



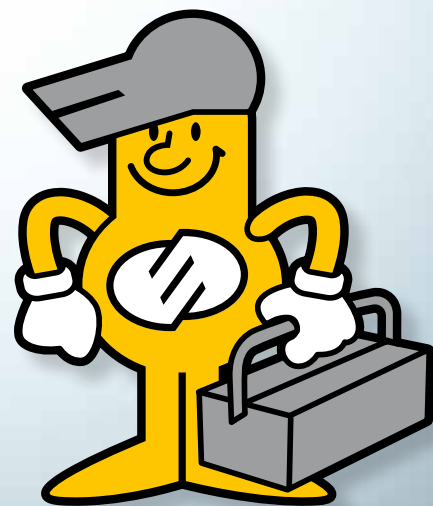
window

19

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

Siamo a metà strada

*Siamo a metà strada del Progetto
Posa Eccellente, che per le aziende che
hanno deciso di aderire è diventato
il Percorso di Posa Eccellente*





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 **SGE, LegnoLegno**

Grafica **Creativamente - Bolognino Comunicazione**

Stampa **Tipolitografia CTO srl**

Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1194 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.

19

COLFERT window



06



10



20

l'editoriale

05 di Mirco e Daniele Zanato

posa eccellente

di Davide Barbato (LegnoLegno)

06 **Siamo a metà strada**

approfondimento tecnico

di Claudio Vendrame

10 **Il frangisole di facile pulizia e ingombri ridotti**

grandangolo

di Mario Paronetto

14 **L'Italia merita una storia diversa**

COLFERT Adventures

16 **Il film della Crociera**

normative

a cura di LegnoLegno

18 **Norme UNI 7697/2014**

**Criteri di sicurezza e applicazioni vetrarie:
novità in arrivo**

sistema qualità

di Ornella Nicoletto

19 **Un'anticipazione importante: la nuova ISO 2015**

gestione del personale

di Ornella Nicoletto

20 **JOB ACT**

Modifiche al contratto a termine e di apprendistato

punto di vista di...

22 **SGE, Società Generale Elettronica
IT System Integrator**

informatica e aziende

a cura di Sergio Salvadori (SGE Treviso)

23 **Sicurezza informatica: una sfida sempre aperta**

COLFERTexpo 2014

24 **18 e 19 aprile 2015: l'innovazione e la formazione
tornano a COLFERTexpo, la fiera del serramentista**

customer care

di Viviana Surian

26 **Il fattore U. Un elemento chiave
per il successo del punto vendita**

29 **vetrina delle novità**

a cura di Daniele Zanato

SOMMARIO



Il nuovo programma semplice, modulare e green per il sistema anta ribalta.

Semplice e intuitiva

Cerniera inferiore con 3 regolazioni indipendenti.

Braccio con regolazione in pressione accessibile con serramento in posizione battente o ribalta.

Montaggio e regolazioni attuabili con 2 soli utensili.

Etica e green

E' sottoposta al monitoraggio dell'impatto ambientale lungo il suo intero ciclo di vita (LCA).

Partecipa all'accordo con il Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare per ridurre l'impronta ambientale.

Contribuisce all'ottenimento di crediti per la certificazione LEED.

Completa e modulare

Utilizzabile con cremonese e martellina, nelle versioni con e senza chiave.

Basso numero di articoli per soddisfare un'ampia gamma di esigenze realizzative.

Adattabile a tutte le versioni di camera europea sormonto presenti sul mercato.

Compatta e resistente

Portata fino a 160 Kg applicando una sola vite supplementare sulla cerniera inferiore.

3 punti di chiusura standard su lato cremonese.

Sostegno anta con rullino in ottone di serie.



GUARDA IL VIDEO
SU MASTERTUBE





Mission e Vision

Non sono certamente anni facili, dove gli obiettivi si raggiungono da sé e dove si riesce a vedere chiaramente il proprio futuro, ma proprio per questo abbiamo sentito l'esigenza di chiarirci da dove veniamo e cosa facciamo ogni giorno nel nostro lavoro.

Le parole sono importanti perché sono alla base del nostro agire.

Definire correttamente ed in maniera profonda come intendiamo affrontare quotidianamente il nostro lavoro e la nostra vita, ci aiuta a non perderci in azioni che non portano da nessuna parte e quindi fanno perdere tempo a noi e a chi ci segue.

Siamo il risultato delle nostre azioni, per questo siamo responsabili di qualsiasi cosa facciamo o diciamo.

Abbiamo ricordato e osservato attentamente il nostro passato, capito come siamo arrivati ad essere quello che siamo oggi, per poter comprendere al meglio le nostre potenzialità, che ci guideranno negli anni a venire. COLFERT è composta di tante persone e guidata da due persone (Mirco e Daniele) che portano nel loro DNA la ricerca di eccellenza del fondatore (Luigi) di un'azienda che ha sempre cercato di distinguersi con un'innovazione attenta a rimanere collegata alle esigenze del cliente.

Da queste considerazioni abbiamo creato la **mission** di COLFERT:

CREARE SOLUZIONI ECCELLENTI
ascolto progetto risolve

Sei parole, semplici, chiare e dirette.

Che rendono trasparente cosa deve essere prodotto da ogni collaboratore di COLFERT nel momento in cui viene intrapresa una nuova azione.

Ogni prodotto, ogni servizio pensato, deve nascere dall'ascolto del mercato e quindi dei clienti, dare gli stimoli per creare un progetto che si trasformi in una soluzione eccellente. Da questi presupposti abbiamo voluto dare una visione concreta, tramite un'immagine, di cosa e dove vuole arrivare COLFERT in futuro.

Il termine visione (vision) è utilizzato nella gestione strategica per indicare la proiezione di uno scenario futuro che rispecchia gli ideali, i valori e le aspirazioni di chi fissa gli obiettivi e incentiva all'azione. (fonte wikipedia)

La nostra **visione** è:

una scatola gialla da ogni produttore e rivenditore di serramenti in Italia.

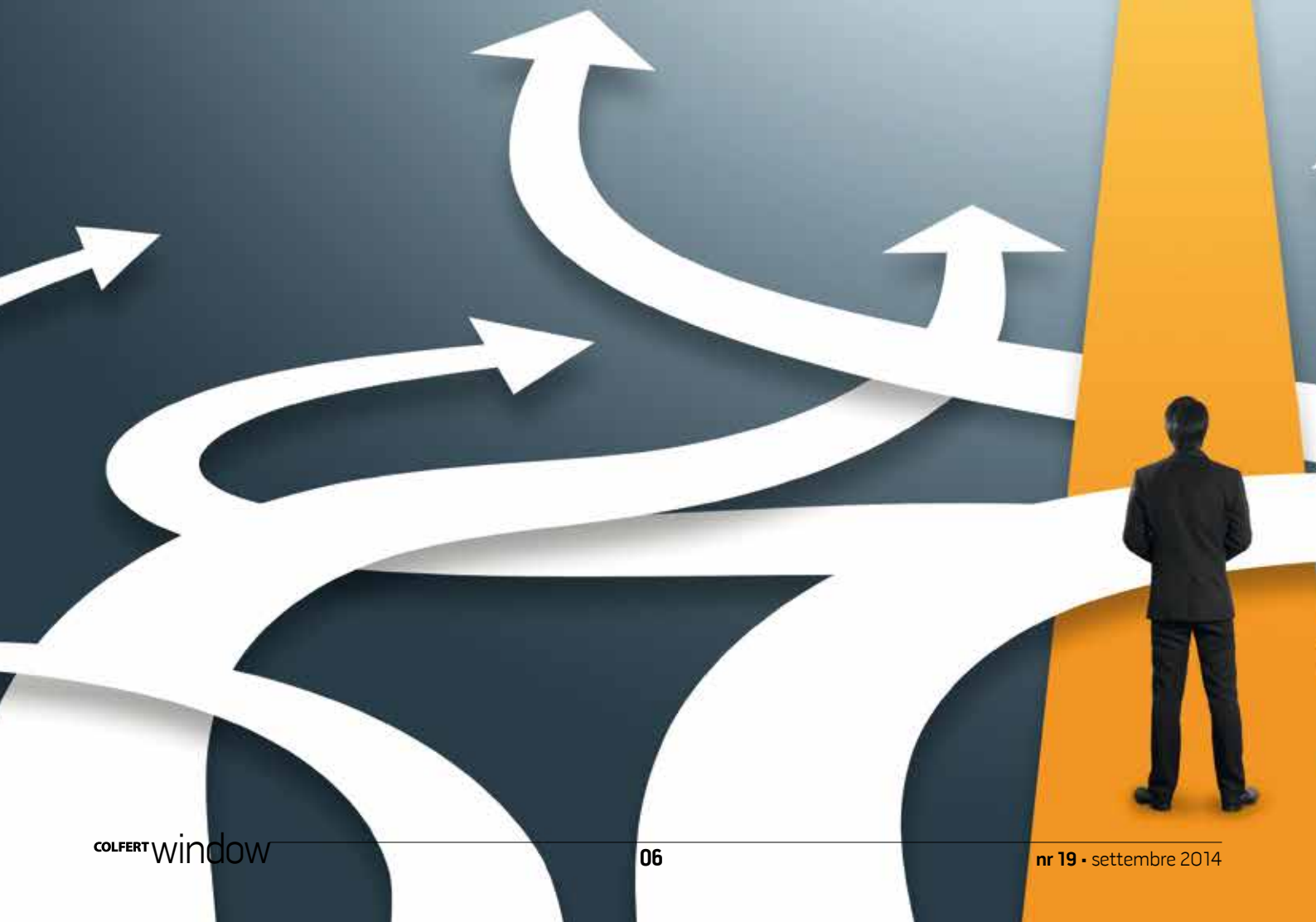
Questa visione ci serve per proiettarci al di là delle nostre attuali barriere mentali e regionali e pensare a creare un'azienda con delle soluzioni eccellenti per tutte quelle aziende che, come noi, si occupano del mondo del serramento in Italia.

