




**Il rilancio
dopo 2013: un evento
che continua il serramento
per cambiare
il serramento.**

**La nuova
sollinatura**

**Il serramento
dopo 2013: un evento
che continua il serramento
per cambiare
il serramento.**





First-hand
experience.

First-class
solutions!

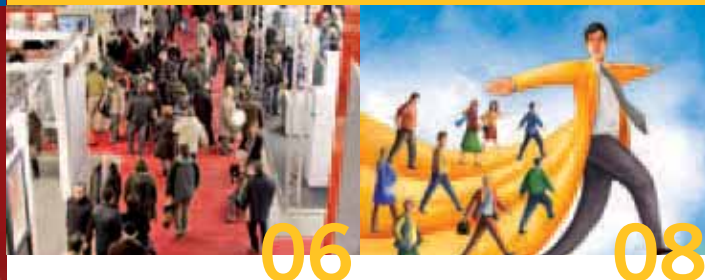
Le INNOVAZIONI aprono una finestra sul futuro } È l'uso quotidiano a trasformare una buona soluzione in un'ottima soluzione. Infatti il dialogo costante e lo scambio di informazioni tra professionisti permettono di raccogliere esperienze dirette che, unite alla tecnica più moderna, offrono spunti utili e importanti per sviluppare prodotti studiati su misura, garantendo allo stesso tempo la massima praticità. Queste esperienze si riflettono anche in ciò che offriamo ai nostri clienti: da un'efficiente servizio di prevendita all'assistenza tecnica sul posto, grazie alla quale è possibile realizzare e far funzionare perfettamente processi di produzione complessi, che possono essere personalizzati secondo le esigenze del cliente.

SIEGENIA AUBI®
SOLUTIONS INSIDE

KFV  The Protection
Company

dicembre 2012

Sommario



COLFERT window 14

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, Claudio Vendrame**

Hanno collaborato
**Net Prime, LegnoLegno,
ing. Giovanni Tisi, dr. Alberto Sattolo**

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** **sotto i riflettori**
7-9 marzo, Bolzano. COLFERT si prepara alla 1ª edizione di Klimainfisso
- 08** **expo 2013**
100 giorni a COLFERTEXPO 2013
- 12** **normative**
di Giovanni Tisi
Incentivi: conoscerli, promuoverli, usarli
- 14** **risorse umane**
di Ornella Nicoletto
La riforma del lavoro
- 18** **credit management**
La tutela del credito? Dipende dalla capacità di cambiare approccio culturale
- 20** **punto di vista di... Alberto Sattolo & Partners**
Tecniche efficaci di comunicazione per il recupero crediti telefonico
- 21** **grandangolo**
di Mario Paronetto
L'essenziale è invisibile agli occhi
- 22** **showroom**
di Claudio Vendrame
Vorrei una casa automatizzata
- 25** **informatica e aziende**
a cura di Nordest Informatica e Net-Prime
La raccolta dati di produzione per controllare e risparmiare
- 26** **formazione**
Posa in opera LEGNOLEGNO COLFERT: la garanzia di un installatore qualificato
- 28** **dai nostri partner**
La qualità Hoppe festeggia i 60 anni
- 29** **vetrina delle novità**
a cura di Daniele Zanato



di Mirco
e Daniele
Zanato

L'editoriale



È importante l'obiettivo, ma lo è altrettanto la strada per raggiungerlo

Questi non sono certo tempi di certezze, piuttosto dell'esatto contrario. Ammirevoli sono quelle aziende che riescono a porsi degli obiettivi e a raggiungerli in un periodo come l'attuale, mentre la maggior parte si affanna a capire quando finirà la crisi.

Certo, un momento di smarrimento, di indecisione, di perplessità su quale strada intraprendere per il proprio futuro ci può stare ma, anche in questo caso, ci sono vari modi per affrontarla.

Noi siamo convinti che il migliore sia quello di creare, fare sempre qualcosa di nuovo. Va bene anche una piccola azione pur di non lasciarsi prendere dalla routine e dalla negatività. È necessario investire maggiormente su se stessi, affrontare nuovi percorsi che ci aiutino a cambiare il nostro punto di vista per vedere al di là dell'ostacolo, per migliorare quanto fatto fino a ieri e, se necessario, stravolgerlo.

Troppo spesso incontriamo persone che sperano soltanto che la crisi passi per risolvere le cose, ma non sarà così. Una volta passato questo momento, niente sarà come prima e se non ci saremo preparati a questo, la nostra crisi personale continuerà all'infinito.

Anni di vacche grasse hanno nascosto tutti i nostri limiti, ora siamo stati messi a nudo e solo una pronta ed attenta analisi di quello che va e cosa non va ci può aiutare. A volte non è semplice farlo da soli, ma è sufficiente uscire dalle nostre aziende e partecipare a corsi, forum, incontri tra imprenditori, anche di diversi settori, per rendersi conto che le opportunità sono ovunque.

Negli ultimi due mesi abbiamo incontrato centinaia di serramentisti: ai corsi tecnici dei frangisole Warema, a quelli per gli incentivi fiscali, a quelli per la gestione del credito, passando per i certificati bianchi e siamo convinti che tutto questo serva ad essere coloro che domani si racconteranno quanto importante sia stato stare insieme e cambiare pagina, sconvolgere le proprie abitudini, fare quanto serve per essere dei professionisti e non dei banali sognatori in un futuro migliore, ma protagonisti entusiasti della nostra vita. Noi continueremo a perseguire questa strada.

Se pensate che tutto questo sia solo utopia, allora speriamo in Babbo Natale... Grazie a tutti coloro che ci hanno accompagnato anche in questo 2012, che hanno creduto alle nostre iniziative e che tutti i giorni si affidano ai nostri servizi, sopportando anche le nostre sviste, aiutandoci a crescere e a migliorarci. A tutti voi un Buon Natale e un felice 2013.

Chiusura Natalizia

COLFERT avvisa la gentile clientela che nel periodo delle festività natalizie rimarrà chiusa al pubblico nella giornata del **24 dicembre** e dal **31 dicembre** al **6 gennaio 2013 COMPRESI**. Per particolari esigenze di consegna invitiamo i nostri clienti a contattarci per una proficua ed utile pianificazione delle spedizioni, in quanto per gli ordini effettuati dopo il 20 dicembre **il servizio EXPRESS non sarà garantito**.

7-9 marzo, Bolzano. COLFERT si prepara alla 1^a edizione di Klimainfisso



Fervono i preparativi per il salone di Fiera Bolzano dedicato all'intera filiera produttiva di finestre, porte e facciate. COLFERT sarà presente all'evento con uno stand dedicato all'innovazione del servizio. Con l'e-commerce.



Un obiettivo ambizioso per Klimainfisso, la fiera della filiera del serramento di Bolzano, al debutto il 7 marzo presso il polo fieristico altoatesino: **promuovere l'innovazione del mercato degli infissi** per aumentare la qualità di porte, finestre e facciate in termini di prestazioni tecniche e di efficienza energetica.

Un risultato che la manifestazione intende conseguire attraverso la valorizzazione della filiera produttiva di finestre, porte e facciate rivolgendosi ad interlocutori specializzati come serramentisti, falegnami, commercianti, costruttori di facciate, progettisti, ingegneri e architetti.

I **settori merceologici** trattati comprendono:

- **profili per facciate, finestre e porte;**
- **semilavorati;**
- **materiali e supporti costruttivi;**
- **tecnologie di ventilazione e ombreggiamento;**
- **vetro, acciaio, alluminio, legno, pvc e altri materiali plastici;**
- **ferramenta, tecniche di fissaggio e sicurezza;**
- **macchinari, impianti e utensili per la lavorazione.**

Il prodotto finito non rientra tra gli articoli in esposizione perché, come chiarito fin da subito da parte degli Organizzatori, Klimainfisso intende presentarsi

agli operatori del settore, in primo luogo ai serramentisti, come 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.

Un elemento di novità e di rottura con l'attuale panorama costellato di fiere vetrina sulle quali il settore si è purtroppo appiattito da qualche anno a questa parte, a tutto scapito dei visitatori. La recente concomitanza di ben 3 eventi fieristici nella stessa settimana ne è l'emblema.

Già madre di Klimahouse, evento cardine nel panorama dell'efficienza e

del risparmio energetico, Fiera Bolzano è situata nel cuore delle Alpi ed è facilmente raggiungibile sull'A22 dal Centro e dal Nord d'Italia, dove si concentra il 70% della produzione dei serramenti.

Anche COLFERT si prepara a Klimainfisso con l'obiettivo di far conoscere meglio prodotti e servizi anche là dove non è direttamente presente con la propria forza vendita per comunicare ai visitatori l'utilità dei servizi.

