

window

18

Dal 1999, il magazine specializzato per i professionisti del serramento e del mobile

**fensterbau
frontale 2014**
Edizione dei record

La vetrina europea
del serramento

**Detrazioni
fiscali**

Cosa cambia con
il Piano Casa Renzi

Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1174 del 07.04.2008

Pag 10

**Arriva l'estate.
È tempo di
protezioni solari**



**FRANGISOLE
OSCURANTI IN FACCIATA**

**PERGOLE RETRAIBILI
TETTOIE WATERPROOF**



MORE DRIVE THAN EVER

100 anni SIEGENIA, 100 anni di innovazioni con una carica senza pari. È un motivo per festeggiare e non certo per fermarsi. Ecco perché nell'anno del suo giubileo SIEGENIA riparte con più slancio e più idee che mai e rinnova il suo ampio portafoglio prodotti offrendo allo stesso tempo il miglior servizio a cui possiate affidarvi. L'esperienza di 100 anni insegna: il proprio successo dipende dalla capacità di creare il successo dei propri partner. www.siegenia.com



Direzione e Redazione
COLFERT spa
Via dei Mille 32,
31022 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**

Grafica **Creativamente • Bolognino Comunicazione**

Stampa **Tipolitografia CTO srl**

Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1184 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.

18

COLFERT window



l'editoriale

05 di Mirco e Daniele Zanato

appuntamento

di Viviana Surian

06 **Fensterbau/frontale 2014. Edizione dei record.**
La vetrina europea del serramento

grandangolo

di Mario Paronetto

09 **La normalità come elemento differenziante**

approfondimento tecnico

di Claudio Vendrame

10 **Arriva l'estate: è tempo di protezioni solari**

posa eccellente

14 **Il prezzo dell'eccellenza è la fatica**

sistema qualità

di Ornella Nicoletto

20 **Universo lavoro: le novità d'inizio 2014**

incentivi

22 **Detrazioni fiscali 2014**

Laboratorio

25 **COLFERT presenta WAREMA**

punta di vista di...

26 **Silvestri Serramenti**

informatica e aziende

a cura di Nordest Informatica e Net-prime

27 **Le pmi e il futuro del software gestionale**

29 **vetrina delle novità**

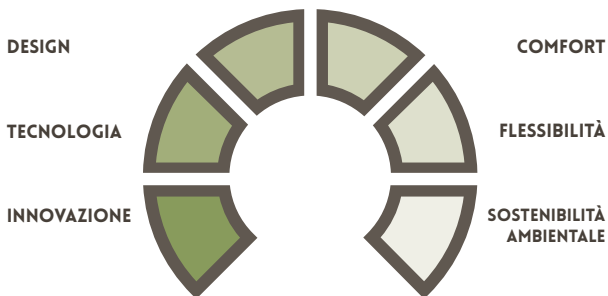
a cura di Daniele Zanato



SOMMARIO

Aperti alla Sicurezza

DESIGN COLLECTION / MONOLITE RM



Da 30 anni Bauxt è aperta all'innovazione di prodotto, alla ricerca tecnica, all'avanguardia tecnologia e alle tendenze del design: da 30 anni produce esclusivamente porte blindate.

Inserita in linea con la parete senza alcun profilo in vista, **Monolite RM** celebra l'essenzialità della forma nella sua massima espressione: perfettamente complanare, assicura il perfetto mimetismo oppure l'audace contrasto. **Aperti a nuove concezioni dello spazio.**

bauxt.com

BAUXT®



Il valore dei vostri reclami.

“Quelli che entrano per comprare,
mi danno il loro sostegno.
Quelli che vengono per complimentarsi,
mi fanno piacere.
Quelli che reclamano, mi insegnano a soddisfare
gli altri, di modo che ne vengano sempre di più.
Mi danneggiano solo quelli che non sono
soddisfatti, ma non reclamano,
perché non mi permettono di correggere
gli errori e di migliorare il servizio.”

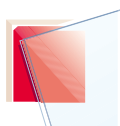
Marshall Field

Gentile Cliente,
approfittiamo di qualche istante del
Tuo tempo per chiederti una cortesia
per noi importante: “aiutaci a capire
come poter migliorare i nostri servizi
attraverso i tuoi reclami.”
I Tuoi reclami sono ben accetti.
Se per qualsiasi motivo non sei
soddisfatto dei nostri prodotti o
servizi, aiutaci a migliorare. Dicci cosa
non ha funzionato, e diccelo imme-
diatamente in modo che possiamo
rimediare con sollecitudine.
Puoi farlo attraverso il nostro ufficio
vendite allo 0422 498795, Alberto,
Alex, Daniele o Enrico

Ti risponderanno, Ti ascolteranno e
Ti proporranno la migliore soluzione
possibile al Tuo problema, oppure
scrivici a reclami@colfert.com,
Ti risponderemo con immediatezza.
È chiaro che non possiamo fare i
miracoli, ma il nostro obiettivo è che
Tu rimanga nostro cliente, quanto
basta per cercare tutte le soluzioni in
nostro possesso, oltre alle garanzie
già stabilite dalle leggi, ovviamente.
Nell'augurarci di averti trasmesso
con poche righe la semplicità di
questo servizio a cui potrai usufruire
da subito, Ti auguriamo
buona lettura.



2014 EDIZIONE DEI RECORD FENSTERBAU/FR LA VETRINA EUROPEA DEL



**fensterbau
frontale 2014**

**800 espositori
e centinaia
di innovazioni.
La scheda dell'evento.**

Il doppio evento **HOLZ - HANDWERK** e **fensterbau / frontale** si è svolto tra mercoledì 26 e sabato 29 Marzo 2014 con un nuovo risultato record: sono stati più di 108.000 i visitatori professionali, il 10% in più rispetto alla precedente edizione del 2012, che hanno affollato Norimberga durante le quattro giornate di fiera per visitare gli oltre 1.320 espositori provenienti da 39 Paesi per esporre ai due saloni il meglio del know-how e numerose innovazioni nei settori interessati.

Oltre 37.000 visitatori provenienti da tutto il mondo si sono riversati nei padiglioni nella sola giornata di giovedì, una cifra mai realizzata in un solo giorno da qualsiasi altro evento nella storia della Fiera di Norimberga.

Sale piene, visitatori entusiasti ed espositori altamente soddisfatti: entrambi gli eventi, che si svolgono in parallelo a Norimberga ogni due anni, hanno ottenuto

straordinari risultati in termini di appagamento per visitatori ed espositori.

Fensterbau / frontale si attesta come faro internazionale del settore grazie alla presenza di prodotti di alta qualità e di ben 796 espositori che hanno proposto l'intera gamma di possibilità per i temi chiave della sicurezza, dell'automazione e del design, dell'efficienza energetica e della sostenibilità.

COLFERT è stata presente all'edizione appena conclusa con una propria delegazione che ha visitato i due saloni per incontrare e rafforzare i rapporti con i propri partner commerciali e conoscere nuove realtà produttive capaci di fornire nuovi spunti per il mercato del serramento.

Tra i partner di COLFERT erano presenti anche alcune realtà italiane come la Master Srl di Conversano (BA) che ha focalizzato l'attenzione sulla propria gamma



FRONTALE SERRAMENTO

La delegazione COLFERT in visita al salone Fensterbau/frontale 2014

Dall'alto a destra Enrico Piovesan, responsabile acquisti, Giovanni Zanatta, ufficio vendite, Susanne Kurzen, fornitori esteri, Viviana Surian, marketing.

Dall'alto a sinistra Daniele Zanato e Mirco Zanato, A.D. COLFERT e Nicola Facchinato, responsabile forza vendite.



di automazioni, Otlav, realtà trevigiana specializzata nella produzione di cardini e cerniere, ed Ekey, azienda altotesina leader nella produzione di ingressi biometrici. Buona performance anche per AGB, Reguitti e per l'ombra Utensille-gno, presente con i prodotti della linea di maniglieria "Il forgiato", dedicata a residenze d'epoca e rustici.

Naturalmente più numerosa la rappresentanza tedesca, dalle automazioni di Dorma e di Geze alle maniglie Hoppe, dai pannelli per portoncini di Haustueren Ring ai frangisole e pergola Warema.

Particolarmente significative le presenze fieristiche di Siegenia e di Simonswerk: le due aziende hanno infatti celebrato in occasione dell'evento due importanti anniversari di lavoro, tagliando rispettivamente il traguardo di 100 anni di attività per Siegenia, che ha celebrato il primo secolo di attività con un grande stand ricco di novità ed inaugurando un nuovo progetto di business per i propri clienti, e di 125 anni di Simonswerk, che oltre alla presenza di un imponente stand ha offerto ai propri partner un party esclusivo in occasione dei 125 anni della propria storia.

La prossima edizione programmata della doppia manifestazione si svolgerà a Norimberga il 16-19 marzo 2016.



SIMONSWERK (pagina a fianco)

Uno stand imponente per celebrare i 125 anni di attività dell'azienda della Renania, denso di know how e di innovazioni di prodotto:

- la linea TECTUS, il sistema di cerniere a scomparsa con una grande varietà di modelli e di range di portata;
- l'innovativo sistema VARIANT Finger Protect per asili e scuole, ideata per prevenire i danni risultanti dallo schiacciamento delle dita tra anta e telaio e il nuovo sistema VARIANT VBR Plus per movimentare in modo stabile ante fino a 400 kg di peso.

