



COLFERT

window

LABORATORIO

UNI EN ISO 10077/2:2012
Nuove opportunità
per il serramentista

NORMATIVE

Detrazione del 50%:
ecco la procedura
da seguire

CUSTOMER CARE

Gestire un reclamo
in maniera
corretta

LABORATORIO

La posa? Solo se
certificata, grazie!

NORMATIVE

Occupazione:
le ultime novità

SHOWROOM

Uno showroom anticrisi

13

anno V
settembre 2012





vantaggi garantiti.

Le **INNOVAZIONI aprono una finestra sul futuro** } SIEGENIA-AUBI vanta una pluriennale esperienza nel settore degli accessori per serramenti. Siamo stati i primi a ottenere la certificazione QM328, quindi i nostri prodotti non hanno bisogno di ulteriori garanzie. La nostra vasta gamma è stata studiata appositamente per sopportare carichi fino a 180 kg.

Contattate lo staff SIEGENIA-AUBI per un'assistenza altamente professionale, troverete la soluzione più adatta alle vostre necessità e un punto di riferimento affidabile per ogni esigenza.

SIEGENIA AUBI[®]
SOLUTIONS INSIDE

settembre 2012

Sommario



COLFERT window 13

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, LegnoLegno

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.

- 05** **l'editoriale**
di Mirco e Daniele Zanato
- 06** **laboratorio**
UNI EN ISO 10077/2:2012
Nuove opportunità per il serramentista
- 08** **expo 2013**
COLFERTexpo 2013: un evento per fare cultura del serramento e segnare il rilancio
- 10** **normative**
di Ornella Nicoletto
Occupazione: le ultime novità
- 12** **Detrazione del 50%: ecco la procedura da seguire**
- 14** **showroom**
Uno showroom anticrisi
- 16** **punto di vista di... COLFERT**
Una soluzione unica a molte esigenze diverse
- 17** **customer care**
Gestire un reclamo in maniera corretta
- 18** **identikit**
Nuovo o restaurato, l'importante è che sia di eccellenza
- 31** **punto di vista di... Haustüren-ring®**
Un partner forte, molti gli argomenti forti, oltre 25 anni di esperienza
- 33** **informatica e aziende**
a cura di Nordest Informatica e Net-Prime
Customer Relationship Management: il tesoro che brilla nei momenti bui
- 34** **appuntamento**
Un ottobre in fiera: 3 eventi per un'unica settimana
- 36** **formazione**
La posa? Solo se certificata, grazie!
- 38** **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



Benvenuto nell'era dei forti

Gentile lettore,

Benvenuto nell'era dei forti. Non forti fisicamente, né tanto meno finanziariamente (anche se non guasta, anzi...) ma forti della certezza che il mondo non si ferma e che solo lungimiranza, tenacia e perseverante volontà nel cercare e trovare nuove soluzioni, nuove strategie, nuove opportunità sono l'unica via d'uscita ad un "momento" di crisi che sembra non giungere mai al suo culmine. Oggi, dieci volte più di ieri, dobbiamo rimboccarci le maniche e non dare niente per scontato.

È in atto una detrazione del 50% in base al decreto legge 83 sulla detrazione fiscale per gli interventi di manutenzione e sembra che nessuno ne voglia parlare. In realtà, soprattutto inerenti agli interventi di ordinaria manutenzione, ci sono delle opportunità molto interessanti.

Le possibilità sono molteplici; tanto per cominciare, davanti ad una manutenzione ordinaria che il cliente ha già deciso, è possibile indicargli che, con alcune prescrizioni, l'intervento gli costerà la metà: per esempio, sostituire una tapparella normale con una blindata gli consentirà di accedere alle detrazioni, mentre una simile ma sprovvista di bloccaggio non sarebbe incentivabile.

Certo, in altri tempi non ci saremmo soffermati su simili sciocchezze, ma è inutile sottolineare che i tempi sono cambiati.

Noi, come sempre, saremo al vostro fianco e a breve vi comunicheremo le date in cui poter incontrare un esperto che vi renderà il tutto molto chiaro.

Il nostro showroom è sempre a vostra disposizione qualora vogliate toccare con mano tutti i prodotti che vi possono essere d'aiuto per incentivare la propositività. Intanto ci prepariamo per presentarvi al Klimainfisso di Bolzano il nostro nuovo portale e-commerce oltre ad innovativi prodotti.

Di COLFERTexpo, che terrà la sua VI edizione il 13 e 14 aprile 2013, avremo modo di parlare approfonditamente nel prossimo numero.

Buon lavoro e soprattutto che l'entusiasmo non vi abbandoni mai.

UNI EN ISO 10077/2:2012 Nuove opportunità per il serramentista

Ormai è ben nota al serramentista la possibilità di calcolare il valore U_f del telaio del proprio serramento secondo i parametri previsti dalla normativa UNI EN ISO 10077/2.

Tale metodologia di calcolo ha rappresentato per il serramentista una forte arma tecnica commerciale, in quanto ha permesso di ottenere valori sicuramente migliorativi rispetto ai calcoli eseguiti esclusivamente secondo la norma semplificata UNI EN ISO 10077/1.

In data 12 aprile 2012 UNI (Ente Nazionale Italiano di Unificazione) ha ritirato la norma **UNI EN ISO 10077-2:2004** e l'ha sostituita con la **UNI EN ISO 10077/2:2012** per il calcolo della trasmittanza termica dei telai di serramenti; la nuova norma consente diverse opportunità per il serramento.

Una differenza fondamentale è rappresentata dal valore di conducibilità del legno.

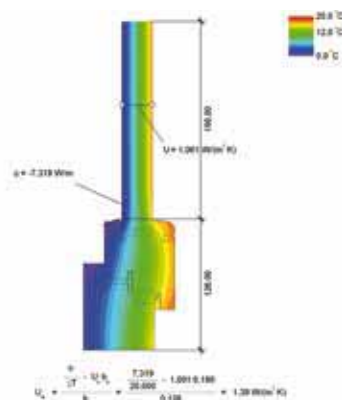
Non esiste più la differenziazione in due macro gruppi come avveniva nella versione del 2004: nella nuova norma è stata inserita una tabella (vedi sotto) in cui ogni specie legnosa è associata

ad una sigla, e le specie legnose vengono divise in 4 famiglie ognuna delle quali è rappresentata da una conducibilità termica ben specifica da utilizzare tassativamente.

Cosa vuol dire in termini numerici di valore U_f questo cambiamento?

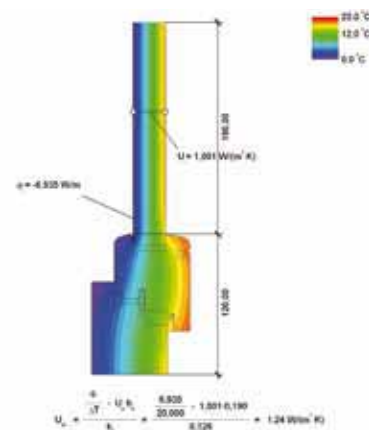
Analizziamo il calcolo su un nodo laterale di un serramento di spessore 68 in abete bianco.

Con la normativa del 2004 il valore U_f caratteristico sul nodo preso in esame era pari a 1,39 W/m²K.

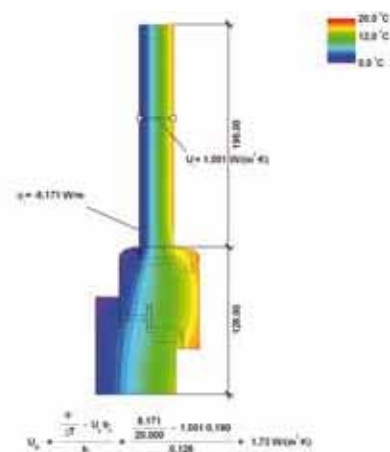


Con la normativa del 2012, l'abete bianco appartiene alla categoria dei legni "super teneri" e il nodo preso in esame ha un U_f caratteristico di 1,24 W/m²K.

Con un miglioramento dell'11%.



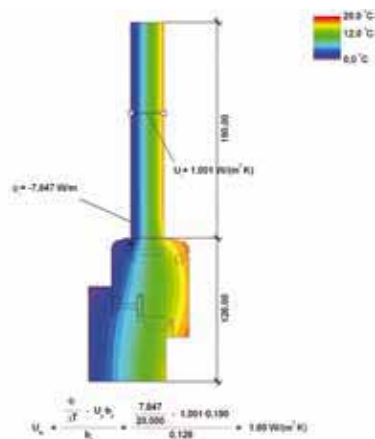
Se consideriamo lo stesso nodo però in Niangon con la normativa del 2004 il valore U_f caratteristico del nodo preso in esame era pari a 1,73.



Con la normativa del 2012 il Niangon è inserito nella categoria che abbiamo definito "mediamente duri" valore U_f

Nome del legno	Conducibilità termica
Abete bianco, abete rosso, spruces d'America, pino dell'America centrale, cedro rosso del Pacifico	0,11 W/m ² K
Mogano africano, larice, abete canadese, meranti seraya bianco, pino silvestre, douglas, meranti rosso chiaro, mogano americano, framirè, hemlock	0,13 W/m ² K
Mogano sapelli, mogano sipo, rovere tasmaniano, mangrovia, niangon, iroko, louro rosso, teck, ciliegio	0,16 W/m ² K
Doussiè, bintagor, eucalipto, merbau, meranti seraya bianco pesante, taun, rovere, robinia	0,18 W/m ² K

è pari a 1,60 con un miglioramento dell'8%.

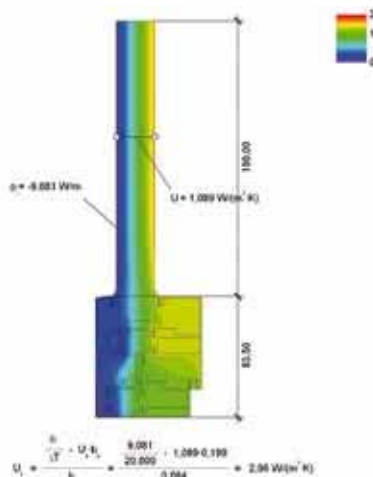


Da ciò si capiscono bene le opportunità commerciali della nuova normativa che da un lato dà la possibilità al serramentista di differenziare la propria produzione e sicuramente la possibilità di valorizzare maggiormente i propri serramenti termicamente più performanti.

Vengono definite le modalità per effettuare calcoli su nodi anta-telaio e consentirne l'utilizzo con qualsiasi tipologia di vetro; il serramentista, in funzione delle tipologie di vetro che prevede di installare sulla sezione analizzata, valuterà se effettuare il calcolo del valore U_f prevedendo un vetro doppio e/o un vetro triplo.

Viene introdotta una tabella che permette di utilizzare valori di emissività diversi a seconda del tipo di trattamento delle superfici metalliche con particolare attenzione all'alluminio; anche questa novità può consentire dei miglioramenti ai valori degli U_f analizzati.

In particolare nella tabella vengono specificati i valori che possono essere utilizzati per le emissività delle cavità di aria tipicamente compresa in un serramento in alluminio a taglio termico tra le barrette di poliammide. Prendiamo ad esempio un generico nodo di un serramento in alluminio a taglio termico calcolato secondo la UNI EN ISO 10077/2 : 2004, in tale normativa le cavità d'aria chiuse tassativamente hanno un valore di emissività di 0.9.



Il valore di U_f è pari a 2,96 W/m^2K . La nuova normativa permette di valutare in maniera diversa l'emissività delle cavità di aria tra superfici di alluminio non trattate o parzialmente trattate. Considerando delle superfici metalliche galvanizzate o leggermente ossidate con un emissività di 0.3 otteniamo un valore U_f pari a 2,76 W/m^2K ; addirittura se consideriamo delle superfici metalliche non trattate con un emissività di 0.1 otteniamo un valore U_f pari a 2,70 W/m^2K con un miglioramento globale del valore U_f dell'8%.

Vengono inseriti chiarimenti su specifici parametri da utilizzare nel calcolo termico dei cassonetti.

