

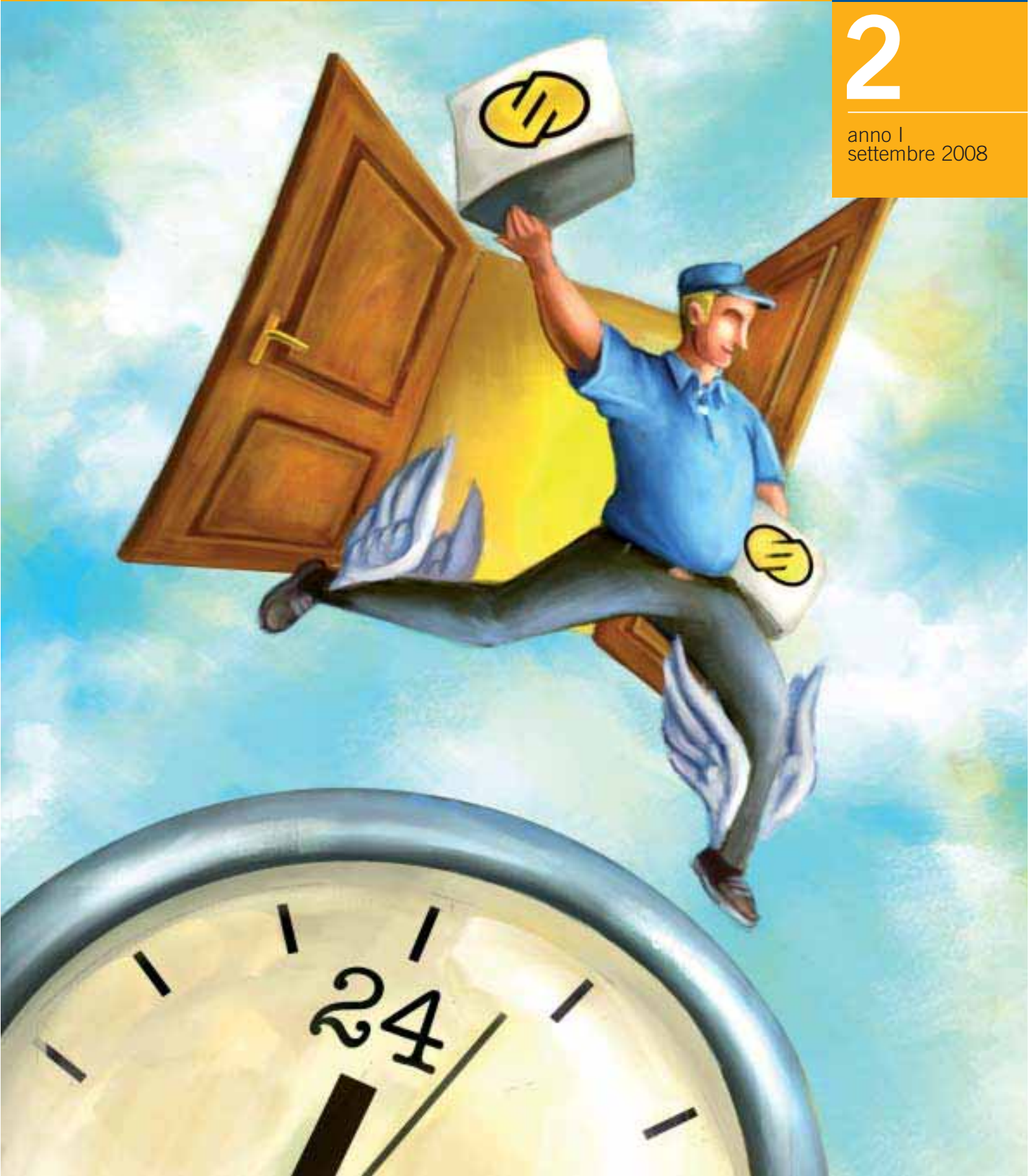


**COLFERT**

# window

2

anno I  
settembre 2008







SIEGENIA-AUBI e KFFV ora insieme per Voi.

Dalla ferramenta per serramenti alle serrature per porte interne, d'ingresso e portoncini:  
una vasta gamma di prodotti innovativi con l'impronta di un fornitore unico.  
I vantaggi della fusione di due realtà di successo ricche di tradizione orientate al futuro.

**SIEGENIA-AUBI SRL - tel. 02 9353601 - [www.siegenia-aubi.com](http://www.siegenia-aubi.com)**

**SIEGENIA AUBI**<sup>®</sup>  
SOLUTIONS INSIDE

**KFFV**  The Protection  
Company



settembre 2008

# Sommario



8

18

## COLFERT window 2

Direzione e Redazione  
**COLFERT spa**  
Via dei Mille 32,  
31020 Frescada di Preganziol (TV)  
Tel 0422 498711  
Fax 0422 498725  
colfert@colfert.com

Direttore Responsabile  
**Mirco Zanato**

Redattore Responsabile  
**Viviana Surian**

Comitato di Redazione  
**Studio Paronetto, Daniele Zanato,  
Ornella Nicoletto, Nicola Facchinato**

Hanno collaborato  
**Net Prime, Esposito Consulting**

Grafica  
**Bolognino** Comunicazione

Impaginazione  
**Giovanni Amato**

Stampa  
**Tipolitografia CTO srl**

Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1174 del 07.04.2008

Gli articoli firmati riportano l'opinione degli stessi autori senza che questa sia necessariamente condivisa dalla Direzione della testata. La Direzione, inoltre, non si assume responsabilità per le informazioni contenute nei testi pubblicitari e redazionali. Ogni autore è pienamente responsabile di quanto pubblicato. È vietata la riproduzione anche parziale senza autorizzazione dell'Editore.

### saluti

5 di Mirco e Daniele Zanato

### incentive

7 Autentiche emozioni tra suggestioni Maya e oasi tropicali da sogno

### speciale

di Viviana Surian

8 **Lo ShowRoom: esposizione, progettazione, emozione**

### l'indagine

14 Il mercato immobiliare in Italia nel 2008: scenario e prospettive

### punto di vista di... PBA

16 Gli acciai inossidabili. perchè l'AISI 316L è il più resistente?

### marcatore

di Nicola Facchinato

17 **SIEGENIA-AUBI e IFT Rosenheim presentano QM328**

### sotto i riflettori

di Viviana Surian

18 **Fensterbau/frontale: uno, nessuno e centomila a Norimberga**

22 **Greenbuilding: l'efficienza energetica di scena a Verona**

22 **Xylexpo New: calano le presenze, ma le critiche premiano la manifestazione**