Tutti prodotti per porte residenziali e per edifici pubblici volti a soddisfare la domanda crescente di alta qualità, di estetica del design d'interni, assolvendo alle richieste normative recenti.

HOPPE (in alto a sinistra)

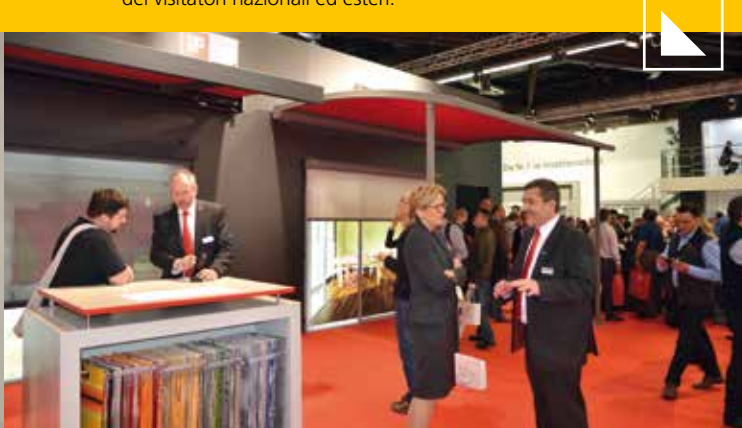
Focus su design, igiene e sicurezza per Hoppe: tra le principali novità il trattamento Secusan, una superficie speciale che sopprime immediatamente e definitivamente lo sviluppo batterico; grande risalto è stato dato anche alle innovative rosette piatte dello spessore di soli 2 mm ed al perno quadro a lunghezza variabile, uno dei prodotti che hanno costituito la maggior innovazione degli ultimi tempi nel campo della maniglieria.

MASTER

L'azienda di Conversano ha dedicato il proprio stand alle novità in termini di automazioni per serramenti. "La sostenibilità ambientale, il design italiano, la semplicità di montaggio continuano a rappresentare i driver dell'innovazione dei nostri accessori" sono le parole di Michele Loperfido, direttore generale di Master. "Fensterbau rappresenta per noi una fondamentale occasione di confronto con esperti e professionisti del serramento, per continuare a crescere nei mercati internazionali".

**WAREMA**

Sui quasi 500mq² espositivi l'azienda Warema ha presentato un'ampia gamma di novità come il Reynolux®, un rivoluzionario rivestimento autopolente per lamelle frangisole, il concept di un nuovo tessuto ignifugo (Secutex A2), il WMS WebControl, un sistema per il controllo remoto tramite i dispositivi mobili come smartphone e tablet, e naturalmente la nuova tenda Pergola P40, la quale ha riscosso molto interesse da parte dei visitatori nazionali ed esteri.

**HAUSTUEREN RING**

La "Compagnia dell'Anello" tedesca, ha presentato presso il proprio stand un rivoluzionario passo avanti nel mondo dei pannelli per portoncini, prevendendo una speciale variante del modello Haustür con copertura in MDF Exterior laccato rosso con scanalatura su tutti i quattro lati per l'inserimento di cavi per serrature elettriche.

ENTERDOORS

Enterdoors presenta una linea di portoncini antieffrazione totalmente Made in Italy, il cui punto di forza è costituito dall'ampia gamma di soluzioni estetiche: la grande varietà di combinazioni personalizzabili all'interno e all'esterno consente di creare un vestito su misura per i propri ambienti, a seconda di ogni preferenza ed esigenza di stile, materiale e colore. Un buon riscontro di pubblico per la prima presenza alla Fiera di Norimberga: la realizzazione secondo i più alti standard produttivi, orientati al comfort dell'esperienza finale attraverso lo studio e la produzione di soluzioni in grado di assicurare il miglior isolamento termico e acustico, ha soddisfatto le aspettative di tutti i visitatori.

SIEGENIA

"100 years – More drive than ever": questo lo slogan che campeggiava sullo spettacolare stand di 1.000 mq di Siegenia, il cui concept è stato pensato proprio per celebrare i 100 anni di attività dell'azienda tedesca leader nella ferramenta per infissi. "100 anni - alla guida più che mai" trasmette il messaggio che la società è al servizio dei propri clienti con dedizione ed entusiasmo da un intero secolo, e che continuerà a lavorare sodo in futuro per dare clienti soluzioni eccellenti per serramenti intelligenti. Lo stand è stato progettato per attirare la massima attenzione sulle linee TITAN, PORTAL, ALU, AERO, DRIVE e KFV, nonché per lanciare il progetto ADVANCE Business Support, un programma di consulenza e servizi su misura che mira ad ottimizzare i processi produttivi e di business delle piccole e grandi imprese clienti di Siegenia.

GEZE

La delegazione italiana Geze accoglie COLFERT in uno stand ricco di innovazione e ricerca di prodotto, dalla gamma per la ventilazione ed evacuazione fumo e calore RWA alla nuova centralina RWA, che rende ancor più ampia la gamma di applicazioni possibili.





LA NORMALITÀ COME ELEMENTO DIFFERENZIANTE

Pensate anche voi che un addetto alle vendite prima di occuparsi al proprio tornaconto dovrebbe ascoltare i vostri reali interessi? Pensate anche voi che il servizio è un valore che può meritare un differenziale di prezzo? Pensate anche voi che la fiducia non ha prezzo? Se avete risposto di sì a queste domande benvenuti nell'era della normalità.

Talmente ovvio che abbiamo passato il tempo a dimenticarci il fondamento dell'agire economico. Il mercato esiste, se esiste la fiducia nei suoi attori! Eppure per anni ci siamo occupati di tutt'altro cercando di attuare, quando possibile, comportamenti che massimizzavano la nostra utilità disinteressandoci della controparte. Ma questo atteggiamento è praticabile solo in un contesto di crescita dove la presenza costante di nuovi potenziali clienti ci porta a non preoccuparci più di tanto di quelli già acquisiti. C'è voluto questo scossone per ricordarci che nulla serve se non siamo prima di tutto credibili come aziende e come persone. Il prodotto viene dopo. Prima ci sono la reputazione e l'affidabilità.

Oggi stiamo assistendo quasi con stupore al ribaltamento del mercato, dalla fase in cui erano i venditori che cercavano i clienti si è passati alla fase nella quale sono i clienti che vanno verso i venditori, cercando specificatamente quelli che ancor prima del prodotto sanno rassicurare sul modo in cui operano e sulle politiche del loro servizio.

Ecco quindi che il grado di fiducia che sento di poter dare al mio fornitore di-

venta un fondamentale elemento predittivo della vitalità del fornitore stesso. Tanto più questo risulterà affidabile tante più speranze avrà di rimanere competitivo a lungo. Tanto meno lo sarà invece tanto prima si avvicinerà la sua uscita dal mercato.

Se provaste a ordinare due volte la stessa canzone sui iTunes ricevereste l'avviso che vi informa che l'avete già comprata e questo non perché sarebbe illegale da parte di Apple trarre profitto dalla distrazione dell'utente. La ragione è meramente commerciale. iTunes ha capito che non c'è via migliore per conquistare la fiducia del cliente che essere totalmente onesti con lui, quando meno se lo aspetta.

Nell'era di internet, dei collegamenti ultraveloci, dei telefoni sempre connessi e dei social network, qualsiasi informazione viaggia in un battito di ciglia e qualsiasi azione è immediatamente esposta alla critica in tempo reale. Non c'è più nulla che resti locale né segreto. Se si tratta un cliente in modo scorretto, proponendogli un prodotto di qualità scadente o tentando di gonfiare il prezzo, tutto il mondo lo viene a sapere nel giro di un'ora se non di pochi minuti: non c'è nessuna pietà e men che meno giustificazione per una cattiva condotta.

Le aspettative del mercato sono sempre più alte, così come lo sono le attese sulla qualità del servizio e continuano a salire dimostrando come l'unica risposta sensata a questo crescente livello di trasparenza richiesta consiste nel proteggere gli interessi dei clienti in modo proattivo, prima che si presenti loro l'occasione di mettere in giro voci negative. Questo va fatto anche a costo di aumentare le spese del servizio nel breve, per preservare nel lungo periodo la propria reputazione e la relazione con il cliente, ossia il vero patrimonio di qualsiasi azienda. Il ritorno della fiducia è incommensurabile.



Protegersi ed al contempo sfruttare la luce: tutte le soluzioni per vivere al meglio la propria casa nei mesi caldi.

Si avvicina l'estate e con essa l'esigenza di proteggersi dal caldo senza rinunciare alla luce ed al benessere della propria abitazione.

Le soluzioni sono molteplici: frangisole e tende tecniche che permettono di regolare l'intensità della luce e del calore tutelando al contempo la privacy dell'ambiente interno, tettoie a lamelle orientabili ideali per chi possiede un'area verde, un terrazzo o un grande balcone e desidera vivere al coperto e nello stesso tempo all'aperto, pergole retraibili che garantiscono comfort ed estetica moderna a patii e giardini.

ARRIVA L'ESTATE: È TEMPO DI PROTEZIONI SOLARI

FRANGISOLE
OSCURANTI IN FACCIATA

PERGOLE RETRAIBILI
TETTOIE WATERPROOF



Frangisole

*Le tende frangisole sono elementi di ombreggiamento perfetti per **proteggere dalla luce solare diretta** facciate ed ambienti interni, ideali per **evitare il surriscaldamento estivo e garantire al contempo privacy e luce** lasciando fuori le radiazioni solari responsabili del calore. Si adattano perfettamente anche a verande e grandi superfici vetrate, sia in ambito residenziale che in contesti commerciali ed aziendali.*



Pergole retraibili



La tenda pergola è espressione di **comfort e sicurezza ai massimi livelli** grazie all'elevata facilità di impiego e all'ottima resistenza alle intemperie.