I valori U_f devono essere forniti con 2 cifre significative: quindi se $U_f \geq 1$ W/m^2K la decimale è una, se $U_f < 1$ W/m^2K le decimali sono 2 (es. 1,1; 0,95) secondo le regole dell'arrotondamento.

È chiaro come l'aggiornamento di questa normativa rappresenti un importantissimo passo in quanto modifica in maniera sostanziale alcuni parametri di calcolo del valore U_f .

Tali cambiamenti espressi nell'articolo dovranno essere considerati dal serramentista che vuole rimanere al passo con gli aggiornamenti tecnici del proprio prodotto.

Il laboratorio LegnoLegno è disponibile ad assistere il serramentista che vuole valorizzare il proprio lavoro aggiornando calcoli eseguiti con la vecchia normativa o sviluppando i calcoli dei nuovi valori di U_f sfruttando a pieno le potenzialità offerte da questo aggiornamento normativo.

Descrizione	Emissività
Superfici di alluminio non trattate	0.1
Superfici di alluminio leggermente ossidate (fino a 5 micrometri)	0.3
Superfici metalliche (generalì, includendo galvanizzate)	0.3
Anodizzate, colorate o trattate con ricoprimenti a polvere	0.9

Per informazioni:
Dr. Simone Castagnaro
 Tel: 0522.733054
 simone.castagnaro@legnolegno.it

**CONSORZIO
 LEGNOLEGNO**



a cura della
redazione

expo 2013

COLFERTexpo 2013: un evento per fare cultura del serramento e segnare il rilancio

A Treviso il 13 e 14 aprile 2013 un appuntamento per cambiare il modo di pensare, produrre e vendere il serramento.

Non è un'openhouse, non si tratta di una mostra mercato e neppure di una tavola rotonda tra teorici del settore del serramento. Le 5 edizioni precedenti l'hanno consacrata a tutti gli effetti la fiera del serramentista del Nord Est, riscuotendo valutazioni positive da visitatori, istituzioni e media: COLFERTexpo 2013, giunta alla sua sesta edizione, si preannuncia un momento d'incontro dovuto e necessario per i professionisti del comparto per fare il punto sulla situazione del mercato in Triveneto e trovare gli spunti e gli stimoli necessari all'innovazione ed al rilancio di un prodotto la cui eccellenza va difesa, tutelata e promossa.

Daniele e Mirco Zanato, amministratori di Colfert, sottolineano l'importanza degli investimenti in eventi di settore come questo: "Alla luce di tutti gli studi economici sugli investimenti in cultura, è universalmente acquisito il fatto che per ogni euro investito ne ritornano da 5 a 7 (la discussione è solo sulla quantità) e che quindi la cultura è un volano indispensabile per lo sviluppo economico: le 5 edizioni passate di COLFERTexpo non hanno fatto che confermare i dati empirici degli studi più accreditati in materia. Ciò che vogliamo trasmettere a fornitori e serramentisti è la necessità per tutto il settore di continuare a partecipare e a credere in eventi come questo, per ricordare che ogni occasione di fare cultura sul prodotto e sulla filiera è un modo per farla crescere e per portare un miglioramento effettivo ed una ventata di novità nel settore dell'edilizia, che oggi più che mai necessita di un rilancio."

Un rilancio che passa attraverso la valorizzazione della messa in sicurezza delle abitazioni e della riqualificazione energetica, che permettono al committente di effettuare interventi di restauro ottenendo una detrazione pari o superiore al 50% dell'investimento, ma soprattutto attraverso la



valorizzazione ed il cambiamento delle modalità di proposta e di vendita, momento cruciale e spesso di difficile gestione per il piccolo produttore e rivenditore.

COLFERTexpo non è solo un'opportunità per le aziende trevigiane, ma per tutto il comparto del serramento in Veneto e Friuli Venezia Giulia: una manifestazione nella quale imprese di tutto il Triveneto possono creare una comunità che produce valore, avvicinandosi in modo professionale alle novità del settore in un contesto piacevole e rilassato, che può contare su un vasto programma di conferenze e focus dedicati alle strategie di vendita e comunicazione, alle normative tecniche ed agli approfondimenti sui prodotti gestiti da relatori competenti e preparati.

Obiettivo di COLFERTexpo 2013 è quello di fare di Treviso un punto di riferimento in fatto di cultura del serramento, energia e realtà imprenditoriali per il Triveneto attraverso i 6 capisaldi della manifestazione:

1. L'evento si svolge a Treviso, cuore del Triveneto, comodamente raggiungibile grazie alla pluralità di arterie stradali che la attraversano, nelle giornate di **sabato 13 e domenica 14 aprile**: una scelta che permette la frequentazione al di là dell'orario di lavoro, molto apprezzata dagli addetti ai lavori (oltre 3.000 nell'edizione 2011).
2. La presenza di **oltre 80 espositori** altamente qualificati e rappresentativi dei più elevati standard di qualità nel settore feramenta ed accessori per infissi, macchi-

- ne produttrici e software per la gestione, materiali per il fissaggio e vetri, su una **superficie espositiva di oltre 4000 mq.**
- Un angolo dedicato al **prodotto grezzo e finito** con la partecipazione di serramentisti del **pvc, alluminio, legno e misti**: un punto d'incontro tra terzisti, rivendite e showroom, per creare valore ed opportunità di business.
 - Un **ampio programma di convegni**, una proposta culturale al passo con i tempi e ricca di argomenti, contenuti e focus grazie al coinvolgimento di tutte le più importanti Associazioni di categoria, di esperti di marketing e comunicazione e di aziende riconosciute per il loro impegno nella divulgazione tecnica e scientifica del settore.
 - Un **ambiente rilassato ed accogliente**, progettato per offrire la possibilità di visitare comodamente la fiera al serramentista ed alla sua famiglia: un'area attrezzata con **giochi gonfiabili** e sorvegliata da personale qualificato, infatti, sarà operativa per tutta la durata

dell'evento in modo da garantire il divertimento dei più piccoli.

- Un **servizio bar gratuito** funzionerà inoltre per tutta la durata della manifestazione, offrendo un ulteriore punto di ritrovo tra visitatori ed espositori in un clima disteso e conviviale.
- Una selezione di promozioni uniche, un ricco concorso **"gratta & vinci"** ed un omaggio in esclusiva per tutti coloro che visiteranno COLFERTexpo 2013.

E a chiudere la manifestazione ci sarà uno degli ambasciatori della comicità italiana!

Per scoprire di più ed essere costantemente aggiornato su tutte le novità di COLFERTexpo 2013, collegati al sito della manifestazione con il tuo smartphone riprendendo il **codice QR** qui a lato.

Scarica la App CW dal sito colfert.com e colfertexpo.it! Ti permetterà di essere sempre informato su tutte le news e gli eventi di COLFERT. www.colfertexpo.it



REGUITTI

Maniglie & Accessori

APRITE CON EDEN

il nuovo maniglione per porte d'entrata



di Ornella
Nicoletto

normative



Occupazione: le ultime novità

Questi ultimi mesi sono stati molto produttivi in materia normativa e hanno introdotto molte novità riguardanti l'amministrazione del personale. Ho pensato, perciò, di elencarle in sintesi con un linguaggio semplice.

DETAZZAZIONE 2012

DPCM 23/03/2012

Il 30 maggio 2012 sulla Gazzetta Ufficiale n.125 è stato pubblicato il DPCM 23 marzo 2012, con il quale viene data attuazione all'applicazione dell'imposta sostitutiva del 10% per l'anno 2012 sulle somme derivanti da incremento della produttività, efficienza organizzativa o altra somma valutata positivamente dall'azienda, solamente se in forza di contrattazione collettiva di secondo livello.

Con il Decreto in esame vengono fissati i nuovi requisiti reddituali ed in particolare:

- l'imponibile assoggettabile ad imposta sostitutiva per l'anno 2012 sarà pari a € 2.500,00;
- il reddito da lavoro dipendente relativo all'anno 2011, dovrà essere stato pari ad un importo massimo di € 30.000,00.

RIFORMA MERCATO DEL LAVORO

Legge n. 92 del 28/06/2012

È stata pubblicata nel **Supplemento Ordinario n. 136 alla Gazzetta Ufficiale n. 153 del 3 Luglio 2012, la Legge n. 92 del 28 giugno 2012**, recante "Disposizioni in materia di riforma del mercato del lavoro in una prospettiva di crescita" (riforma Fornero).

La legge n. 92/2012 si compone dei seguenti articoli:

art. 1: "Disposizioni generali, tipologie contrattuali e disciplina in tema di flessibilità in uscita e tutele del lavoratore";

- art.2: "Ammortizzatori Sociali";
- art.3: "Tutele in costanza di rapporto di lavoro";
- art.4: "Ulteriori disposizioni in materia di mercato del lavoro".

Le disposizioni della legge in esame entreranno in vigore il 18 luglio 2012, salvo specifiche decorrenze previste per determinati istituti.

NUOVI LIMITI DI RED- DITO PER L'ASSEGNO AI NUCLEI FAMILIARI

Circolare INPS n.79 del 08/06/2012

L'INPS, con la Circolare n. 79 dell'8 giugno 2012, ha fornito i nuovi livelli di reddito familiare (ed i corrispondenti importi mensili) per il pagamento dell'assegno per il nucleo familiare, **validi dal 1° Luglio 2012 al 30 giugno 2013**.

I livelli di reddito sono stati rivalutati tenendo conto della variazione percentuale dell'indice dei prezzi al consumo tra l'anno 2010 e l'anno 2011, risultata pari al 2,7%.

MISURE URGENTI PER LA CRESCITA DEL PAESE

Decreto Legge n. 83
del 22/06/2012

È stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 147 del 26 Giugno 2012, Supplemento Ordinario n. 129, il Decreto Legge 22 Giugno 2012, n. 83 recante "Misure urgenti per la crescita del Paese". Tale decreto, pur riguardando norme di carattere economico - finanziario e contabile, contiene alcune novità di interesse per i datori di lavoro privati, riconducibili alla possibilità di:

- beneficiare di un credito d'imposta per le assunzioni a tempo indeterminato di profili altamente qualificati;
- accedere a finanziamenti a tasso agevolato per le imprese della cd. "green economy" che presentino progetti di investimento che comportano un incremento stabile dell'occupazione mediante l'assunzione di giovani a tempo indeterminato.

Il Decreto Legge n. 83/2012 è entrato in vigore "il giorno stesso della sua pubblicazione in Gazzetta Ufficiale" e, quindi, **il 26 giugno 2012**.

CREDITO D'IMPOSTA PER LE NUOVE ASSUNZIONI DI PROFILI ALTAMENTE QUALIFICATI

Decreto Legge n. 83
del 22/06/2012 art. 24

Dal 26 giugno tutte le imprese possono beneficiare di un contributo sotto forma di **credito d'imposta pari al 35% del costo aziendale** sostenuto per le **assunzioni a tempo indeterminato** di personale in possesso di:

- **dottorato di ricerca universitario** conseguito presso un'Università italiana o estera (se equipollente);
 - **laurea magistrale in determinate discipline di ambito tecnico o scientifico.**
- Il comma 3 dell'articolo 24 stabilisce che il credito d'imposta è riconosciuto per il personale impiegato in specifiche attività individuate dalla norma.
- Il credito d'imposta è riconosciuto a tutte le imprese;
 - spetta nel limite massimo di **200.000 euro annui ad impresa**;
 - non ha alcun limite temporale di applicazione.

Per beneficiare del contributo le imprese devono presentare un'apposita istanza e le modalità di presentazione delle domande saranno individuate da un apposito decreto del Ministero dello sviluppo economico emanato entro la fine di Agosto 2012.

OCCUPAZIONE GIOVANILE NELLA "GREEN ECONOMY"

Decreto Legge n. 83
del 22/06/2012 art. 57

L'articolo 57 del DL introduce una norma volta a favorire l'assunzione di giovani, con età non superiore a 35 anni, nel settore della cd. "green economy".