Dal punto di vista dei nuovi prodotti presentati, lo stand COLFERT è stato pensato per dare visibilità ad una nuova linea di pannelli per portoncini in legno di qualità elevata e ad un automatismo per alzanti scorrevoli di nuova generazione. Accanto ad essi, una speciale tettoia apribile ed una esclusiva gamma di frangisole verranno presentati dall'esperto personale tecnico dedicato allo sviluppo di soluzioni su misura.

Ma a rappresentare la maggiore novità per il visitatore di Klimainfisso sarà il portale e-commerce di COLFERT, un'iniziativa ancora top-secret, che vedrà la luce con il 2013.

Uno strumento sul quale COLFERT ha profuso idee ed energie per renderlo efficace, di facile utilizzo e di grande interesse per il navigatore. "Sarà utile in modo particolare ai serramentisti delle regioni in cui non siamo presenti - afferma Mirco Zanato - il portale ci permetterà di servirli con la medesima qualità di servizio e rapidità che ci distinguono là dove operiamo attualmente".



Il nuovo portale e-commerce di COLFERT sarà al centro delle novità presentate in occasione di Klimainfisso.

GRIP +
fapim



LA NUOVA CERNIERA PER APERTURA AD ANTA CHE SUPERA OGNI ASPETTATIVA DI PERFORMANCE. MAGGIORE PRESA DELLE PIASTRINE DI ANCORAGGIO GRAZIE ALLA SPECIALE ZIGRINATURA. REGOLAZIONE LATERALE E IN PRESSIONE PER MEZZO DELLA SOFISTICATA BOCCOLA DECENTRATA. CONFEZIONAMENTO DIFFERENZIATO PER SODDISFARE OGNI TIPO DI ESIGENZA DEL CLIENTE.

fapim[®]

made in ITALY



www.fapim.it



a cura della
redazione

expo 2013

100 GIORNI a COLFERTexpo La Fiera per il Serramentista 2013

Si avvicina il sesto appuntamento con la fiera per il serramentista del Nord Est. In anteprima le novità e le iniziative dell'evento.



Il conto alla rovescia inizia ora, a 100 giorni dalla 6ª edizione di COLFERTexpo, "la fiera per il serramentista" in programma a Treviso sabato 13 e domenica 14 aprile 2013: un evento che sempre più è divenuto in questi anni il punto d'incontro ideale per produttori di accessori, serramentisti, showroom, studi tecnici ed architetti del Nord Est. Ma non solo.

Il 2013 infatti si aprirà all'insegna del superamento dei confini territoriali tradizionalmente serviti dalla forza vendita COLFERT a favore di una nuova forma di servizio aperta a tutto il territorio nazionale, grazie all'inaugurazione di una solida piattaforma e-commerce che in questi mesi è stata sviluppata con tenacia e dedizione dall'area informatica

dell'azienda.

La prospettiva verso il 2013 può essere chiarita già rivolgendo un primo sguardo ai risultati dell'ultima edizione, che evidenziano l'importanza e la visibilità ottenuta da COLFERTexpo:

- **oltre 4.000 metri** quadrati di area espositiva, situata a Treviso Servizi e facilmente raggiungibile;
- **100 aziende espositrici** presenti all'ultima edizione;
- **oltre 3.000 visitatori**;
- **un ricco programma di convegni** sui temi più attuali del settore: incentivi fiscali, risparmio energetico, posa in opera qualificata, tutela del credito e focus sui prodotti e sulle normative cogenti nel mondo del serramento;

- **un portale dedicato:** il sito www.colfertexpo.it, dedicato alle novità degli espositori, agli eventi della prossima edizione della manifestazione, offre ai visitatori l'opportunità di registrarsi all'evento, di consultare le schede degli espositori, di conoscere il programma completo ed iscriversi ai workshop;
- la **visibilità** e l'**attenzione** di riviste come Nuova Finestra e Showroom, presenti alla manifestazione con una propria rappresentanza, che hanno riportato in forma cartacea e web commenti ed articoli di grande impatto a livello nazionale, ed hanno continuato a seguire gli sviluppi di alcuni espositori anche nei mesi successivi alla manifestazione.

Perchè visitare COLFERTexpo 2013? Una fiera, molte iniziative

Sono presenti i produttori di accessori, prodotti semifiniti, macchinari e serramentisti tra i più importanti del settore

1



Vengono presentate novità in esclusiva

2



È possibile accedere a conferenze con esperti del settore

3



Si interloquisce direttamente tra produttori

4



Creiamo per te esclusive e convenienti promozioni

5



Si riceve un omaggio per la sola presenza (normalmente alle fiere si paga)

6



Si partecipa al concorso gratta & vinci con un montepremi di € 10.000,00 grazie al quale verranno elargiti 124 premi

7



Un'area giochi per i più piccoli, per pensare alla famiglia

8



Si mangia e si beve a sbafo

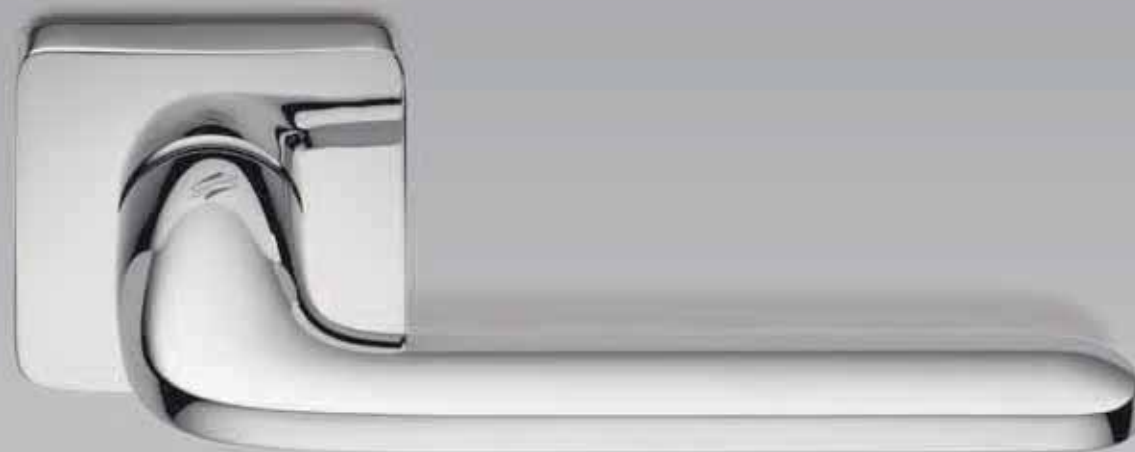
9



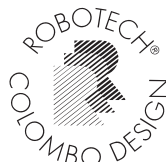
USATE LE BUONE MANIGLIE.

ROBOQUATTRO^S

Design: Colombo Design



Colombo Design S.p.A. - www.colombodesign.it - info +39 0354949001



Maniglia per
porta e finestra
nelle finiture
Oroplus, Cromo
e Cromat.



USATE LE BUONE MANIGLIE.

Esponi il tuo serramento a COLFERTexpo 2013



I vantaggi:

Essere presenti a COLFERTexpo significa esporre i propri serramenti in un polo di grande attrattiva per tutti i serramentisti del Triveneto creando una possibilità unica di dialogo con un pubblico specializzato: showroom, rivendite, installatori qualificati, progettisti ed architetti.

COLFERTexpo in cifre:

- oltre 3.000 visitatori, nel corso dell'ultima edizione;
- servizio bar gratuito durante l'intera manifestazione;
- il servizio catering, per gli espositori, include i pranzi e le cene di entrambe le giornate;
- un portale dedicato: il sito www.colfertexpo.it, dedicato alle novità degli espositori ed agli eventi della prossima edizione della manifestazione;

- **NOVITÀ 2013:** nel pomeriggio di venerdì 12/04/2013 verrà offerta agli espositori la possibilità di seguire un corso, tenuto da un esperto di comunicazione, dedicato all'acquisizione delle tecniche di vendita vincenti, in preparazione all'evento fieristico.

Per conoscere le condizioni ed ottenere maggiori informazioni sulla partecipazione ritagli ed invii questo modulo di richiesta NON vincolante al nostro fax 0422 498798 o via e-mail all'indirizzo marketing@colfert.com

Sarà ricontattato dal nostro staff e potrà ricevere tutte le indicazioni utili a rendere la Sua presenza a COLFERTexpo 2013 un'imperdibile occasione di business!

La ditta sottoscritta desidera ricevere informazioni per esporre i propri serramenti a COLFERTexpo 2013

Ditta		Indirizzo	
Località		Prov.	C.A.P.
Tel	Fax	www.	
Incaricato dei contatti: Sig.		e-mail	
Data		Firma	
		Timbro	

Da fare pervenire per fax allo 0422 498798
o per e-mail a: marketing@colfert.com

Incentivi: conoscerli, promuoverli, usarli.

L'innalzamento al 50% della detraibilità delle spese per lavori di manutenzione può aprire qualche opportunità; di contro la bozza del nuovo decreto sul Conto Energia Termico potrebbe essere la fine del 55%.