Grazie al suo eccezionale **design ultra-moderno**, la tenda pergola P40 è stata premiata con il red dot design award 2013.

Si adatta perfettamente a terrazzi o superfici commerciali, con il vantaggio di poter essere smontata nei mesi invernali.

P



O

Versatili nell'uso e dotate di numerosi accorgimenti tecnici, le tende per finestre offrono, oltre ad una protezione solare e da occhi indiscreti, un'**ombreggiatura professionale** della zona frontale delle coperture per terrazzi. Le tende per finestre con guida ZIP sono inoltre particolarmente **resistenti al vento**.

Oscuranti in facciata

Tettoia Waterproof



Waterproof è una **tettoia a lamelle orientabili** che, grazie ai suoi sistemi modulari, permette di creare coperture di **ampie dimensioni** senza rinunciare ad **estetica e prestazioni ai massimi livelli**, garantendo protezione dal sole e dalla pioggia ed offrendo così la massima godibilità degli spazi sottostanti per tutto l'anno.

Realizzata totalmente in alluminio, la tettoia Waterproof assicura ottima **durata nel tempo e mancanza assoluta di interventi di manutenzione**, consentendo al contempo la finitura delle lamelle con ogni genere di verniciatura, dalle tinte RAL agli effetti legno.



Diventa rivenditore Waterproof



Sei un serramentista o possiedi uno showroom? Desideri diventare rivenditore di un prodotto di design che coniuga funzionalità ed estetica ad un ottimo rapporto qualità / prezzo? Scopri come diventare distributore della Tettoia WATERPROOF: compila il modulo sottostante ed invialo a colfert@colfert.com o via fax a **0422 498798**: verrai contattato dal personale tecnico di COLFERT ed otterrai tutte le informazioni necessarie per diventare un rivenditore esperto Waterproof!



Si, sono interessato a diventare rivenditore Waterproof

Nome e Cognome

Azienda

Ruolo

Città

Telefono

Fax

E-Mail

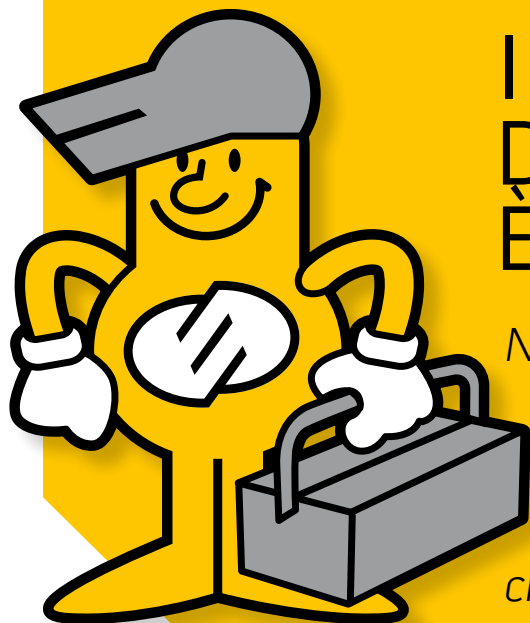
Data e firma

Essere distributori Waterproof significa essere presenti sul sito completamente dedicato alla tettoia:

www.tettoiawaterproof.it

Waterproof è presente sulle riviste di arredamento leader di mercato, moltiplicando la propria visibilità e quella della rete di vendita.

Invia la tua richiesta a colfert@colfert.com o via fax allo **0422 498798**



IL PREZZO DELL'ECCELLENZA È LA FATICA

Nulla di più vero, e quando alla fine del 2013, LegnoLegno e COLFERT hanno deciso di dare il nome di "Posa Eccellente" al progetto che si apprestava a partire erano ben consci del lavoro e dell'impegno che vi era da approfondire in questo innovativo e pionieristico progetto.

Altrettanto consapevoli ne erano i serramentisti che hanno deciso di aderire al **Progetto Posa Eccellente** e che nel corso di questi primi mesi del 2014 hanno intrapreso il percorso da compiere assieme a LegnoLegno e COLFERT per il raggiungimento degli obiettivi che insieme ci si è posti. Ma partiamo da un passo più indietro per spiegare, in modo sintetico (e sicuramente non esaustivo) cosa è Posa Eccellente.

FACCIAMO UN PASSO INDIETRO

Da tempo assistiamo ad una situazione di mercato del tutto nuova; la richiesta da parte del cliente del serramentista di "verificare in opera" la "qualità" reale del prodotto installato.

La domanda che quindi ci siamo posti è stata semplice: "perché non rendere la verifica in opera delle prestazioni dei serramenti un elemento attivo e di differenziazione, anziché essere un contesto da cui doversi "difendere" a seguito dei lavori eseguiti?"

La verifica di conformità delle prestazioni ottenute da un serramento presso un laboratorio notificato (che è un criterio importante ed un requisito assodato, entrato di diritto a far parte dei criteri di valutazione imprescindibili per la scelta di un infisso) non sempre viene mantenuta "in opera" ed il rischio di ridurre significativamente le ottime prestazioni

del serramento una volta che esso viene posto in opera è tutt'altro che ridotto.

Se, a quanto definito, si aggiunge la voglia di proporsi al mercato in modo differente, **è possibile creare un percorso che si ponga chiari e semplici obiettivi, prendendo le principali necessità del mercato e rendendole fruibili dal serramentista mediante strumenti operativi.**

Per questo è nato **Posa Eccellente**, un percorso ideato dal Laboratorio Legnolegno e COLFERT che, grazie alla attuale partnership di aziende produttrici ed installatrici di serramenti in legno, pvc, alluminio e misti, si propone di diffondere cultura tecnica a tutti gli operatori del settore attraverso la verifica delle prestazioni del serramento nel suo reale contesto di posa, e fornire strumenti pratici per massimizzare la spendibilità dei dati tecnici e degli investimenti effettuati.

PROGETTO

POSA



ECCELLENTE

CELLENTE






Una delle giornate di presentazione del progetto

“



Le analisi in opera quindi, sono un elemento importante e strutturale del "Progetto Posa Eccellente" ma non sono l'unico passaggio da effettuare; Posa Eccellente è stato costruito proprio per essere elemento di unione tra dati tecnici, qualità reale tangibile e dati commerciali.

Esempio di Relazione Tecnica contenete alcuni dati di prova

Qualificazione di Sistema

Azienda: falegnameria LegnoLegno
 Con sede in via: Pio La Torre, 11
 Località: Correggio (RE)
 Prodotto: Finestra Colfert


Prove		Risultati a 50 Pa
	Permeabilità all'aria giunto primario	0,5 m ³ /h m
	Permeabilità all'aria giunto secondario	0,5 m ³ /h m
	Permeabilità all'aria del serramento	1,2 m ³ /h m ²
	Permeabilità all'aria complessiva del serramento installato	2,2 m ³ /h m ²
	Termografia	Nessuna anomalia termica presente sul perimetro del prodotto

Classi di tenuta per la permeabilità all'aria a 50 Pa UNI EN 12207	Classe 4 (migliore)	Classe 3	Classe 2	Classe 1 (peggiore)

Le analisi sopra elencate sono state effettuate in opera su serramenti installati; le verifiche consentono di analizzare le reali prestazioni dei serramenti nel contesto finale di utilizzo.

LegnoLegno s.r.l.
 Via Pio La Torre, 11 - 42019 Correggio (RE)
 Tel. +39 0522 732211 - Fax +39 0522 732208
 www.legnolegno.it - legnolegno@legnolegno.it

CasaClima: 41026 s. P. Santa Rita - Insieme Gruppo S. 0110442224
 062 17072 - uffici@gruppo.062277 - uffici@gruppo.062277



Le analisi in opera quindi, sono un elemento importante e strutturale del "Progetto Posa Eccellente" ma non sono l'unico passaggio da effettuare; Posa Eccellente è stato costruito proprio per essere elemento di unione tra dati tecnici, qualità reale tangibile e dati commerciali.

La capacità delle aziende di fornire garanzia tangibile (e non solo documentale) al cliente finale, quantificando il reale beneficio acquisito è la sintesi dell'intero percorso.

SIAMO IN MOVIMENTO

Posa Eccellente ha visto ufficialmente il suo inizio il 24 Gennaio 2014 con il primo corso di "Tecniche di posa e risoluzione delle problematiche in cantiere", seguito a distanza di pochi giorni da una seconda sessione del corso.

Durante gli incontri vi è stata una vivace e dinamica partecipazione delle aziende che si sono confrontate sulle metodologie adottate e sulle possibili evoluzioni del proprio sistema di posa.

Sono state analizzate le principali problematiche riscontrate in opera, le metodologie e tecniche da applicare, il comportamento dei materiali, le possibili metodologie di risoluzione di casi verificatosi. Il tutto con particolare attenzione ai casi reali che i differenti serramentisti e posatori affrontano quotidianamente.



I PRIMI DATI DI PROVA...