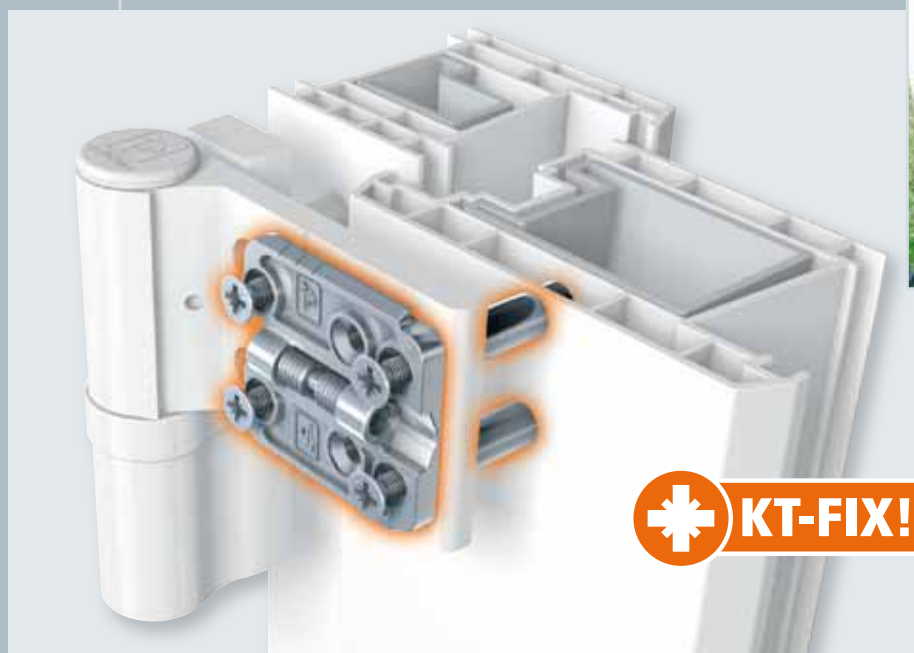
In particolare, è prevista la possibilità di accedere a finanziamenti a tasso agevolato per i soggetti privati che operano in specifici settori individuati dalla norma e che possono essere modificati dal Ministero dell'Ambiente.

La concessione dei finanziamenti a tasso agevolato è prevista a favore delle imprese che operano nei suddetti in determinati settori individuati dalla norma. I finanziamenti hanno durata diversa a seconda dei soggetti richiedenti.



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

Detrazione del 50%: ecco la procedura da seguire



Con la conversione in legge del Decreto Sviluppo e la sua pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale del 12 agosto 2012 divengono ufficiali ed operative la proroga e le modifiche alle detrazioni fiscali del 36% e 55%.

In particolare la detrazione Irpef del 36% sulle ristrutturazioni edilizie effettuate a decorrere dal 26 giugno 2012 viene aumentata al 50% fino al 30/06/2013.

In pratica, ogni 1.000 euro spesi per interventi edilizi sulla propria abitazione ne tornano indietro 500 sotto forma di detrazione dalle imposte, rateizzati in 10 anni. Viene anche incrementato l'importo massimo delle spese agevolate, che passa da 48mila a 96mila euro per la singola unità immobiliare.

Le novità più importanti sono le seguenti:

- non è più obbligatorio spedire la comunicazione al centro operativo di Pescara dell'Agenzia delle Entrate, ma vanno inseriti nell'Unico e nel 730 i dati catastali relativi all'immobile.
- abolito l'obbligo di indicare distintamente il costo della manodopera

nelle fatture per gli interventi di ristrutturazione edilizia.

- **il pagamento delle spese deve essere effettuato esclusivamente tramite un bonifico bancario o postale** nel quale siano indicati:
 - causale del versamento;
 - codice fiscale del beneficiario della detrazione, partita iva o codice fiscale del destinatario del bonifico.

Benefici anche per le imprese edili:

sui bonifici effettuati per pagare lavori la banca applica una ritenuta fiscale del 4% anziché del 10% (per il contribuente non cambia nulla).

Non cumulabilità delle detrazioni:

la detrazione del 50% per gli interventi di recupero edilizio non è cumulabile con l'agevolazione fiscale prevista per i medesimi interventi dalle disposizioni finalizzate al risparmio energetico (detrazione Irpef del 55%).

Cosa deve fare chi ristruttura per fruire della detrazione?

- È necessario indicare nella dichiarazione dei redditi i dati catastali identi-

ficativi dell'immobile e, se i lavori sono effettuati dal detentore, gli estremi di registrazione dell'atto che ne costituisce titolo e gli altri dati richiesti per il controllo della detrazione.

- Essere in possesso dei documenti eventualmente necessari per l'attività edilizia (Dia/Scia, concessione edilizia ecc.), da esibire in caso di verifica.
- Eventuale dichiarazione di consenso del possessore dell'immobile all'esecuzione dei lavori, per gli interventi effettuati dal detentore dell'immobile, se diverso dai familiari conviventi.
- Tutti i pagamenti all'impresa che svolge i lavori o che fornisce i materiali devono avvenire tramite bonifico bancario o postale dal quale risulti la specifica causale del versamento e il codice fiscale di entrambe le parti (le banche hanno appositi moduli per questo tipo di bonifico).
- È necessario conservare:
 - le fatture;
 - le ricevute dei bonifici come prova del pagamento.

Quando vi sono più soggetti che sostengono la spesa, e tutti intendono fruire della detrazione, il bonifico deve riportare il numero di codice fiscale delle persone interessate al beneficio fiscale.

Attenzione: la detrazione non è riconosciuta, e l'importo fruito viene recuperato dagli uffici, quando il pagamento non è stato eseguito tramite bonifico bancario o postale o qualora non si sia in grado di esibire le fatture o le ricevute che dimostrano le spese effettuate.

Per ogni ulteriore informazione si consiglia di consultare il link all'Agenzia delle Entrate qui riportato in QR Code. Per eventuali chiarimenti è possibile inviare una e-mail all'indirizzo marketing@colfert.com



Prospetto riassuntivo principali requisiti dell'agevolazione con le ultime modifiche

Che cos'è

Uno **sconto dall'Irpef pari al 50%** delle spese sostenute per la ristrutturazione:

- importo **max di spesa: Euro 96.000**,
- importo **max di detrazione: Euro 48.000**

L'importo dev'essere indicato nella dichiarazione dei redditi a partire dall'anno successivo ed è **deducibile** in:

- **10 anni** per tutti i contribuenti con **meno di 75 anni di età**;
 - **5 anni** per i contribuenti con **meno di 80 anni**;
 - **3 anni** per i contribuenti con **più di 80 anni**.
- Sui lavori e i materiali è inoltre prevista, di regola, l'aliquota **Iva agevolata al 10%**.

Beneficiari

Tutte le persone fisiche che ristrutturano un immobile posseduto a qualsiasi titolo

(proprietari, locatari o usufruttuari).

Attività e spese ammesse

Tutti gli interventi di **manutenzione ordinaria e straordinaria** per quanto riguarda le seguenti **spese**:

- **progettazione**, consulenza, perizie;
- esecuzione dei **lavori**;
- acquisto dei **materiali**;

- messa in regola degli **impianti** elettrici e a metano;
- relazione di **conformità** dei lavori;
- **imposte** e altri costi burocratici;
- **oneri** di urbanizzazione.

Procedura

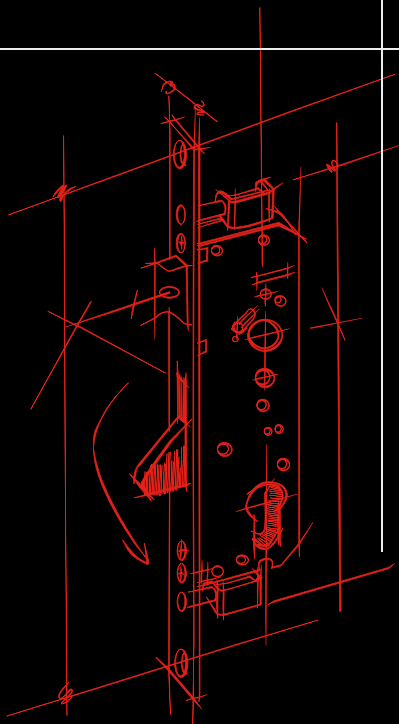
Essere in possesso dei **documenti** eventualmente necessari per l'attività edilizia (Dia/**Scia**, concessione edilizia ecc.), da esibire in caso di verifica. Tutti i **pagamenti** all'impresa che svolge i lavori devono avvenire **tramite bonifico bancario** dal quale risulti la specifica causale

del versamento e il codice fiscale di entrambe le parti (le banche hanno appositi moduli per questo tipo di bonifico).

È importante **conservare**:

- le **fatture**;
- le **ricevute dei bonifici** come prova del pagamento.

QUALITÀ, INNOVAZIONE E MADE IN ITALY IN COSTANTE EVOLUZIONE



Uno showroom anticrisi

Proporre prodotti innovativi che coniugano estetica, comfort e marginalità: la sfida per battere l'immobilismo del settore passa per l'esposizione. Lo showroom COLFERT diventa punto d'incontro per i prodotti i-tech, con un duplice vantaggio a serramentisti e committenti.



FRANGISOLE AD IMPACCHETTAMENTO, villa privata.



PAGGIARIN, sede aziendale: posa di frangisole in facciata con sistema TLT di orientamento della luce, per il direzionamento ottimale della luce diurna.



Installazione di veneziane, con particolare di veneziana su alzante scorrevole Borabloc.

In un Paese sostanzialmente fermo, immobilizzato dal punto di vista economico, investire in una nuova mostra è una scommessa che può sembrare paradossale. Questa lettura è piuttosto "facile", ma anche scontata.

In un mercato lento, stabile, la logica potrebbe sembrare quella di non cambiare, di resistere abbattendo i prezzi e realizzando delle linee di prodotti basic, rispettando così la minore capacità di spesa del cliente.

Ma sotto questa superficie opaca esiste tutto un sottobosco di tendenze opposte che puntano sul mercato "ricco", ancora e anzi più disposto a spendere e a cogliere le opportunità sempre più ghiotte offerte dal panorama edilizio attuale. Chi avrà ragione?

Non si tratta naturalmente di una scelta da operare ad occhi

chiusi ma che dipende da capacità e risorse della singola impresa e dalla sua capacità di proporre prodotti innovativi ed appetibili per la fascia di clientela servita, sfruttando la possibilità di allestire un corner dimostrativo del prodotto che coniughi insieme estetica, comfort, elevate prestazioni e che garantisca un livello di prezzo rispondente alle effettive capacità di spesa del proprio mercato di riferimento insieme ad una marginalità interessante per il rivenditore.

Realizzare uno showroom apporta un miglioramento all'attività del serramentista quando questo si coniuga anche ad un servizio di posa e di assistenza qualificato, che faccia sentire il committente seguito in fase di scelta e di montaggio.

COLFERT offre la possibilità di affiancare all'esposizione dei propri serramenti una gamma di prodotti come i frangisole, le

tende tecniche o le nuovissime tettoie a pale orientabili, abbinati alla competenza di personale tecnico per la valutazione delle esigenze del committente attraverso un sopralluogo in cantiere, la proposta di progetti specifici per l'oscuramento e la posa in opera specializzata.

Lo showroom COLFERT a Dosson di Casier, pensato per il seramentista ed i suoi clienti, permette un approccio "didattico" a prodotti ad elevato contenuto tecnico (frangisole, tende tecniche, automazioni) e ad elementi di design come porte in vetro, blindate e da interni.

Uno spazio nel quale il prodotto si spiega senza bisogno di parole e di schede tecniche anche ai non addetti ai lavori e disponibile contattando semplicemente il proprio agente di fiducia oppure Claudio Vendrame, tecnico COLFERT esperto in sistemi oscuranti ed automazioni.

claudio.vendrame@colfert.com



*Tettoia a lamelle orientabili
"Waterproof", impermeabile all'acqua
e ideale per la protezione solare.*

Il tuo stile personale merita il massimo della personalizzazione.

You-Design!

I prodotti **I-Design**[®], realizzati con attenzione particolare al valore di ogni dettaglio e frutto di un'accorta ricerca di mercato, sono studiati per soddisfare anche le esigenze di gusto estetico del cliente attraverso **la personalizzazione delle finiture**; per tutti i prodotti a catalogo, infatti, potrete scegliere tra una vasta gamma di finiture in alternativa a quelle standard proposte. Una maniglia **I-Design**[®] è un valore vero che dura nel tempo. Oggi è anche la massima espressione della **vostra creatività**.