Il Decreto Legge n.83 dello scorso mese di Giugno, ha temporaneamente innalzato al 50% la detraibilità delle spese sostenute per gli interventi di manutenzione e ristrutturazione edilizia e, contestualmente ha ampliato i limiti di spesa fino a 96.000 euro; con queste misure, il Governo si pone l'obiettivo di stimolare la ripresa nel settore edile o, quantomeno, di alleviare l'impatto fortemente negativo che altri provvedimenti hanno avuto sul mercato della casa.

Poiché l'intervento riguarda un tipo di incentivi che, con alcune variazioni nelle percentuali, è ormai in essere dal 1998 e che è diventata strutturale e permanente dal 2011, ci si aspetterebbe che tutto fosse chiaro e semplice; purtroppo non è proprio così e, come troppo spesso accade, il sommarsi e l'accavallarsi di interventi, precisazioni, modifiche e disposizioni, crea un ginepraio di norme che scoraggia l'accesso agli incentivi, soprattutto per gli interventi di minor impegno economico.

Infatti, se la spesa è notevole, se l'intervento è importante, sicuramente il professionista che segue la pratica edilizia è anche in grado di preparare quanto necessario per ottenere i benefici previsti, mentre quando l'intervento è marginale, dover ricorrere ad una prestazione professionale in più, spesso, vanifica il risparmio.

Intanto, l'ormai familiare 55% va in scadenza e, salvo ripensamenti, verrà sostituito dal nuovo Conto Energia Termico, di cui iniziano a circolare le prime bozze, che, sul fronte del serramentista, non sono per nulla rassicuranti.

Iniziamo dalle buone notizie, cioè dal fatto che il temporaneo innalzamento dal 36 al 50% della detrazione, rende interessante l'incentivazione anche di piccoli lavoretti in manutenzione ordinaria, e precisamente quelli elencati nell'articolo 16bis del Testo Unico sulle Imposte dei Redditi, negli ultimi capoversi.

Come si vede dal riquadro infatti, oltre ai noti interventi di manutenzione straordinaria e di manutenzione ordinaria delle parti condominiali, esiste la possibilità di detrarre al 50% anche le spese relative ai singoli alloggi, a condizione che si riferiscano a specifici interventi; quelli che più riguardano i serramentisti sono:

- gli interventi atti a ridurre il compimento di atti illeciti (cioè tutti gli interventi che migliorano la sicurezza contro i furti);
- gli interventi atti a ridurre il rischio di incidenti domestici (e qui, per esempio, le sostituzioni di vetri normali con vetri di sicurezza);
- gli interventi atti a migliorare le prestazioni acustiche;
- gli interventi relativi al risparmio energetico.

Per questi ultimi due tipi di interventi

Bauxt[®] BLINDATE
Style and Protection

DISec

si richiede una dimostrazione della loro efficacia; questo, purtroppo, rischia di essere economicamente sconveniente; tutto sommato, per quanto attiene al risparmio energetico, l'abituale prassi del 55% rimane la via preferibile.

Va sottolineato che la manutenzione ordinaria del singolo alloggio non è incentivabile; quindi, ad esempio, la sola sostituzione delle persiane esterne, se non rientra in un intervento più completo di manutenzione straordinaria, non gode di benefici.

Invece, se la manutenzione ordinaria si focalizza ad esempio sulla sicurezza, l'innalzamento della percentuale dal 36% al 50% può essere la motivazione per decidere di effettuare la spesa. Tutto sommato, se le procedure burocratiche sono semplici, ottenere il 50% di detrazione può davvero convincere a installare cancelletti di sicurezza, a montare sui serramenti sistemi di allarme e di protezione, a sostituire persiane troppo facili da forzare con manufatti metallici, montare defender sulle martelline, e tanti altri interventi simili.

COME

Per questi piccoli interventi, che non necessitano di abilitazione edilizia, l'Agenzia delle Entrate ha precisato che basta aver presentato agli Uffici Comunali una dichiarazione sostitutiva dell'atto di notorietà, cioè una comunicazione nella quale siano riportati gli estremi dell'intervento che si va compiere, le date di effettuazione ed il motivo per cui lo si ritiene detraibile; a differenza di tutti gli altri titoli abilitativi, questa comunicazione può essere presentata da chiunque.

Ovviamente, per ottenere incentivi statali, è necessario rispettare tutte le disposizioni di legge in particolare quelle sulla sicurezza in cantiere; pertanto, se la natura dei lavori lo richiede, il committente o un suo incaricato dovrà informare preventivamente l'ASL di competenza.

I pagamenti dovranno avvenire in modo tracciabile; in particolare i clienti privati dovranno effettuare un bonifico bancario con l'opportuna causale, sul quale la banca tratterrà il 4% quale acconto sulle imposte.

IL NOSTRO RUOLO

Poiché si tratta in genere di piccoli interventi, la loro incentivazione non ha avuto sinora il risalto che avrebbe meritato; sono poche le aziende che hanno fatto leva su questa opportunità per muovere il mercato e solo da poco sulla stampa non specializzata si inizia a parlare di questi interventi minori.

La solita, italica propensione a complicare inutilmente le procedure, a modificarle di continuo, a precisarle, rettificarle, interpretarle, spesso scoraggia gli utenti che, piuttosto che imbarcarsi per quattro soldi in pratiche complesse, lasciano perdere e non sfruttano le opportunità concesse.

E' ovvio che, prima ancora di poter utilmente proporre questi incentivi come spinta alle vendite, sarà necessario preparare per il cliente finale una documentazione chiara, lineare, certa, ed essere pronti a supportarlo chiarendo i dubbi che ancora può avere.

Pronti a questo, sarà possibile agire in due modi diversi:

si potrà validamente sostenere il cliente informato, che ha già intravisto su internet la possibilità di usufruire di incentivi, ed è solo alla ricerca di un artigiano serio e preparato, che possa garantirgli il risparmio a cui ha diritto; quando lo trova e trova conferma delle sue aspettative, ben difficilmente andrà a cercarne un altro.

In alternativa, poiché la grande maggioranza dei clienti potenziali non è a conoscenza dell'esistenza di queste possibilità di incentivazione, una campagna mirata su pochi temi specifici, quali la sicurezza contro le intrusioni, può avere sicuramente un impatto positivo e generare lavoro; non dimentichiamo che il tema della sicurezza in casa è uno dei più sentiti dagli utenti finali; il senso di insicurezza continua a crescere, e con esso la richiesta di maggiore protezione.

Ovviamente si tratta per lo più di lavoretti, in fondo nulla di eclatante; in questi periodi di crisi, però, credo che qualsiasi nuovo lavoro debba essere seguito e qualsiasi opportunità vada colta: trovarsi tutti insieme al bar solo per piangersi addosso, al contrario, non credo sia una buona strategia.

IL NUOVO CONTO ENERGIA TERMICO

Le novità sul fronte del 55% d'altro canto non sono molto buone; inizia a circolare la bozza del nuovo decreto sul cosiddetto Conto Energia Termico, che, se davvero fosse destinato a soppiantare l'attuale meccanismo, ne ridurrebbe in modo sostanziale l'efficacia.

Discutere intorno alle bozze, prima che queste diventino provvedimenti e poi siano convertite in legge non è mai cosa saggia: si rischia di chiacchierare a vanvera.

Vista però l'importanza che l'incentivo ha assunto negli ultimi anni, vale la pena di 'stare in campana' perché una sua eventuale cancellazione avrebbe risultati disastrosi.

La bozza in circolazione porrebbe molti limiti agli incentivi relativi alla sostituzione dei serramenti.

Anzitutto è previsto che la detrazione scenda dal 55% al 40% delle spese sostenute, con un tetto massimo di spesa abbastanza alto, ma con stringenti limiti al costo specifico al metro quadro: l'incentivazione sarebbe limitata a solo 450 euro per ogni metro quadro sostituito; considerate le dotazioni dei serramenti moderni in termini di vetratura, di ferramenta e di accessori, i costi di montaggio e quelli di smaltimento (che diviene obbligatoriamente certificato), 450 euro al metro quadro non sono probabilmente sufficienti a coprire l'intero intervento.

Se a questo aggiungiamo la necessità di installare negli ambienti dove si cambiano i serramenti delle testine termostatiche di controllo della temperatura del singolo calorifero, si vede bene come l'intervento si fa complicato e costoso.

Infine, sono indicati limiti di trasmittanza che, soprattutto in zona E ed in zona F non sono più alla portata di tutti i sistemi, e di sicuro non di quelli più economici.