### certificazioni

di Ornella Nicoletto

25 **Il valore della qualità**

### grandangolo

di Mario Paronetto

26 **I requisiti della responsabilità**

### laboratorio

di Patrizia Esposito

28 **Ascolta e Venderai! Perchè una formazione fuori dagli schemi tecnici?**

### appuntamento

di Viviana Surian

29 **Un autunno ricco di appuntamenti in Italia e in Germania**

31 **visite aziendali**

32 **iniziative**

33 **vetrina delle novità**

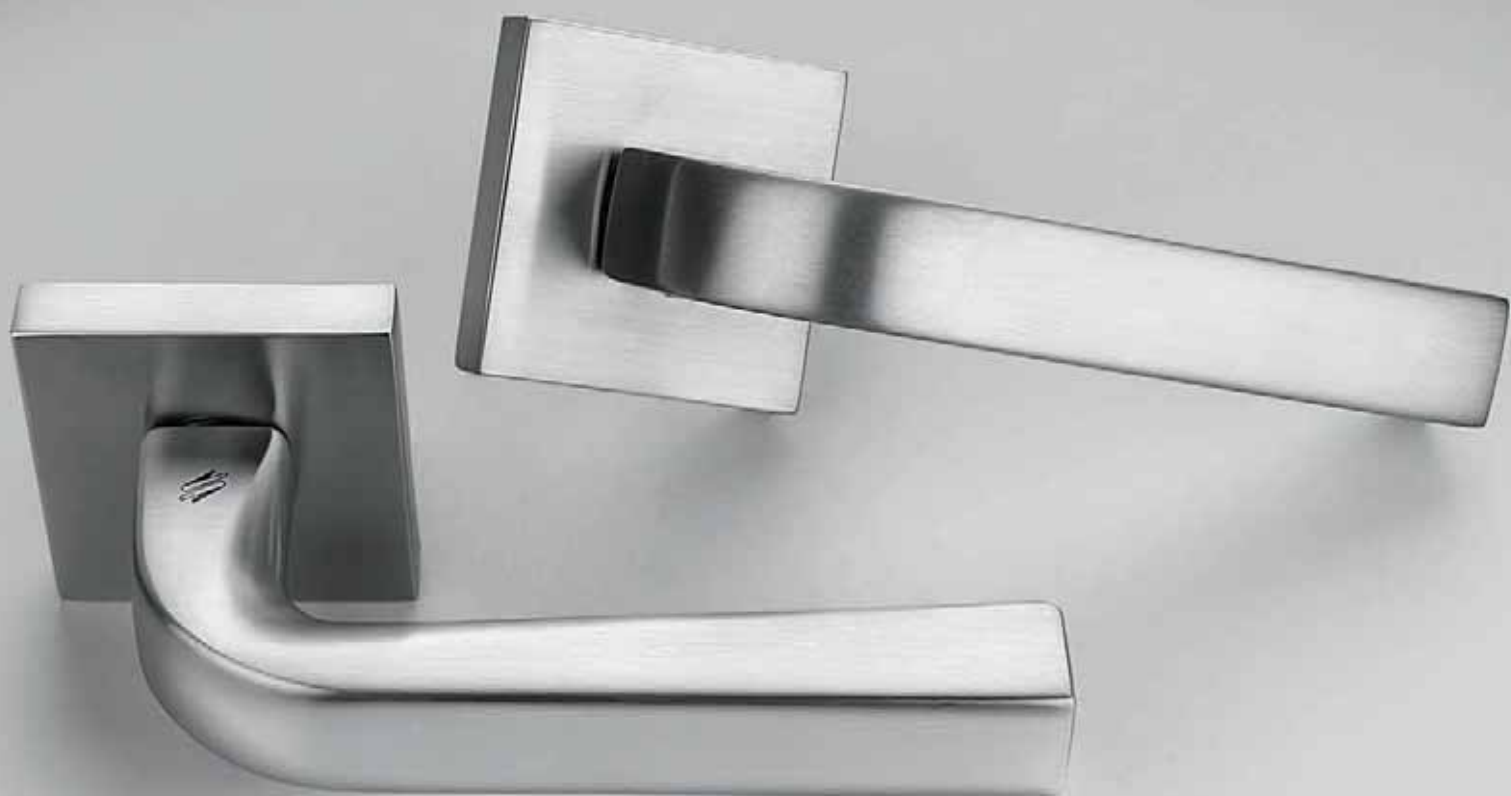
a cura di Daniele Zanato

# Prius

Marco Acerbis



Segnalazione  
Compasso d'Oro  
ADI 2008



  
**COLOMBO**  
DESIGN

di Mirco  
e Daniele  
Zanato

## L'editoriale



# Una realtà da affrontare

## Agire più di prima. Agire per non venire travolti.



**Ordinato. Consegnato!**

### *I numeri di un successo*

**10.459**

Consegne effettuate nel primo quadrimestre 2008

**1.036**

Clienti che hanno usufruito del servizio

**Inferiore a 36 ore**

Tempo medio di consegna

**31 (0,3%)**

Errori (tempi di consegna più lunghi, merce rovinata o persa)

Vorremmo cominciare questo numero con grande ottimismo, cercando di infondere a tutti, compresi noi stessi, visioni positive del presente, ma rischieremmo di sembrare persone che vivono su un altro pianeta.

La realtà sta in un mercato che non cresce, anzi comincia a dare segnali difficili da affrontare, con un trattino davanti ai numeri che non eravamo abituati a vedere da decenni.

Le costruzioni sono in calo, ma si tratta di un dato ovvio, laddove da mesi le banche riscontrano una drastica diminuzione dei mutui ed i tempi medi di vendita di un appartamento hanno superato su tutto il territorio nazionale i sei mesi.

In una situazione come questa, accanto a ciascuno di noi forse c'è qualcuno che cerca di travolgerci con un pessimismo che spesso è già passato alla fase del vittimismo; ma nonostante tutto questo ci sono aziende che crescono, investono, comunicano e ti accolgono con un sorriso che tu prendi per una presa in giro.

Perché loro sì e altri no? Sono più fortunati probabilmente, oppure sono semplicemente pazzi? Ma è una follia che incuriosisce e allora scopri che la loro è una mentalità aperta, elastica, che non si ferma di fronte a nessuna difficoltà. Non sono dei pazzi con la testa per aria, anzi più di altri sanno osservare il mercato, ma soprattutto reagire. Se chiedi della marcatura C.E. è probabile che ti rispondano che l'hanno già ottenuta. Se chiedi della possibilità di agevolazione del 55%, non ti dicono che è confusa e che porta a dei benefici solo a lungo termine al proprio cliente, ma te ne parlano come fossero loro a prendersene carico. Se presenti loro un prodotto nuovo, ti aprono le porte della loro azienda, se risolvi loro un problema ti ringraziano fino a metterti in imbarazzo. Vogliono il prezzo migliore, ma esigono informazioni, soluzioni. Vogliono sapere tutto dei loro concorrenti, ma non i difetti, bensì i pregi per poter competere. Sanno mettersi in discussione, ma soprattutto sanno che quello che andava bene ieri, va scrupolosamente analizzato se è di pertinenza anche per il presente. Non si adagiano nelle abitudini. Sanno che il successo di ieri potrebbe portare al fallimento del domani se inebria la visione del futuro. Si formano e aiutano i propri collaboratori a migliorare le proprie conoscenze e prestazioni, comunicano costantemente e hanno un grande rispetto verso clienti e fornitori.

Ma imprecare e lamentarsi resta comunque molto più semplice e meno faticoso che agire.

# MONOLITE DI BAUXT® IL NUOVO PUNTO DI RIFERIMENTO.

Ph. Marco Alberi Auber page.

Bauxt S.p.a. via G. Agnelli, 15 - 33053 Latisana (UD) - I - Tel +39 0431521058

Monolite è la rivoluzionaria porta blindata complanare creata da Bauxt®, che unisce un design esclusivo ad una sicurezza eccezionale grazie ad un brevetto creato dal centro di ricerca e sviluppo Bauxt®. Una sintesi perfetta di tecnologia e bellezza, per una porta blindata unica sul mercato che conquista i clienti più raffinati e i designer più esigenti. **Monolite di Bauxt®** è la grande vera rivoluzione del settore.  
[www.bauxt.com](http://www.bauxt.com) - [info@bauxt.com](mailto:info@bauxt.com)

**BAUXT®** BLINDATE

Style and Protection



# *Autentiche emozioni tra suggestioni Maya e oasi tropicali da sogno*



Il Messico che abbiamo pensato per i clienti COLFERT non è la solita vacanza nei Caraibi, ma un'occasione unica per tutti coloro che rappresentano il più prezioso capitale di un'azienda: LE PERSONE, da valorizzare e coinvolgere in avventure divertenti e appaganti. Persone la cui curiosità merita la visita di luoghi mai scontati, per scoprire il nuovo che stimola la loro creatività.