Anche le verifiche in opera hanno visto il loro avvio con la rilevazione di dati che, ad oggi sono praticamente "ignoti" al settore. Spesso infatti la valutazione delle prestazioni offerte in opera dai serramenti, con relativi vantaggi che offre la sostituzione di infissi, è principalmente legata ad una valutazione progettuale. Ma quanto, realmente, è possibile "risparmiare" in una sostituzione di infissi, in considerazione dei dati che i prodotti offrono in opera (e quindi non solo la trasmittanza termica che rimane dato importante ma del tutto insufficiente per una reale quantificazione delle dispersioni energetiche dei prodotti) è tutt'oggi praticamente sconosciuto. Nel caso che ad esempio andremo a mostrarvi esporremo i dati:

1. della tenuta dell'infisso "vecchio" installato con metodologie tradizionali (dati REALI e non solo CALCOLATI);
2. della tenuta del nuovo infisso installato con metodologie e materiali nuovi;
3. determinazione del REALE miglioramento correlato alla sola sostituzione degli infissi in funzione del reale contesto analizzato.

A seguire alcune immagini eseguite durante il test sia sulla finestra da sostituire che successivamente sulla finestra sostituita ed installata con nuove metodologie e materiali.



1

Finestra da sostituire. Giunto tra serramento e controtelaio

Immagine con utilizzo termoanemometro con P 50 Pa

Misurazione con termoanemometro in prossimità del giunto secondario dove la schiuma è interrotta. La velocità dell'aria in ingresso (11,6 m/s) evidenzia una connessione diretta tra esterno ed interno.



2

Finestra da sostituire. Giunto tra controtelaio e muro

Immagini con utilizzo termoanemometro con P 50 Pa (3 e 4)

Misurazione con termoanemometro in prossimità del giunto primario non gestito dove intonaco si distacca dal controtelaio.

Nello stesso stabile è stato successivamente possibile rilevare anche i dati specifici del prodotto nuovo installato con metodologie e materiali recenti.

Finestra nuova	Descrizione
• Serramento	Materiale: LEGNO Anta e telaio spessore 68 mm 2 guarnizioni Vetrocamera 33.1-15 gas – 33.1 B.E. con canalina a bordo caldo Trasmittanza termica Uw: 1,4 W/m ² *K
• Falso telaio	In battuta ad L in legno
• Giunto secondario	Fuga 10 mm Riempimento con schiuma poliuretanicca elastica Sigillatura esterna con nastro autoespandente sui 3 lati e con silicone su traversa inferiore
• Giunto primario	Guaina traspirante lato esterno Guaina freno vapore lato interno



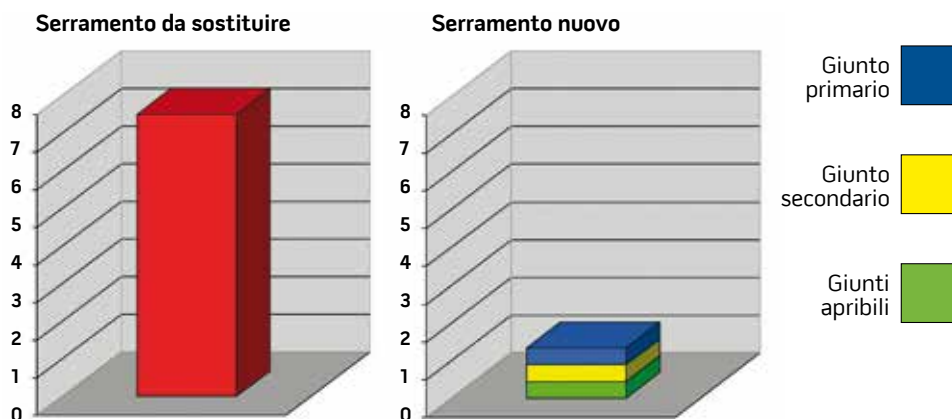
I partecipanti alle due giornate del corso di formazione tecnica pre-cantiere



Confronto tra serramento da sostituire e serramento nuovo

5

Confronto della permeabilità all'aria tra serramento da sostituire e nuovo serramento (perdite energetiche per ventilazione espresse in m³/h per unità di superficie)



3

Finestra nuova. Giunto primario e secondario

Immagine con utilizzo termoanemometro con P 50 Pa

Misurazione con termoanemometro in prossimità dei giunti di posa (secondario e primario) dove si evidenzia che la velocità dell'aria in ingresso è prossima a 0 m/s



4

Finestra nuova. Test A-wert con misurazione specifica di ogni giunti del prodotto in opera e verifica dell'installazione

Rigonfiamento del nylon durante l'effettuazione del test di permeabilità all'aria. L'aria che passa attraverso i giunti apribili e di posa è convogliata nel foro di dimensione normalizzata localizzato verso il centro del telo.

La colonna della permeabilità all'aria del nuovo serramento mostra i diversi contributi dei giunti apribili e dei giunti di installazione al valore complessivo.

Tutti questi dati, in cosa si concretizzano? Valutando il contributo dato dal miglioramento del valore di trasmittanza termica ed il contributo dato dalla riduzione degli "spifferi" grazie al maggiore controllo dei giunti di posa, è stato possibile eseguire valutazioni che, in funzione della zona climatica di destinazione dell'edificio consentono di stimare il reale beneficio ottenuto dall'utente.

La grande differenza rispetto alle applicazioni che "calcolano" il risparmio attualmente in circolazione (come ad esempio la sezione del risparmiometro in My CE di LegnoLegno) è relativo alla possibilità di quantificare anche la dispersione energetica per ventilazione, che da analisi di diverso genere risulta oggi essere uno dei principali problemi energetici.

In sintesi, con una sostituzione come quella analizzata, grazie ai dati rilevati in fase di test "Posa Eccellente" (dei quale è proprietario il serramentista committente) è possibile quantificare e monetizzare il risparmio:

- cambiando solo la finestra senza gestire i giunti di posa;
- cambiando la finestra consentendo

Zona climatica	Risparmio energetico per minore trasmissione	Risparmio energetico per minore ventilazione	Risparmio economico complessivo stimato
F - GG 3500	117,6 KWh/a per m ²	88,4 KWh/a per m ²	25,2 €/a per m ²

* NB: il valore di risparmio economico stimato è relativo alla definizione di un prezzo medio unitario per combustibile di 0,9 € e una efficienza dell'impianto di 0,7. La modifica di tali valori può incidere significativamente sul valore economico ottenuto

al serramentista di agire anche sui giunti di posa.

Il risultato, molto sinteticamente, afferma che le maggiori "spese" che deve sostenere il committente per consentire le operazioni necessarie alla gestione corretta dei giunti (nel caso analizzato) vengono "ripagate" in meno di due anni, con un vantaggio che poi evidentemente viene mantenuto nel tempo.

Quindi, ad una affermazione che ad

esempio ci è stata posta durante un incontro per "Posa Eccellente" da un serramentista del tipo "Io propongo il nastro ma se costa X euro in più non lo vogliono", la risposta è semplice ed è soprattutto "misurabile, documentabile e quantificabile"... il beneficio che ne trae il cliente ripaga abbondantemente dell'investimento. È vero che "Il prezzo dell'eccellenza è la fatica"... ma questa fatica porta anche a grandi innovazioni e grandi opportunità.

Al progetto, che ha visto un lungo

tempo di sviluppo per essere proposto nella sua attuale forma, non credono solo gli ideatori (COLFERT e LegnoLegno), e non credono solo le aziende che hanno aderito al progetto, ma crede l'agenzia italiana che forse maggiormente si è distinta per attenzione verso il quesito del risparmio energetico.

CasaClima, dapprima interessata al contenuto di "Posa Eccellente" ha previsto il proprio patrocinio per il progetto, condividendone gli obiettivi e le motivazioni.



SUPERSOTTILE
CON LA NUOVA FORMULA ALLO
ZIRCONIO



Una nuova linea di mole sottili sviluppata per lavorazioni professionali su acciai di qualità. IMach3 è il disco ideale per applicazioni dove è richiesto un taglio preciso e veloce, senzaistiche superficiali dei materiali. Le materie prime impiegate sono esenti da sostanze ossidanti; ciò permette di eliminare la possibilità di inquinare i materiali lavorati (caratteristica di primaria importanza nei settori aeronautico, atomico, alimentare). L'elevata resa del disco è garantita dall'utilizzo di abrasivi deferrizzati con trattamento superficiale tale da migliorare il fissaggio con i leganti sintetici, modificati chimicamente.



ULTIMO APPUNTAMENTO per conoscere ed aderire al progetto POSA ECCELLENTE

6 maggio 2014,
ore 15 - 17,
sede LegnoLegno
Via Pio La Torre 11
Correggio (RE)

Si, desidero partecipare all'appuntamento

Nome e Cognome

Azienda

Ruolo

Città

Telefono

Fax

E-Mail

Data e firma

Per iscriversi è necessario compilare il modulo
in ogni sua parte e spedire via fax allo **0422 498798**
oppure via e-mail a marketing@colfert.com

PROGETTO
POSA
ECCELLENTE



COSA SI OTTIENE ADERENDO AL PROGETTO POSA ECCELLENTE?