Insomma, da una prima lettura si potrebbe solo sperare in importanti modifiche; in caso contrario, faremo bene a dire ai nostri amici di affrettarsi, perché l'epoca del serramento a metà prezzo sta per finire il 30 giugno 2013.



di Ornella
Nicoletto

risorse
umane

La riforma del lavoro

La riforma del lavoro, introdotta dalla legge numero 92 del 28 giugno 2012, è entrata in vigore dal 18 luglio 2012. Vediamo di seguito i punti salienti della nuova normativa.

CONTRATTO A TERMINE

- durata massima 36 mesi;
- eliminata la necessità di causali per il primo contratto a termine di durata non superiore a 12 mesi. In questo modo, però, il contratto non può diventare oggetto di proroga;
- aumentato l'intervallo minimo tra un contratto e l'altro che diventa di *60 giorni per contratti fino a 6 mesi e 90 giorni per contratti oltre 6 mesi*.
- l'*impugnazione stragiudiziale*, è passata da 60 a 120 giorni.

APPRENDISTATO:

- *durata minima di sei mesi* ad eccezione dei contratti stipulati per lavori stagionali.
- *dal 1° gennaio 2013* il numero complessivo di apprendisti che un datore di lavoro può assumere non può superare il *rapporto di 3 a 2* rispetto alle maestranze specializzate e qualificate in servizio presso lo stesso datore di lavoro. Il *rapporto rimane di 1 a 1* per i datori di lavoro che occupano *meno di 10 addetti*.
- l'assunzione di nuovi apprendisti viene subordinata alla *stabilizzazione, nei 36 mesi precedenti la nuova assunzione, di almeno il 50% degli apprendisti dipendenti dallo stesso datore di lavoro*, esclusi quelli cessati durante il periodo di prova, per dimissioni o per licenziamento per giusta causa.

LAVORO A PROGETTO

- il progetto deve essere riconducibile ad un risultato finale e non può consistere in una semplice riproposizione dell'oggetto sociale del committente. Il progetto non può, quindi, comportare lo svolgimento di compiti puramente esecutivi o ripetitivi.
- ridefinite le *modalità legate al recesso del contratto*, per cui le parti possono continuare a recedere prima della scadenza del

termine per giusta causa, ma in assenza di giusta causa il committente può recedere prima della scadenza solo qualora emergano profili oggettivi di inidoneità del collaboratore rispetto alla realizzazione del progetto.

- il compenso non può essere minore ai minimi stabiliti in modo peculiare per ciascun settore di attività.
- *per l'indennità di fine lavoro è stato stabilito un aumento graduale dell'aliquota contributiva fino al raggiungimento del 33%*.

LICENZIAMENTI INDIVIDUALI

- *la comunicazione del licenziamento deve contenere la specificazione dei motivi che lo hanno determinato;*
- *ridotti a 180 giorni i termini per il deposito di ricorso* presso la cancelleria del Tribunale a seguito dell'*impugnazione stragiudiziale* del provvedimento.
- per i *licenziamenti discriminatori od orali* la disciplina coincide sostanzialmente con quella precedente.

DIMISSIONI

- l'efficacia delle dimissioni è sospensivamente condizionata alla *convalida* effettuata presso la Direzione territoriale del lavoro o il Centro per l'impiego territorialmente competenti escluso il caso di dimissioni di lavoratrici in stato di gravidanza che devono essere convalidate presso la Direzione Provinciale del Lavoro.

In alternativa vale la sottoscrizione di un'apposita *dichiarazione del lavoratore* apposta in calce alla ricevuta di trasmissione della comunicazione di cessazione del rapporto di lavoro.

AMMORTIZZATORI SOCIALI

- introdotta l'*Assicurazione Sociale per l'impiego* che sostituirà dal 01/01/2013

l'indennità di disoccupazione e dal 2016 l'indennità di mobilità;

- *soggetti destinatari*: tutti i lavoratori del settore privato e i dipendenti delle *pubbliche amministrazioni* (con contratto non a tempo indeterminato). Le nuove disposizioni non si applicano nei confronti degli *operai agricoli* a tempo determinato o indeterminato, per i quali trovano applicazione le precedenti e specifiche norme. I lavoratori devono aver perso involontariamente la loro occupazione e devono trovarsi in stato di disoccupazione ai sensi del D.Lgs. 181/2000.
- *durata: dodici mesi* fino a 54 anni di età e *diciotto mesi* a partire dai 55 anni;
- *decurtazione* del 15% dopo i primi sei mesi di fruizione e di un ulteriore 15% dopo il dodicesimo mese di fruizione;
- *domanda* da presentare all'INPS con 60 giorni di anticipo;
- per i lavoratori con almeno 13 settimane di contribuzione negli ultimi 12 mesi è possibile ricorrere alla *Mini Aspi* di durata pari alla metà delle settimane di contribuzione degli ultimi 12 mesi;
- diversa la situazione dei *co.co.pro* la cui indennità di fine lavoro viene emessa sulla base dei seguenti vincoli:
 1. *nell'anno precedente*: regime di monocommittenza, accreditato di almeno quattro mensilità presso la Gestione separata, reddito lordo complessivo non superiore al limite di € 20.000,00 e periodo di disoccupazione ininterrotta di almeno due mesi;
 2. *nell'anno di riferimento*: accreditato di un numero di mensilità non inferiore a uno.
- nel caso di interruzione del rapporto a tempo indeterminato, per ragioni diverse dalle dimissioni, dal 1° gennaio 2013, è dovuto un *contributo di licenziamento*, a carico del datore di lavoro, pari al 50%

del trattamento mensile iniziale di Aspi per ogni 12 mesi di anzianità aziendale negli ultimi 3 anni. Lo stesso contributo è dovuto per le interruzioni dei rapporti di Apprendistato diverse dalle dimissioni o dal recesso del lavoratore;

- per gli anni 2013-2016 resta in piedi il sistema degli *ammortizzatori in deroga*, con risorse decrescenti;
- il *Fondo sociale per occupazione e formazione* è incrementato di 1.000 milioni di euro per ciascuno degli anni 2013 e 2014, di 700 milioni di euro per l'anno 2015 e di 400 milioni di euro per l'anno 2016.
- *Cassa integrazione*: eliminato l'art. 3 della legge 223/91 sulla regolamentazione straordinaria in caso di procedure concorsuali. Per il resto, Cig e Cigs restano nei settori in cui già sono previste. Per i settori privi di cassa di integrazione, in relazione alla realtà sopra i 15 dipendenti, la riforma impone l'obbligo di costituzione di *Fondi di solidarietà bilaterali* per finanziare trattamenti di integrazione salariale per i casi di riduzione o sospensione dell'atti-

vità lavorativa. I fondi saranno istituiti presso l'Inps sulla base di accordi collettivi da stipulare entro 6 mesi. Per le imprese già soggette all'aliquota per il finanziamento dell'*indennità di mobilità*, gli accordi collettivi possono prevedere che il fondo di solidarietà sia finanziato, a decorrere dal 1° gennaio 2017, con un'aliquota contributiva nella misura dello 0,30%. Per le imprese *sotto i 15 dipendenti*, esenti dall'obbligo di istituzione del fondo di solidarietà, le parti possono, nel termine di 6 mesi dalla data di entrata in vigore della legge, adeguare le fonti istitutive dei fondi bilaterali per assicurare ai lavoratori un sostegno al reddito nei casi di riduzione o sospensione dell'attività lavorativa, definendo aliquota non inferiore allo 0,20%.

- Per i settori, tipologie di datori di lavoro e classi dimensionali *superiori ai 15 dipendenti*, non coperti dalla normativa in materia di integrazione salariale viene istituito, con decreto, un *fondo di solidarietà residuale*. Qualora, invece, sia il datore di lavoro a ricorrere alla sospensione o riduzione dell'attività lavorativa, questi dovrà versa-

re un contributo aggiuntivo stabilito con i decreti attuativi, ma non inferiore all'1,5% della retribuzione.

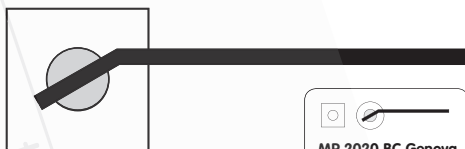
- La riforma, tenendo conto dello stato di crisi del mercato del lavoro, allarga anche il *Fondo di solidarietà per i mutui sulla prima casa*. In particolare, si prevede l'obbligo per le banche di sospendere l'ammortamento dei mutui nei casi in cui il mutuatario debba far fronte ai seguenti eventi: perdita o cessazione di lavoro subordinato o co.co.co.; morte o insorgenza di gravi infortuni;
- Dal 1° gennaio 2013 sono previsti nuovi *incentivi alla ricollocazione lavorativa* per lavoratori non ancora 50enni e non occupati da più di un anno, donne di qualsiasi età, senza retribuzione da almeno 6 mesi. Assumere questi soggetti comporterà una *riduzione del 50%* in termini di contributi al datore di lavoro.
- Entro il 30 giugno 2013 l'Inps metterà a disposizione dei centri per l'impiego e delle agenzie private autorizzate o accreditate, una banca dati telematica contenente i dati individuali dei beneficiari di ammortizzatori sociali.