Un viaggio pensato per vivere insieme attimi di relax, benessere e divertimento, rigenerare il corpo e lo spirito di una squadra vincente per affron-

tare con energie rinnovate le nuove sfide che l'attendono, ma anche per dedicarsi ad iniziative appassionanti in luoghi da sogno. Stesi sulla sabbia fine di un mare da fiaba, la pelle sfiorata dalla brezza calda che spira ai piedi di una piramide testimone di cultura millenaria, stregati dalla musica ammaliante e dai colori vivaci, su una jeep in corsa verso un'oasi unica al mondo o su una canoa che attraversa lagune popolate di fenicotteri e specie rare...

è così che vorremmo vivere, e farvi vivere, una settimana in viaggio con COLFERT.





di Viviana Surian

# speciale

Uno spazio commerciale costruito intorno alla produzione del serramento, dove i prodotti sono messi in scena in un contesto spettacolare ed espressivo, dove la gratificante esperienza del negozio permette ai visitatori di immaginare gli infissi come già posati a casa propria.

Un nuovo modo di vendere e comprare che propone uno stile di vita e mescola suggestioni ed oggetti diversi in un'esposizione curata ai minimi dettagli, attraverso la cura particolare di arredi, luci, materiali.

Tutto questo è lo showroom. Un punto vendita nel quale l'atmosfera, la valorizzazione del tempo, il *visual merchandising*, l'innovazione continua del prodotto e il vivere la scelta come momento di collaborazione ed apprendimento reciproco diventano leve fondamentali nel rapporto tra cliente e venditore.

Non si tratta di una semplice esposizione, ma di un punto d'incontro privilegiato in cui una rete di persone con passioni, ispirazioni e competenze diverse permettono al cliente di comprendere i propri bisogni e preferenze e di strutturarle nel modo più idoneo alle proprie esigenze. Grazie alla presenza di perso-



## Lo ShowRoom: esposizione, progettazione, emozione

nale qualificato, infatti, lo showroom diventa luogo dove il cliente può, toccando con mano, approfondire ogni specifica tecnica di prodotto e conoscere tutte le caratteristiche di materiali, finiture, accessori; un mondo dove, guidati dagli spunti offerti dall'ambiente circostante, il venditore possa progettare insieme al cliente il serra-

mento "su misura" per le esigenze di quest'ultimo.

Abbiamo visitato gli showroom che alcune aziende partner di COLFERT hanno recentemente inaugurato e seguito da vicino alcuni eventi organizzati in seno a queste strutture; vi invitiamo a scoprirli con noi in queste pagine e, naturalmente, dal vivo!

## OMICRON

### Esposizione come fulcro delle strategie di marketing

Omicron, uno dei Leader nella realizzazione di serramenti in PVC in Italia, deve il suo primato alla grande esperienza del personale ed ai continui investimenti nella ricerca, avendo come obiettivo l'eccellenza qualitativa del prodotto. La rete vendita garantisce un servizio di assistenza personalizzata, qualificata e versatile, offrendo soluzioni innovative con una vasta gamma di prodotti. Oltre ai numerosi punti vendita sul territorio, all'interno dell'azienda troviamo un ampio spazio espositivo nel quale si possono ammirare i prodotti, tra i quali portoncini d'ingresso, finestre e scuri.

Omicron propone in questo modo molteplici soluzioni per diverse esigenze, grazie a profili studiati per intervenire sia in

caso di restauro che nuova costruzione.

L'area espositiva è considerata fulcro dell'attività di marketing, in quanto diventa zona d'incontro tra rappresentante e cliente il quale può contare su personale qualificato e preparato che a seconda delle varie esigenze sa proporre le soluzioni più adeguate. Uno sguardo al sito [www.omicronit.com](http://www.omicronit.com) consente di avvicinarsi ai prodotti e al profilo aziendale di questa brillante realtà del veneziano, il cui spazio espositivo val bene una visita.





## TBOX

### Uno showroom olistico

TBOX è un'azienda di Conegliano nata con l'obiettivo di condividere le proprie esperienze del settore, mettendole al servizio di chi si appresta a costruire, rinnovare, o rendere più sicura e isolata la propria casa. La particolare attenzione alla formazione dei tecnici e alla puntualità dei loro interventi rappresenta uno dei punti di forza di questa realtà, consapevole che anche i migliori prodotti vanno installati correttamente e nei tempi concordati, che punta alla costruzione di un rapporto di fiducia reciproca con il cliente, visto come risorsa fatta di uomini e di donne con cui dialogare e condividere lo sviluppo dei progetti e la ricerca di prodotti di qualità.

Lo showroom aperto a fine gennaio 2008 è testimonianza delle due anime che compongono Tbox: il mondo del serramento, inteso come finestre, porte interne, porte esterne, portoni per garage, scuri, zanzariere, ed il mondo dell'arredo da esterno.

Le due realtà convivono perché hanno come unico target un consumatore esigente, che è estremamente attento alla qualità e che è a conoscenza della necessità di avere prodotti seri, certificati e con zero manutenzione.

Chi si riconosce in questo ritratto vivrà la visita allo showroom Tbox come un'esperienza dei sensi appagante; per tutti, uno sguardo al sito [www.tboxitalia.it](http://www.tboxitalia.it) permetterà di conoscere l'azienda e la nuova linea di Barlow Tyrie, prestigiosa azienda inglese di arredo per l'esterno.



## CETOS

### Connubio tra eleganza e professionalità

Sarà inaugurato a settembre il nuovo showroom CETOS di 600mq., aperto dal lunedì al sabato, che sorgerà affiancato alla produzione a Crespignaga di Maser, lungo la statale bassanese, che la redazione COLFERT ha potuto visitare in anteprima per i suoi lettori.

Uno spazio raffinato ed accogliente che rispetta la filosofia dell'azienda nel fornire un servizio a tutto campo e uno strumento pratico di presentazione delle caratteristiche e dei plus dei propri sistemi; una sintesi di creatività, innovazione e competenza pensata per affiancare un pubblico di professionisti nella progettazione delle proprie soluzioni.

**Le parole di Fabio Cecchin, titolare di Cetos srl:**  
"Anni di esperienza nel settore ci hanno permesso di creare uno showroom all'avanguardia che

assieme al nostro personale interno qualificato crea un ambiente ideale nel quale poter scegliere le soluzioni migliori in base alle esigenze del cliente.

Un ambiente dove si coniugano eleganza, professionalità, e dove è evidente un sistema di lavorare capace di suggerire al visitatore una nuova filosofia d'arredo.

Il nostro spazio espositivo è un valido strumento al servizio dei professionisti, dove è possibile concretizzare idee e soluzioni progettuali innovative e personalizzate."



## ZORDAN SERRAMENTI

### Esporre la qualità del PVC

La storia della Zordan Serramenti ha origine più di 40 anni fa, inizialmente come ditta individuale a nome di Sergio Zordan (inizialmente come secondo lavoro), con sede e laboratorio in un locale di 30 mq a Valdagno.