La FORMA



Ogni accessorio **I-Design**[®] è **intercambiabile** con altri di uguale funzione ma diversa forma: rosette e bocchette, piastre e chiusure possono essere scelte dalla vasta gamma proposta e applicate al prodotto "base" secondo ciò che meglio si adatta al vostro gusto. Potrete scegliere tra gli accessori tondi, quadrati, ovali o rettangolari con lo spessore **H10**, oppure **H3** grazie all'esclusivo **brevetto Filo!**

IL COLORE



Anche il colore può essere personalizzato. I prodotti a catalogo sono disponibili in **più di 15 combinazioni di colori** e, se questo non dovesse bastarvi, possiamo realizzare la vostra **maniglia esclusiva** anche in un **qualsiasi colore RAL**[®].



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...



Una soluzione unica a molte esigenze diverse

Dalla ricerca COLFERT arriva il fermascuro magnetico LORIS

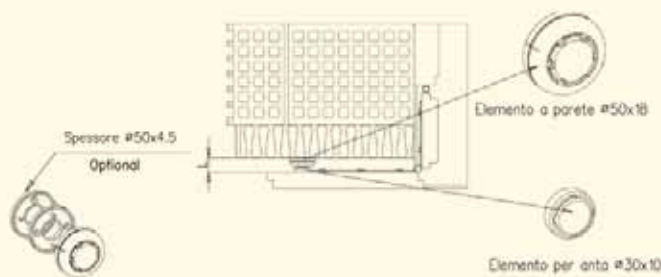
È all'esperienza diretta che si è ispirata la progettazione di un prodotto unico ed innovativo, pensato per rispondere alle richieste del posatore di serramenti.

Nasce così il **nuovo fermascuro magnetico LORIS** che COLFERT, con l'aiuto di installatori esperti, ha ideato per risolvere tutte le problematiche di cantiere.

I vantaggi del ferma persiane LORIS sono molteplici:

- Necessita di sole due viti per il fissaggio
- Con un unico modello vengono risolte tutte le esigenze di cantiere, dal muro normale al cappotto
- Dispone di una dima per velocizzare il montaggio
- Elegante nel muro
- Minimale sullo scuro
- Molto più conveniente dei modelli concorrenti presenti nel mercato.

Chiedi informazioni al tuo agente COLFERT di fiducia e al nostro ufficio vendite.



Inquadra il codice QR con il tuo smartphone e scarica la scheda del prodotto: la semplicità di montaggio di questo ferma persiana ti stupirà.

Gestire un reclamo in maniera corretta

Risolvere il problema e consolidare il rapporto con il cliente



Ogni azienda che abbia un approccio orientato alla qualità punta idealmente a fornire un servizio eccellente ai propri clienti, siano essi interni o esterni.

Tuttavia, nel mondo reale, le cose vanno male e gli errori vengono fatti. E i clienti spesso giudicano il livello di servizio proprio in base a come si risponde ad uno sbaglio. Farlo bene può generare non solo il "perdono", ma anche un passaparola positivo circa l'attività dell'azienda e le abilità delle persone che lavorano in essa. Un aspetto fondamentale da capire quando si ha a che fare con un cliente sconvolto ed irritato per un errore è riuscire a distinguere nettamente tra quelle che sono le sue emozioni e ciò che realmente costituisce il problema.

I clienti possono avere sentimenti forti quando l'azienda, il prodotto o il servizio che essa offre li delude e cercheranno di "scaricarli" su di essa: la risposta è sempre la medesima, ovvero non cadere nella tentazione di trattare con i loro sentimenti ma concentrarsi sulla soluzione del problema.

È utile prendere coscienza di almeno 5 punti da seguire per una corretta gestione del rapporto con il cliente che sta sporgendo un reclamo.

1. Non lasciare che le reazioni emotive del cliente arrivino a voi:

è fondamentale restare al di fuori del circolo vizioso dell'emotività e concentrarsi su una forma di ascolto assolutamente non difensivo, ma attivo e positivo. **Anzitutto dobbiamo essere grati al cliente che sporge un reclamo:** sta ancora tentando di avviare un dialogo con la nostra azienda, anziché abbandonarci a priori. Naturalmente in tale fase i clienti possono fare commenti sprezzanti dettati dall'insoddisfazione: è necessario fare attenzione a non

abboccare all'amo della provocazione.

2. Ascoltare, ascoltare, ascoltare:

fatevi vedere e sentire realmente attenti e coinvolti nell'ascolto. Il cliente vuole sapere che avete cura di lui e che siete interessati al suo problema.

3. Abolire l'espressione "mi dispiace":

è una formula abusata, che tutti utilizzano quando qualcosa va storto e che suona vuota, generica e priva di valore. Quante volte ciascuno di noi si è sentito dire "Mi dispiace, mi dia i dettagli e io risolverò la questione per voi"? E magari senza che poi effettivamente sia dato seguito al reclamo effettuato! Molto meglio dire "Mi scuso per ...", e se davvero si sente il bisogno di usare la parola dispiace, è bene assicurarsi di includerla come parte di una frase completa. "Mi dispiace che Lei non abbia ricevuto tali informazioni come promesso, signor Rossi". (E' sempre buona norma usare il nome del cliente in una situazione difficile, senza però ripeterlo ossessivamente dando l'impressione di aver appena terminato di leggere un mediocre manuale di vendita).

4. Empatia: usare l'Empatia è un modo efficace per affrontare i sentimenti del cliente.

Provare empatia non significa essere d'accordo, ma semplicemente accettare ciò che il cliente sta dicendo e provando. In sostanza il messaggio è "Capisco come ti senti". Ovviamente questa deve essere una risposta vera e sentita, perché il cliente percepirà se l'interlocutore è sincero. Esempi di risposte empatiche possono essere - "Posso capire che sei arrabbiato", o "Intendo perfettamente ciò che vuoi dire". Ancora una volta, queste risposte devono essere genuine.

5. Costruire un rapporto: a volte è utile aggiungere un'altra frase alla risposta empatica, ponendosi in un certo senso nei suoi panni.

"Posso capire come si sente, non piace nemmeno a me essere lasciato in attesa senza una risposta". Questo ha l'effetto di ottenere fiducia dalla parte del cliente e costruire un rapporto. Alcune persone potrebbero obiettare che il cliente, di rimando a una simile risposta, potrebbe ribattere "Perché non fai qualcosa allora?".

La maggioranza delle persone non risponde in questo modo se si rende conto di trovarsi davanti ad una persona ragionevole e premurosa. Se lo fa, l'atteggiamento corretto è continuare ad utilizzare le proprie capacità empatiche e spiegare al cliente cosa si ha intenzione di fare per trovare una soluzione.

"Segnalerò l'accaduto al mio responsabile" o "Farò del mio meglio per garantire che ciò non accada in futuro".

Non è ammesso commettere errori su questi punti: i clienti, siano essi interni o esterni, sono principalmente guidati dalle loro emozioni. È quindi importante imparare ad utilizzare le reazioni umane in qualsiasi interazione, in particolare quando un cliente è demotivato o arrabbiato. Se i clienti apprezzano l'atteggiamento del personale dell'azienda e sentono che l'interlocutore si sta realmente prendendo cura di essi, saranno più propensi ad accettare ciò che vien detto loro e a perdonare gli errori commessi.

Nuovo o restaurato, l'importante è che sia di eccellenza

Continua la rassegna **Identikit** alla scoperta delle realizzazioni di pregio delle aziende partner di COLFERT. Modi di produrre, di progettare e di seguire il cliente differenti, ma accomunati da un'unica caratteristica: l'eccellenza

del prodotto. Vi presentiamo in queste pagine una selezione dei cantieri più importanti del 2012 ed una scheda dettagliata dell'azienda che li ha realizzati. Buona lettura.

identikit



**FALEGNAMERIA
BARADEL srl**

Sede: Via Livenza 3, CEGGIA (VE)
Sito: www.falegnameriabaradel.com
E-mail: info@falegnameriabaradel.it
Telefono: 0421 323127
Data di nascita: 1850
Pubblico servito: privati, architetti,

imprese e P.A.
Bacino geografico servito: Triveneto ed Emilia Romagna. Possibilità di seguire cantieri extra Triveneto in collaborazione con architetti, studi di progettazione ed imprese.

• *Showroom*

150 mq presso la sede aziendale, aperti ad un pubblico di committenti ed architetti.

• *Prodotti realizzati:*

- Finestre e porte finestre in legno;
- profili speciali pensati per il restauro di edifici storici, con realizzazione di serramenti fuori standard: archi, bifore, trifore, gotici;
- portoncini e scuri in legno

• *Prodotti commercializzati*

Arredi ed accessori su misura
Corrimani complementari alla fornitura.

• *Area produttiva*
2000 mq

• *Filosofia aziendale
i punti chiave*

1. Ricerca continua di prodotto e sviluppo di soluzioni con elevate prestazioni ma con design ricercato: massima personalizzazione del serramento nel rispetto delle normative e delle prestazioni richieste in termini di efficienza termoacustica. La particolare attenzione alla differenziazione estetica del prodotto permette di soddisfare ogni nicchia di mercato, realizzando serramenti con profili stretti ma ad elevate prestazioni.

2. Certificazione e formazione sono alla base dello sviluppo delle competenze dell'azienda:

- SOA
- Qualità ISO 9001

- Certificazioni CE in costante aggiornamento, per rispondere alle continue innovazioni in termini di design

3. Assistenza al cliente e posa in opera hanno un valore fondamentale specie in relazione al restauro di edifici storici: al fine di offrire la massima garanzia su questa delicata fase, l'azienda è iscritta all'Albo Posatori Qualificati Legnolegno.



A sinistra. Particolari del restauro di Palazzo Zaia, a Polcenigo: trifore e portone d'ingresso sono state costruite seguendo fedelmente il modello veneziano dell'originale.



Sopra. Agriturismo, Siena: restaurato tra il 2004 e il 2006, presenta serramenti eseguiti fedelmente come quelli esistenti con recupero di vecchia ferramenta di sostegno e chiusura. Colorazione con finitura "OPS" a basso spessore in celestino tipico dei casali senesi.

A sinistra. Fondazione CINI, Venezia: restauro del portale d'ingresso con il recupero della ferramenta originale del '500.



In basso. Comune di Forlì: gli scuri e le finestre ad arco sono state studiate per garantire le massime prestazioni nel rispetto del progetto originale della facciata.

Falegnameria BORLINA

Sede: Via Valentino Brigato 57,
Rosolina (RO)
Sito: www.falegnameriabordina.com
E-mail: bordina2000@libero.it
Telefono: 0426 337270
Data di nascita: 1968

Pubblico servito: privati, artigiani e serramentisti. pubblici.

Bacino geografico servito: privati della provincia di Rovigo. Artigiani, serramentisti e rivendite di tutta Italia per la fornitura di serramenti al grezzo.

• *Prodotti realizzati*

Finestre di forme normali e speciali al grezzo, pronte alla verniciatura:

- oblò;
- bilici;
- alzanti scorrevoli;
- portoncini ad arco.

• *Prodotti commercializzati*

Blindati, porte interne, finestre in pvc, zanzariere.

Area produttiva:

- 1000 mq;
- 7 addetti.

• *Showroom*

60 mq presso la sede aziendale dedicati al privato, ma anche al serramentista che può toccare con mano i prodotti particolari e visitare la produzione.

• *Filosofia aziendale i punti chiave*

1. Specializzazione su finestre non standard con ampia gamma di tipologie: oblò, bilici e forme asimmetriche su misura, senza vincoli e limiti di dimensioni.
2. Elevata rapidità di progettazione e realizzazione dell'infisso.
3. Competitività che si trasferisce al piccolo artigiano rendendolo concorrenziale grazie all'ottimizzazione della produzione: la fornitura di finestre al grezzo, infatti, permette a quest'ultimo di dedicarsi solo alla finitura ed alla posa indipendentemente dal numero di pezzi commissionati.