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



MP 2020 BC Genova
Rosetta quadrata Filo CR 2207

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 **brevepatto 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®**.



BUON NATALE



Luigi Zanato



Mirco Zanato



Daniela Zanato



Ornella Nicoletto



Fernanda Barbaresco



Cristiano Bet



Alberto Berna



Mario Berto



Alessio Bonacina



Mirco Bonazza



Alessandro Biscaro



Claudio Borghese



Viviano Borghese



Andrea Borsato



Federico Bottaro



Corrado Cacace



Alberto Camerini



Roberto Canella



Alessandro Cordano



Enrico De Cassan



Nicola Facchinato

Silvio Facciotti



Susi Kurzen



Massimo Morello



Mario Paronetto



Stefano Poli



Mauro Sinicco



Daniele Sisti



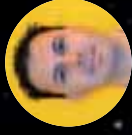
Stefano Tosatto



Diego Violo



Ardian Voci



Giovanni Zanatta

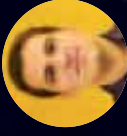


Daniele Zugno



Andrea Fadel

Giancarlo Lubiato



Nicola Moretto



Mario Piazza



Elena Pozzobon



Moreno Socci



Vanessa Tronchin



Ernesto Volpato



Francesco Zancanaro



Mauro Zugno

Fabio Feltrin



Gianni Marcato



Roberto Bedendo



Enrico Piovesan



Loris Prete



Viviana Surian



Tommaso Vania



Simone Volpato



Alex Zuccarello



Stefano Gobbo



Giorgio Nuvolari



Michele Seganfreddo



Mauro Toffoletto



Claudio Vendrame



Enrico Zanatta



E FELICE ANNO NUOVO

La tutela del credito? Dipende dalla capacità di cambiare approccio culturale

Intervista al dott. Alberto Sattolo, esperto di Credit Management e di gestione efficace del credito



Venerdì 9 novembre i clienti COLFERT hanno incontrato il dott. Alberto Sattolo, consulente in Credit Management per le imprese ed esperto in tecniche di comunicazione persuasiva.

Durante l'incontro, incentrato sul tema della gestione efficace del credito e sull'individuazione di strumenti e strategie per ridurre gli insoluti e migliorare il flusso di cassa, sono emerse alcune criticità, evidenziate dagli addetti del mondo del serramento, sulle quali abbiamo ritenuto utile soffermarci con l'intervista che proponiamo in questo articolo.

Pagamenti a 30 – 60 giorni per la P.A.: sarà così anche verso il settore del serramento?

In questo particolare periodo i pagamenti in generale stanno diventando sempre più lunghi, nel senso che stanno aumentando i ritardi nel saldare le fatture. Sicuramente avremo un miglioramento se la P.A. ridurrà i tempi di pagamento. Il problema è molto accentuato al sud, meno nel nord, dove troviamo diversi enti locali molto puntuali.

Come tutelarsi ed informarsi su un cliente privato (non azienda)?

In fase di trattative commerciali bisogna essere chiari e trasparenti nei confronti del cliente. Significa pattuire tempi e modalità di pagamento, acconti ad avanzamento lavori e percepire sul posto eventuali segnali di criticità. Di quali fonti avvalersi? Esistono aziende che forniscono l'indice di solvibilità sulle persone fisiche mediante approfondimenti investigati. Sono l'unica fonte sul versante privato. E' importante capire se il nostro interlocutore è dipendente, ha beni di proprietà o beni registrati come un'auto.

Come calcolo il rischio annuale?

In base alla mia attività, alla mia disponibilità finanziaria e di gestire fasi di crisi di liquidità. E' importante poi saper valutare bene con chi si lavora, che tipo di clientela appropiare.

La finanziaria in trattativa: quali vantaggi può apportare parlarne o rimandare ad esse?

Beh, è uno strumento interessante in questo particolare momento storico. Permette intanto di verificare la solvibilità del cliente e poi di demandare all'esterno il rischio credito incassando subito il lavoro svolto. Naturalmente è uno strumento di vendita e di negoziazione, va posto nel modo corretto.

Come calcolare ed assegnare un fido ad un cliente?

Partendo dalle informazioni commerciali che aziende come Cribis e Cerved forniscono. Inoltre dobbiamo stabilire in gene-

rale quanto vogliamo rischiare e in base alla nostra metodologia di pagamento più congeniale va attribuito un credit limit, ovvero un limite oltre il quale non possiamo andare. In questo caso è fondamentale stabilire a priori una politica del credito aziendale che va seguita in modo metodico.

Quanto mi posso esporre con ogni cliente?

In base alla mia disponibilità creditizia, l'esposizione è legata molto al margine e a quanto di acconto riesco a stabilire con il cliente. I tempi di pagamento poi fanno la differenza.

Cosa rappresenta il DSO? Esiste una funzione per calcolarlo?

E' il tempo medio d'incasso. Rappresenta l'indicatore più importante nella gestione del credito. Ci permette di avere un'idea di quanto ci mettiamo ad incassare in nostri crediti. Esistono molti metodi per calcolare il DSO, il più semplice è il seguente.

$$\text{DSO} = \frac{\text{TOTALE CREDITI/}}{\text{(FATTURATO ANNUO/360)}}$$

Come si elabora un corretto piano di rientro?

Va stipulato per iscritto e firmato per accettazione da ambo le parti. Deve prevedere delle clausole contrattuali a tutela di entrambe le parti e soprattutto necessita di un piano dettagliato in fatto di date, modalità ed importo delle rate mese in pagamento. A volte il piano di rientro andrebbe supportato da

effetti cambiari che rafforzano la presa d'atto di rientro. Naturalmente è importante che il cliente non abbia già in corso eventi negativi, quali protesti e procedure concorsuali (ipoteche).

Concludendo, quali sono i consigli che Lei oggi si sente di dare alle aziende per gestire al meglio il

credito commerciale?

Il consiglio principale è di informarsi sempre, anche sulle aziende e privati che conosciamo da anni. Il cambiamento socio-economico che stiamo vivendo necessita di un nuovo approccio culturale in ogni realtà aziendale. Il mondo bancario e finanziario sta diventando molto selettivo e quindi il sistema è diven-

tato dinamico. Oggi un'azienda potrebbe essere solvibile per 100, domani per tanti motivi solo per 10. Inoltre, è importante essere tempestivi nell'azione di sollecito dei pagamenti, utilizzare tutte le armi di persuasione per incassare anche a rate i propri crediti. Più si aspetta, maggiore è la probabilità di messa a perdita del credito.



Corso di formazione di taglio fortemente operativo per addetti alla gestione del credito commerciale



La tutela efficace del credito

La prevenzione del rischio, la gestione del sollecito e il recupero del credito

IL CORSO SI ARTICOLA IN 2 AREE TEMATICHE

1. DALLA PREVENZIONE AL RISCHIO

- Il credito commerciale: analisi di mercato, rischio di fornitura ed obiettivi.
- Come informarsi per ridurre il rischio da mancato pagamento.
- Condizioni e modalità di pagamento.
- Come influiscono gli insoluti nel rapporto banca-impresa.
- Il cambiamento di approccio alla vendita: dal concetto di fatturato a quello di incassato.

2. LA GESTIONE DEL SOLLECITO E RECUPERO DEL CREDITO

- Come intervenire in caso di mancato pagamento: soluzioni, tecniche, approcci.
- La comunicazione efficace per gestire la trattativa di rientro e dell'incasso, salvaguardando la relazione commerciale.
- Quali sono gli strumenti operativi e giudiziali per recuperare un credito.
- Analisi del debitore e della più idonea procedura di recupero.
- La messa a perdita del credito.

Si, desidero partecipare al corso

Ragione Sociale _____

Nome e Cognome _____

Ruolo Aziendale _____

Telefono _____

E-Mail _____

Data Preferita: 18 Gennaio 2013 2 Febbraio 2013



Via dei Mille, 32 Preganziol (TV)

2 date disponibili

■ venerdì 18/01/2013

■ sabato 02/02/2013

dalle ore 9.00 alle 18.00

Quota di adesione

€ 130,00 (comprensiva di materiali e pranzo)

A chi si rivolge

- Addetti al Recupero del Credito
- Addetti alla Contabilità e Amministrazione Clienti
- Credit Manager
- Responsabili Commerciali

Per informazioni

- Tel 0422 498751
- Fax 0422 498798
- mail: marketing@colfert.com
- www.colfert.com

ALBERTO SATTOLO & PARTNERS
Management Consulting & Training

CONSULENZA E FORMAZIONE PER LO SVILUPPO
COMMERCIALE E LA GESTIONE DEL CREDITO

Corso di formazione operativo per addetti al recupero del credito

Tecniche efficaci di comunicazione per il recupero crediti telefonico

Strategie di negoziazione per migliorare i risultati d'incasso nella fase di sollecito a seguito di insoluto

Il corso è rivolto principalmente agli addetti della gestione del credito commerciale e alla divisione vendite.