La produzione si basava sulla realizzazione di carpenteria in ferro e serramenti in alluminio. Più tardi, circa 25 anni fa, si iniziarono a produrre i primi infissi in PVC.

Un cambiamento sostanziale avviene tra il 1998 e il 2000, quando prima il figlio Adriano, poi il fratello minore Marco iniziano a lavorare con il padre; si decide dunque di acquistare un capannone di 600 mq e contemporaneamente viene istituita una società con tre soci: la Zordan Serramenti snc.

Gli sforzi dell'azienda si concentrano maggiormente sullo sviluppo del settore PVC, con l'acquisto di nuovi macchinari per cercare di velocizzare e allo stesso tempo migliorare la qualità dei propri prodotti fino ad arrivare all'inizio del 2008, quando viene adottata la decisione di passare alla lavorazione dei profilati in PVC REHAU: una scelta dettata soprattutto dalla volontà di avere una più ampia gamma di prodotti con un'elevata qualità, convinti che nel mercato di oggi è essenziale offrire un prodotto di qualità, abbandonando la strategia inflazionata della corsa al prezzo più basso.

Proprio per questo motivo si è fatto sempre più indispensabile poter disporre di uno spazio espositivo in cui i potenziali clienti della Zordan Serramenti possano toccare con mano i prodotti realizzati e soprattutto osservare da vicino il tipo di accessori che vengono impiegati.

La Zordan Serramenti completerà entro il mese di settembre il proprio show-room ed invita fin da ora tutti i lettori di COLFERTwindow a visitare l'area espositiva.

## MAFA ITALIA

### Il gusto per il design e la qualità dei materiali

Il mese di marzo ha visto sbocciare il futuristico showroom di MAFA ITALIA, giovane realtà aziendale nata nel 2006 e sostenuta dalla passione e dalla creatività di sette persone che, forti delle competenze acquisite in anni di esperienze professionali nel settore, si dedicano alla progettazione e alla produzione serramenti in legno pregiato.

Un'area espositiva raffinata, pensata per una clientela attenta



al design moderno senza rinunciare alla qualità, adiacente al nuovo laboratorio di Camisano Vicentino.

## IMPRONTA

### Sensibilizzare sul tema degli ecoinfissi

Nello scenario panoramico di dolci declivi che disegnano la Franciacorta, tra le più belle cantine del mondo, si è tenuto il primo convegno sugli Ecoinfissi, promosso da Impronta e realizzato da Rolfi Srl di Rodengo Saiano (BS), rivendita autorizzata Impronta.

Temi importanti e delicati, quali quelli sulle tecnologie, innovazioni e normative per il serramento ecosostenibile, sono stati illustrati da importanti esponenti in materia.

Circa una sessantina di professionisti presenti, che hanno ani-



mato il dibattito sul risparmio energetico.

La visita alle cantine ha reso unico questo convegno, che ha consentito di far cogliere i prodotti Impronta, all'insegna di un'attenta cura artigianale e di una tecnologia raffinata, grazie alla presenza di totem espositivi recanti le ultime novità dell'azienda trevigiana e visibili presso gli show-room di Treviso e di Oderzo.



## FINPLAST

### Il progetto formativo di Finplast: obiettivo "grandi opere"

Nel progetto di espansione della Finplast, consolidata realtà aziendale operante nel settore del PVC attiva con una rete di distribuzione in tutto il territorio nazionale, si sono recentemente tenuti degli incontri con la rete vendita presso la sede di Cittadella, nell'ambito della quale sorge la ricca area espositiva aperta alla clientela.

Alle riunioni erano presenti molti agenti e distributori di varie regioni d'Italia; nell'occasione sono state illustrate le nuove strategie commerciali per un'edilizia rivolta alle "grandi opere".

A supporto di tale progetto, l'organizzazione commerciale Finplast utilizzerà un nuovo software che consentirà un servizio preventivazione immediato, dando così alla clientela

servizi più efficienti e precisi.

Particolare attenzione verrà destinata alla formazione di tutti i collaboratori sia tecnici che commerciali.

La Finplast sta attuando il raddoppio della struttura produttiva che renderà la gamma dei prodotti realizzati più efficiente ed ampia; sono inoltre stati studiati particolari tipologie di profili per finestre, portoncini e scuri adeguati alle varie esigenze dell'intero territorio italiano.



## FARAM

### Quando la produzione industriale diventa su misura

**L'azienda di Giavera del Montello al fianco di architetti di fama internazionale per progettare arredi su misura.**

Nata nel 1957 per opera del fondatore Uberto Bacilieri, nel 1960 FARAM inizia la produzione dei mobili per ufficio. Una continua ascesa, che porta l'azienda di Giavera ad essere leader nella creazione di prodotti di "custom design": proporre soluzioni differenziate per il singolo cliente, lavorando insieme al progettista per realizzare prodotti speciali o per modificare quelli esistenti.

La rete commerciale copre tutto il territorio italiano, gran parte di quello europeo e arriva fino nell'est asiatico e negli USA, occupandosi anche del servizio post-vendita, come l'integrazione o la sostituzione di alcune parti della fornitura.

Quasi tutto il venduto è prodotto nelle sei fabbriche di proprietà che realizzano mobili, partizioni verticali, armadi e tutta la componentistica degli arredi.

La possibilità di essere un consulente specializzato nel settore degli interni e non un semplice fornitore ha permesso a FARAM di affiancare alcuni dei più importanti architetti contemporanei nella realizzazione di opere prestigiose, dalla progettazione fino alla costruzione. Raccogliendo il materiale fotografico relativo a prestigiosi progetti come la Torre Swiss Re, il nuovo Centro Ri-

cerche McLaren, lo studio Foster & Partners in Gran Bretagna, la torre Agbar a Barcellona la FARAM ha realizzato un gradevole Book Portfolio contenente le immagini esclusive di partizioni mobili e realizzazioni su misura disegnate per i più importanti architetti sulla scena internazionale; il book affianca la rivista "Inside" che dal 1998, anno dopo anno, ha raccolto e illustrato i più significativi progetti realizzati in Italia e in Europa, collezionando una rassegna unica di arredamenti per ufficio. Il contributo di FARAM all'arredo degli spazi interni infatti va oltre la semplice fornitura di mobili e partizioni; spesso coinvolta nella progettazione del layout o nella scelta delle finiture e dei sistemi strutturali, esegue studi approfonditi sull'ergonomia e sui diversi materiali, che confluiscono in un prodotto coerente e funzionale: da qui la particolare attenzione alla definizione dei particolari, fino alla produzione di pezzi unici o anche di arredi speciali forniti su larga scala.

*A destra: la torre AGBAR di Barcellona, opera dell'architetto Jean Nouvel (2004)  
In basso: partizioni AGBAR: "le partizioni mobili pensate da FARAM per la torre AGBAR richiamano l'effetto naturale delle cascate d'acqua"*



# ekey® TOCAIntegra. **Semplice, sicuro.**

La porta con *il tocco* in più

ekey® TOCAIntegra è un innovativo sistema di controllo accessi ad impronta digitale.

ekey® TOCAIntegra è **semplice**

la sua installazione avviene inserendo lettore e centralina direttamente nella vostra porta, con grande semplicità;  
è compatibile con tutte le serrature motorizzate presenti sul mercato;  
non richiede complicate programmazioni.

ekey® TOCAIntegra è **sicuro**

può gestire fino a 99 impronte, che vengono codificate impedendone manipolazioni esterne;  
risolve definitivamente problemi di furto, perdita, dimenticanza di chiavi, badge e codici d'accesso.