Oblò a wasistas in mogano meranti laccato bianco



Sopraluce in abete ad arco fisso con raggiera



Finestra a triangolo in abete laccato bianco



Finestra in pino grezzo con apertura normale



Finestra in pino con apertura a bilico



Portoncino d'ingresso blindato con pannello in multistrato okoumè inciso.



Sede: MONSELICE (PD)
Via Argine Sinistro, 4 - 35043
Sito web: www.brunelloloris.com
E-mail: info@brunelloloris.com
Telefono: 0429 74015

Data di nascita: 1968
Bacino servito: Padova Sud, Rovigo.
Pubblico servito: privato, sia per nuove costruzioni che per ristrutturazioni.

- **Showroom**

100 mq nella Z.I. di Monselice, in via Piemonte 9. Dedicato ad un pubblico di committenti orientati ad un prodotto dal design classico/ rustico e moderno.

- **Prodotti realizzati**

- Serramenti in PVC;
- serramenti di forma particolare (arco, trapezio);
- progettazione e realizzazione di portoncini con ante laterali, in sostituzione di basculanti;

- carpenteria: cancelli, ringhiere, inferriate.

- **Prodotti commercializzati**

- Porte interne;
- porte blindate;
- basculanti;
- tapparelle, veneziane e frangisole.

- **Area produttiva**

- 1300 mq;
- 4 dipendenti.

- **Filosofia aziendale i punti chiave**

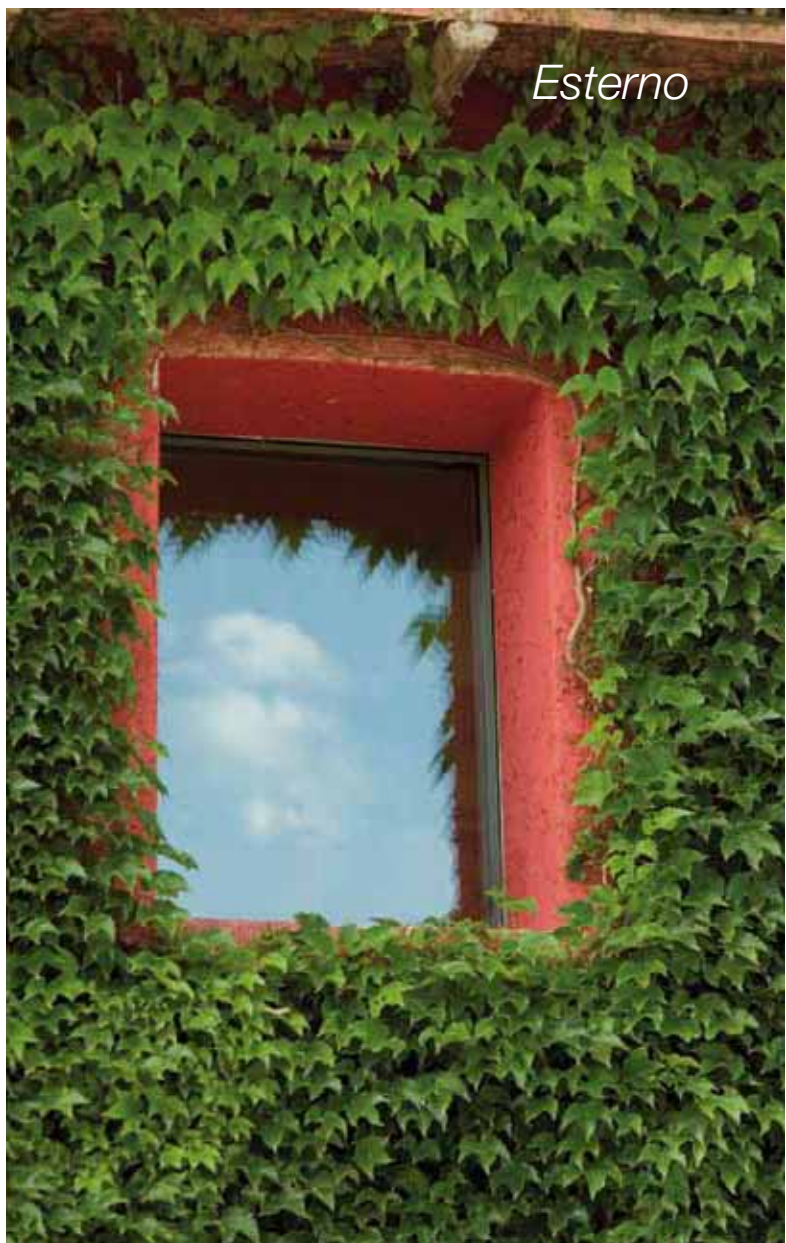
1. Servizio di realizzazione ed installazione in contesti di ristrutturazione rapido, efficiente, sicuro e pulito, con personale interno dedicato alla posa in opera.
2. Misurazione in cantiere, progettazione e sviluppo dei serramenti con particolare cura di ogni fase permettono di soddisfare anche le richieste più particolari.
3. Certificazione CE con risultati ai massimi livelli in termini di tenuta all'aria, acqua, vento e trasmittanza termica.



Interno



Esterno



IAMPIAVEVETRO

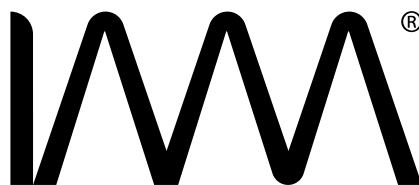
il vetrocamera autoportante che,
con una semplice vite,
**trasforma il tuo infisso di serie
in un serramento tutto vetro.**

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



Sede: Viale Dell'Artigiano, 19
30021 CAORLE (VE)
Sito: www.carnioserramentievetri.it
E-mail: info@carnioserramentievetri.it
Telefono: 0421 210009

Data di nascita: 1967
Bacino servito: Caorle, province di Padova, Venezia, Treviso e Trieste.
Pubblico servito: privati, hotels, strutture ricettive.

• **Showroom**

50 mq dedicati ai privati, per illustrare loro le caratteristiche di serramenti in alluminio e vetri realizzati.

• **Prodotti realizzati**

- Serramenti in alluminio;
- vetri e specchi;
- balaustre e ringhiere in vetro e alluminio.

• **Prodotti commercializzati**

- Serramenti in PVC;
- porte blindate;
- porte interne;
- tapparelle;
- zanzariere e frangisole.

• **Area produttiva**

- 1800 mq;
- 10 dipendenti.

• **Filosofia aziendale i punti chiave**

1. I progetti sviluppati da progettista ed architetto vengono armonizzati e rivisitati dallo

studio tecnico Carnio per massimizzare i risultati in termini prestazionali, valutando la fattibilità e suggerendo soluzioni alternative e/o migliorative.

2. Particolare cura del prodotto in fase di posa in opera, effettuata esclusivamente da personale interno all'azienda, che rispetta i valori e le prestazioni ottenute in produzione.

3. Servizio di garanzia e manutenzione al di là degli obblighi di legge, che fidelizza il cliente e genera un passaparola positivo.



Hotel delle Nazioni • Caorle (VE)
Realizzazione: 2011
Materiali impiegati: serramenti in alluminio alzanti scorrevoli, portefinestre camere lucernari scale, porta automatica ingresso.



Hotel Eden • Caorle (VE)
Realizzazione: 2011
Materiali impiegati: saliscendi motorizzati. Parapetto Ninfa, particolare angolo rampa scale.

International Beach Hotel • Caorle (VE)
Realizzazione: 2012
Materiali impiegati: porte a libro Metalglas PA-250. Parapetto Ninfa.

identikit

DA RIVA



Sede: VIDOR (TV),
Via Giuseppe Sartori, 20
Sito web: www.dgrdariva.com
E-mail: dgr-da-riva@libero.it
Telefono: 0423 987253

Data di nascita: 1867
Bacino servito: Treviso,
Veneto Orientale
Pubblico servito: privati.

• *Showroom*
200 mq a Vidor.

• *Destinatari*
Architetti, progettisti e committenti di fascia medio-alta, non finalizzata all'edilizia condominiale ma allo sviluppo di progetti per residenze di pregio fin dal vano murario.

• *Prodotti realizzati*
- Serramenti in legno e legno/alluminio;
- serramenti a filo, completamente a scomparsa: luce totale in totale sicurezza su qualsiasi metratura;
- alzanti scorrevoli con la possibilità di integrazione

completa a muro, non solo sul nuovo ma anche in ristrutturazione;

- porte interne armonizzate al serramento; grazie ad un modello esclusivo D.G.R. è possibile personalizzare la parte centrale del pannello attraverso la scelta di una stampa su misura;
- scale e rivestimenti per blindati.

• *Prodotti commercializzati*
- Zanzariere, tende e prodotti tecnici con possibilità di scomparsa totale;
- porte blindate;
- serramenti in PVC per il completamento delle forniture;
- pavimenti finiti, in linea con arredamenti e scuri.

• *Area produttiva*
1000 mq

• *Filosofia aziendale - i punti chiave*
1. Approccio proattivo, ideazione di prodotti che precorrono i tempi grazie alla prototipazione spinta che spesso sfocia in una collaborazione diretta con i fornitori di materiali.
2. Progettazione in sinergia totale con il progettista e l'architetto, per offrire un serramento che si integri fin dalla fase di progettazione con il sistema vano murario/marmi/luci/isolamento.
3. Sicurezza ed efficienza term-acustica di serie, grazie alla continua ricerca di prodotto e all'utilizzo di vetrocamere, guarnizioni ed accessori ai massimi livelli qualitativi.





Sede: CONCORDIA SAGITTARIA (VE),
Via Alte 18
Sito web: www.flaborea.it
E-mail: info@flaborea.it
Telefono: 0421 271306
Data di nascita: 1963

Bacino servito: Veneto Orientale,
Friuli.

Pubblico servito: privati, architetti
ed imprese edili storicamente legate
all'azienda.

• **Prodotti realizzati**

- Serramenti in legno;
- finestre in legno - alluminio;
- finestre in legno - metallo.

• **Prodotti commercializzati**

- Porte blindate;
- porte interne
- zanzariere, frangisole e veneziane.

• **Area produttiva**

- 1.300 mq;
- 9 dipendenti;
- una squadra di posatori qualificati per il montaggio.

• **Filosofia aziendale
i punti chiave**

1. Innovazione di prodotto parallela all'innovazione nella vendita: per soddisfare le richieste del cliente infatti l'azienda deve essere dimensionata in modo da poter interpretare le sue esigenze ed esaudirle, in quanto l'acquisto del serramento costituisce un momento importante, volto alla scelta di un bene durevole ad elevate prestazioni. Il cliente deve essere guidato dal venditore per essere perfettamente consapevole.

2. Differenziazione di prodotto e flessibilità per servire un pubblico a 360°: il serramento in legno diviene un bene su misura, altamente personalizzabile ed armonizzabile con le richieste del cliente, che viene veicolato nella scelta attraverso un attento studio del progetto nel quale si inserisce.

3. Garanzia della qualità del prodotto e del servizio: l'azienda garantisce al cliente un servizio di qualità non solo nel processo che va dalla scelta, alla progettazione ed alla posa, ma offrendo un'assistenza post-vendita attenta e costante.





Sede: BREDA DI PIAVE (TV), Via Delle Industrie 18
Sito web: www.impronta.info

E-mail: impronta@impronta.info
Telefono: 04226066
Data di nascita: 2001

• *Bacino servito*

- Vendita diretta attraverso showroom e agenti: Veneto Orientale, Friuli Venezia Giulia.
- Rivendite (showroom plurimarca): Emilia Romagna, Lombardia, Liguria, Toscana, Calabria
- Collaborazioni con architetti in Russia, Grecia, bacino del Mediterraneo e Canada.

• *Pubblico servizio:*

Clientela privata di fascia medio – alta, che si affida quasi esclusivamente ad architetti e/o studio tecnico per lo sviluppo del proprio progetto e delegando ad esso ed al serramentista la ricerca delle risposte progettuali, tecniche e funzionali, attribuendosi esclusivamente la scelta delle soluzioni estetiche.

• *Showroom*

- 400 m² a Breda di Piave (TV), presso la sede aziendale;

- 200 mq ad Oderzo (TV);
- 280 mq a Pordenone.