Naturalmente dobbiamo essere obiettivi e stare con i piedi per terra, consapevoli quindi che in primis è necessaria una riorganizzazione interna atta allo sviluppo di questa visione. Su questi presupposti stiamo già lavorando e a breve saremo pronti per nuovi cambiamenti.

Vi ringraziamo per la vostra attenzione e ci auguriamo di potervi incontrare tutti quanto prima.

Siamo a metà strada

*Siamo a metà strada del Progetto
Posa Eccellente, che per le aziende che
hanno deciso di aderire è diventato
il Percorso di Posa Eccellente*



“

Quando si va verso un obiettivo, è molto importante prestare attenzione al cammino. È il cammino che ci insegna sempre la maniera migliore di arrivare, ci arricchisce mentre lo percorriamo”.

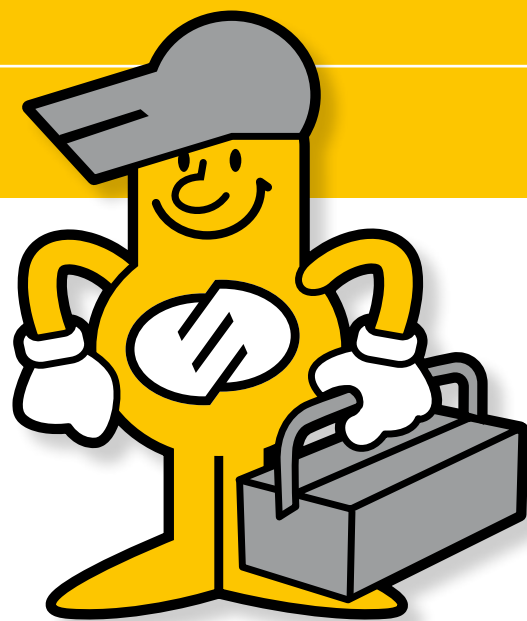
Paulo Coelho

È proprio così, e soprattutto in campo professionale, percorrere un cammino con il supporto di un gruppo consente di massimizzarne i vantaggi.

Il contenuto ed il percorso che le aziende hanno deciso di compiere aderendo a Posa Eccellente è stato ampiamente descritto nel precedente numero di COLFERTwindow ma ad oggi è stato eseguito un importante passo dalle aziende; il corso di formazione “La vendita tecnica con Posa Eccellente”: una giornata volta ad approfondire e consolidare la conoscenza e la padronanza nell’utilizzo degli strumenti che Posa Eccellente genera e consegna alle aziende, in particolare:

- l’applicazione web MyWindow 2.0;
- il report di prova generato a seguito dei test;
- la sintesi dei risultati che concretizza in poche righe i reali vantaggi per la committenza.

L’incontro è stato ospitato nella moderna e funzionale sala congressi di CentroMarca Banca, consolidato partner di COLFERT, presso il Centro Direzionale ricavato da una prestigiosa dimora d’interesse artistico, villa Cornuda, situata lungo il Terraglio tra Treviso e Preganziol. Cuore pulsante dell’incontro sono stati gli esercizi messi in pratica in aula, che hanno consentito un primo approccio all’utilizzo degli strumenti forniti in ottica di differenziazione della proposta e valorizzazione dei vantaggi per la committenza, ed hanno contestualmente consentito un vivace e dinamico (ma sempre costruttivo) confronto tra le aziende stes-



se che erano presenti.

IL PERCORSO CONTINUA

Ma il percorso è solo a metà e la destinazione finale, seppur più vicina necessita ancora di lavoro per essere raggiunta; nel frattempo i dati rilevati ed analizzati durante le prove consentono di effettuare rilevazioni sempre più particolari, approfondite e soprattutto pionieristiche. I dati che il percorso Posa Eccellente sta raccogliendo e che infine saranno pubblicati in uno specifico manuale tecnico saranno valori di fortissima innovazione. Una delle rilevazioni più interessanti degli ultimi tempi riguarda l’analisi in opera dei cassonetti coprirullo e della quantificazione del risparmio che questi consentono. Non ci concentreremo su monoblocchi prefabbricati ma su cassonetti nuovi installati in sostituzione dei tradizionali senza particolari accorgimenti se non una buona installazione, una adeguata tenuta del lato di ispezione con guarnizione, l’utilizzo di materiale coibentati all’interno e di dispositivi di tenuta aria per il foro della cinghia di sollevamento dell’avvolgibile (cioè un normale “buon” nuovo cassonetto coprirullo).

Le analisi in opera: limitarsi ai calcoli? No grazie.

Il vecchio cassonetto non isolato è forse l’elemento più critico dell’intero sistema serramento: si è calcolato che un cassonetto “vecchio tipo” ha una trasmittanza che può arrivare a 5,5 W/m²K (vedi Figura 1), praticamente un vero e proprio ponte termico per l’intera sua lunghezza che comporta una grande



CENTROMARCA BANCA

credito cooperativo



Durata 25 anni

Spread 2,25%

Mutuo Giovani Prima Casa

Offerta limitata ai giovani fino ai 40 anni. Per **acquistare o ristrutturare la tua prima casa**, fino al 30 settembre 2014 con Centromarca Banca puoi accedere ad un finanziamento fino all'**80% del valore dell'immobile** (come da valore di preliminare e/o di perizia interna) con spread dal **2,25%** al **2,80%**, in base alle tue esigenze di finanziamento. **La durata massima** del tuo mutuo sarà di **25 anni**. Ti aspettiamo in filiale!



www.centromarcabanca.org

Oltre la solita Banca!

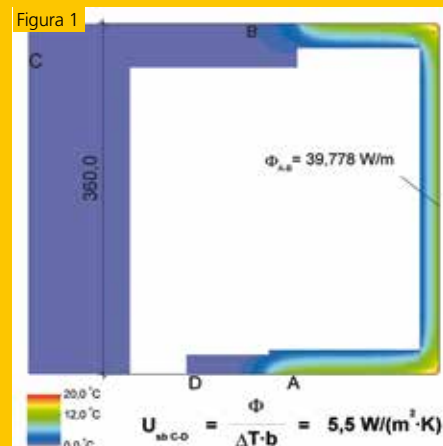


Il presente documento è da considerarsi esclusivamente un messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Le informazioni contrattuali sono riportate nei fogli informativi a disposizione del pubblico presso le filiali della banca.

L'incontro è stato ospitato nella moderna e funzionale sala congressi di CentroMarca Banca, consolidato partner di COLFERT, presso il Centro Direzionale ricavato da una prestigiosa dimora d'interesse artistico, villa Cornuda



progetto
posa
eccellente



dispersione di calore.

Un cassonetto vecchio stampo non disperde però solo calore per via conduttiva ma lascia passare anche notevoli quantità di aria: il cassonetto è infatti sempre provvisto di un pannello o un cielino di ispezione, ovvero di una parte mobile che si asporta per le operazioni di manutenzione, che normalmente ha uno spessore molto sottile, che non ha alcuna guarnizione di tenuta e che quindi risulta un ponte termico convettivo notevole.

Tutto questo è quanto possibile stimare in via previsionale sulla carta. Grazie alle esperienze in opera ed alla particolare procedura di prova messa a punto per l'effettuazione delle prove del progetto Posa Eccellente è possibile verificare l'efficacia di cassonetti di nuova generazione ed il miglioramento attuabile con la sostituzione di vecchi coprirullo.

L'evidenza della prova è stata eloquente. In Figura 2 è possibile capire come le criticità di un cassonetto esistente possano compromettere le prestazioni complessive del foro finestra: la criticità di un cassonetto non coibentato è già resa palese dal calcolo esposto poche righe sopra.

In realtà, vi sono problematiche (che si evidenziano con le immagini termografiche di Figura 3 e il valore rilevato con il termoanemometro di Figura 4) che non sono normalmente prese in considerazione, mentre possono rappresentare un deficit energetico molto importante.