1. Contenuto
Progetto Posa Eccellente

2. Corso iniziale sulle principali
problematiche in opera
relative ai test da eseguire

3. Effettuazione BDT
qualitativo su edificio,
A-Wert sui singoli giunti del
serramento, termografia

4. Rilascio attestato
di prova in cantiere

5. Rilascio documento
commerciale tecnico.
Rilascio utilizzo
MyWindow Free

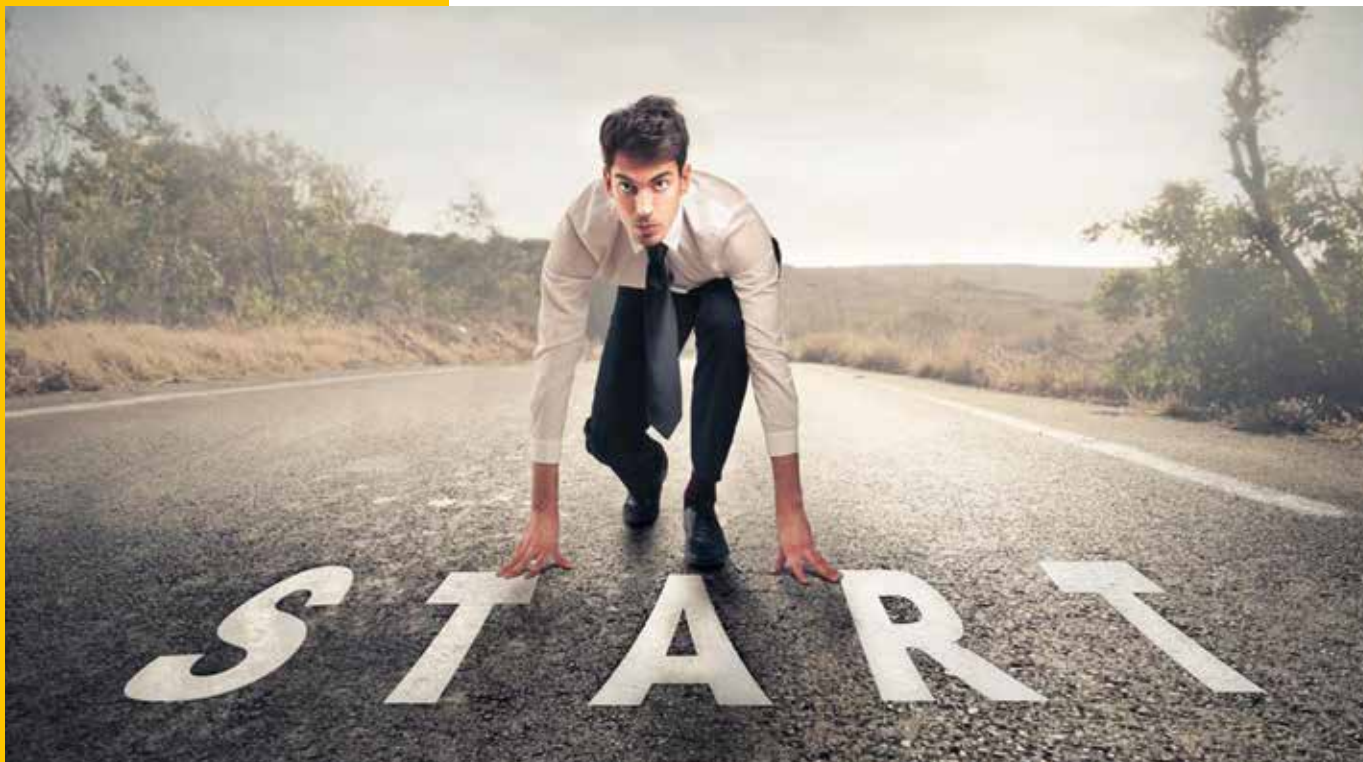
6. Corso "La vendita tecnica
del prodotto"

7. Scheda aziendale all'interno
del Manuale Tecnico finale

8. Presenza a "Evento di
Chiusura COLFERTexpo
2015"



UNIVERSO LAVORO: LE NOVITÀ D'INIZIO 2014



Il mondo del lavoro ha subito un'ulteriore rivoluzione con l'entrata in vigore del D.L. 145/2013 e della Legge di Stabilità. Ecco una sintesi dei principali cambiamenti.

INNALZAMENTO SANZIONI PER LAVORO OLTRE 48 ORE SETTIMANALI E MANCATO RIPOSO

Con D.L. 145/2013, in vigore dal 24 dicembre 2013, sono state notevolmente innalzate le sanzioni previste in caso di mancato rispetto di alcune norme riguardanti l'orario di lavoro. L'articolo 14 del provvedimento, infatti, aumenta *fino a 10 volte* le somme che il datore di lavoro potrebbe pagare in caso di rilevata violazione di tali disposizioni. Per l'impiego di personale in nero le sanzioni aumentano, invece, del 30%. Si ricorda che, secondo la norma (art.4, comma 2, D.lgs. 66/2003) il superamento della durata media dell'orario di lavoro calcolata nell'arco temporale di quattro mesi (1.1 - 30.4, 1.5 - 31.8, 1.9 - 31.12), ampliabile con specifica previsione dai singoli CCNL, non può eccedere, per ogni periodo di 7 giorni le 48 ore, comprese le ore di straordinario. Inoltre, la norma prevede che il lavo-

ratore debba riposare almeno 24 ore consecutive ogni 7 giorni. Il riposo settimanale si cumula con le 11 ore di riposo giornaliero e può essere calcolato, come media, in un periodo non superiore a 14 giorni. In caso d'inosseranza di entrambe le fattispecie, la sanzione pecuniaria è stata innalzata a un minimo di € 1.000,00 e ad un massimo di € 7.500,00, mentre prima era da € 100,00 a € 750,00. Qualora la violazione si riferisca a più di cinque lavoratori oppure a più di tre periodi su cui si calcola la media, la sanzione va da € 4.000,00 a € 15.000,00; in caso di violazione riferita a più di dieci lavoratori oppure a più di cinque periodi, la sanzione va da un minimo di € 10.000,00 ad un massimo di € 50.000,00.

Anche la maxi sanzione per lavoro nero, come detto, ha subito un aumento e, pertanto, il nuovo importo va da € 1.950,00 a € 15.600,00 per ciascun lavoratore irregolare, maggio-

rato di € 195,00 per ciascuna giornata di lavoro effettivo. Per gli occupati in nero, ma successivamente regolarizzati, la sanzione va da € 1.300,00 a € 10.400,00 per ciascun lavoratore maggiorata di € 39,00 Euro per ciascuna giornata.

Il D.L. 145/2013 prevede, inoltre, che per tale violazione non sia possibile applicare l'istituto della diffida.

CASSA INTEGRAZIONE IN DEROGA 2014

In attesa dell'entrata in vigore del Decreto Interministeriale relativo ai nuovi criteri per il riconoscimento degli ammortizzatori sociali per l'anno 2014, con la presente Vi informiamo che, in data 23 dicembre 2013, presso la Regione del Veneto, tra l'Assessore alle Politiche del Lavoro, dell'Istruzione e della Formazione e i rappresentanti delle Associazioni Imprenditoriali, è stato sottoscritto un "Accordo Ponte". In base a tale accordo i datori di lavoro potranno richiedere un periodo di cassa integrazione in deroga con inizio nell'anno 2014 della durata massima di tre mesi e, comunque, fino al 31 marzo 2014, alle medesime condizioni previste nell'accordo quadro 2013, quindi esteso a tutti i settori (artigiani, commercianti, studi professionali, ecc.), e secondo le procedure adottate nell'anno 2013.

Qualora il nuovo accordo per l'anno 2014 venga sottoscritto in tempi brevi ed entri in vigore prima del 31 marzo 2014, verranno definite tra la Regione del Veneto e le Parti Sociali opportune modalità transitorie per armonizzare il passaggio tra le regole attuali e quelle previste nella nuova disciplina gestionale. In alternativa, qualora entro il 31 marzo 2014 non venga approvato il decreto interministeriale di cui sopra, la Cassa Integrazione in deroga potrà essere prorogata fino al 30 giugno 2014 alle medesime condizioni attualmente in vigore.

LAVORO ACCESSORIO - VOUCHER - NUOVE MODALITÀ DI INVIO DELLA COMUNICAZIONE PREVENTIVA

Con decorrenza 15 gennaio 2014 è stata modificata la modalità di comunicazione di inizio attività di lavoro accessorio, così detto voucher. A partire da tale data, infatti, detto adempimento telematico andrà effettuato sempre all'INPS, indipendentemente

dal canale di acquisto dei voucher (INPS, Poste Italiane, tabaccai abilitati – previa autorizzazione INPS, Banche Popolari), con obbligo di indicazione del codice di controllo associato ai voucher acquistati.

Questo determina la necessità di essere in materiale possesso dei buoni lavoro, precludendo pertanto l'attuale possibilità di assicurare i lavoratori prima dell'emissione degli stessi.

Legge di stabilità: novità in vigore dal 2014

Riporto di seguito alcune importanti novità introdotte dalla Legge n. 147 del 27 dicembre 2013, nota come Legge di stabilità anno 2014.