• *Prodotti realizzati:*

- 3 linee di serramenti in legno in stile contemporaneo, declinate secondo 3 differenti profilature (68 – 80 – 92);
- 2 linee di serramenti in legno dedicate al restauro conservativo;
- 4 linee dedicate alle finestre in legno/alluminio, pensate non solo per il nuovo ma anche per i restauri su palazzi storici;
- infissi tuttovetro, telaio invisibile: finestre con vetri di prestazioni elevate in termini di sicurezza e tenuta termoacustica, che cancellano i punti di attacco tra anta e telaio;
- 7 linee di porte interne, dalla porta di design con inserti in vetro, plexiglas, alluminio, acciaio, alle porte tradizionali con ante lisce, attraverso un'ampia gamma di soluzioni;
- 5 linee di scuri in legno.

• *Prodotti commercializzati:*

- Sky frame;
- porte blindate;
- tapparelle, zanzariere e frangisole;
- scuri in alluminio;
- basculanti e portoni sezionali.

• *Area produttiva*

- 60 dipendenti;
- squadre interne dedicate alla posa, specie per i cantieri più complessi, affiancate a personale esterno qualificato.

• *Filosofia aziendale, i punti chiave*

1. Servizio totale e responsabilità verso il cliente, dall'ingresso in showroom alla fase di posa e per tutta la vita del serramento fino alla sua dismissione; cura dei dettagli del prodotto, anche quelli NON percepibili, che garantiscono nel tempo la funzionalità e le prestazioni dell'infisso.
2. Interfacciamento e sinergia completa con le altre realtà coinvolte nella gestione del cantiere: impresa edile, marmista, elettricista ed idraulico collaborano con il serramentista per offrire al committente un pacchetto chiavi in mano con la medesima qualità in ogni area geografica servita, con l'impiego di personale dedicato.
3. Sviluppo tecnico di progetti su misura, a partire dalla richiesta di cliente ed architetto, con disegni di bozza dedicati ed esecutivo, che si affiancano alle linee di prodotto esistenti.
4. Garanzia del sistema "IMPRONTA EVOLUTION": 10 anni di garanzia su ferramenta, vetro ed incolaggio e fino a 10 anni sulla verniciatura a seconda delle tipologie e delle linee di prodotto.

Finestrati Coll. MAXIMA 90 in Rovere bicolore, realizzati per una Villa in Romania in cui spiccano le particolari lavorazioni barocche, le applicazioni sui vetri. Alcuni finestrati sono realizzati curvi in pianta per plasmare l'infisso all'involucro che li contiene. Cantiere: Campina (Romania). Realizzazione: 2011-2012



Finestra Proxima che si caratterizza per l'estrema eleganza e pulizia del profilo e rappresenta un perfetto connubio tra estetica, funzionalità e sicurezza. L'assenza di coprifilo sia interno che esterno e il telaio in alluminio a scomparsa in un falso telaio di apposita costruzione contribuiscono a minimizzare la finestra con l'involucro che la contiene.

Proxima è ideale per case a basso consumo energetico in quanto permette di raggiungere un ottimo isolamento termico (fino a $U_{w}=0,88 \text{ W/m}^2\text{k}$) e acustico, grazie alle due camere, al profilo distanziatore termicamente migliorato e al gas argon. Cantiere: Porto Cervo, 2011





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:	Velocità in rapido:
asse X: 3500 mm	asse X: 70 m/min
asse Y: 380 mm	asse Y: 30 m/min
asse Z: 353 mm	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: Via Campo Sportivo 3,
Ariano nel Polesine (RO)
Sito: www.costruzionimetalliche.it
E-mail: amministratore@costruzionimetalliche.it
Telefono: 0426372132

Data di nascita: 1947
Bacino servito: Ferrara, Bologna, Mantova, Trieste.
Pubblico servito: privato, edilizia commerciale ed industriale, opere pubbliche.

• *Interlocutore*

Committente diretto, ingegnere, architetto, progettista

• *Showroom*

50 mq dedicati al privato, un campionario della produzione realizzata con i diversi profili.

• *Prodotti realizzati*

- Infissi in alluminio (scuri e finestre): profilo Schüco, Sapa, Domal, AluK;
- infissi in ferro con profilo Palladio, Jansen;
- carpenteria: balaustre, scale, tettoie, gazebo, recinzioni;
- facciate continue in alluminio con profilo Schüco, dedicate ad una clientela commerciale.

Porto Viro, Biblioteca Comunale: realizzazione dei nuovi serramenti in fase di restauro del corpo centrale preesistente e sviluppo della facciata con veneziane sul nuovo corpo di sale di lettura.



• *Prodotti commercializzati*

- Porte interne e blindate;
- portoni sezionali Hormann;
- tende da sole e frangisole.

• *Area produttiva*

- 800 mq;
- 11 dipendenti, compresa la squadra di posa interna all'azienda.

• *Filosofia aziendale i punti chiave*

1. Ricerca continua di prodotti innovativi, all'avanguardia, investimento su una serie di fronti:
 - domotica;
 - antieffrazione: sicurezza, tema caldo degli ultimi tempi, attraverso l'impiego di ferramenta di sicurezza e l'integrazione di sistemi di allarme nel serramento;
 - fotovoltaico: attenzione all'aspetto energetico grazie all'integrazione nelle facciate continue.

Realizzazione della facciata d'ingresso per la nuova sede Sant'Agostino Ceramica (FE)



2. Progettazione attenta al conseguimento dell'efficienza energetica, massima cura nella realizzazione dei giunti di posa per eliminare ponti termici che permettono di conseguire prestazioni elevate e di accedere ai bonus fiscali previsti per il risparmio energetico.
3. Garanzia sulla durata del serramento grazie all'esperienza pluriennale ed alle informazioni sulla manutenzione trasmesse al cliente in fase di scelta dell'infisso.

Particolari di alzanti scorrevoli tutto vetro ed ingressi su ville private, Trieste e Polesine.





**PAGGIARIN
COSTRUZIONI
METALLICHE srl**

Sede: Via del Commercio 4,
Montegrotto Terme (PD)
Sito: www.flickr.com/paggiarinsrl
E-mail: paggiarinsrl@gmail.com
Telefono: 049 793876
Data di nascita: 1998

Bacino servito: Veneto Orientale,
zona Termale Euganea
Pubblico servito: privati e
committenti legati al settore
turistico, hotel, impianti termali,
locali pubblici.

• *Interlocutori di riferimento*
Architetti, ingegneri,
committenti.

• *Prodotti realizzati*

- Serramenti in alluminio,
acciaio, inox, cor-ten;
- carpenteria in genere:
cancelli, recinzioni,
balaustre, coperture, scale;
- realizzazioni speciali in
inox 316;
- facciate e strutture
metalliche su misura.

• *Prodotti commercializzati*

- Frangisole;
- tapparelle;
- filtranti e tende tecniche;
- zanzariere.

• *Area produttiva*

800 mq.

• *Addetti*

5 interni + 2 collaboratori esterni
qualificati per la posa in opera.

• *Filosofia aziendale
i punti chiave*

1. Finiture e dettagli di pregio,
massima qualità del prodotto
realizzato dalla progettazione,
in sinergia con l'architetto
e lo studio tecnico, alla posa.
2. Garanzia sul prodotto per offrire
un servizio eccellente che vada
oltre la fase di vendita,
per seguire il cliente nel tempo,
fidelizzandolo e non abbandona-
andolo al di là degli obblighi
di legge.
3. Posa in opera effettuata
esclusivamente da personale
qualificato e comprensenza in
cantiere di un responsabile di
produzione, per massimizzare
i risultati del prodotto in
termini termoacustici.

*Un imponente alzante scorrevole che, grazie alla
progettazione di un sistema di binari esterno
all'abitazione, si apre totalmente scorrendo all'esterno
della struttura e permettendo un'apertura
panoramica della stessa (si noti il taglio presente
a sinistra dell'anta, sul tetto dell'edificio).*



*Realizzazione di una struttura a pagoda per hotel di
Montegrotto Terme, totalmente panoramica e con par-
ticolare lanterna alla sommità, che accoglie al proprio
interno una delle piscine dell'area wellness.
I materiali impiegati garantiscono la perfetta resisten-
za alla corrosione ed all'elevata umidità dell'ambiente.*



*Particolari di ingressi per hotel
ed esercizi commerciali
in inox e vetro*



*Facciata della sede di Paggiarin sulla quale è stato
installato un frangisole con sistema TLT, che permette
di orientare le lamelle in due direzioni distinte*



Sede: JESOLO (VE), Via E. Borsanti, 4
E-mail: falpaludetto@gmail.com
Telefono: 0421 951302
Data di nascita: 1957
Bacino servito: Venezia, Treviso,

Friuli Venezia Giulia
Pubblico servito: clientela privata, sia per nuove costruzioni che per restauri

- **Showroom**
150 mq a Jesolo

- **Destinatari**

Privati che, attraverso il passaparola positivo, cercano il serramento ed i complementi ideali per la loro nuova abitazione o per la ristrutturazione dell'esistente.

Annualmente l'azienda organizza, nel mese di agosto, una "open house" alla quale vengono invitati clienti, fornitori ed architetti per presentare i prodotti e promuoverne l'immagine.

- **Prodotti realizzati**

- Serramenti in legno (finestre e scuri);
- porte interne;
- arredi in legno e mobili su misura;
- scale.

- **Prodotti commercializzati**

- Porte blindate;
- tapparelle, zanzariere ed oscuranti

- **Area produttiva**

- 1.600 mq;
- 15 dipendenti.

- **Filosofia aziendale i punti chiave**

1. Cura del cliente ed assistenza nella fase di decisione attraverso l'informazione accurata sulle caratteristiche dei materiali e della manutenzione che essi richiedono e la visita preliminare in cantiere per la ricerca delle soluzioni valutandone le esigenze specifiche.
2. Massima attenzione alla sicurezza dell'infisso, sfociata in una campagna di sensibilizzazione in cooperazione con il Comune di Jesolo.

3. Scelta di materiali di alta qualità e di fornitori qualificati, affidabilità delle forniture e delle certificazioni degli stessi (es: Siegenia, blindati, maniglie), preparazione di preventivi dettagliati e ricchi di informazioni legate a ciclo di verniciatura, tipo di vetro e di ferramenta impiegati, punti di chiusura per dare ampia informazione e possibilità di comparazione.

4. Assistenza post-vendita: dopo 5-6 mesi viene effettuato un ulteriore tagliando del serramento, unitamente al trasferimento al cliente di tutte le informazioni necessarie ad una corretta manutenzione nel tempo.

Particolare realizzazione di vetrate con sormonto di finestra ad arco ribassato. Venezia, trifore realizzate su cantiere di restauro conservativo in palazzo storico.



Particolare da restauro in villa, porta d'affaccio sul terrazzo riprodotta fedelmente all'originale.



Villa privata, arredi e scalone disegnati e realizzati in sinergia con lo studio di architettura.





Sede: CAERANO SAN MARCO (TV),
Via Paolo Viganò 2
Sito web: www.pozzobon.it
E-mail: info@pozzobon.it
Telefono: 0423 85302
Data di nascita: 1972

Bacino servito: Treviso, Padova,
Vicenza
Pubblico servito: clientela privata,
sia per nuove costruzioni che per
restauri.

• **Showroom**
300 mq a Caerano San Marco.

• **Destintari**
Uno spazio pensato non solo per il privato, ma anche per un pubblico di tecnici e progettisti accompagnati dal committente, in modo da far toccare a quest'ultimo le innovazioni spiegandogli passo per passo le peculiarità del serramento.

• **Prodotti realizzati**

- 3 linee di serramenti in legno, declinate secondo 3 differenti profilature (68. 72. 92);
- 1 linea dedicata alle finestre in legno /alluminio;
- 2 linee pensate per le esigenze di restauro conservativo;
- portoncini su disegno con pannelli ad elevata tenuta termica e fonoassorbente;

- porte interne su disegno;
- scuri in legno.

• **Prodotti commercializzati**

- Tende tecniche, oscuranti, tapparelle e frangisole;
- scale;
- porte blindate;
- porte interne in laminato.

• **Area produttiva**

- 2400 mq;
- 18 dipendenti.