I cosiddetti "spifferi" possono essere dovuti a carenze del prodotto vecchio, ad una posa non adeguata o ancora a deterioramenti avvenuti nel tempo. Sono di così ampia portata che la rilevazione eseguita in opera è stata in grado di quantificare una dispersione a 50 Pa pari a 155 m³/h*m², comparabile con una situazione di non classificabilità se

confrontassimo i valori con quelli ottenibile attraverso l'utilizzo della normativa UNI EN 12207 per la permeabilità all'aria dei serramenti.

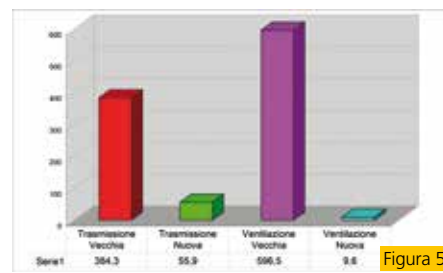
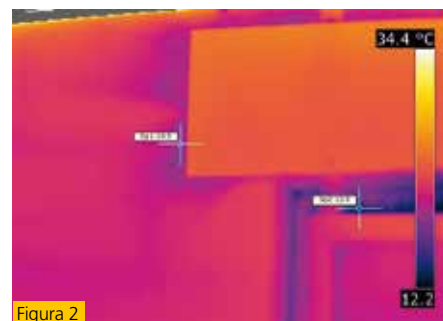
L'esigenza di montare cassonetti di nuova generazione non è quindi solo legata a miglioramenti di comfort acustico o alla possibilità di ottenere lo sgravio fiscale; facendo un breve calcolo per una sostituzione di cassonetti coprirullo di un'estensione complessiva di 5 m² in una abitazione in zona climatica E, si può stimare un risparmio energetico complessivo di 4500 kWh/a. (Vedi dettagli in Figura 5).

Volendo quindi monetizzare (e cioè rendere concreto il vantaggio) utilizzando dati medi di mercato per quanto riguarda costo del metano per il riscaldamento ed efficienza energetica dell'impianto, oltre 500 euro all'anno possono essere correlati al risparmio generato dai nuovi cassonetti; tale risparmio è in parte dovuto alla migliore trasmittanza termica ed in parte alla migliore impermeabilità all'aria.

L'effetto positivo portato dalla sostituzione dei cassonetti spesso non è preso in sufficiente considerazione dato che difficilmente tali prodotti sono correlati:

- Alla prevenzione di possibili deterioramenti gravi in prossimità dei nuovi serramenti installati a causa dei ponti termici residui
- All'importante incremento del risparmio energetico effettivo.

Tale considerazione potrebbe rimanere solo sulla carta ma quando viene data la possibilità con strumenti adeguati (come all'interno di Posa Eccellente) di rilevare valori reali in opera, ecco che appare evidente come un prodotto innovativo e soprattutto una cura adeguata della fase di installazione riescono a fornire un prodotto ed un servizio altamente qualificati e in grado di soddisfare i clienti più esigenti.



di Claudio
Vendrame

approfondimento tecnico



I frangisole WAREMA infatti offrono protezione dalla luce e dal calore garantendo al contempo discrezione e sicurezza. La cultura del vivere i propri spazi interni senza rinunciare allo sguardo sull'esterno ha conosciuto nei frangisole uno dei prodotti rivoluzionari, che ha permesso l'integrazione di prodotti e situazioni abitative differenti consentendo di disegnare ambienti moderni, luminosi e confortevoli. Un'obiezione che è stata mossa nei confronti del frangisole è stata, per qualche tempo, la complessità nella pulizia delle lamelle. Oggi anche questa difficoltà è stata superata. COLFERT ha il piacere di presentarvi l'ultima novità di WAREMA, la LAMELLA AUTO PULENTE, in esclusiva mondiale per 2 anni, disponibile nelle versioni con lamella da 80 mm piatta o bordata, oppure 73/90/93 mm sagomata.

Siete in vena di sole o di ombra? In pochi gesti otterrete in soggiorno, in ufficio o nel Vostro giardino d'inverno la luminosità che preferite senza dover rinunciare a privacy e comfort

IL FRANGISOLE DI FACILE PULIZIA E INGOMBRI RIDOTTI



È tutto nel rivestimento

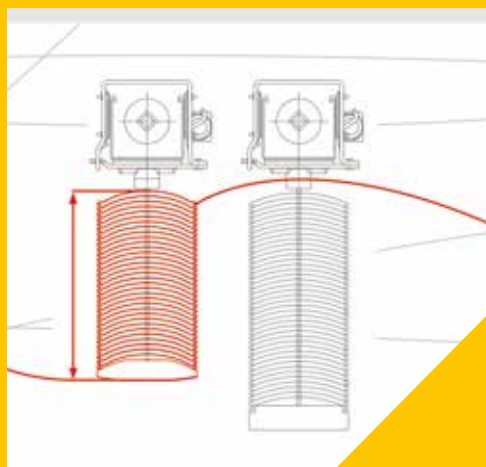


Il rivestimento di ossido di titanio fotosensibile (EcoClean™) sul lato superiore delle lamelle decompone costantemente sporco e smog. In combinazione con la luce UV e con l'umidità (ad esempio rugiada), il rivestimento funziona come un catalizzatore: le lamelle continuamente si liberano di sporcizia e rimangono pulite a lungo termine. L'effetto positivo per l'ambiente: anche l'aria diventa pulita - 1000 m² di stecche con rivestimento Reynolux® EcoClean™ abbattano un quantitativo di smog pari a quello di 80 alberi. Ecco la sostenibilità in azione!

Colori disponibili Lato superiore delle stecche con rivestimento Reynolux® EcoClean™, opaco, simile al numero di colore specificato.

	1 RAL 9006 EcoClean™ Alluminio bianco, matte		2 RAL 9007 EcoClean™ Alluminio grigio, matte		3 RAL 9016 EcoClean™ Bianco traffico, matte		4 DB 703 EcoClean™ Antracite barlume di ferro, opaca
---	--	---	--	---	---	---	--

La lamella 80 S



Altra novità interessante dal mondo WAREMA è la lamella 80 S: la sua particolarità è quella di ridurre ulteriormente del 15% l'ingombro del pacchetto lamelle, grazie alla sua forma innovativa, garantendo al tempo stesso un aumento della robustezza della sua struttura. La lamella 80 S, ideale sia per lavorazioni ad incasso che per strutture in facciata, è disponibile in tutta la gamma colori WAREMA.

Risparmio in termini di ingombro del pacchetto lamelle con il nuovo modello 80 S.

GARANTISCI SEMPRE GRANDI INGRESSI

A red speech bubble with a white outline, containing the text "... e guarda che linea!".

... e guarda che linea!

DORMA ST-G 2D per vie di fuga ridondanti

Il vantaggio tecnico offerto dall'azionamento Dual Drive di DORMA è frutto di un controllo elettronico intelligente unito ad un sistema ridondante. È possibile realizzare vie di fuga con ante totalmente in vetro a filo lucido o con profili sottili, abbandonando i grossi profili necessari per l'inserimento dei sistemi per lo sfondamento delle ante. Qualsiasi tipo di porta automatica scorrevole può diventare una via di fuga, lasciando maggiore spazio alla libertà progettuale.

DORMA. THE ACCESS.

WATERPROOF
sistema di copertura a lamelle orientabili

*Protezione integrale
da luce e calore*

Offrire un servizio eccellente significa soprattutto aiutare il proprio cliente a scegliere le soluzioni più adeguate alle sue esigenze di comfort e benessere permettendogli di integrare prodotti differenti che gli permettano di creare un pacchetto ad hoc, tagliato su misura per lui come un vestito sartoriale. Questo vale tanto più per la progettazione della propria abitazione e dei propri spazi di raccordo con l'esterno, dove al desiderio di godere di sole e luce si accosta anche la necessità di proteggersi dal calore nei mesi estivi e di mantenere la propria privacy da sguardi indiscreti.

E' per questo che Colfert ha studiato una serie di soluzioni che prevedono l'integrazione della tettoia a lamelle frangisole orientabili Waterproof con i frangisole Warema ed un'ampia gamma di tende tecniche, in grado di garantire protezione e qualità senza rinunciare all'estetica ed alla semplicità di utilizzo.

WATERPROOF SPOSA FRANGISOLE E TENDE TECNICHE



In questo contesto Waterproof si integra perfettamente con il frangisole, permettendo di fruire dell'ambiente circostante ma riparandosi dall'eccessivo riverbero prodotto nelle ore più calde dalla superficie dell'acqua riflessa nella piscina antistante il patio.

La combinazione di Waterproof con le tende tecniche consente di creare un ambiente riservato e confortevole anche in un contesto fortemente urbanizzato, conferendo intimità e freschezza ad una terrazza situata nel cuore di una località balneare.

IMA[®]
A B R A S I V I

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, senza istiche 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.



Mi ha molto incuriosito qualche settimana fa un'affermazione del nostro Presidente del Consiglio, il quale nel corso di un intervento ad un certo punto ha sostenuto: «Dobbiamo raccontare un'Italia diversa».