1. Rideterminazione dell'importo delle detrazioni IRPEF spettanti per i redditi da lavoro dipendente ed assimilato: la detrazione base passa da € 1.840,00 ad € 1.880,00 con reddito complessivo pari o uguale ad € 8.000,00, con relativa modulazione dell'importo per reddito fino ad € 55.000,00;
2. Deduzione IRAP per incremento della base occupazionale: la nuova deduzione spetta fino a € 15.000,00 per ciascun nuovo dipendente assunto con contratto a tempo indeterminato che costituisca incremento della base occupazionale rispetto al personale mediamente occupato nel periodo d'imposta precedente; la stessa potrà essere cumulata con il cosiddetto cuneo fiscale (deduzione forfettaria e dei contributi previdenziali ed assistenziali);
3. Restituzione contributo addizionale ASpl 1,40%: a partire dal 1° gennaio 2014, in caso di trasformazione di rapporti di lavoro a termine in tempo indeterminato, si potrà recuperare il contributo addizionale ASpl versato durante l'intero contratto a tempo determinato. Sinora era possibile vedersi restituito il contributo versato per un massimo di sei mesi;
4. Contratti di solidarietà di aziende soggette alla CIGS: il trattamento di integrazione salariale per i lavoratori dipendenti da aziende soggette alla CIGS coinvolti in contratti di solidarietà è complessivamente pari ad 70% della retribuzione persa (fino a tutto il 2013 era pari all'80%);
5. Aumento aliquote gestione separata INPS per i pensionati e gli iscritti ad altre forme previdenziali: per l'anno 2014 l'aliquota passa dal 20% al 22%, (anziché al 21% come precedentemente previsto dalla Legge Fornero). Per l'anno 2015 l'aliquota passerà al 23,50%. Resta invariata, invece, l'aliquota per i parasubordinati privi di alcuna iscrizione ad altre forme previdenziali, pari al 27,72%;
6. Contributo di solidarietà 3%: proroga fino al 2016 del contributo di solidarietà del 3% sulla parte eccedente il reddito complessivo annuo di € 300.000,00.

Bonus mobili e ristrutturazioni. Cosa cambia con il Piano Casa del governo Renzi.



DETRAZIONI FISCALI 2014

Il nuovo Piano Casa 2014, elaborato dal ministro dei Trasporti e delle Infrastrutture Maurizio Lupi, è entrato in vigore dopo la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale dello scorso 28 marzo.

Riteniamo utile sottolineare alcune delle novità introdotte dal Governo Renzi che toccano il mondo delle Detrazioni Fiscali per ristrutturazioni, riqualificazione energetica e bonus mobili.

RISTRUTTURAZIONI, BONUS MOBILI ED ECOBONUS NEL 730

Uno dei principali punti critici delle detrazioni riguarda il loro corretto inserimento nel modello **730**.

Le **detrazioni fiscali** per **ristrutturazioni** (ivi compreso il bonus mobili) ed **Ecobonus**, rispettivamente al 50 e 65%, vanno riportate in entrambi i casi nel quadro E, ma in sezioni diverse.

Le detrazioni al **50%** per ristrutturazioni vanno indicate nella sezione **IIIA**,

mentre le detrazioni del bonus mobili ed elettrodomestici nella sezione **IIIC** per le "spese per l'arredo degli immobili ristrutturati". Ricordiamo che in entrambi i casi l'importo detraibile va ripartito entro 10 rate annuali di pari importo (idem per **l'Ecobonus**), e che, è sempre bene ricordarlo, non si può usufruire delle detrazioni al 50% su mobili ed elettrodomestici senza le annesse detrazioni per ristrutturazioni edilizie.

Le **detrazioni fiscali 2014** al **65%** dell'Ecobonus nel 730 vanno, ancora una volta, indicati nel quadro E del modello.

In questo caso, tuttavia, la sezione cui fare riferimento è la IV, relativa a spese per interventi di risparmio energetico. Va posta particolare attenzione alla colonna "Tipo intervento" per le detrazioni fiscali sul risparmio energetico: in essa vanno inseriti diversi codici. A ogni numero corrisponde una differente tipologia di lavori:

- **Codice 1** - interventi di riqualificazione energetica di edifici;
- **Codice 2** - interventi sull'involucro



Collegati alla pagina di approfondimento nel sito web di COLFERT dalla quale potrai scaricare le guide aggiornate dell'Agenzia delle Entrate

DETRAZIONI

FISCALI 2014

RISTRUTTURAZIONE
EDILIZIA

50%

fino al 31/12/14

Importo detraibile
massimo di
96.000 euro
per unità
immobiliare

- sicurezza
- restauro e risanamento conservativo
- manutenzione straordinaria
- manutenzione ordinaria parti comuni edifici
- barriere architettoniche

40% fino al 31 dicembre 2015
max importo detraibile 96.000 euro
36% dal 1 gennaio 2016
max importo detraibile 48.000 euro

BONUS ARREDI
ED ELETTRODOMESTICI

50%

dal 6/6/13
fino al 31/12/14

Importo detraibile
massimo di
10.000 euro
per arredare
l'immobile
ristrutturato

Per chi effettua interventi sulla singola unità immobiliare di **Manutenzione straordinaria, ristrutturazione, restauro e risanamento conservativo**, è possibile usufruire del Bonus relativo a:

- grandi elettrodomestici nuovi classe energetica A+ (A per i forni) come...
frigoriferi, congelatori, lavatrici, asciugatrici, lavastoviglie, apparecchi di cottura, stufe elettriche, forni a microonde, piastre riscaldanti elettriche, apparecchi elettrici di riscaldamento, radiatori elettrici, ventilatori elettrici, apparecchi per il condizionamento.
- mobili nuovi come...
letti, armadi, cassettiere, librerie, scrivanie, tavoli, sedie, comodini, divani, poltrone, credenze, materassi, apparecchi di illuminazione

Nota: l'importo non dovrà superare il tetto di spesa dei lavori di recupero edilizio o di ristrutturazione

RISTRUTTURAZIONE
ENERGETICA

65%

fino al 31/12/14

Importo detraibile
in base agli
interventi
effettuati

Dal 6 giugno 2013 al 31 dicembre 2014 per interventi sulle singole unità immobiliari. Dal 6 giugno 2013 al 30 giugno 2015, se l'intervento è effettuato sulle parti comuni degli edifici condominiali.

- involucro edifici e infissi
importo max detraibile 60.000 euro
- impianti climatizzazione invernale
importo max detraibile 30.000 euro
- pannelli solari
importo max detraibile 60.000 euro

50% dal 1 luglio 2015



- degli edifici;
- **Codice 3** - installazione di pannelli solari per la produzione di acqua calda;
 - **Codice 4** - sostituzione di impianti per la climatizzazione invernale.

LE DETRAZIONI FISCALI 2014
PER RISTRUTTURAZIONI
E BONUS MOBILI

Il **Bonus mobili** consiste in una detrazione Irpef che viene concessa a chi compra mobili e grandi elettro-

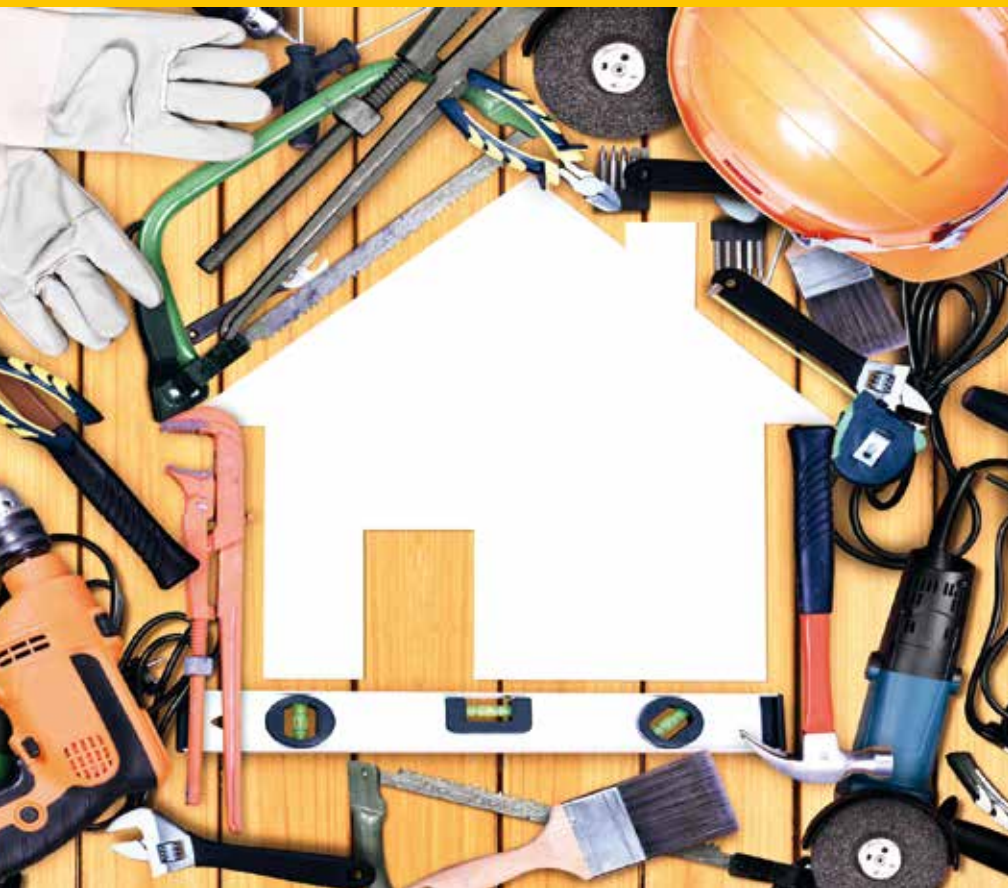
mestici nuovi per arredare immobili ristrutturati. La detrazione va ripartita in 10 anni ed è pari al 50% delle spese sostenute dal 6 giugno al 31 dicembre 2014 e si calcola su un importo massimo di 10.000 euro.