• **Filosofia aziendale i punti chiave**

1. Costante attenzione alle performance del serramento in termini di tenuta all'aria, acqua e vento, attraverso l'impiego sistematico di soglie a taglio termico e punti di chiusura rinforzati.
2. Sinergia con il progettista nel progredire del lavoro fin dallo studio della sua fattibilità e dalla fase preparatoria su carta; il serramento viene disegnato di concerto con l'architetto o

il tecnico in modo da integrare nel modo più efficace, a livello di spazi, tutto ciò che farà parte del sistema "finestra" (frangisole, zanzariera, etc).
3. Massima precisione del preventivo, che deve permettere al committente la perfetta consapevolezza della fornitura e garantire la corrispondenza con il budget di spesa disponibile.

Villa, Altivole: Finestra in larice con scuri ad ante rigide con ferramenta in ottone.



Casa privata, Veduggio: Finestra da restauro in abete spazzolato con laccatura a pennello.



Alzante scorrevole con ombreggiamento esterno mediante frangisole esterno motorizzato e guida a pavimento con taglio termico.



Ingresso personalizzato con apertura a bilico: Permette di realizzare un'anta unica su fori di grandi dimensioni.



Porte interne con vetri satinati lavorati, personalizzabili e disponibili in diverse tipologie di apertura. Porte interne in legno con varie essenze, realizzate con cassa a maestà e cerniere a scomparsa.



punto di vista di...



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



Forza nel dettaglio si riferisce alle soluzioni particolari nelle varie fasce di produzione. Haustüren-Ring offre soluzioni per numerosi dettagli. Per un'ottima ventilazione posteriore delle battute di vetro, il telaio in acciaio è forato sia dalla parte superiore che da quella inferiore.

In combinazione con i listelli in legno massiccio utilizzati nell'anima del pannello, si garantisce la funzionalità della ventilazione delle battute di vetro indipendentemente dalla forma, grandezza e posizione della finestratura, nonché senza finestratura.

Questo è particolarmente raccomandato per le nuove costruzioni o in luoghi con un clima molto umido, quali città lagunari.

Anche nei casi in cui il portoncino preveda un arco tondo o un arco ribassato, il telaio in acciaio prosegue su tutti i quattro lati. Il telaio verrà progettato in accordo con la forma del portoncino e adattato con delle saldature.

Il mercato di oggi richiede delle soluzioni di portoncini sempre più alti. Con il pannello "Haustürrohling", con uno spessore di 68 mm, riusciamo a soddisfare delle richieste fino ad un'altezza di 4 metri. Naturalmente verranno rispettate le fresature successive. Se lo si desidera, durante la produzione del pannello, possono essere presi in considerazione eventuali passaggi di cavi elettrici con delle tubature vuote nell'anima del pannello.

I pannelli della Haustüren-Ring sono disponibili con spessori a partire da 68 fino a 98 mm, in passaggi da 5 mm.

Forza attraverso il servizio è un'altra caratteristica della Haustüren-Ring GmbH.

"Con il nostro impianto CNC tante richieste da parte dei clienti possono essere realizzate immediatamente", dice Rolf Baier, direttore della Haustüren-Ring. "Su richiesta del cliente possono essere realizzate diverse e particolari battute, fresature di cerniere e serrature, nonché finestrature di forme semplici o particolari."

Ma non è tutto. La Haustüren-Ring può fornire, in abbinamento alla finestratura realizzata, il fermavetro nell'essenza di legno desiderata o la cornice in acciaio inox. Per assistere nel miglior modo possibile i clienti di tutta l'Europa, sono stati effettuati numerosi test per la marcatura CE. I clienti della Haustüren-Ring GmbH possono, seguendo un processo molto semplice, chiudere un contratto Cascading CE. In questo modo verranno messi a disposizione del cliente tutte le certificazioni ed i risultati delle prove.

Le numerose prove e test effettuati danno al cliente la possibilità di scegliere tra una vasta gamma di serrature, guarnizioni e geometrie di battute.



Ulteriori informazioni riguardo i pannelli della Haustüren-Ring direttamente da Susi Kurzen, telefono 0422-498761, susi.kurzen@colfert.com



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

Customer Relationship Management: il tesoro che brilla nei momenti bui

Utilizzare meglio ciò che già abbiamo per scoprire nuove opportunità.



Per superare i momenti di difficoltà, le aziende spesso dimenticano di avere *un patrimonio prezioso* a cui attingere: *le informazioni relative alle relazioni intrattenute con i clienti e con i potenziali tali*. Spesso, però, non riusciamo a concepire questo insieme eterogeneo di dati come un unico e prezioso bene, perché separati e depositati in luoghi e supporti disparati (diversi file, faldoni, programmi, reparti, uffici ...). Al contrario, conservare, sintetizzare e analizzare queste informazioni attraverso un unico strumento, permetterebbe alle imprese di valorizzare un tale patrimonio, fonte di preziose e inaspettate opportunità.

Non contatti ma informazioni

Il *Customer Relationship Management* è prima di tutto un approccio manageriale che pone il cliente al centro dell'attenzione, nella consapevolezza che il mercato è fatto di persone con le quali è di fondamentale importanza costruire relazioni durevoli, essendo in grado di soddisfarne e anticiparne i bisogni peculiari. Per estensione, *CRM* è il termine utilizzato per indicare *i sistemi informatici*, basati su tecnologia client/server o più spesso

dispone di un quadro chiaro e completo dei contatti in essere (clienti o prospect); grazie all'utilizzo di uno strumento di questo tipo, è anche facilitato nel rimanere concentrato tanto sull'acquisizione di nuovi clienti quanto sul mantenimento della soddisfazione di quelli esistenti, per gestire con efficacia le relazioni e cogliere al meglio le opportunità di vendita.

Opportunità: l'invisibile che diventa visibile

Premesso che ogni sistema dovrà essere configurato in base alle peculiari esigenze ed obiettivi di ogni contesto aziendale, tipicamente il CRM è lo strumento che permette di *avere a disposizione in forma omogenea i dati su clienti o prospect provenienti da ogni area di intervento* (telefonate, e-mail, offerte, ordini, reclami, richieste di assistenza ecc..) o *base dati aziendale* (come il software gestionale), anche tramite l'automatizzazione della raccolta di alcune informazioni e dello svolgimento di determinati processi; in ogni caso un sistema CRM permette di classificare ogni soggetto e ottenere un quadro completo della situazione dal punto di vista marketing e commerciale.

web, che supportano queste tipologie di strategie e che non configurano un semplice elenco di contatti, *ma raccolgono e organizzano tutte le informazioni ad essi relative*; in questo modo il personale aziendale (forza vendita, marketing, direzione)

Generalmente l'architettura di un sistema CRM si articola in moduli che, collegati tra loro, oltre a fornire in pochi click una visione completa della situazione di mercato, consentono anche di analizzare separatamente e in dettaglio tutte le informazioni disponibili. Inoltre, i sistemi più completi consentono anche di gestire, monitorare e misurare le campagne marketing multicanale realizzate dall'azienda (email, social media, telemarketing, ecc.). In questo modo diventa molto più semplice scoprire opportunità che prima, con dati separati e non collegati, erano impossibili da decifrare.

Tre "preziosi" vantaggi

La massimizzazione delle opportunità commerciali e relazionali permessa da un sistema CRM poggia su tre essenziali pilastri:

1. *gestione omogenea delle attività della forza vendita, del marketing e dei servizi post vendita*, favorendo anche una maggiore condivisione tra i reparti aziendali;
2. maggiore facilità nell'individuazione di *nuovi clienti* e sostegno al processo di *fidelizzazione* di quelli esistenti, grazie all'alimentazione di uno storico delle operazioni effettuate;
3. *riduzione dei costi di gestione* dei processi, in quanto l'automatizzazione nell'organizzazione delle informazioni permette di guadagnare tempo e, quindi, denaro.

Per questo i sistemi di *Customer Relationship Management* non potevano mancare nell'offerta di Nordest Informatica, da sempre orientata all'organica soddisfazione delle esigenze di gestione delle aziende.

L'*Information Technology* aiuta, pertanto, a portare alla luce tesori rimasti per troppo tempo nascosti, nelle vostre stesse aziende.



di Viviana
Surian

appuntamento

Un ottobre in fiera: 3 eventi per un'unica settimana

Sono ben 3 le fiere di settore che si sovrapporranno nel corso del prossimo mese. Due di esse, SAIE e MADE, ripetono l'esperienza del 2011 scegliendo nuovamente la via della concorrenza diretta, mentre insolita appare la strada di SICAM di Pordenone, che sceglie anch'essa di collocarsi nella stessa settimana.

La cosa appare tanto più bizzarra alla luce degli accordi tra i soggetti maggiormente interessati, cioè le Regioni e le Associazioni fieristiche nazionali, che hanno visto l'istituzione presso il Ministero di un Tavolo per il coordinamento del sistema

fieristico nazionale con l'obiettivo di favorire lo sviluppo equilibrato dell'offerta fieristica italiana di rilievo internazionale e la sua valorizzazione attraverso l'armonizzazione delle politiche di sviluppo settoriali/territoriali: nelle parole del Vice Ministro allo Sviluppo Economico, si tratta di un obiettivo al quale tendere per conseguire risultati di medio-lungo periodo e volto proprio a coordinare gli investimenti evitando di alimentare la sovrapposizione di eventi, che non producono valore aggiunto al sistema nazionale e disorientano l'utenza estera.

MADE_{expo}

Milano Architettura Design Edilizia

17-20 OTTOBRE 2012,
Milano, Fiera Rho
Milano Architettura Design Edilizia
www.madeexpo.it



18 - 21 OTTOBRE 2012,
Bologna
Salone Internazionale dell'edilizia
www.saie.bolognafiere.it



17-20 OTTOBRE 2012,
Pordenone, Salone Internazionale Componenti, Semilavorati e Accessori per l'Industria del Mobile.
www.exposicam.it



premio
**KLIHAHOUSE
trend 2012**



ISODFSYSTEM

DISPONIBILE ANCHE PER INFISSI CENTRO MURO

LA SOLUZIONE CHE ELIMINA IN MODO TOTALE I PONTI TERMICI IN PROSSIMITA' DEGLI INFISSI E MIGLIORA LE PRESTAZIONI ACUSTICHE

ISODFSYSTEM è un'insieme di soluzioni composte da:

- **CASSONETTO DF** con valori U significativi e performance acustiche
- **IN-FINITO DF** con sistema a taglio termico nel controtelaio che ne esalta le caratteristiche prestazionali
- **4° LATO** per soglia avanzata: soluzione concepita per eliminare il grosso problema legato alla trasmittanza termica del marmo o pietra, materiali usati spesso nelle nostre abitazioni.

La soluzione ISODFSYSTEM in abbinamento al sistema di posa DF & SWS di Soudal, è stata sottoposta a TEST di tenuta all'acqua secondo norma UNI EN 1027/00 e UNI EN 12208/01 ottenendo risultati che sono in grado di soddisfare qualunque richiesta. TEST acustico secondo norma UNI EN ISO 10140-2 e UNI EN ISO 717-1 dove l'indice di valutazione del potere fono isolante ottenuto è di oltre 45 dB Rw.

Prestazione che premia il sistema DF qualificando le abitazioni, offre al progettista una soluzione in grado di risolvere le problematiche termiche, acustiche e di tenuta all'acqua, che il foro finestra potrebbe presentare.

Cassonetto avvolgibile con zanzariera

Profilo in Pvc per taglio termico spalla IN-FINITO



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

SAIE 3 il quanto di sfida a MADE expo

SAIE 3

Data e luogo

28 febbraio - 2 marzo 2013,
Bologna.

Caratteristiche:

salone internazionale della filiera di produzione del serramento e delle finiture d'interni ed esterni.

La rivalità tra Milano e Bologna, la sensazione della città felsinea di essere stata defraudata del suo storico appuntamento con il mondo del serramento, l'eco del SAIEDUE che dal 2007 non si è ancora spento non potevano che portare a questo: il lancio di un nuovo format fieristico tutto dedicato alla filiera dell'infisso, dai componenti al prodotto finito.