L'ITALIA MERITA UNA STORIA DIVERSA

Non ho dato inizialmente gran peso alla cosa fino a quando pochi giorni dopo non ho ricevuto una ricerca dell'Università Cattolica e della Fondazione Edison dalla quale emergono dati che forse non stravolgeranno la nostra visione delle cose, ma di certo aiutano ad avere un punto di vista più equilibrato su chi siamo, su cosa abbiamo fatto e su quello che potremo fare. Dalla ricerca emerge chiaramente come negli ultimi 20 anni la crescita del PIL italiano è stata debole, ma questa tendenza non deriva, se non in minima parte, da una mancanza di competitività delle imprese manifatturiere italiane, come molti erroneamente pensano. Infatti, l'Italia resta il quinto paese a livello mondiale per valore aggiunto nei manufatti e un importante esportatore netto degli stessi. La debole crescita italiana dipende principalmente da un processo di 20 anni di *deleveraging* pubblico, con una tassazione elevata, da una riduzione del reddito disponibile delle famiglie

e una conseguente bassa crescita dei consumi privati e delle produzioni di beni e servizi per il mercato domestico. La crisi attuale dell'industria italiana trae origine da un crollo della domanda interna non da un mancanza di competitività esterna (fig.1).



Il fatturato estero della manifattura italiana va persino meglio di quello tedesco (fig.2).



Il sistema Paese penalizza pesantemente l'economia italiana, ma le nostre imprese si mantengono comunque competitive sui mercati internazionali. I paesi emergenti stanno crescendo, ma l'industria manifatturiera italiana è ancora la seconda in Europa e la quinta al mondo per valore aggiunto (fig.3).

Pochi sanno inoltre che l'Italia è il secondo paese al mondo, dopo la Cina, che batte più volte la Germania per numero di prodotti con un saldo commerciale con l'estero migliore di quello tedesco (fig. 6).

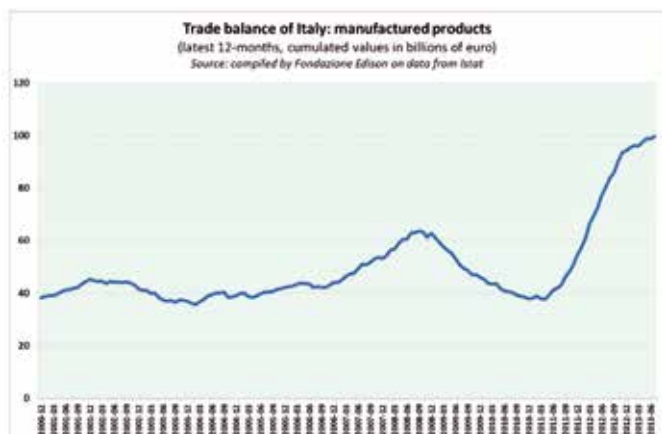
fig. 3



La nostra bilancia commerciale con l'estero ha raggiunto un nuovo record (fig.4).

Complessivamente le esportazioni dei distretti industriali hanno recuperato i livelli pre-crisi (fig. 7).

fig. 4



Su 5.117 prodotti scambiati nel mondo l'Italia è prima come bilancia commerciale in 235 casi e entro le prime 3 posizioni in 945 casi (fig 5).

Le province italiane più manifatturiere, come Treviso, hanno esportazioni a livelli tedeschi (fig. 8).

fig. 5

NUMBER OF PRODUCTS IN WHICH ITALY HOLDS THE TOP POSITIONS IN THE WORLD TRADE
Fortis-Corradini Index, Fondazione Edison ©
(case study on a total sample of 5,117 products traded at world level)
Year 2011; value in billions of dollars

Italy's position in the trade balance world rankings	Number of products	Trade balance corresponding values
First	235	63
Second	390	74
Third	321	45
TOTAL	946	183

Source: compiled by Fondazione Edison on data from Istat, Eurostat and UN Comtrade data

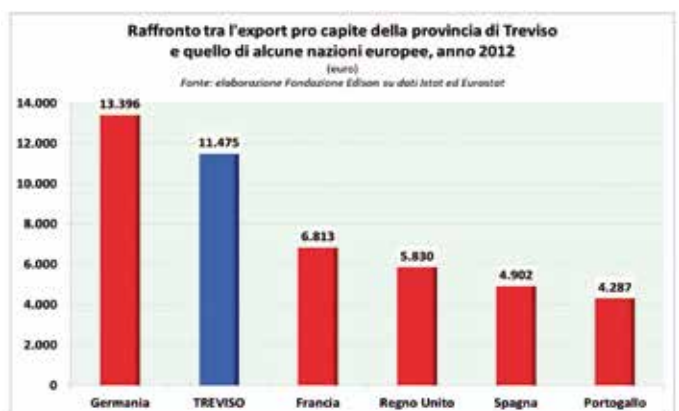
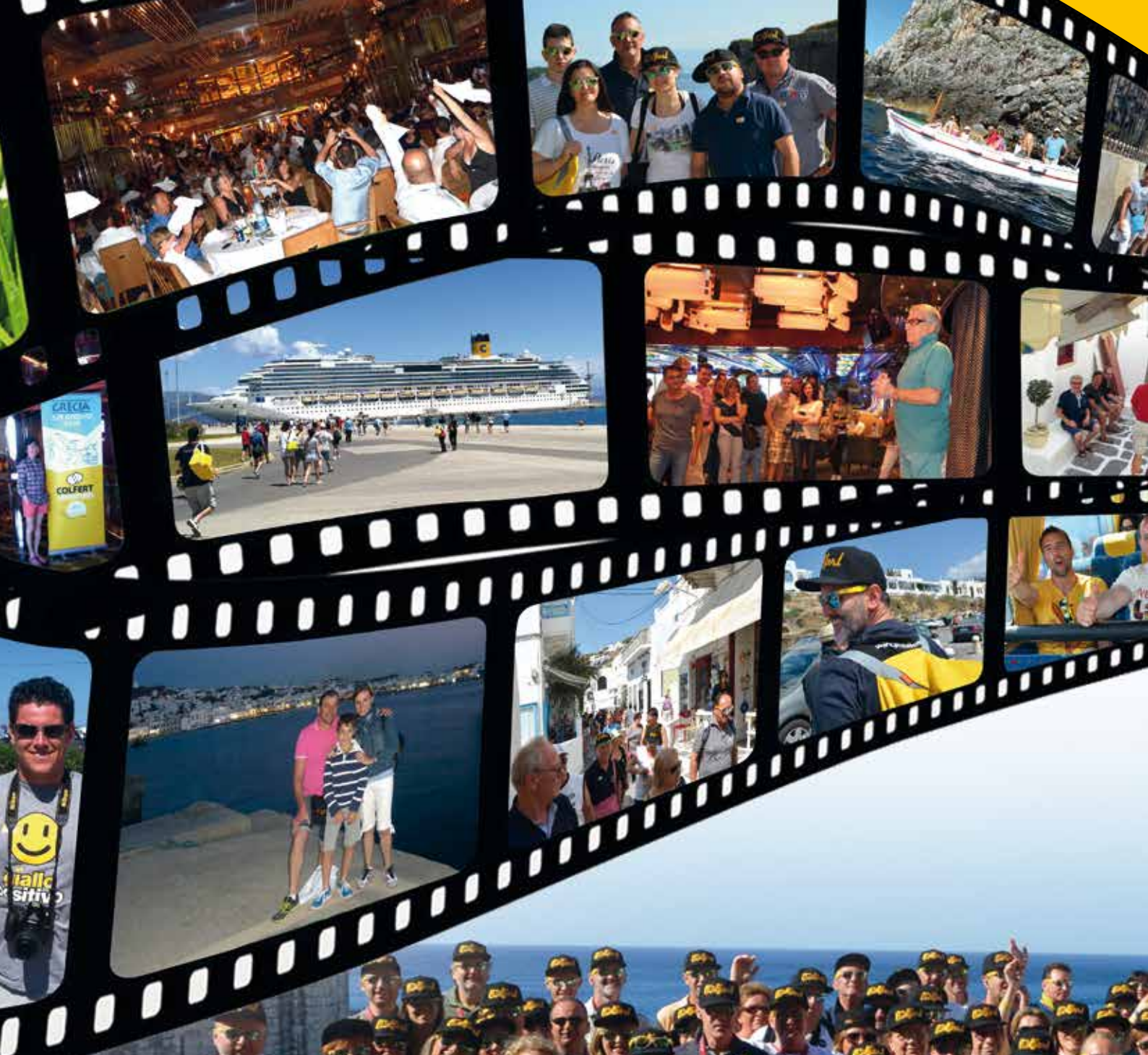


fig. 8

Quanto riportato non vuole certamente semplificare il difficile momento che il Paese sta attraversando, ma consente una riflessione oggettiva su quali siano le leve sulle quali potremmo fare affidamento per far ripartire un ciclo economico virtuoso e sostenibile che ci consenta, anche al nostro interno, di riportare sviluppo ed equità sociale che non solo ci meritiamo, ma che abbiamo anche l'ampia possibilità di poter realizzare.