Il requisito principale per poter usufruire del bonus è l'effettuazione di interventi di ristrutturazione su una singola casa o su parti comuni di edifici residenziali e condomini.

Partiamo con il ricordare che è possibile usufruire delle detrazioni fiscali su ristrutturazioni e mobili, grazie alle

detrazioni Irpef al 50%, ma solo se l'acquisto di questi ultimi è contestuale all'effettuazione di lavori di **ristrutturazione** della casa in **regime di manutenzione straordinaria**.

Con l'entrata in vigore del Piano Casa Renzi lo "sconto" del 50% sull'acquisto di mobili o grandi elettrodomestici viene nuovamente sottoposto ad un doppio limite di spesa, ovvero su una spesa massima di 10.000 euro e non si potrà superare il tetto di spesa dei lavori di recupero edilizio o ristruttura-



QUALI PAGAMENTI SONO AMMESSI PER ACCEDERE AL BONUS MOBILI?

Con la circolare 29/E/2013, l'Agenda delle Entrate ha chiarito che, oltre al bonifico bancario o postale, per il pagamento possono essere utilizzati i bancomat e le carte di credito. Nei bonifici va indicata la stessa causale attualmente utilizzata per i bonifici relativi ai lavori di ristrutturazione edilizia, oltre al codice fiscale di chi esegue il pagamento e la partita Iva del soggetto destinatario della somma.

DETRAZIONI FISCALI AL 50 E 65%: ASPETTATIVE DI STABILIZZAZIONE PER GLI ANNI FUTURI

Sempre alto l'interesse per le novità sulle **detrazioni fiscali 2014** al **50** e **65%** che giungono dalla politica: al centro del dibattito permane la possibilità di rendere stabili tali incentivi, che altrimenti andranno a calare a partire dal prossimo anno. Si segnala la pressione della Finco, Federazione Nazionale delle industrie dei prodotti-impianti-servizi ed opere specializzate per le costruzioni, nelle commissioni Ambiente e Attività Produttive della Camera, al fine di trovare soluzioni per prorogare questi incentivi che stanno riscuotendo un ottimo successo tra la popolazione rappresentando anche un'importante misura per l'economia di settore. Finco ha riportato all'attenzione della politica, inoltre, la possibilità di un Ecoprestito, di cui si era parlato in passato senza però giungere a uno sbocco. L'ipotesi si basa su un finanziamento agevolato per interventi di **efficienza energetica** che, pertanto, beneficerebbero delle detrazioni fiscali in materia.

zione (a cui il bonus mobili come detto è strettamente vincolato).

In pratica, se vengono spesi 5.000 euro per un lavoro di ristrutturazione, si potranno applicare le detrazioni fiscali del 50% sui mobili per un massimo di 5.000 euro. Al contrario, qualora venga spesa qualsiasi cifra per la ristrutturazione superiore ai 10.000 euro (ad esempio 25.000 euro), la detrazione per i mobili si fermerà al tetto massimo di 10.000 euro.

QUANDO SI PUÒ CHIEDERE L'AGEVOLAZIONE PER I MOBILI?

Il bonus può essere richiesto in abbinamento ai seguenti interventi:

- manutenzione ordinaria, ma solo se effettuata sulle parti comuni di un edificio residenziale (in questo caso viene agevolato unicamente l'acquisto di arredi per le parti comuni, come guardiole, appartamento del portiere, sala adibita a riunioni con-

dominiali, lavatoi);

- manutenzione straordinaria sulle parti comuni di edificio residenziale e su singole unità immobiliari residenziali;
- restauro e di risanamento conservativo sulle parti comuni e sulle singole unità immobiliari;
- ristrutturazione edilizia sulle parti comuni e sulle singole unità immobiliari;
- interventi per il ripristino dopo eventi calamitosi, anche se non rientranti nelle categorie precedenti, ma a patto che sia stato dichiarato lo stato di emergenza;
- restauro, risanamento conservativo e ristrutturazione edilizia riguardanti interi fabbricati, eseguiti da imprese di costruzione o ristrutturazione immobiliare e da cooperative edilizie, che provvedano entro sei mesi dal termine dei lavori alla successiva alienazione o assegnazione dell'immobile.

COLFERT PRESENTA WAREMA



Il LABORATORIO COLFERT ha il piacere di invitarti ad un appuntamento dedicato alla presentazione ed all'approfondimento tecnico dei prodotti WAREMA.

Verrà dato spazio a:

- Frangisole
- Pergole
- Oscuranti in facciata
- Tapparelle a cassonetto

L'invito è gratuito, è rivolto a titolari e collaboratori e basta compilare e rispedire a marketing@colfert.com il form sottostante per partecipare.

Frangisole ed oscuranti in facciata sono prodotti innovativi e di design sempre più richiesti dal mercato: conoscere le soluzioni tecniche e di posa significa porsi in modo attivo verso il committente!

Giovedì 15 maggio 2014 • IL PROGRAMMA

sede COLFERT • PREGANZIOL (TV)

Ore 14.30 > 15.00

Inizio dei lavori. Presentazione dell'azienda Warema

con la presenza di Maria Antiga, responsabile commerciale per l'Italia dell'azienda

Ore 16.15 > 16.30

Coffee Break in area espositiva con possibilità di visionare i prodotti Warema

Ore 16.30 > 17.30

I sistemi di oscuramento in facciata: tapparelle a cassonetto premontato e con monoblocco. Situazioni di posa sul nuovo ed in fase di ristrutturazione

Ore 17.30 > 18.00

Presentazione tenda pergola e oscuranti in facciata. Chiusura dei lavori

SCHEDA PARTECIPAZIONE

Sì, desidero partecipare al laboratorio con WAREMA

Nome e Cognome _____

Azienda _____

Ruolo _____

Città _____

Telefono _____

Fax _____

E-Mail _____

Data e firma _____

Per iscriversi è necessario compilare il modulo in ogni sua parte e spedire via fax allo **0422 498798** oppure via e-mail a marketing@colfert.com



SILVESTRI

SERRAMENTI

Il nuovo sistema **Imago AGB** rende il panorama esterno protagonista, allarga lo spazio e fonde l'esterno con l'interno.



Il traverso inferiore dell'anta fissa è stato eliminato, il telaio dell'anta mobile ridotto, il vetro incassato nel montante laterale del telaio, la guida di scorrimento nascosta alla vista.



Il sistema **Imago** e la soglia **Climatech** garantiscono incredibili prestazioni termiche e sono una barriera contro aria acqua e vento grazie ad una gamma di accessori testati in ogni condizione.

Il sistema di chiusura **Poseidon** utilizza ganci contrapposti e catenacci centrali per offrire livelli di sicurezza ed antieffrazione mai conosciuti prima.

Le ampie regolazioni in pressione permettono di adeguarsi ad ogni situazione di posa in opera.

L'alzante scorrevole è dotato di **automazione invisibile Easydoor** per l'apertura dell'anta, un sistema facile da installare e pratico nelle funzioni, che permette un movimento veloce e fluido.



Silvestri S.r.l. via Caprera, 52 31030 Castello di Godego -TV tel. 0423 469848 r.a. fax 0423 768827
www.silvestrifratelli.com e-mail:info@silvestrifratelli.com

CONCESSIONARIO UNI_ONE

COOP SOA
Comitato Nazionale Unione Nazionale

LE PMI E IL FUTURO DEL SOFTWARE GESTIONALE

*Dove, come e perché evolve
il "grande classico" della gestione aziendale.*

In un mercato altalenante e in un contesto socio-economico incerto, l'innovazione digitale del business sembra essere uno dei pochi punti fermi a cui le aziende possono fare riferimento per rimanere competitive sullo scenario internazionale. E' un peccato, pertanto, che in Italia l'investimento aziendale in tecnologie ICT continui ad attestarsi su livelli bassi, specialmente nelle PMI.

Dove investiranno le Aziende Italiane nel 2014

Secondo una ricerca del Politecnico di Milano (fonte: Le priorità 2014 per la direzione ICT, in www.ict4executive.it), la direzione delle medie e grandi aziende italiane ha compreso che il processo di progressiva digitalizzazione del business è inarrestabile e irrinunciabile per rimanere attivi nel mercato.

Queste aziende dichiarano di voler investire nei seguenti ambiti:

- Business Intelligence
- Software Gestionali e Erp
- CRM
- Digitalizzazione e dematerializzazione
- Sviluppo di Mobile App e introduzione di Device mobili

Come cambia il Gestionale

Per quanto concerne i "classici" software gestionali (o ERP) aziendali, la ricerca del Politecnico evidenzia un sempre maggior arricchimento di funzionalità social e accesso da mobile, anche per aumentare la produttività degli utenti.

Andy Kyte, vice president di Gartner, afferma che *oggi* prevale la necessità di essere più *agili* e di dare immediate risposte alle *esigenze del business*, ma che questo non si concilia con le tradizionali implementazioni customizzate dei software gestionali (fonte: Il cloud nel futu-



ro dell'ERP, in www.ict4executive.it). Bisognerà abbandonare queste soluzioni, più rigide e costose da gestire, e migrare verso una tipologia di gestionale in cui tutte o alcune applicazioni sono gestite all'esterno attraverso il cloud (cioè con risorse hardware/software distribuite in rete e non in locale). Il gestionale ibrido, capace di unire la nuvola con le applicazioni "in casa", sarà la norma entro cinque anni.