Gli obiettivi del percorso formativo:

- acquisire motivazione al ruolo di "collector" (sollecito del credito) e accrescere la propria autostima;
- fornire strategie pratiche per ridurre al minimo i ritardi di pagamento e gli insoluti;
- imparare a comunicare in modo efficace per ottimizzare la gestione finanziaria;
- improntare dalla fase di affidamento dei clienti fino alla gestione del contenzioso un metodo di gestione del credito efficiente.

Saranno trattate in modo approfondito le tematiche relazionali e di comunicazione TELEFONICA e SCRITTA (e-mail), con l'obiettivo di salvaguardare i rapporti con la clientela, ottimizzare il flusso di cassa ed ottenere nel minor tempo possibile l'incasso del credito scaduto.

Il corso permette di apprendere tecniche di comunicazione persuasiva secondo la Programmazione Neuro Linguistica.

Relatori del corso

- **Alberto Sattolo**, consulente in Credit Management per le imprese ed esperto in tecniche di comunicazione persuasiva.
- **Francesca Cerno**, consulente in scrittura efficace e master in Programmazione Neuro Linguistica.
- **Giorgio Frigerio**, Consulente in Working Capital Management e in sistemi software a supporto della gestione del credito.

Per informazioni e iscrizioni

Tel 338 7083421
Tel - Fax 0432 3131169
Tel-Fax 045 5111003
info@albertosattolo.com
www.albertosattolo.com

VIEST Hotel Vicenza

- 25 gennaio 2013
- 08 febbraio 2013
- 22 febbraio 2013

BOLOGNESE Hotel Preganziol (TV)

- 29 gennaio 2013
- 7 febbraio 2013
- 26 febbraio 2013

Il percorso formativo prevede 3 mezze giornate
ore 9.30-13.00

A chi si rivolge

- Addetti al Recupero del Credito
- Credit Manager
- Addetti alla Contabilità e Amministrazione Clienti
- Responsabili Commerciali



di Mario
Paronetto

grandangolo

L'essenziale è invisibile agli occhi



cambiando modo di vedere le cose sia possibile ottimizzare i processi o cogliere opportunità fino a quel tempo trascurate. Ecco che questo momento così temuto in cui ci troviamo, che molti definiscono crisi, è in realtà una grande opportunità per fare chiarezza dentro e fuori di sé e ripartire liberi dalle false certezze che ci hanno accompagnato finora e forti del valore di ciò che è essenziale che, come dice il poeta, normalmente sfugge agli occhi più distratti.

Aprirsi al nuovo e scoprire che spesso è meno pericoloso di ciò che temiamo e trovare altre logiche su cui rifondare le proprie imprese spesso provate, più che dal mercato, dalle logore abitudini del passato. Un nuovo modello dove la classica espressione: "ma qui si è sempre fatto così.." sia sostituita dal "perché no?" o dal "come possiamo fare meglio ciò che facciamo?".

Fortunatamente casi aziendali eccellenti a cui ispirarsi esistono anche in questi anni complessi e spesso sono così vicini a noi che spontaneamente ci domandiamo: "perché loro sì ed io no?".

A ben guardare scopriamo che queste aziende questa operazione di chiarezza l'avevano già iniziata anni fa quando sembrava che il ciclo virtuoso non dovesse mai interrompersi e che i modelli gestionali adottati avrebbero garantito successi duraturi.

Hanno saputo cogliere l'attimo per iniziare un nuovo ciclo di vita prima che quello esistente desse segni di declino. Hanno saputo mettere in discussione strategie vincenti per sostituirle con altre ancora migliori. Non si sono accontentate del buono, ma hanno ricercato l'ottimo.

A questi modelli ci dobbiamo ispirare se vogliamo rimanere nell'arena del mercato con la fondata speranza di potercela giocare nuovamente.

mario@studioparonetto.com

Sono tempi questi dove coloro i quali non hanno rinunciato a credere che è ancora possibile fare impresa si stanno rimboccando le maniche per vedere come affrontare il mercato che in questo momento offre come unica certezza la garanzia del cambiamento rapido e continuo.

Sono tempi questi dove chi resta in un mercato che vede erodere in continuazione i margini di contribuzione cerca di recuperare profittabilità nella riduzione dei costi ancor prima che nell'aumento delle vendite.

Sono tempi questi dove chi spera di risollevarsi sa che può rivedere i suoi investimenti, ma non può rinunciare a quello che è il valore della sua organizzazione.

Sono questi i tempi dove una parola magica sembra venire in soccorso di quanti cercano aiuto. Questa parola è Lean.

Molti si riempiono la bocca di questa parola più forse per una sorta di rito

scaramantico che per reale comprensione della sua importanza.

A mio avviso il rischio che si corre è quello di considerare l'approccio Lean solo come una proposta tecnico/operativa perdendo di vista che innanzitutto deve essere un atteggiamento mentale. L'imprenditore deve ora domandarsi cosa realmente generi il valore della sua impresa per concentrarsi su esso lasciando a parte inutili appesantimenti, così come è chiamato a essere più chiaro sulle proprie scelte strategiche (quali mercati, quali prodotti, quali elementi differenzianti...) esplicitandole e condividendole con i propri collaboratori.

Ma per fare chiarezza nella propria impresa occorre prima avere chiarezza dentro di sé, occorre domandarsi con quali valori si vuole continuare a fare impresa.

Gli anni passati nelle imprese a fianco di imprenditori e manager mi hanno fatto cogliere quanto semplicemente

Una tendenza sempre più sentita sia in campo residenziale che commerciale, che aggiunge valore all'immobile.

Vorrei una casa automatizzata

Che si tratti di grandi superfici vetrate, infissi o porte interne in abitazioni private, ingressi di edifici commerciali o di strutture alberghiere, la scelta di automatizzare significa tradurre in comfort tangibile la necessità di rendere agevole l'apertura dell'ambiente nel quale la superficie mobile si colloca.

Automatizzare un ingresso, un infisso od una porta interna comporta al contempo il conseguimento di una pluralità di vantaggi:

- **Comodità**
- **Velocità**
- **Estetica**
- **Prestigio e valore dell'immobile**

COLFERT è al servizio di serramentisti, progettisti e loro committenti con una figura dedicata, la cui esperienza e competenza del settore consente di sviluppare e proporre le soluzioni più idonee ad ogni esigenza.

Claudio Vendrame è a disposizione per consulenze tecniche su tutte le soluzioni per l'automazione di ingressi, serramenti o porte interne alla mail claudio.vendrame@colfert.com

È possibile inoltre contattare il proprio agente di zona per fissare un appuntamento e per visitare lo showroom COLFERT a Dosson di Casier, nel quale si possono toccare con mano le soluzioni COLFERT per porte automatiche ed interne.

Automazione Dorma ED200 con sequenziatore di apertura. Chiesa di Pinzano al Tagliamento.

È stata automatizzata l'apertura di uno degli ingressi laterali alla Chiesa per consentire l'accesso ai disabili. Le porte ottocentesche, due ante a battente del peso di 120 kg ciascuna, sono state restaurate e dotate di cerniere speciali studiate per eliminare gli attriti e permettere l'automazione dell'ingresso. L'ingresso è stato dotato di radar di apertura e di sensori antischiacciamento per garantire la sicurezza del passaggio.



Easydoor 012

Portata 800 kg, per alzanti scorrevoli di grandezze imponenti. Traversa superiore in alluminio, sezione 90x95 (dimensioni ridotte).

Adattabile a qualsiasi profilo in legno, alluminio, pvc. Movimento fluido e velocità fino a 0,5 metri/sec.

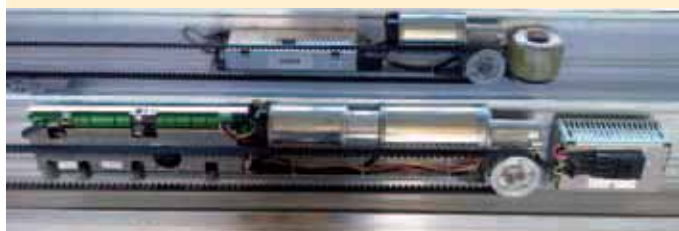


Il suo esclusivo meccanismo di regolazione dell'anta permette di impostare liberamente il grado di apertura invernale e di aerazione, senza disperdere calore e mantenendo le caratteristiche termiche ed acustiche dell'infisso.



DORMA. Nuova trave 2D ridondante

Nuova trave 2D ridondante, con doppia centralina che in caso di rilevamento anomalie garantisce l'immediata apertura delle ante. Un'alternativa ai sistemi a sfondamento integrale delle ante.