Fonte Articolo: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat.



COLFERT
ADVENTURES

COLFERT ADVENTURES: una crociera indimenticabile
con i nostri clienti, alla scoperta delle perle del Mediterraneo Orientale.
Una settimana a bordo di Costa Fascinosa, toccando le mete più
affascinanti di Croazia e Grecia, per i 140 "naviganti"
salpati con COLFERT.



Si è svolto dal 2 al 9 giugno il viaggio incentivo "COLFERT ADVENTURES", che ha coinvolto ben 140 "naviganti" a bordo di Costa Fascinosa, l'ammiraglia di **Costa Crociere** che ha solcato le acque del Mediterraneo Orientale toccando le tappe più suggestive dell'Adriatico e dell'Egeo: Bari, Corfù, Mykonos, Santorini e Dubrovnik, fino all'emozionante rientro nella laguna veneziana, con la sua vista mozzafiato dall'alto, inondata dalle luci e dai riflessi del mattino. Un viaggio all'insegna del divertimento, del relax e della possibilità di stringere nuove amicizie a bordo, animato dalle escursioni a terra e da spettacoli ed intrattenimenti offerti dallo staff della nave, intervallato dai bagni di sole

e dagli sms di "Avviso ai naviganti COLFERT" presto divenuti un rituale irrinunciabile per darsi appuntamento per un drink, informarsi sulle escursioni e sugli eventi a bordo. Ma soprattutto, una vacanza resa indimenticabile dall'apporto di ciascuno dei partecipanti che hanno saputo divertirsi e vivere questi giorni insieme con affiatamento e buon umore.

Grazie a tutti voi, cari naviganti, e arrivederci alla prossima "COLFERT ADVENTURE"!



NORMA UNI 7697/2014 CRITERI DI SICUREZZA E APPLICAZIONI VETRARIE: NOVITÀ IN ARRIVO

Come in parte anticipato nei mesi primavera-primaverili si è recentemente "riaperto" il confronto connesso ai problemi attuativi della nuova **Norma UNI 7697:2014 "Criteri di Sicurezza nelle Applicazioni Vetrarie"** che, dal 22 Maggio di quest'anno, sostituisce la precedente Norma UNI 7697 del 2007.

Si è infatti svolto a luglio il tavolo di lavoro "tecnico" con il GL Vetro UNI sollecitato dalle principali Organizzazioni del comparto Serramenti.

Come prevedibile si è trattato di un incontro teso e dai toni accesi; al termine del confronto si è pervenuti ad una opzione che, pur non essendo la soluzione ottimale del problema, costituisce un accettabile livello di mediazione, tenuto conto anche del fatto che, comunque, la nuova Norma è già ufficialmente in vigore.

In sintesi:

Al momento la Norma resta in vigore, ma si dà contestualmente il via alla sua revisione su (sostanzialmente) tre punti:

1. Chiarimento sull'uso delle vetrate temperate HST.

2. Chiarimento su diverse incongruenze nelle prestazioni delle vetrate presenti oggi nei prospetti in Norma.

3. Inserimento nel testo di norma di un periodo di **proroga di 6 mesi** a decorrere dall'entrata in vigore della norma attuale (22 Maggio) per i contratti sottoscritti prima del 22 Maggio 2014.

Quest'ultimo punto, in particolare, pur non potendosi equiparare ad un normale periodo di adeguamento, dovrebbe tuttavia consentire al serramentista di sentirsi tutelato sul fronte della responsabilità; per cui, **in caso di contestazioni, potrà dimostrare** (quando la Norma revisionata uscirà, tra non meno di 3-4 mesi) **che la commessa si trovava ancora nel periodo di applicazione della precedente norma UNI del 2007.**

LegnoLegno, partner tecnico di Colfert presente all'incontro con una propria delegazione, per assistere il serramentista/rivenditore ha creato il software MYGLASS per scegliere il vetro corretto in funzione degli obblighi normativi previsti e delle prestazioni richieste.

Il programma permette di stampare la scheda riepilogativa con le caratteristiche minime prestazionali che il vetro dovrà avere, semplicemente inserendo la destinazione d'uso, il tipo di prodotto ed le prestazioni aggiuntive richieste.

Il software gestisce le prestazioni di sicurezza in uso, trasmittanza termica, isolamento acustico, resistenza all'effrazione, fattore solare e fattore luminoso.

Per informazioni
Simone Castagnaro
tel. 0522733054

simone.castagnaro@legnolegno.it



Inquadra il codice QR con il tuo smartphone o tablet e consulta un estratto della normativa

UN'ANTICIPAZIONE IMPORTANTE: LA NUOVA ISO 2015

Non ci siamo ancora abituati a chiamare l'attuale ISO 9001 con la sua corretta estensione, 2008, che già si inizia a parlare della nuova revisione della norma che regola i Sistemi di Gestione per la Qualità e che sarà pubblicata, probabilmente, nel 2015.

Le principali modifiche e novità riguarderanno i seguenti aspetti:

DIFFERENTE STRUTTURA

(High Level Structure) applicabile per tutti gli standard di sistema di gestione

Uso dei termini **beni e servizi** al posto del termine prodotto

Introduzione dell'**analisi del contesto** e delle **aspettative** delle parti interessate

Enfasi sull'**approccio per processi**

Grande rilievo al **risk management**

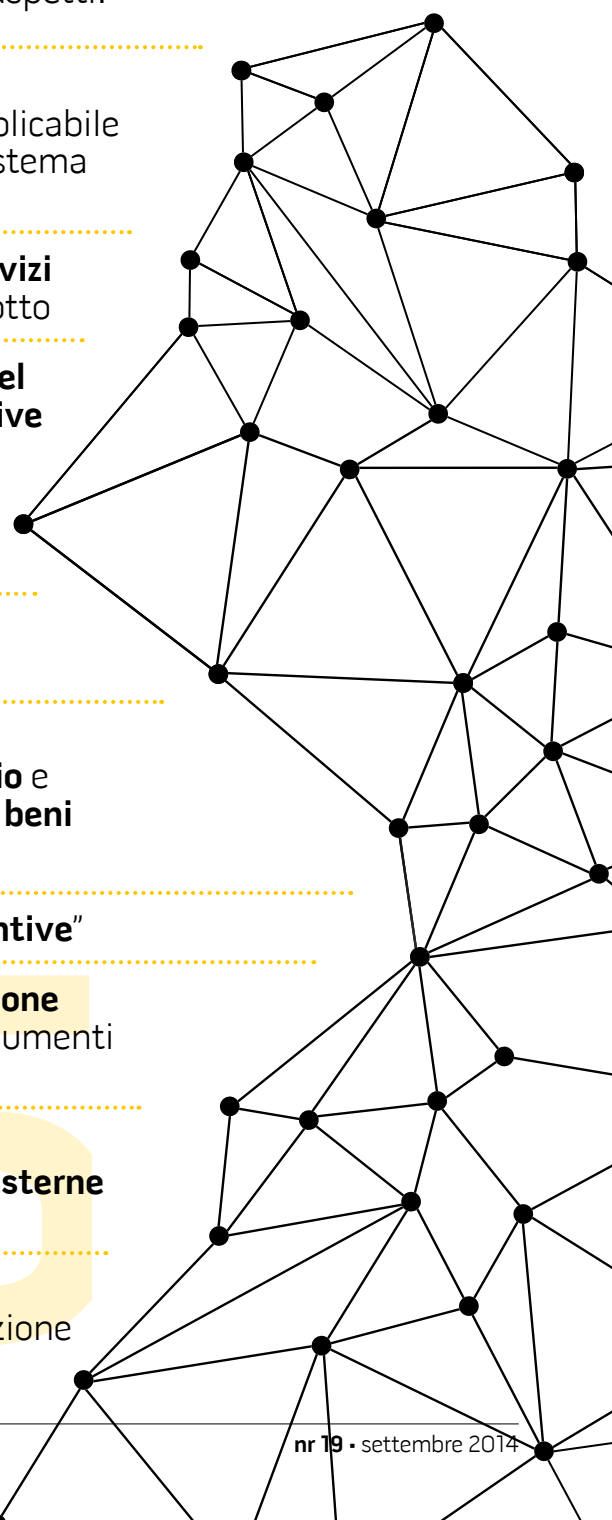
Chiarimenti sul paragrafo **dispositivi di monitoraggio e misurazione e sviluppo di beni e servizi**

Eliminate le **"azioni preventive"**

Uso del termine **informazione documentata** anziché documenti e registrazioni

Maggiori precisazioni sul **controllo delle forniture esterne** di beni e servizi

Scompare la figura del rappresentante della direzione



ISO 2015



MODIFICHE AL CONTRATTO A TERMINE E APPRENDISTATO

JOBAC

*È stato pubblicato sulla **Gazzetta Ufficiale n. 66 del 20 marzo 2014** ed è entrato in vigore il giorno successivo, il **D.L. n. 34** con il quale l'Esecutivo ha emanato, con urgenza, alcune disposizioni finalizzate a rivedere la disciplina del contratto a tempo determinato, dell'apprendistato, dell'iscrizione dei lavoratori nelle liste di disponibilità, del Documento unico di regolarità contributiva e dei contratti di solidarietà previsti dall'art. 1 della legge n. 863/1984.*



Il D.L. 20 marzo 2014, n. 34 è stato convertito nella Legge 16 maggio 2014, n. 78

CONTRATTI A TEMPO DETERMINATO

La disposizione prevede, in primo luogo, l'innalzamento da 1 a 3 anni, comprensivi di un massimo di 5 proroghe, della durata del rapporto a tempo determinato che non necessita dell'indi-

cazione della causale per la sua stipulazione (c.d. a causalità).