## Il dito è la tua chiave





## RIGATO INFISSI 30 anni da leone

*A settembre la RIGATO INFISSI festeggia i suoi primi 30 anni, ma le sue radici affondano più lontano nello spazio e nel tempo*

Tutto inizia nel 1966, quando Leone Rigato, allora ventenne, emigra in Canada, dove incontra un materiale allora sconosciuto nel settore degli infissi in Italia, l'alluminio: qui egli fa tesoro del "know how" nella lavorazione di infissi e ringhiere grazie al quale, nel 1969, fonda una società tuttora leader nella vendita ed installazione di serramenti in ferro e alluminio. Nel 1978 Leone Rigato torna in Italia dove affronta un mercato ancora vergine, ripartendo da zero con la produzione di controfinestre in alluminio a doppi vetri da parte di quella che sarà la Rigato Infissi.

Una realtà aziendale che si consolida negli anni con l'affiancamento dei figli Diego e Moreno nella gestione. In questa fase, a seguito di attente analisi del mercato e delle nuove opportunità, la RIGATO INFISSI acquisisce una doppia personalità, che sfocia nella creazione di due stabilimenti di produzione distinti: il comparto dell'alluminio e quello del PVC.

Questa sensibilità e l'atteggiamento proattivo nei confronti del mercato permettono alla RIGATO INFISSI di comprendere in modo pionieristico l'importanza rivestita dalle aree espositive in azienda: un'idea nata ben 15 anni fa con il primo show room, dedicato alla produzione in alluminio; intuizione che nel 2006, in fase di riorganizzazione degli spazi espositivi, porta alla realizzazione di un ulteriore, raffinato show room dedicato alla produzione in PVC e alle porte interne presso lo stabilimento



PVC di Onè di Fonte.

Uno show room che emoziona e che permette di catturare con uno sguardo, dall'alto dell'elegante soppalco che ospita la collezione, tutta l'area produttiva sottostante. Ne diamo atto nell'incontro con Diego Rigato, che ci accompagna nella visita all'esposizione: nulla di più immediato per far toccare con mano al cliente il processo produttivo di un bene creato su misura.

E' proprio Diego Rigato a spiegarci quali nuove strategie stia perseguendo l'azienda: primo fra

tutti il rafforzamento progressivo dei rapporti con la REHAU, il colosso tedesco produttore di profili in PVC da anni partner della Rigato, nonché la partecipazione a numerosi eventi fieristici del settore. Da tutti noi un augurio alla RIGATO INFISSI per altri 30 anni come questi!



Una fotografia del settore nel nostro Paese: no all'allarmismo, si a sviluppo ed implementazione di nuove strategie nella produzione e nella vendita

di Viviana Surian

## L'indagine

# Il mercato immobiliare in Italia nel 2008: scenario e prospettive

Mercato immobiliare italiano come quelli degli USA, ovvero ipertrofico e sopravvalutato? Se negli USA abbiamo visto quest'anno una riduzione di circa il 6% del valore degli immobili, in Italia almeno il mercato sembra più che altro fermo.

Dal 2005 ad oggi il mercato immobiliare italiano ha registrato una costante diminuzione delle previsioni di comperare casa da parte delle famiglie, con un'accelerazione dell'indebolimento a partire dalla metà del 2007 ad oggi.

Una flessione però contrastata dal rafforzamento, nel comparto residenzia-

le, della propensione alla spesa per la manutenzione e la riqualificazione dell'esistente, che grazie ai provvedimenti di sostegno mediante sgravi fiscali, ha registrato nel 2007 una crescita dell' 1,8 % rispetto all'anno precedente, tendenza consolidatasi nei primi mesi del 2008.

Una voce che, assieme agli investimenti in fabbricati privati per attività economiche, contrasta la flessione della produzione di nuova edilizia residenziale e delle opere pubbliche, permettendo di parlare di trend immobiliare stazionario e non, come sostenuto da più parti, in caduta.

Si è sentito molto parlare, in questi ultimi mesi in special modo, di caduta delle compravendite, crisi dei mutui e bolle immobiliari: quanto è realistico parlarne, in relazione alla nostra area geografica, e cosa è bene aspettarsi da questi scenari?

La prima osservazione si basa sull'inevitabile flessione nelle compravendite subita da alcuni mercati che ci riguardano da vicino: sono in decisa flessione le aree di Padova e della terraferma veneziana, mentre il mercato trevigiano e le transazioni in laguna fanno da contrappeso con la propria stabilità.

### Investimenti in costruzioni

	Valori in milioni di Euro		Variazione % in quantità			
	2006	2007	2005	2006	2007	2008
<b>Costruzioni</b>	<b>145.548</b>	<b>150.455</b>	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,1</b>	<b>-0,1</b>
Abitazioni	76.980	80.028	2,2	3,6	0,9	0,3
• nuove	37.132	38.246	2,5	3,0	0,0	-1,0
• manutenzione straordinaria	39.848	41.782	2,0	4,1	1,8	1,4
Non residenziali	68.568	70.427	-1,7	0,4	-0,3	-0,5
• private	38.057	39.944	-1,9	1,5	1,9	1,1
• pubbliche	30.511	30.483	-1,5	-1,0	-3,0	-2,5

Fonte: Elaborazioni ANCE su dati ISTAT

### Previsioni sull'andamento degli investimenti in costruzioni dei principali centri di analisi economica

(Variazione percentuale in quantità 2008/2007)

COMMISSIONE EUROPEA - Maggio 2007	+1,4
OCSE - Maggio 2007	+1,9
CRESME (Produzione) - Giugno 2007	-0,9
REF IRS - Luglio 2007	+0,9
ISAE - Luglio 2007	+1,5
PROMETEIA - Ottobre 2007	+1,7
ANCE - Ottobre 2007	-0,1
CONSENSUS	+0,9

Fonte: VARIE



E' altresì vero, però, che il partito di coloro che ritengono l'investimento immobiliare quello preferibile rappresenta ancora il 55% degli Italiani, e che nonostante le turbolenze dei mercati finanziari, secondo la BCE, il tasso di crescita dei prestiti bancari alle famiglie è rimasto sostenuto anche negli ultimi mesi. Tutto ciò, entrando nel vivo del tema "crisi dei mutui", non significa che non siano in effetti aumentati gli spread o che il denaro non sia effettivamente divenuto più caro per far fronte al maggior rischio percepito: significa semplicemente che, nonostante i rallentamenti registrati nei tempi di vendita e nel numero di compravendite, non si sono registrate crescite significative nei tassi di sofferenza dei mutui (rapporto percentuale tra mutui sotto contenzioso e il totale dei mutui in essere). Il dato attuale (1,8%) è sostanzialmente lo stesso di inizio a quello del decennio, e solo lievemente superiore al periodo di maggiore espansione (1,7% del periodo 2002 - 2004).

E' senz'altro innegabile che il tipo di mutuo richiesto sia cambiato, con un progressivo allungamento della durata - ad oggi la media si attesta a 22,6 anni - ma, soprattutto, con una profonda modifica della formula scelta, che riflette anche il mutamento nella percezione del rischio: se per il settore residenzia-

le nel secondo semestre 2005 il mutuo a tasso variabile costituiva la tipologia più rappresentativa di finanziamento (75% del totale erogato) contro appena il 15% rappresentato dal mutuo a tasso fisso, a inizio 2008 la situazione vede la netta prevalenza di quest'ultima tipologia (75% del mercato) contro il 20% circa costituito dalla tipologia a tasso variabile.