Perché le PMI possono adeguarsi

Se è vero che il digital divide tra PMI e aziende di maggiori dimensioni esiste, altrettanto reale è l'impegno di Nordest Informatica per sanarlo: il software gestionale Metodo Evolus, da sempre al centro dell'offerta di Nordest Informatica e scelto anche da COLFERT Spa, si colloca sul mercato come uno strumento a misura di PMI e in linea con le evoluzioni tecnologiche del momento; il software si distingue, infatti, per alcune

recentissime innovazioni in termini di:

- **accessibilità e mobilità:** accesso all'applicazione ovunque e da qualsiasi dispositivo (web e mobile);
- **infrastruttura cloud:** per garantire una gestione economica, sicura e flessibile;
- **framework di sviluppo:** architettura orientata alla semplicità di sviluppo e manutenzione;
- **usabilità e facilità:** ulteriore semplificazione dell'interfaccia utente.

Metodo Evolus è un software Erp a cui fanno buona compagnia una soluzione per la gestione documentale e la dematerializzazione, un CRM completo per la gestione della vendita, del rapporto con il cliente o dell'assistenza tecnica, applicazioni mobile per l'automatizzazione del business. Un'offerta quanto mai in linea con gli attuali trend tecnologici e di investimento, ma specificamente plasmata sulle esigenze organizzative, strutturali ed economiche delle PMI italiane.

Tettoie a lamelle orientabili Waterproof

Un'unica protezione per il sole e la pioggia.



Waterproof è una speciale tettoia, ideale per ombreggiare e proteggere terrazze, patii, giardini, posti auto con una marcia in più: la versatilità della sua particolare struttura a lamelle frangisole, orientabili con un angolo da 0 a 90°, permette infatti sia di chiuderla completamente, sfruttandone il confortevole ombreggiamento, sia di lasciar filtrare in modo modulabile la luce solare illuminando in modo gradevole gli ambienti sottostanti, sfruttando le diverse possibilità di inclinazione delle lamelle.

La struttura di Waterproof è realizzata interamente in alluminio, che garantisce la durata nel tempo e la mancanza assoluta di interventi di manutenzione consentendo al contempo la finitura della tettoia con ogni genere di verniciatura a polveri, dalle tinte RAL agli effetti legno.

www.tettoiawaterproof.it



WATERPROOF
sistema di copertura a lamelle orientabili



a cura di
Daniele Zanato

vetrina delle novità

WAREMA

Tenda pergola P40 e P50

Impiego

Protezione solare della tua casa ad uso esterno.

Dati tecnici

Vasta gamma di colori e tessuti. La guida ricurva (modello P40) costituisce un design ultramoderno. Pali e guide smontabili nel periodo invernale. Non fa cubatura pertanto non necessita di autorizzazioni per l'installazione. Larghezza max mm 6500, lunghezza max mm 5000 superficie max m² 32,5. Movimento a motore con sistema di controllo consigliato.



MASTER Accessori per serramenti

Maniglia ad incasso FAST LOCK



Impiego

Vari impieghi, ad esempio per anta secondaria di scorrevoli complanari così come per la movimentazione di chiusure anta e ribalta o semplici.

Dati tecnici

Con maniglia pendente di presa. Disponibile nei colori bianco RAL 9010, nero opaco e Argento. Quadro da mm 7.

BOSCH

Rilevatore termico



Impiego

Per la rapida segnalazione di ponti termici e aree a rischio di formazione di muffa.

Dati tecnici

Tre modalità, la prima rileva temperatura delle superfici, la seconda i ponti termici e la terza identifica eventuali punti a rischio di muffa. Alimentazione con due batterie da 1,5V tipo AA. Autonomia 600 misurazioni. Peso g 300.

WAREMA

Avvolgibili in alluminio a doppia parete con poliuretano espanso o in pvc a cassonetto premontato, obliqui, di sicurezza, con monoblocco



Impiego

Ideali sia per nuove costruzioni che per ristrutturazioni, ampia gamma di prodotti.

Dati tecnici

Cassonetto in alluminio di varie forme, squadrato, rotondo, quadrato e per intonaco, alcuni modelli sono ispezionabili togliendo il frontale. La zanzariera si può integrare nel cassonetto. Tapparelle disponibili in 26 colori da abbinare anche alle lamelle frangisole. Guide laterali in alluminio estruso per varie esigenze. Tapparelle di forma normale, obliqua, di sicurezza, con monoblocco per nuove costruzioni e per ristrutturazioni. Dimensioni del cassonetto ridotte (ad es. per una tapparella di altezza mm 2700, il cassonetto misura mm 16,5). Movimento manuale, ad arganello o motorizzate.

FAPIM

Cerniera Monza

Impiego

Cerniera per profilo finestra C.E. e R 40.

Dati tecnici

Portata kg 120. Aggancio sul profilo con piastre ad infilare.

Dotata di una cover che elimina il disassamento della cerniera una volta regolata. Regolazione laterale +/- 2, in altezza + 4 e in pressione +/- 0,5. Certificata CE, pertanto indicata anche per vie di fuga.



C.C.E. COSTRUZIONI

Soglia Termo Ulisse Wood



Impiego

Studiata per i costruttori di porte d'ingresso in legno.

Dati tecnici

Profilo in alluminio anodizzato argento con l'aggiunta di un corpo centrale in materiale termoplastico. Dimensioni di ingombro molto ridotte, solo mm 9 in altezza e mm 71 in larghezza. Tamponi di compensazione per montanti fino a mm 100 x 100. Ottima la tenuta ad aria, acqua, vento e rumore.

MASTER Accessori per serramenti

Nuova anta e ribalta WEEN con portata kg 160



Impiego

Per profili a camera europea.

Dati tecnici

Tre regolazioni sulla cerniera inferiore, altezza +/- 2, pressione +/- 0,5 e fuga + 4. Regolazione sulla forbice in pressione +/- 1 e fuga + 4. Microventilazione di serie. Cerniere in auto dima. Tre punti di chiusura di serie lato cremonese e due nel lato cerniere. Cerniere della seconda anta come quelle della prima anta.

ESINPLAST

Tassello



Impiego

Per pareti a cappotto per il fissaggio di fermascuri, cardini o altro.

Dati tecnici

Si possono installare cardini con vite da 10 MA e 12 MA o altri accessori come i fermascuri, dove il foro può essere anche da mm 6 - 7 - 8. Bussola retinata su richiesta per applicazione su forati.

FISCHER ITALIA

Bussole in rete modello FIS HK



Impiego

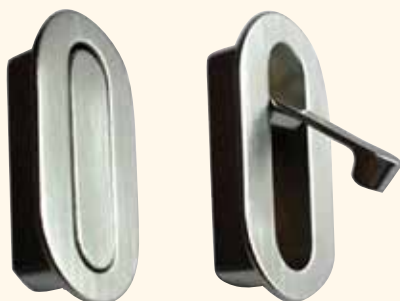
Per pareti a cappotto.

Dati tecnici

Bussola per chimico da mm 18 x 130/200 o da mm 22 x 130/200. Collarino mobile per consentire il taglio a misura.

REGUITTI

Frontale di trascinamento con maniglia di presa modello 051 PI



Impiego

Per porte scorrevoli.

Dati tecnici

Maniglia ad incasso per porte scorrevoli, con maniglia pedente di presa, da montare frontalmente alla porta. Finiture cromo satinato e ottone lucido. Misure mm 52 x 29.

SIEGENIA-AUBI

Cerniera BS TITAN Holz 200-300 kg di portata



Impiego

Per serramenti in legno pesanti di grandi dimensioni, interasse mm 9 e 13, portata kg 200.

Dati tecnici

Porta kg 200 per anta e ribalta e kg 300 per anta semplice. Facile la regolazione dell'anta sul posto in altezza e lateralmente. Dime di fresatura dedicate.

WEISS CHEMIE + TECHNIK

Pulitori per serramenti COSMOFEN



Impiego

Pulitori per serramenti in alluminio e PVC.

Dati tecnici

Rimuove lo sporco. 3 versioni: per PVC bianco a solvente forte, per PVC rivestito di pellicola e per alluminio senza solvente.

IND.I.A.

Linea di prodotti in acciaio inox modulari



Impiego

Per la realizzazione di progetti in acciaio e vetro.

Dati tecnici

Tubi e profili vari, elementi di ancoraggio, reggicorrimano, giunzioni, supporti per tondino e vetro, tappi terminali e sfere, funi e accessori, profili in legno e inox per corrimano, balaustre, parapetti, accessori per pensiline, curve e servizio di curvatura. Scopri il catalogo.

CISA

Serratura ad ingranaggi MULTITOP PRO

Impiego

Per porte in alluminio.

Dati tecnici

Dotata di catenaccio centrale e catenacci periferici da mm 12 con presenza di ganci. Spessore scatola mm 15,5. Entrate mm. 25-30-35-40. Scrocco intercambiabile con rullo. Frontale inox o nero (solo nero a magazzino COLFERT). Dotata di chiusure addizionali per 4° e 5° punto di chiusura.





per tutte le
maniglie e martelline

Serie bicolor Bremen e Lecce: accattivanti con tecnica affermata

Le guarniture HOPPE della linea prodotti duraplus® creano un connubio tra funzionalità e design ad alto livello.

Questo vale anche per le nuove serie bicolor Lecce e Bremen. Oltre ai dettagli tecnici i due modelli in alluminio impressionano anche grazie alle loro superfici bicolore e le forme non soggetti alla moda.