A fronte dell'eliminazione della causale, viene introdotto un "tetto" all'utilizzo del contratto a tempo determinato, stabilendo che *il numero complessivo di rapporti di lavoro a termine costituiti da ciascun datore di lavoro non può eccedere il limite del 20% dei lavoratori a tempo indeterminato* alle sue dipendenze. Il superamento del limite comporta una *sanzione amministrativa pari al 20% e al 50%* della retribuzione per ciascun mese di durata del rapporto di lavoro, se il numero di lavoratori assunti in violazione del limite sia, rispettivamente, inferiore o superiore a uno. Per i datori di lavoro che occupano fino a 5 dipendenti è comunque sempre possibile stipulare un contratto a tempo determinato. *Il limite del 20% non trova applicazione nel settore della ricerca*, limitatamente ai contratti a tempo determinato che abbiano ad oggetto esclusivo lo svolgimento di attività di ricerca scientifica, i quali possono avere durata pari al progetto di ricerca al quale si riferiscono.

Attraverso una disciplina transitoria si prevede che (fermi restando comunque i diversi limiti quantitativi stabiliti dai vigenti contratti collettivi nazionali) *per i datori che alla data di entrata in vigore del decreto-legge occupino lavoratori a termine oltre tale soglia*, l'obbligo di adeguamento al tetto legale del 20% scatta a decorrere dal 2015, sempre che la contrattazione collettiva (anche aziendale) non fissi un limite percentuale o un termine più favorevoli.

Infine, *varie disposizioni sono volte ad ampliare e rafforzare il diritto di precedenza delle donne in congedo di maternità per le assunzioni da parte del datore di lavoro*, nei 12 mesi successivi, in relazione alle medesime mansioni oggetto del contratto a termine. A tale riguardo si prevede che ai fini dell'inte-

grazione del limite minimo di 6 mesi di durata del rapporto a termine devono computarsi anche i periodi di astensione obbligatoria per le lavoratrici in congedo di maternità. Si prevede, altresì, che *il diritto di precedenza valga non solo per le assunzioni con contratti a tempo indeterminato*, ma anche per le assunzioni a tempo determinato effettuate dal medesimo datore di lavoro. Infine, si stabilisce che il datore di lavoro ha l'obbligo di richiamare espressamente il diritto di precedenza del lavoratore nell'atto scritto con cui viene fissato il termine del contratto.

CONTRATTI IN APPRENDISTATO

Inoltre, la L. 78/2014, contiene *disposizioni in materia di apprendistato*, con l'obiettivo di semplificarne la disciplina. A tal fine, si prevedono, in primo luogo, *modalità semplificate di redazione del piano formativo individuale*, sulla base di moduli e formulari stabiliti dalla contrattazione collettiva o dagli enti bilaterali.

Per quanto concerne *la stabilizzazione degli apprendisti* (ossia la loro assunzione con contratto a tempo indeterminato a conclusione del periodo di apprendistato), sono ridotti gli obblighi previsti dalla legislazione previgente ai fini di nuove assunzioni in apprendistato, da un lato circoscrivendo l'applicazione della norma alle sole imprese con più di 50 dipendenti, dall'altro *riducendo al 20% la percentuale di stabilizzazione*.

Per quanto attiene, infine, alla retribuzione dell'apprendista, fatta salva l'autonomia della contrattazione collettiva, si prevede che, in considerazione della componente formativa del contratto di apprendistato per la qualifica e per il diploma professionale, si debba tener conto delle ore di formazione almeno in misura del 35% del relativo monte ore complessivo.



Società Generale Elettronica

T SYSTEM INTEGRATOR

30 anni di attività

nell'informatica a fianco dei nostri clienti nel Triveneto.

Un'offerta di prodotti/servizi

per infrastrutture hardware, area server, periferiche, soluzioni di stampa.

Un team di professionisti

con competenza, esperienza, risposte chiare e veloci.

Vuoi rinnovare il tuo parco macchine in tranquillità?

Scegli la locazione operativa: un pacchetto "all inclusive" che ti permette di farlo con costi bassi, garanzia ed assistenza comprese.

Contattaci subito, siamo a tua disposizione:

- mandaci una mail: sge@sgetreviso.it
- contattaci al telefono: +39 0422 490651

Saremo lieti di sentirti!

SGE srl

Via Terraglio, 263
31022 Preganziol
Treviso

Tel 0422 490651 r.a.
Fax 0422 490686
E-mail: sge@sgetreviso.it



SICUREZZA INFORMATICA: UNA SFIDA SEMPRE APERTA

La sicurezza informatica aziendale è uno degli elementi spesso sottovalutati dalle PMI (Piccole Medie Imprese).

Capita spesso di vedere in molteplici uffici le password del pc appiccicate con un post-it al monitor, le reti wi-fi protette con password tipo "123456", il nome dell'azienda o addirittura senza alcuna password.

La tecnologia negli ultimi anni sta cambiando radicalmente il nostro ambiente lavorativo e i mezzi "smart" aumentano a dismisura attorno a noi. Questo aumenta in modo esponenziale i rischi per la sicurezza informatica aziendale. Quando si parla di sicurezza informatica si pensa abitualmente all'antivirus come unico mezzo di protezione da attacchi esterni, tuttavia la varietà degli attacchi necessita un lavoro più ampio come la formazione del personale, il ricorso a dispositivi di prevenzione alle intrusioni (firewall), la crittografia dei dati.

La sicurezza al 100% praticamente non esiste, ma esistono dei mezzi tecnologici e dei comportamenti personali che ne riducono il rischio.

Aggiornamento dei software

Sembra un consiglio banale, ma un software non aggiornato è spesso una delle prime cause di falle nella sicurezza informatica di una rete. Gli hacker malintenzionati conoscono e studiano con grande attenzione le falle dei software e dei sistemi operativi proprio perché sono i primi a poter fornire una porta d'accesso utile al dispositivo e quindi alle informazioni che vanno cercando.

Miglioramento delle password

Scegli il tuo nome utente personale ed una password che non sia facile da indovinare, usa magari un generatore casuale di password e cerca di inserire almeno una lettera maiuscola, un nu-



mero e se è possibile anche un carattere speciale (ad es: una virgola, un punto esclamativo o un cancelletto). Vuoi una password super sicura? Crea con un generatore di password.

Limitare le connessioni remote

Abilitiamo la connessione senza fili, bluetooth, solo quando necessitiamo di collegarci ad un altro dispositivo. Non è molto pratico abilitarla e disabilitarla tutte le volte di cui ne abbiamo bisogno, ma aumenta la nostra sicurezza.

Cifrare e fare backup dei dati

Per dati sensibili o importanti la cifratura e il backup sono fondamentali in caso di intrusione da parte di esterni.

Applicare queste poche regole per la sicurezza informatica della tua azienda o della tua attività può già aiutarti ad avere una prima grande difesa.

Vista la complessità dell'argomento e la continua evoluzione delle tecnologie è comunque consigliato rivolgersi a un professionista o ad un'impresa di sicurezza.

COLFERTexpo 2015

Torna l'appuntamento biennale con COLFERTexpo, la fiera per il serramentista dal format snello e dal forte taglio tecnico, che rappresenta da 12 anni un evento di riferimento per i serramentisti del Nord Italia

18 E 19 APRILE 2015: L'INNOVAZIONE E LA FORMAZIONE TORNANO A COLFERTexpo, LA FIERA DEL SERRAMENTISTA

COLFERTexpo
2015





Fissate queste date nel Vostro calendario: **18 e 19 aprile 2015**. Torna l'appuntamento biennale con **COLFERTexpo**, la fiera per il serramentista dal format snello e dal forte taglio tecnico, che rappresenta da 12 anni un evento di riferimento per i serramentisti del Nord Italia, proponendo e sintetizzando in una fiera a misura d'uomo tutta l'innovazione del settore, grazie ad una rosa di 100 aziende produttrici di ferramenta ed accessori per infissi provenienti non solo dall'Italia, ma anche da Austria, Germania, Belgio e Danimarca.