Veniamo infine al tema più scottante e gettonato dall'agosto 2007 ad oggi: la crisi dei mutui subprime negli USA e l'apprensione per una possibile bolla immobiliare.

La Banca d'Italia ha di recente assicurato che, sul fronte dell'offerta, "i criteri di erogazione dei prestiti alle famiglie, sia per l'acquisto di abitazioni sia per altre finalità, non hanno subito variazioni significative in seguito alla crisi dei mutui subprime, né dovrebbero subirne nel prossimo futuro".

La caduta dei titoli delle società immobiliari italiane registratasi a partire dalla crisi dei subprime americani non ha alcuna correlazione dimostrabile, se non legata a ragioni di natura puramente psicologica come evidenziato anche da "The Economist", che descrive la bolla come un evento durante il quale la gente non si comporta normalmente, alimentando in un circolo vizioso l'ingigantirsi di una situazione di crisi. Al momento attuale dun-

que i dati, per quanto descrivano una situazione difficile, non confortano la tesi di una possibile bolla immobiliare.

Resta il fatto, certamente non trascurabile, di un contesto statico, in cui alcuni mercati più di molti altri (particolarmente quelli dei capoluoghi) vivono una situazione di pesante flessione.

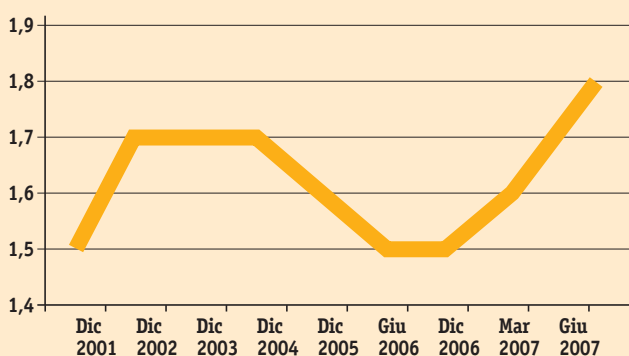
Come riuscire ad emergere significativamente per catalizzare la già debole domanda?

E' qui che si fa pressante la necessità di differenziare l'offerta attraverso il plus costituito dalla Certificazione Energetica degli edifici: un'abitazione le cui componenti, serramenti compresi, offrano all'acquirente cospicui benefici in termini di risparmio energetico, dotata di un patentino che la collochi ai gradi più elevati della classificazione e che, grazie agli incentivi fiscali attivati in questo senso, possa essere acquistata allo stesso prezzo di un'abitazione che non presenti pari requisiti, avrà senza bisogno di ulteriori spiegazioni una marcia in più sul mercato.

Non è più possibile, per nessun partecipante alla filiera dell'edilizia residenziale, aggirare l'adeguamento della propria produzione alle normative sul risparmio energetico, pena l'esclusione da un mercato sempre più attivo nella ricerca di soluzioni competitive.

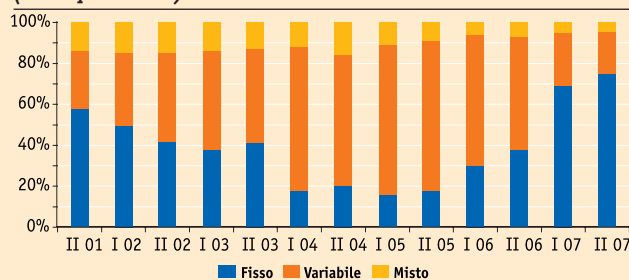
### Tasso di sofferenza<sup>1</sup>

Fonte: Crif.



<sup>1</sup> Rapporto percentuale tra i mutui sotto contenzioso e il totale dei mutui in essere

### Media 13 grandi aree urbane - Distribuzione dei finanziamenti a uso residenziale secondo la tipologia di tasso (Valori percentuali)



Fonte: NOMISMA



## Gli acciai inossidabili. Perché l'AISI 316L è il più resistente?

Acciaio inox o Acciaio inossidabile (in inglese stainless steel, letteralmente acciaio "senza macchia") è il nome dato agli acciai ad alto tenore di cromo, per la loro proprietà di non arrugginire se esposti all'aria o all'acqua.

La sua nascita risale ai primi del novecento e più precisamente nel 1912, quando il 41enne Harry Brearley, titolare dei Brown Firth Laboratories di Sheffield in Inghilterra, ricevette l'incarico di scoprire perchè il diametro interno della canna dei fucili, si erodeva troppo velocemente a causa dell'azione combinata del calore e dei gas prodotti dall'arma.

Oggi il termine acciaio inossidabile (o inox) indica genericamente gli acciai ad alta lega contenenti cromo, generalmente in quantità fra l'11 ed il 30%. Può contenere altri leganti, che ne aumentano la resistenza alla corrosione quali **nicel, molibdeno, rame, titanio e niobio**.

- Qual è la caratteristica principale degli acciai inossidabili?

L'inossidabilità dell'acciaio si deve ad uno strato di ossido di cromo presente sulla superficie del materiale (film passivante), che lo protegge dagli agenti corrosivi. Questo film è autorigenerante e si ricrea automaticamente quando viene danneggiato.

- Quali sono gli acciai maggiormente

utilizzati nel campo degli accessori per finiture interne (maniglie, maniglioni e placche)?

Sono gli acciai austenitici ed in particolare modo gli acciai AISI 304, 316 e 316L (dove L indica la presenza di un minor tenore di carbonio, L significa "low carbonium").

- Quali sono le differenze principali fra AISI 316L e 304?

Dal punto di vista **chimico**: l'AISI 316L presenta una minore percentuale di carbonio (vedi tabella allegata) e contiene il molibdeno. Dal punto di vista della **resistenza** alla corrosione: l'AISI 316L presenta una resistenza 4 volte maggiore rispetto a quella del 304 in ambienti semi-industriali. (Fonte: Associazione nazionale inglese per l'Acciaio Inox). Dal punto di vista **economico**: In questo momento (Giugno 2008) il costo dell'AISI 316L è di circa un 40% superiore a quello dell'AISI 304. Dal punto di vista **visivo**: Per distinguere il 316L dal 304, anche se ci sono delle lievi differenze estetiche, è bene chiedere ai produttori i certificati di composizione del materiale.

- Gli acciai inossidabili sono soggetti a fenomeni corrosivi?

Gli acciai inossidabili temono alcuni elementi, il cloro primo fra tutti. Quindi, in particolari situazioni, in mancanza di pulizia e di manutenzione, quando agenti chimici corrosivi



attaccano la superficie di un acciaio inossidabile si possono formare alcune macchie di ruggine. Questo processo si chiama contaminazione e descrive il processo di inquinamento superficiale dell'acciaio inossidabile con altri elementi (altri metalli, ossidi, cloro, etc.).

- Come posso risolvere i problemi derivanti dalla "contaminazione"?

Come accennato, la principale caratteristica dell'acciaio inossidabile è la presenza di un film protettivo autorigenerante. Poiché la contaminazione è superficiale, risulta sufficiente rimuoverla con una "spazzolatura" del prodotto, accertandosi ovviamente di eliminare le cause che l'hanno generata (mancanza di manutenzione, uso di sostanze per la pulizia non idonee).

- Quali sono le accortezze per poter garantire la massima resistenza dei prodotti in acciaio inossidabile?

