oro e cromo satinata.



ALZAMATIK

Avvolgitore motorizzato

Impiego

Per automatizzare le tapparelle.

Dati tecnici

Prodotto di qualità tedesca, riesce a sollevare avvolgibili fino a 45 Kg., funzione automatica (mattina/sera).



LINK

Passacavo miniatura tipo M 12 80

Impiego

Per il montaggio a scomparsa di cavi in finestre e porte.

Dati tecnici

Idoneo per cavi piatti o cilindrici. Diametro interno da 5,3 mm, lo spessore dei cavi non deve superare i 4,5 - 4,9 mm.





Cresce la famiglia di prodotti Dallas

L'assortimento dell'accattivante serie Dallas si arricchisce di altri due materiali: da oggi le guarniture con rosetta quadrata di HOPPE sono disponibili oltre che in ottone, anche in alluminio e in acciaio inox.

Come le guarniture in ottone, anche i prodotti in alluminio e in acciaio inox della serie Dallas sono dotati dell'affermata tecnica di fissaggio HOPPE Quadro Rapido. Vantano naturalmente la garanzia di 10 anni sulla funzione, che HOPPE offre in qualità di produttore di marca su tutte le sue maniglie per porte e finestre.



per tutte le
maniglie e martelline