La fiera, giunta alla sua 7° edizione, si pone fin dalla sua nascita l'obiettivo di creare un'occasione di contatto e dialogo tra i produttori di ferramenta ed accessori da un lato ed i serramentisti, gli showroom, gli installatori, i progettisti e gli architetti dall'altro.

La gamma di prodotti e soluzioni presentati a COLFERTexpo intende offrire al visitatore informazioni complete e proposte innovative su sistemi di chiusura, ombreggiatura, sigillatura, attrezzature per il

fissaggio, accessori per vetro, macchine utensili ed attrezzature per la produzione e la posa di finestre, porte e facciate: un campo in cui la **continua ricerca di soluzioni innovative**, qualità e sicurezza abbinate ad efficienza energetica, design e comfort costituiscono i principali requisiti per gli sviluppi futuri e costituiscono l'unico volano per il rilancio dell'edilizia. Proprio a tal scopo una delle novità più importanti dal punto di vista espositivo in questa edizione di COLFERTexpo sarà l'ampio risalto dato ai prodotti finiti e pre-assemblati, che sono entrati sempre più a far parte del ventaglio di soluzioni proposte da architetti, progettisti e showroom al committente e che completano la gamma del serramentista permettendogli così di erodere fette di mercato finora riservate ad altri interlocutori, come ad esempio i produttori di tende e schermature solari. Naturalmente un aspetto essenziale per la riuscita di un evento espositivo e per la sua memorabilità presso i visitatori è costituito dalla capacità di presentazione accattivante di aziende, marchi e prodotti. È innegabile infatti come **stand curati e ricchi di innovazione** costituiscano un elemento importante nella strategia di marketing per avvicinare il target giusto durante la manifestazione. Proprio per stimolare la creatività ed incentivare la progettazione di stand sempre più attraenti per il pubblico, anche

quest'anno COLFERT ha deciso di indurre un **concorso tra gli espositori**, che chiamerà i visitatori a giudicare l'appeal di questi ultimi esprimendo la propria preferenza al termine del loro percorso in fiera, votando da un lato lo stand più bello e dall'altro il prodotto più innovativo. I vincitori di questo podio verranno proclamati ufficialmente alla chiusura dell'evento e premiati con la presenza di uno speciale a loro riservato sul COLFERTwindow del mese di settembre 2015. Tanta innovazione, ma anche l'occasione per i visitatori di partecipare al ricco programma congressuale che si svolge in parallelo alla manifestazione: questa edizione farà da cornice ad un evento principe, ovvero **il convegno di presentazione dei risultati del PROGETTO POSA ECCELLENTE** nato e sviluppatosi nel corso del 2014 grazie all'adesione delle 20 aziende partecipanti che hanno accettato la sfida di verificare le prestazioni dei propri infissi in opera, permettendo di raccogliere così preziosi dati in termini di corrispondenza tra dati di laboratorio e dati reali di cantiere. L'incontro offrirà l'opportunità di incontrare progettisti ed architetti provenienti da tutto il Veneto, i quali potranno ricevere **crediti formativi** grazie alla partecipazione e sarà **patrocinato**, così come l'intero progetto, **dall'Agenzia CasaClima di Bolzano**.



IL FATTORE

Un elemento chiave per il successo del punto vendita

*Le sensazioni della clientela sono legate in modo indissolubile al **fattore umano**, capace di creare soddisfazione e fedeltà così come di vanificare i plus generati dagli altri fattori presenti nello store.*



Il negozio è il momento della verità, durante il quale la strategia commerciale si materializza.

Tutto ciò che l'azienda ha fatto per creare valore e cercare di trasmetterlo al Cliente viene messo alla prova pro-

prio durante la fase d'acquisto presso il punto vendita, che costituisce al contempo il luogo preferenziale ed unico per rappresentare la marca ed i suoi valori attraverso il layout espositivo ed il modo di relazionarsi con la clientela

Cliente Soddisfatto

È colui che conferma le aspettative riposte nell'acquisto ed ottiene maggior beneficio e valore dall'acquisto a fronte di quanto speso e, molto probabilmente, manterrà il negozio e la marca nel suo paniere mentale.

Cliente Fedele

È chi ha avuto una serie di esperienze positive con il negozio e la marca e quindi riconosce loro alta capacità di corrispondere alle personali esigenze, appagare; il cliente fedele non è spinto a cercare una nuova marca.

proprio degli addetti alla vendita che genera e diffonde la "brand experience", cioè l'esperienza che il cliente avrà di quella specifica marca.

Un ricordo positivo di questa esperienza si traduce in un aumento di visite al punto vendita (fedeltà), un risultato di vendite migliore (sia in termini di imponibile che di numero e varietà di articoli acquistati) ed un passaparola positivo che porterà nuovo traffico. In una parola, più business.

Le prestazioni dei punti vendita sono il risultato della combinazione di una serie di variabili (mix merceologico, strategie di marketing, target, giacenze, collocazione geografica, risorse umane).

Molte ricerche scientifiche hanno provato che il fattore "umano" determina una percentuale di vendita compresa tra il 15% ed il 40%. A parità di elementi il punto vendita con il personale adatto, formato e gestito nel modo corretto vende fino al 40% di più del negozio con un personale non adeguato.

Considerate le marginalità degli altri fattori, significa che il "fattore umano" è cruciale per il successo, in grado di generare sensazioni memorabili (positive o negative).

Di conseguenza è vitale l'attenzione alla relazione proprio nei momenti d'interazione "faccia a faccia" con il cliente: un ascolto interessato, una buona comprensione delle necessità dell'interlocutore ed un atteggiamento attivo alla risoluzione delle sue preoccupazioni di acquisto sono comportamenti apprezzati da ciascun cliente in occasione

di un acquisto.

Tutto ciò vale non solo quando si tratta di articoli "complessi", ovvero quelli che a causa del loro elevato contenuto tecnico (un impianto hi-fi od un PC) o specialistico (un prodotto assicurativo o bancario) richiedono una forma di consulenza, ma anche in molti altri casi in cui l'acquisto, pur non sembrando apparentemente "complesso", è comunque responsabile di un considerevole influsso emotivo o personale, come nel caso di un accessorio o di un capo di abbigliamento.

Avere molti clienti, soddisfatti e fedeli, è l'obiettivo principe di ogni punto vendita e di ogni marca, ed una delle leve fondamentali per generare soddisfazione e fedeltà è il fattore umano.

Lo staff di vendita è infatti l'ambasciatore della marca nei confronti del consumatore: in una realtà produttiva e commerciale come l'attuale, in cui i prodotti tendono ad essere molto simili ed i prezzi ad allinearsi sempre più, il delicato compito di valorizzare la vendita e di generare, aumentare e mantenere la soddisfazione e la fedeltà a livelli elevati è affidato proprio alla forza vendita.

Ma chi sono rispettivamente il cliente soddisfatto ed il cliente fedele?

Cliente Soddisfatto: è colui che conferma le aspettative riposte nell'acquisto e ne ottiene maggior beneficio e valore a fronte di quanto speso e, molto probabilmente, manterrà il negozio e la marca nel suo paniere mentale.

Cliente Fedele: è chi ha avuto una

serie di esperienze positive e soddisfacenti con il negozio e la marca e quindi riconosce loro alta capacità di corrispondere alle personali esigenze, appagare i suoi bisogni/desideri; il cliente fedele non è spinto a cercare una nuova marca.

Il cliente soddisfatto è la premessa del cliente fedele, che rappresenta il patrimonio più prezioso di un'azienda, costituendo nel lungo periodo non solo un serbatoio di guadagno, ma anche di risparmio dato che, com'è ormai diffusamente risaputo, conquistare un nuovo cliente costa 5 volte di più che mantenerne uno già acquisito.

Per ottenere questi risultati lo staff di vendita ha un ruolo chiave e determinante: è l'elemento "umano" della marca ed inoltre è l'elemento maggiormente diversificante e difficilmente imitabile dalla concorrenza.

Il rapporto faccia a faccia nell'acquisto è fondamentale; lo scambio immateriale che lo caratterizza (offrire consulenza, fornire informazioni e rassicurazioni) è imprescindibile per creare e conservare la relazione col cliente e per trovare una soluzione ad eventuali problemi.

Se al contrario questo fattore non risulta curato con attenzione, è capace di vanificare persino la miglior formula distributiva, privando così di valore il più vantaggioso assortimento possibile, il prezzo più competitivo, le promozioni più convenienti ed il più attraente layout espositivo, confermando così la semplice verità del detto cinese "se non sai sorridere, non aprire un negozio".

Aperti alla Sicurezza

DESIGN COLLECTION / MONOLITE



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.