Utilizzare solo acciaio inox AISI 316L. In ambienti particolarmente aggressivi utilizzare la finitura lucida e non satinata (è più difficile che materiali o agenti corrosivi si depositino sulla superficie). Operare una pulizia/manutenzione preventiva (passare con un panno la superficie almeno 1 volta alla settimana). Non utilizzare detersivi chimicamente aggressivi o sostanze contenenti cloro per la pulizia della superficie.

Differential composition of AISI stainless steel grades

Stainless steel	C %	Cr %	Ni %	Mo %
AISI 304 (1.4301)	0.02 max	18.0-20.0	7	0
AISI 304 (1.4301)	0.02 max	18.0-20.0	9.0-10.5	0
AISI 316 (1.4401)	0.02 max	16.0-18.0	10.0-14.0	2.00-3.00
AISI 316L (1.4404)	0.02 max	16.0-18.0	10.0-14.0	2.00-3.00

Woodard Pipe

Estimated pH exposure limit - time to corrosion 1 mm (years) by steel type

Location - Stainless Steel	Marine	Domestic/ind	Food
Seawater steel AISI 304 (1.4301)	104	85	281
Seawater steel AISI 304 (1.4301)	143	121	379
Seawater steel AISI 316 (1.4401)	269	228	726

Source: The British Stainless Steel Association, 2004





di Nicola  
Facchinato

marcatura

*Il nuovo programma di certificazione di  
ferramenta ad apertura semplice e ad anta ribalta*

# SIEGENIA-AUBI e IFT Rosenheim presentano QM328

È stato presentato da SIEGENIA-AUBI durante il FENSTERBAU a Norimberga il primo programma di certificazione di ferramenta ad apertura semplice e ad anta ribalta denominato "QM328" dell'Istituto IFT ROSENHEIM (Institut für Fenstertechnik) che stabilisce i requisiti e i metodi per la certificazione della ferramenta secondo le norme EN 13126-8 e EN 1191, assicurando in modo durevole le caratteristiche del prodotto attestate nell'ispezione iniziale.

Entrando nel dettaglio, la norma EN 1191 specifica il metodo da usare per determinare la durabilità meccanica di porte e di parti apribili di finestre dopo un numero definito di cicli di azionamento. Si applica a tutte le finestre e porte sotto forma di assemblaggi completi in normali condizioni di utilizzo, qualunque sia il materiale costruttivo e il sistema di azionamento adottato, mentre la norma EN 13126-8 specifica i

requisiti e i metodi di prova per la durabilità, la resistenza, la sicurezza, la funzionalità degli accessori per anta-ribalta. ***I requisiti stabiliti dall'IFT vanno oltre a quelli richiesti dalle norme sopraindicate e costituiscono pertanto un ulteriore fattore di qualità; ciò viene documentato con l'apposizione del marchio "IFT ZERTIFIZIERT" sul prodotto.*** Con questo programma di certificazione si realizza un fondamentale presupposto per una intercambiabilità degli accessori nei prodotti da costruzione facenti capo alla norma EN 14351-1 (MARCATURA CE): in sostanza si può sostituire la ferramenta per apertura semplice ed a ribalta certificata secondo QM328 di un serramento senza che siano necessari nuove prove o certificati ITT di un istituto di prova accreditato e certificato. Ulteriori indicazioni sulla intercambiabilità di accessori vengono riportate nell'allegato seguente:

Attualmente il programma di certificazione QM328 definisce le più vaste ed elevate esigenze per ferramenta ad apertura semplice e anta ribalta. Questo marchio garantisce al serramentista la qualità e la resistenza della ferramenta utilizzata per la realizzazione delle proprie finestre e porte-finestre. Ecco quindi che con il presente certificato si fa chiarezza in merito alla definizione presente nel testo della marcatura CE: "Avente caratteristiche uguali o superiori", quindi sull'intercambiabilità degli accessori, ***SIEGENIA-AUBI ha fatto eseguire con successo le prove secondo il programma QM328 su tutti i sistemi di ferramenta per apertura semplice e anta ribalta, rispondendo ampiamente a tutti i requisiti richiesti in merito al prodotto, la qualità e la sorveglianza interna ed esterna.***

***È inoltre il primo produttore di ferramenta a cui l'istituto IFT ROSENHEIM ha conferito il marchio IFT-Q-ZERT.***

**INDICAZIONI PER L'INTERCAMBIABILITÀ** della ferramenta in elementi costruttivi secondo EN 14351-1:2006-7 e valutati secondo il programma di certificazione IFT

Nr	Caratteristica	Regola Tecnica	Intercambiabilità
1	Resistenza al carico di vento	EN 12211	SI
2	Resistenza al carico della neve	-	NO
3	Reazione al fuoco	EN 13501-1	NO
4	Protezione contro fuoco dall'esterno	EN 13501-1	NO
5	Tenuta all'acqua	EN 1027	SI
6	Sostanze pericolose	-	NO
7	Resistenza all'urto	EN 13049	SI
8	Resistenza alla torsione statica	EN 14609 o EN 94B	SI
9	Dispositivi per uscite d'emergenza, antipanico	EN 179, EN 1125, prEN 13633 o prEN 13637	NO
10	Isolamento acustico	EN ISO 140-3	SI tenendo conto del punto 13
11	Trasmittanza termica	EN ISO 10077 o EN ISO 12567	SI
12	Determinazione caratteristiche luminose e solari	EN 410	SI
13	Permeabilità all'aria	EN 1026	SI
14	Forze di manovra	EN 12046	SI
15	Resistenza al carico verticale e torsione statica	EN 14608 e EN 14609	SI
16	Ventilazione degli edifici	EN 13141-1	SI
17	Resistenza al proiettile	EN 1522 e EN 1523	NO
18	Resistenza all'esplosione	EN 13124-1 e EN 13123-1	NO
19	Resistenza alla funzione continua	EN 1191	SI
20	Comportamento tra climi differenti	ENV 13420, EN 1121 (per porte esterne)	SI
21	Resistenza all'effrazione	ENV 1628, ENV 1629 e ENV 1630	NO





di Viviana Surian

## sotto i riflettori

**Un grande palcoscenico per il serramento**  
**Nessun settore produttivo trascurato: legno, PVC e alluminio**  
**Centomila visitatori (e oltre) nelle 4 giornate di apertura**



# Fensterbau/frontale: uno, nessuno e centomila a Norimberga

*Dal 2 al 5 aprile 2008, a Norimberga, l'accoppiata fieristica biennale HOLZ-HANDWERK e Fensterbaufrontale ha rappresentato il fulcro delle innovazioni sulla trasformazione artigianale del legno e sulla lavorazione di finestre, porte e facciate.*

Un doppio appuntamento che dal 1992 attira a Norimberga migliaia di visitatori: la prima edizione fu visitata complessivamente da circa 63.000 interessati; in occasione della manifestazione del 2006 venne invece superata per la prima volta il traguardo dei 100.000 visitatori specializzati: un pubblico variegato, una buona metà del quale proveniente dall'artigianato, ma anche architetti civili e architetti di interni, attirati dall'ampia offerta di convegni e forum sull'edilizia e gli attuali sviluppi del mercato.

Forte di un totale di 102.881 operatori e 1.276 espositori da 34 paesi (760 solo per il salone Fensterbau/ frontale), nel 2008 l'accoppiata fieristica è riuscita nuovamente a crescere. Il giovedì e il vener-

dì, ciascuno con oltre 30.000 visitatori, sono state le giornate più forti dell'intero avvenimento, con un afflusso intenso presso tutti gli stand degli espositori. La riorganizzazione ex novo dell'architettura strutturale, con un contestuale miglioramento anche dell'assetto dei percorsi lungo i padiglioni, ha portato con sé una piantina dei padiglioni completamente nuova, permettendo un ampliamento della superficie espositiva effettivamente utilizzata e una distribuzione ottimizzata dei segmenti in esposizione.