Format nuovo a partire dal ripensamento delle richieste economiche e dalla formulazione di pacchetti ad hoc per gli espositori, del tutto assenti all'epoca della storica SAIEDUE, la cui onerosità finiva per scoraggiare la presenza di aziende di medie dimensioni a favore di una presenza massiccia dei titani del settore. Una tendenza che nel corso degli ultimi anni, complice la congiuntura, è andata costantemente invertendosi fino ad arrivare alla filosofia dello "Small is beautiful", caldeggiata da Fiera Bolzano, nella quale si riassume la volontà dell'ente fieristico di incoraggiare la pluralità di espositori con stand di dimensioni più contenute, piuttosto che la presenza di padiglioni monopolizzati da enormi cattedrali d'immagine.

Molte aziende, in special modo quelle vicine al mondo del PVC, hanno già manifestato la loro volontà di presenziare a questo evento. Riusciranno Bolzano e Bologna ad erodere la presenza del mondo del serramento al MADE di Milano? La domanda rimane aperta. Appuntamento ad aprile per la risposta.

KLIMAINFISSO 2013

anche COLFERT tra gli espositori della nuova manifestazione atesina

E-commerce, novità di prodotto, COLFERTexpo 2013: ecco i temi che caratterizzeranno lo stand Colfert a Bolzano

Data e luogo di nascita:

7-9 marzo 2013, Bolzano.

Caratteristiche: salone biennale dedicato al dialogo tra il serramentista del Nord Italia ed i produttori di profili, ferramenta ed accessori per finestre, porte e facciate.

Segni particolari: non presente il prodotto finito.

È questa la carta d'identità di KLIMAINFISSO, l'evento nato dall'idea di Fiera Bolzano per offrire agli operatori del settore, in primo luogo ai serramentisti, una piattaforma informativa unica che neutralizzi la frammentazione attuale, e funga da punto d'incontro per la presentazione delle innovazioni in un settore ricco di novità tecnologiche. Con KLIMAINFISSO, Fiera Bolzano intende dunque mettere a punto una vetrina di riferimento nazionale per un settore che ha grandi potenzialità future, se si pensa che le recenti ricerche indicano che entro 3 anni ben il 60% degli italiani intende riqualificare la propria abitazione e che un italiano su tre non è soddisfatto dei propri serramenti. Fiera Bolzano si presenta dunque come location naturale per richiamare in fiera gli operatori del settore interessati ad informarsi sulla novità e sulle tendenze del mercato degli infissi: la regione funge da ponte tra nord e sud in un contesto bilingue ed è in grado di attirare una parte di visitatori anche dall'estero data la vocazione di questo Ente fieristico, a livello nazionale, come organizzatore di successo di fiere su tematiche innovative e ad elevato contenuto tecnologico; il marchio "klima" è garante di efficienza energetica, innovazione, qualità.

COLFERT sarà presente a KLIMAINFISSO con un proprio stand nel quale verranno presentate tra le molte novità, le nuove linee di prodotto legate ai pannelli per portoncini ed alle automazioni per infissi.

Ma la presenza alla manifestazione sarà soprattutto l'occasione per il battesimo, in un contesto d'eccellenza a livello nazionale, del nuovo portale e-commerce di COLFERT, che vedrà la luce proprio nel 2013 e che sarà uno dei *leit motiv* della sesta edizione di COLFERTexpo.



**Giovedì 27 e venerdì
28 settembre**
COLFERT e LEGNOLEGNO
organizzano in sinergia
un corso di Qualifica-
zione professionale
per gli installatori di
serramenti esterni.

La posa? Solo se certificata, grazie!

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 sia in termini di "soddisfazione del cliente", che in termini di adempimenti legislativi.

A chi si rivolge il corso per Posatori?

I 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 Qualificati LegnoLegno.

Ciò gli permetterà di differenziarsi dalla concorrenza e dimostrare più competenza 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:** 27 e 28 settembre 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

**installatore
Qualificato**



ALBO LEGNOLEGNO



Modulo di adesione al corso di Qualificazione professionale per gli installatori di serramenti esterni.

27 e 28 settembre 2012 • COLFERT S.p.A. • via dei Mille 32, Preganziol (TV)

Cognome e Nome _____

Azienda _____ Ruolo _____

Via _____

Città _____

Tel _____ Fax _____

E-mail _____

Partita IVA _____

IBAN (per Ri.Ba.) _____

Data _____ Firma _____

I VANTAGGI CHE COLFERT TI OFFRE

Una quota d'adesione agevolata:

- il corso viene offerto ai clienti COLFERT alla quota speciale di **€ 480 + IVA** per ogni partecipante.
- Ad ogni partecipante verrà riconosciuto un bonus di **€ 100** per l'acquisto di schiume e sigillanti in COLFERT.
- Il tesserino annuale, del valore di **€ 100**, per il primo anno è in omaggio da parte di COLFERT.

Per iscriversi è necessario compilare il modulo in ogni sua parte e spedirlo via fax allo **0422 498725** oppure via e-mail a: **marketing@colfert.com**

Privacy-tutela dati personali

Il sottoscritto dichiara di aver preso visione dell'informativa ai sensi dell'art. 13 D.Lgs. 196/2003 ed esprime consenso affinché i propri dati possano essere trattati nel pieno rispetto della legge sopra richiamata. Barrare la casella in basso:

Sì, acconsento.

Motorizzazione per

ALZANTI SCORREVOLI e PORTE SCORREVOLI

... aprire non è mai stato così semplice!



[Easydoor] ⁰¹²

INVISIBILE

Motorizzazione completamente invisibile applicabile a qualsiasi serramento e gestibile con tutti gli impianti domotici

PRESTAZIONALE

Automazione silenziosa e veloce in grado di sollevare e trascinare serramenti di grandi dimensioni e pesi elevati.

SICURO

Funzione anticollisione integrata, possibilità di gestire: fotocelle, radar, elettroserrature. Prodotto italiano.

FACILE

Traversa monoblocco semplice da installare e da avviare grazie al sistema easy-start. Facile da usare grazie al radiocomando.





a cura
di Daniele
Zanato

vetrina delle novità

TERNO

Meccanismo invisibile scorrevole "MAGIC"



Impiego

Per porte scorrevoli da interni.

Dati tecnici

Portata massima KG 50, con fermi ammortizzati, carrello regolabile, nessun binario visibile a parete a porta chiusa o aperta, non necessita di mantovana, facile da montare.

PBA

Maniglione PROGRAMMA 200T

Impiego

Per porte d'ingresso in alluminio, PVC, legno e acciaio.

Dati tecnici

Maniglione con placca di sicurezza e protezione corazzata per il cilindro. Borchia di protezione in acciaio ad altissima durezza, sistema di chiusura meccanico anti-bumping ed anti-picking, duplicazioni chiavi tramite Security Card.



AGB

KIT Alzanti scorrevoli

Impiego

Per sistemi in alluminio ALL.CO, EKU, HYDRO.

Dati tecnici

Portata KG. 300, serrature nelle finiture alluminio argento ed elettrocolore.



COMPLASTEX

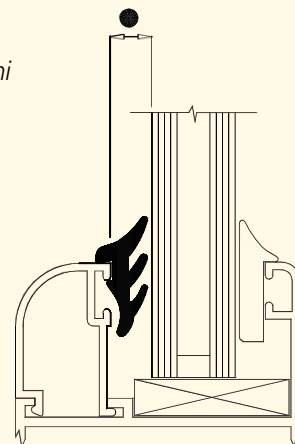
Guarnizione fermavetro serie UP

Impiego

Impiego sui principali sistemi di profili in alluminio.

Dati tecnici

Disponibili a magazzino nei colori nero e bianco.



MECCATRONICA

Motorizzazione per alzanti scorrevoli "Easydoor"

Impiego

Applicabile a qualsiasi serramento alzante scorrevole in legno, PVC, alluminio, acciaio e sistemi misti.

Dati tecnici

Completamente a scomparsa, nessuna lavorazione particolare nei profili, posizione di aerazione in sicurezza, possibilità di apertura parziale invernale, gestione domotica tramite BUS, anticollisione, solleva e movimenta ante fino a KG. 800.

OTLAV

Cerniera BIXACTA



Impiego

Adatta per portoncini in PVC, legno, alluminio e sistemi misti.

Dati tecnici

Applicabile nei profili in aria mm. 12 ed interasse mm. 13. Regolabile in tre direzioni, altezza, profondità e lateralmente. Coperture di vari colori.

KFV

Serratura multipunto automatica "AS 3500"

Impiego

Sicurezza per porte d'ingresso per profili in legno, PVC e alluminio.

Dati tecnici

L'uscita dei ganci avviene in automatico tramite dei magneti consentendo in questo modo di avere la porta sempre chiusa in sicurezza, il rientro dei ganci dall'interno avviene tramite la maniglia e dall'esterno tramite chiave-cilindro.

Con il cilindro si aziona il catenaccio centrale e si blocca la rotazione della maniglia, consentendo di ottenere la sicurezza per i bambini. Frontale in acciaio inox piatto o ad U da 6x24. Ricontri specifici per ogni sistema in PVC, per legno interasse mm. 13 mentre per alluminio sono disponibili incontri ad U da 6x24.



B.B.C.

Copertura a lamelle orientabili "BIOROLL"

Impiego

Adattabile a qualsiasi struttura portante, garantisce un riparo dai raggi del sole ed un'efficace ventilazione.

Dati tecnici

Lamelle dello spessore di 15/10 in alluminio. Tenuta all'acqua con gronde laterali per la raccolta dell'acqua. Movimentazione delle lame da 0° a 90° motorizzata o manuale. Disponibile in qualsiasi tinta RAL o effetto legno.



WEISS CHEMIE

KIT "PREMIUM"



Impiego

Per manutenzioni e pulizia di serramenti in PVC.

Dati tecnici

Set composto da latte detergente privo di solventi, olio per la cura e la funzionalità della ferramenta e delle cerniere che mantiene lubrificate le parti mobili proteggendole dalla corrosione, salviette per la cura e la funzionalità delle guarnizioni.

COLFERT

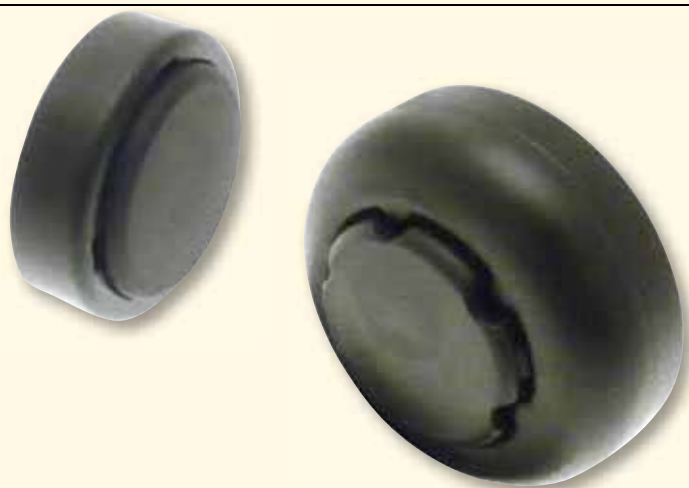
Fermapersiana magnetico tondo modello "LORIS"

Impiego

Per scuri.

Dati tecnici

Materiale in nylon nero composto da due elementi, elemento a parete tondo mm. 50 ed elemento per anta tondo da mm 30. Forza magnetica regolabile. Si può installare nel muro o nel sistema cappotto tramite specifici elementi di fissaggio. Sono disponibili inoltre degli spessori e dima di montaggio.





Detroit – un tocco moderno anche per gli edifici pubblici

Ispirata alle moderne tendenze del design, la nuova serie Detroit si contraddistingue per le sue forme lineari e le accattivanti rosette squadrate. Adempie ai requisiti della normativa DIN EN 179 ed è ideale sia per l'edilizia privata che per quella pubblica. Le guarniture sono disponibili in alluminio e acciaio inox e in diverse finiture.

Le guarniture della serie Detroit sono dotate dell'affermata tecnica di fissaggio HOPPE Quadro Rapido, che risponde alle richieste della normativa europea DIN EN 1906, Classe 3, che definisce lo standard d'uso per l'edilizia pubblica.



per tutte le
maniglie e martelline