Dalla profonda conoscenza della sicurezza è nata **Monolite**, la prima blindata complanare con cerniere a scomparsa e apertura dell'anta a 180° che oggi raggiunge la **Classe Antieffrazione 5**, il massimo della sicurezza abitativa. **Aperti a nuovi traguardi tecnologici.**

bauxt.com

Bauxt[®]

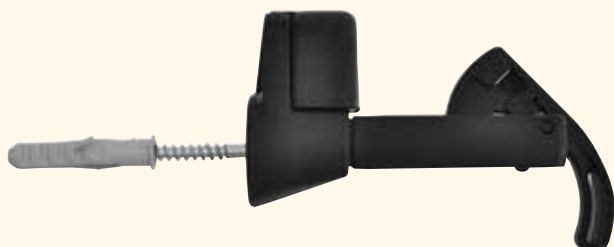


a cura di
Daniele Zanato

vetrina delle novità

COLFERT

Nuovo fermapersiana in Nylon

**Impiego**

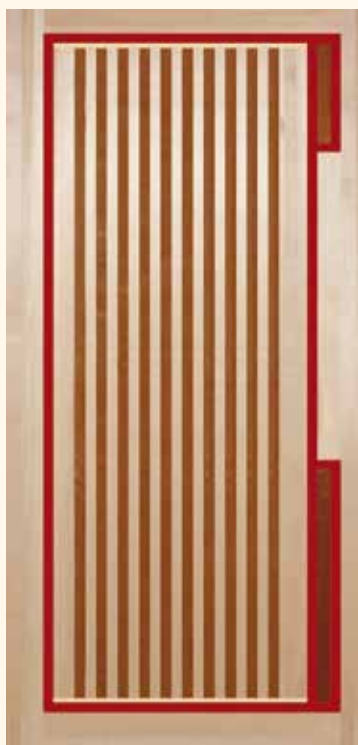
Per scuri di qualsiasi sistema.

Dati tecnici

Funzionamento a pendulo. Colore nero. Ammortizzatore in EPDM. Vite da mm 65 o mm 120.

HAUSTUERING

Pannello "HAUSTÜR" Meranti

**Impiego**

Per portoncini d'ingresso.

Dati tecnici

Pannello "Haustür", spessore 68 mm, rivestimento in Meranti Finline comp., struttura perimetrale lato serratura Meranti e 3 lati Pino. Disponibile a magazzino in pronta consegna da agosto.

COLFERT

Serratura SCURO

**Impiego**

Per scuri.

Dati tecnici

Serratura a triplice chiusura, con cilindro europeo, finitura gofrata nera, kit di spessori per il montaggio su profili in PVC, puntale antitaglio e specificare se DX o SX.

COLFERT

Kit fermapersiana magnetico

**Impiego**

Per scuri.

Dati tecnici

Fermascuro magnetico sostituibile con fermascuro a gancio. Colore nero. Corredato di piastra, magneti, viti, tasselli, cappucci coprivite.

COLFERT

Kit per porte scorrevoli

**Impiego**

Per porte scorrevoli interne.

Dati tecnici

Disponibili nelle versioni tonda, quadra, ovale o rettangolare. Finiture cromo lucido, cromo satinato, ottone lucido e ottone brunito. Con o senza serratura.

DORMA

Chiudiporta TS 69



Impiego

Per porte standard.

Dati tecnici

Unico modello adatto a tutti i tipi di montaggio. Braccio a V. Velocità di chiusura regolabile. Per porte massimo da mm 1100. Disponibili a nostro magazzino nei colori argento e nero.

MASTER Accessori per serramenti

Cerniere DINAMIKA



Impiego

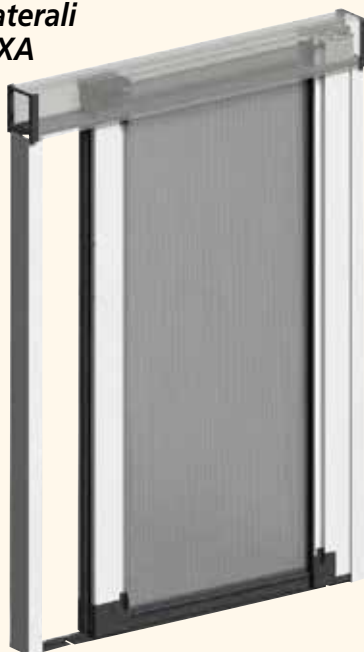
Per porte d'ingresso.

Dati tecnici

Cerniera certificata per 200.000 cicli di apertura e chiusura e marchiata CE, quindi adatta per porte antipanico. Portata kg 160 a due ali e kg 200 a tre ali. Fissaggio con vitoni, con piastre o con inserti filettati. Carter avvolgente da potere inserire in cantiere nell'atto finale della posa. Regolazione tridimensionale.

AMB ZANZARIERE

Zanzariere laterali modello FLEXA



Impiego

Zanzariera per incasso o a ridosso ideale per porte-finestre.

Dati tecnici

Elegante zanzariera ad avvolgimento laterale, ideale per portefinestre; è dotata di presa ergonomica lungo tutto il profilo della barra maniglia, che ne rende comodo e facile l'azionamento sia dall'interno che dall'esterno. L'apertura e chiusura dell'anta, pur essendo dotata di molla, risulta molto controllata, senza causare avvolgimenti improvvisi e veloci. Questa caratteristica, unita alla guida a terra molto bassa, rende il prodotto ideale per i vani di frequente passaggio.

AMB ZANZARIERE

Zanzariere verticali modello UNIKA

Impiego

Zanzariera per incasso ideale per finestre e porte-finestre.

Dati tecnici

Cassonetto da mm 45 o mm 50. Guide con spazzolino. Disponibile il freno rallentatore in salita. Aggancio rapido Clic-Clac o Alto Block. Disponibile in varie finiture ed anche in versione laterale.



SOUDAL

Schiuma strutturale SFI 600P

Impiego

Incolla e riempie i giunti tra vetrocamera e profilo.

Dati tecnici

Collante poliuretano che aggrappa bene a qualsiasi supporto di profili vari in alluminio, legno, PVC, acciaio e altri materiali con il botile. Si applica con una apposita pistola. Prodotto fornito in un contenitore in ferro il quale una volta terminato si può smaltire nel ferro riciclabile. Con il prodotto si ha il miglioramento del valore termico (Es: finestra da 1.2 passa a 1.1), del valore acustico (abbatte 3/4 db). Durata 1 anno. Una volta aperto si può lasciare a riposo anche per 10/20 giorni.



IPA

Avvolgibili in PVC, in alluminio coibentato ed in acciaio coibentato

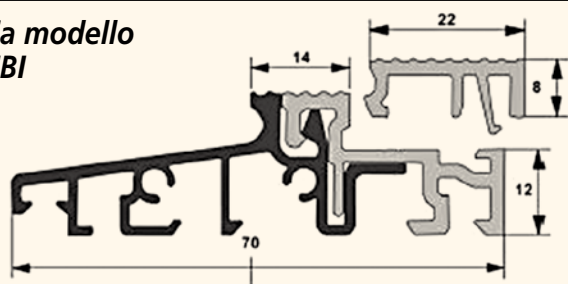


Dati tecnici

Avvolgibili PVC: colori chiari e scuri tutti garantiti quattro anni, 20 le tonalità di colore disponibili. Prodotto autoestinguente in classe B-s3. Avvolgibile in alluminio e/o in acciaio: con schiuma poliuretana ecologica ad alta stabilità e lunga durata, buoni valori di isolamento termico ed acustico, vasta scelta di colori.

GKG

Soglia modello COMBI



Impiego

Per porte-finestre in PVC.

Dati tecnici

Soglia a taglio termico per porte-finestre in PVC adatta a vari profili. Barre da 4,5 mt. Colore EV1 argento. Corredata di gocciolatoi e tappi per i vari sistemi.

TECNOSTAMP

Bandelle componibili



Impiego

Per scuri in PVC.

Dati tecnici

Bandelle snodate PVC serie EDIL con perno teflonato.

MARIVA

Maniglione modello Spigola



Impiego

Per alzanti scorrevoli.

Dati tecnici

Finitura cromo satinato. Singolo o in coppia. Disponibile con placca cieca o foro yale.

ESINPLAST

Tappo ammortizzatore modello 4638



Impiego

Per scuri di qualsiasi sistema.

Dati tecnici

Materiale plastico quindi non sporca il muro. Colore nero o grigio.

ROYAL PAT

Telaio + porta raso muro modello MYA



Impiego

Per pareti in muratura o cartongesso.

Dati tecnici

Porta e telaio raso-muro. Serratura magnetica. Guarnizione di battuta. Pannello pronto da verniciare. Un unico prodotto DX o SX, a tirare od a spingere. 5 anni di garanzia. Misure luce passaggio da mm. 70/80/90 x 210.



Serie Toulon – Forma essenziale e tecnica affermata

Con questa serie HOPPE punta sulle forme squadrate, adatte alla perfezione alle attuali tendenze di design. La gamma di questa serie comprende le martelline DK, guarniture per porte balcone e maniglioni per porte scorrevoli. La martellina DK della Serie Toulon è dotata di serie della tecnica Secustik® e del quadro a lunghezza variabile.



per tutte le
maniglie e martelline