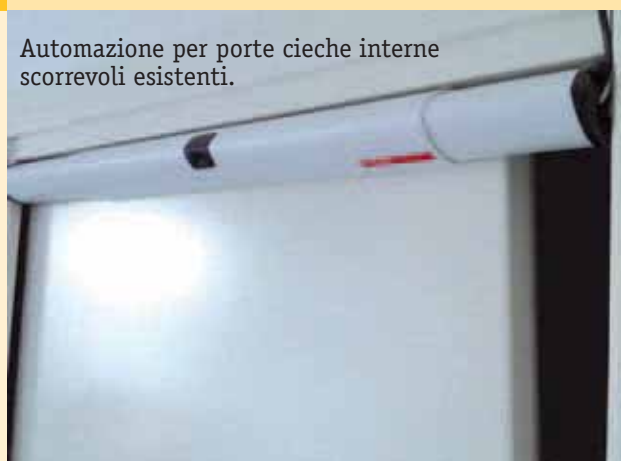
MAGNEO by DORMA

Automazione a sezione ridotta (7 cm), per automatizzare ante interne tutto vetro, con portata fino a 80 kg.



TOPP

Automazione per porte cieche interne scorrevoli esistenti.





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

La raccolta dati di produzione per controllare e risparmiare

Non importa quanto consistenti siano i volumi di produzione e nemmeno la tipologia di attività: la produzione è anche una questione di tempi e costi, da tenere sotto controllo, specialmente nell'attuale contesto economico.

Non solo: conoscere veramente i costi di produzione per agire positivamente sull'andamento economico dell'azienda comporta considerare ogni tipologia di informazione che la riguarda e aggregarla secondo modalità che siano significative per l'azienda nel suo complesso.

Non si tratta però di un compito arduo o impossibile da svolgere: le tecnologie informatiche offrono la possibilità di realizzare un tale monitoraggio, grande o piccola che sia ogni realtà aziendale.

Dal Mes alla raccolta dati

Il termine MES (Manufacturing Execution System) indica quei sistemi informatici che gestiscono le operazioni di produzione nelle aziende; tale gestione include il rilascio degli ordini, gli avanzamenti in termini di quantità e tempo, il versamento a magazzino e i dati concernenti i macchinari. È in quest'ambito che si collocano i sistemi per la raccolta dati di fabbrica, ovvero quei programmi finalizzati al controllo delle dispersioni e alla rilevazione in tempo reale dei dati di produzione, per l'aggiornamento e il controllo dell'avanzamento lavori, la consuntivazione dei tempi e delle quantità prodotte, il monitoraggio degli impianti.

Cosa significa raccogliere i dati?

Sia che si tratti di linee automatiche o di operazioni artigianali, è sempre possibile "raccogliere" le informazioni che riguardano la produzione.

Raccogliere i dati di fabbrica significa sapere in ogni istante quello che sta succedendo nel reparto produttivo; significa raccogliere i tempi che ciascuna risorsa dedica ad un particolare ordine, un articolo o una commessa specifica: si tratta di introdurre in azienda me-



I programmi che ricuciono il legame tra informazioni produttive e commerciali.

todologie di raccolta semplificate che consentono alle risorse di comunicare al sistema cosa si sta facendo, con chi e su cosa si sta lavorando, riducendo al minimo l'impatto e l'invasività dello strumento di raccolta. Il compito del sistema software di raccolta dati è quello di integrare tutti i dati che già vengono prodotti dai diversi reparti, ma che non sono omogenei perché provenienti da fonti diverse (ad esempio da macchine a controllo numerico, sistemi di rilevamento presenza, sensori vari).

L'effetto di un programma per la raccolta dei dati di produzione è ricucire il vuoto di informazioni che tradizionalmente caratterizza il rapporto tra il reparto produttivo, che necessita di ottimizzare risorse, tempi e costi, e l'area commerciale, proiettata verso la sempre più puntuale soddisfazione del cliente. Per questo deve integrarsi anche con il software gestionale dell'azienda, ovvero far incontrare le informazioni su "chi richiede cosa e per quando", con i dati inerenti il mondo produttivo, che conosce cosa si sta producendo e per quando sarà pronto, ma anche a quale costo effettivo.

Raccogliere per creare valore

I sistemi di raccolta dati permettono a qualsiasi realtà produttiva di verificare e seguire quotidianamente tutte le attività che rientrano nel piano produttivo, grazie alla possibilità di ottenere informazioni consistenti, precise, tempestive e integrate con dati di natura commerciale. Le informazioni così raccolte e integrate diventano utili non solo a chi in azienda si occupa specificamente del processo produttivo, ma anche alla direzione o a chi si occupa della movimentazione, della qualità e della manutenzione.

Anni di esperienza a contatto con svariate realtà aziendali hanno portato Nordest Informatica a sviluppare la propria soluzione per la raccolta dati di fabbrica: RightData, un programma molto duttile, pensato per consentire con facilità lo scambio di dati relativi alla produzione con il sistema gestionale in uso e, eventualmente, anche con un sistema demandato al controllo della logistica di magazzino come il software RightStore. Raccogliere dati diversi per integrarli e conoscere veramente cosa sta succedendo nella propria azienda (e quanto costa): è il bello dell'informatica, a portata di tutti.

Posa in opera LEGNOLEGNO COLFERT: la garanzia di un installatore qualificato

L'utilizzo di prodotti tecnologicamente eccellenti può non essere sufficiente a garantire un perfetto isolamento termo-acustico: una posa in opera non specializzata, infatti, può causare errori di installazione responsabili dei ponti termici e delle conseguenti dispersioni di calore, formazione di muffe, danni all'involucro e più in generale, un peggioramento del comfort abitativo.

Consapevoli della necessità di fornire ai posatori non solo le conoscenze teoriche, oramai diffuse e alla portata di tutti, ma soprattutto un vero e proprio laboratorio pratico di progettazione dei giunti di posa in opera che permetta di comprendere quali siano i rischi e gli errori che si corrono durante la posa dei diversi tipi di serramento, COLFERT ha ideato con Legnolegno ed organizzato nel mese di settembre.

Un'iniziativa che ha permesso la qualifica di 7 specialisti del serramento, i quali hanno potuto approfondire nel corso delle 2 giornate formative i concetti di prestazioni, energia e comfort abitativo, le competenze e aree di responsabilità degli operatori (UNI 10818), aspetti progettuali installazione di serramenti esterni, prestazioni dei sistemi di posa di serramenti esterni ed analisi dei sistemi tradizionali di posa.

Nel corso della giornata dedicata alla parte di esercitazione pratica, sono stati analizzati i materiali impiegati per il fissaggio e le sigillature perimetrali e dimostrate le modalità di misurazione in laboratorio, condizioni necessarie per poter procedere con le esercitazioni pratiche di progettazione dei diversi tipi di giunto di posa.

**installatore
Qualificato**



ALBO LEGNOLEGNO



Ecco gli installatori qualificati LEGNOLEGGNO COLFERT

ALDO COLLAVO

nr tessera **1044**

Collavo Mario & C

Alano di Piave (BL)
Tel 0439 779236
Email: mario.collavo@libero.it



GRAZIANO FARDIN

nr tessera **1047**

Casicura srl

San Stino di Livenza (VE)
Tel 0422 868125
Email: nicola@casicura.it



ANTONIO LATTANZIO

nr tessera **1045**

Lattanzio Antonio

Vedelago (TV)
Tel 328 6997295
Email: antlat2002@libero.it



FILIPPO CARLASSARA

nr tessera **1046**

Casicura srl

San Stino di Livenza (VE)
Tel 0422 868125
Email: nicola@casicura.it



FLORES DAL MAS

nr tessera **1043**

Dal Mas Flores

Trichiana (BL)
Tel 0437 554680
Email: f.dalmas@alice.it



DAMIANO GAION

nr tessera **1041**

Area Zerocinque - Ing. Pd. srl

Cinto Caomaggiore (VE)
Tel 335 6689338
Email: marzano@marzano.it



ROBERTO ZACCHIA

nr tessera **1042**

Zacchia Roberto

Piazzola sul Brenta (PD)
Tel 338 8988405
Email: roberto.zacchia@gmail.com



250

QUARK

il nuovo maniglione by

REGUITTI

Maniglie & Accessori

Reguitti SpA

Zona industriale - localita Fondi n° 33
25071 Agnosine (BS) IT
Tel +39 0365 896186 - Fax +39 0365 896137
www.reguitti.it - reguitti@reguitti.it

La qualità HOPPE festeggia i 60 anni

Il 2012 segna una tappa importante per il successo di HOPPE, partner storico di COLFERT: un'impresa attiva a livello internazionale con sede a Monastero (Grigioni), in Svizzera.



Con circa 2600 collaboratori, HOPPE si occupa dello sviluppo, della produzione e della distribuzione di un arredamento curato nei dettagli sotto forma di sistemi di chiusura in alluminio, acciaio inox, resina e ottone per porte e finestre.

Una realtà dinamica ed in continuo sviluppo: solo due anni dopo la fondazione, infatti, l'impresa di Heiligenhaus viene trasferita a Stadtallendorf (Assia), e dopo altri due anni viene aperta la prima succursale a Bromskirchen, nell'Assia. L'idea di voler avvicinare il lavoro alle persone, e non sottrarre il lavoratore alla sua famiglia, era un aspetto importante già allora e assume un ruolo ancora più significativo nel 1964/65, con la fondazione del primo dei tre stabilimenti altoatesini a Sluderno (gli altri due sono sorti a S. Martino e a Lasa). Nel 1971 viene fondato uno stabilimento per la produzione e la distribuzione a Monastero (Svizzera). Qui, dove oggi la società opera esclusivamente nella commercializzazione, si trova anche la sede di HOPPE Holding AG. Nel 1988 viene fondata una società commerciale in Gran Bretagna, e nel 1989 segue il "salto oltre l'Atlantico", con l'approdo negli Stati Uniti. Nel 1991 viene rilevata un'ex azienda pubblica a Crottendorf, sui Monti Metalliferi, e nel 1996 viene

costruito uno stabilimento produttivo a Chomutov (Repubblica Ceca).

A partire dalla metà degli anni 70, HOPPE è leader di mercato in Europa nel proprio segmento, capace di competere a livello mondiale per le sue competenze.

Oltre alla quota di mercato, ne sono testimonia il vasto assortimento di prodotti, la forza di innovazione, l'ottimale rapporto utilità/prezzo e la leadership tecnologica nel settore dell'alluminio.

Il successo dell'impresa dipende in gran parte dalla linea di azione del suo fondatore, che ancora oggi è lo standard di riferimento per tutti i collaboratori: "Creatività significa ragionare in controtendenza" e ne deriva "differente e meglio di altri". Il pioniere ha voluto realizzare prodotti di qualità fin dall'inizio. Così, da 60 anni "La maniglia che arreda" è sinonimo di alta qualità che si vede e si tocca con mano. E il marchio HOPPE, creato nel 1979, è la garanzia che la promessa di qualità viene mantenuta.

L'impresa familiare ora è guidata in seconda generazione dai due proprietari, Wolf e Christoph Hoppe, e la continuità nella conduzione familiare di HOPPE anche nella terza generazione è stata garantita con l'ingresso in azienda di Christian Hoppe, figlio maggiore di Wolf

Hoppe, ad aprile 2012.

Questo "pensare in generazioni" a lungo termine permette anche di attuare una gestione aziendale basata su valori quali fiducia, responsabilità, comprensione, credibilità, onestà, lealtà, integrità e buone maniere, fondamento del principio "Chi richiede prestazione deve offrire senso".

Questa gestione basata su valori e orientata a un coinvolgimento consapevole riguardo ragioni e obiettivi caratterizza la condotta aziendale interna ed esterna. In occasione del sessantesimo compleanno, il Corporate Design dell'impresa, invariata da oltre 30 anni, è stata sottoposta a un esame accurato. La conclusione è che, anche se è passato molto tempo, non è necessario alcun cambiamento sostanziale. Nessuna rivoluzione, dunque, solo un adeguamento in linea con i tempi. Il Corporate Design con le modifiche apportate è stato inserito nel nuovo profilo aziendale, redatto in occasione del sessantesimo anniversario dell'impresa insieme a un'edizione straordinaria della rivista interna aziendale "Wissen macht Spaß" (Sapere è divertente).

Simbolicamente, il 5 novembre tutti i collaboratori hanno brindato alla società con lo spumante.

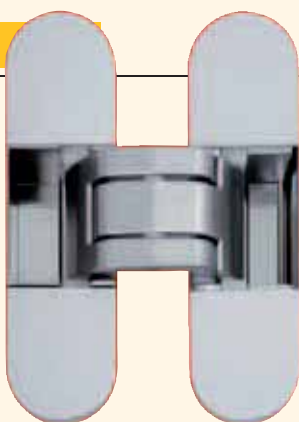


a cura
di Daniele
Zanato

vetrina delle novità

AGB

ECLIPSE cerniera a scomparsa regolabile



Impiego

Per porte in legno a filo con spessore da mm. 40 e 44.

Dati tecnici

Portata Kg. 40 con due cerniere. Disponibile con coperture in ABS ottonate, cromate e bianche RAL 9010.

SALICE

Cerniera Silentia

Impiego

Cerniera invisibile con effetto decelerante combinato che garantisce una chiusura silenziosa.

Dati tecnici

Adattabile a tutte le basette tradizionali serie 200 e ad innesto rapido. Fresata D.35.

CCE

Soglia Ulisse Light + gocciolatoio Ulisse Drip

Impiego

Per porte a battente con l'apertura verso l'interno.

Dati tecnici

Protegge da aria, acqua, insetti e rumori. Corredata di guarnizione siliconica. Altezza soglia mm 15. Colore anodizzato argento. Misure da mm. 430-730-1030-1330-1630.



CCE

Glass Sealing System

Impiego

Per porte e pareti in vetro. Guarnizione sottoporta, guarnizione perimetrale, profilo per il collegamento tra due vetri o di un vetro a parete.

Dati tecnici

Profili in alluminio da mm.2500 satinato o lucido. Disponibile per vetri da mm. 10 e 12.



PORTA PIU'

Porte in PVC

Impiego

Ottima per ambienti molto umidi e in presenza di salsedine in quanto non si deteriora, perfetta per campeggi e piscine.

Dati tecnici

Telai di tre colori: bianco, sabbia e grigio. Anta in 18 colori standard e 7 colori simil legno. Angoli del telaio e dell'anta termosaldati quindi le porte arrivano già assemblate e facili da installare. Soluzioni a battente, scorrevoli, rototraslanti e a ventola.



KOBLENZ

Cerniera Twist

Impiego

Cerniera a scomparsa auto-chiudente per legno a 7 fulcri reversibile e regolabile su 3 assi.

Dati tecnici

Realizzata in zama. Finitura cromo satinato. Per ante da 600/900mm x 2100mm. Portata kg. 60 con 3 cerniere. Spessore minimo 40mm.



FAPIM

Serrature EGO

Impiego

Per profili in alluminio a camera europea.

Dati tecnici

Serr. ent. 30 o 35. Spessore scatola serratura mm. 14,5. Soluzione con chiusura a cilindro o con l'azionamento verso l'alto della maniglia. I punti di chiusura supplementari vengono creati attraverso l'astina in poliamide od in alluminio.

EUROPROFILI

EUROCLIPS C300

Impiego

La nuova soluzione per il fissaggio del ferma-vetro in legno.

Dati tecnici

Non rovina l'infisso in quanto a scomparsa. Necessaria la lavorazione del fermavetro con apposita fresa.



BNB

Centro di lavoro per serramenti MXS

Impiego

Macchina dedicata alla foratura di telai, ante, portoncini e persiane per la lavorazione di cerniere, spagnolette e altri accessori.

Dati tecnici

Lavora direttamente sul telaio e sull'anta finiti, non sulla barra profilo. Rileva in automatico le quote su ogni pezzo. Può essere utilizzata anche per fresatura del PVC.

HOPPE

**Maniglione per alzante scorrevole
accoppiato con una parte ribassata.**



Dati tecnici

Colore alluminio anodizzato argento F1.

ISEO

**Placca di mascheramento
fori per sostituzioni
maniglioni antipanico**

Impiego

Compatibili con maniglioni antipanico
della Cisa, Savio e Nuova Feb.

Dati tecnici

Placche verniciate nere.

DISEC

**KIT di coperture
defender quadre**

Dati tecnici

Da abbinare alle maniglie con rosetta quadra. Finitura cromo
satinata o in oro PVD. Misura mm. 52 x 52.

FISCHER

Tassello FID

Impiego

Ancoraggio per isolanti.

Dati tecnici

Materiale in plastica. Per il fissaggio di carichi leggeri in
presenza di cappotto isolante. Non necessita di pre foratura
nell'intonaco e nell'isolante.



per tutte le
maniglie e martelline

Design moderno, senza tempo

La nostra nuova serie Los Angeles è caratterizzata dall'armonia delle linee. Elementi moderni dai profili squadrati si combinano alle classiche linee arrotondate, creando una serie senza tempo dal fascino irresistibile e aggiungendo un tocco d'effetto a ogni porta e ogni finestra.

Il materiale utilizzato è il completamento perfetto per questo design accattivante. Il pregiato ottone cromato o cromato satinato rende l'impugnatura gradevole al tatto e sottolinea l'eleganza delle forme. Inoltre, i prodotti della serie Los Angeles sono coperti da Resista®, la garanzia di 10 anni sulla superficie.