Già a gennaio la Fensterbau/frontale 2008 era quasi al completo, un risultato impressionante se si considera l'integrazione di due nuovi padiglioni nell'architettura spaziale della Fensterbau/frontale, per un totale di 94.000 m<sup>2</sup> di superficie espositiva, oltre il 20% in più rispetto all'edizione 2006 proprio per non essere costretti a declinare delle richieste di adesione, che già alla fine del 2006 ammontavano al 60% della superficie. Pur mantenendo immutata la provata concezione generale della manifestazione, per dir-  
la con le parole degli organizzatori, se-

guendo il motto "Spazio per nuove idee" è stata riorganizzata completamente l'architettura strutturale della Fensterbau/frontale 2008, con una nuova pianificazione spaziale a vantaggio, in ugual misura, sia degli espositori che dei visitatori.

Alla Fensterbau/frontale 2008 si è cercato di potenziare anche lo spazio dedicato al tema delle facciate e dell'alluminio, parallelamente allo sviluppo del programma di convegni e mostre per architetti e progettisti, che ha seguito da vicino questa tendenza. Una vera novità rispetto al 2006, sebbene questa manifestazione continui ad essere caratterizzata per il 95% dell'esposizione dal legno e dal PVC, protagonista per eccellenza del mercato tedesco.

Dato il successo di questa edizione per la Fensterbau/frontale 2010 si sta già lavorando per l'ulteriore approfondimento dei segmenti espositivi e il potenziamento della cooperazione con associazioni e istituti sia nazionali sia internazionali; in questo senso l'ente organizzatore ha reso noto che proprio nel corso di Fensterbau/frontale sono state po-



## Fensterbau/frontale in numeri

- Oltre 1.270 espositori da 34 paesi
- Quasi 103.000 visitatori specializzati da tutto il mondo
- Cooperazione di quattro enti fieristici internazionali
- 9 su 10 le aziende che hanno dichiarato di avere allacciato nuove relazioni d'affari e che si aspettano buoni riscontri post fiera
- 4 su 10 gli espositori che sono riusciti a concludere contratti diretti già nel corso della manifestazione
- 96 % degli espositori ha accolto visitatori stranieri, provenienti da oltre 20 Paesi
- 9 su 10 le aziende espositrici che hanno valutato da soddisfacente a ottima la competenza tecnica del pubblico
- oltre il 50% dei visitatori specializzati provenienti dall'artigianato (vetrai, costruttori di finestre e mobili, falegnami edili)

ste le basi per una cooperazione a livello mondiale con altri 3 enti organizzatori di saloni internazionali: la "Global Fair Alliance" prevede, tra l'altro, il coordinamento degli appuntamenti fieristici della Fenestration China, della GlasBuild America, della Istanbul Window/Turchia e della Fensterbau/frontale: il prossimo appuntamento a Norimberga avrà luogo dal 24 al 27 marzo 2010

## Un nuovo concetto di stand aperto al mondo



Non possiamo non citare, parlando di questa manifestazione, la generosa accoglienza riservata alla delegazione COLFERT da parte dello staff di Siegenia Aubi nell'imponente stand con il quale il gruppo tedesco si è presentato al Fensterbau 2008: un nuovo concetto di stand, completamente rinnovato.

Seguendo il motto "Il porto: un grande spazio aperto" SIAU e KFV hanno presentato per la prima volta insieme prodotti innovativi nella ferramenta, nella tecnica di aerazione e costruzione così come nuove soluzioni per chiusure a catenaccio multipunto, serrature e cilindri su una superficie di circa 1500 mq, un porto sicuro nel padiglione 4 nel quale le due aziende hanno accolto visitatori, clienti e partner.

E' qui che Siegenia Aubi ha imposto nuovi criteri nell'industria della ferramenta con una straordinaria offensiva di qualità: la garanzia a vita TITAN con la quale l'azienda sottolinea la sua promessa come leader nell'innovazione e nella qualità.

KFV, leader nel mercato tedesco con le chiusure multipunto, ha presentato in questa occasione il sistema meccatronico GENIUS con riconoscimento dell'impronta digitale, che garantisce comfort e sicurezza all'abitazione, con un montaggio semplice e una proposta commerciale economicamente vantaggiosa.

Al pianoterra dello stand SIAU, generosamente addobbato, i numerosi pezzi in esposizione e l'atmosfera leggera del caffè in stile marinaro dettavano i ritmi di un continuo, vivace scambio tra i presenti; il bar del porto al piano superiore, invece, offriva una possibilità di ritirata, simile ad una baia serena e ad un'ancora che creavano una cornice per colloqui distesi ed approfonditi.

La concezione dello stand, pensata a fondo fino allo sviluppo di un proprio logo, sottolinea l'apertura, la dinamicità e l'internazionalità del gruppo imprenditoriale.

Questo clima di internazionalità è stato ulteriormente valorizzato da una superficie multimediale larga 28 m e da uno schermo cangiante che proiettava saluti di accoglienza multilingue. Infine, gli esclusivi omaggi per il mare hanno rafforzato nei clienti presenti la voglia di partire con Siegenia Aubi per nuove sponde.



particolari importanti



**TecnoStamp** moving your system

Accessori per serramenti in legno, PVC e alluminio



**ComunelloGroup**  
Think Global Act Local

TecnoStamp s.r.l. Accessori per serramenti - Via Vica, 19 - 36027 Rosà (VI) Italy  
Tel. ++39.0424.584811 - Fax ++39.0424.858175  
info@tecnostamp.com - www.tecnostamp.com



## Presente per la prima volta a Fensterbau/frontale anche Eclisse



*Abbiamo chiesto a Fabiana De Luca, responsabile marketing, di tracciare un bilancio di questa esperienza tutta nuova per l'azienda di Pieve di Soligo.*

“L'edizione 2008 ci ha dato l'opportunità di partecipare per la prima volta come espositori alla visitatissima fiera Fensterbau di Norimberga.

Fensterbau 2008 non ha deluso le aspettative riconfermandosi, con i suoi 103.000 visitatori specializzati, una delle più importanti vetrine a livello internazionale.

L'occasione ci ha anche permesso di presentare la nuova consociata Eclisse Deutschland GmbH, la cui attività è partita ufficialmente il 1 maggio 2008.

Eclisse infatti, oltre a produrre sistemi per porte scorrevoli a scomparsa disegnati specificatamente per il mercato tedesco, sarà ora presente con una rete commerciale capillare capace di coprire l'intero territorio.

La nuova nata nella famiglia Eclisse allarga la presenza internazionale dell'azienda, che con le sue otto consociate si presenta sempre più come una "multinazionale tascabile".

## Hoppe: convincente presenza fieristica del leader di mercato.



HOPPE, leader internazionale nello sviluppo, produzione e distribuzione di maniglie per porte e finestre, era presente alla rassegna di Norimberga con uno stand ampio, in grado di presentare adeguatamente le novità e i prodotti sviluppati in quest'ultimo periodo.

Lo stand, con una superficie di ben 260 mq, ha presentato al pubblico i prodotti di maggior successo e le tematiche relative

la maniglia che arreda oltre ad alcuni prototipi fortemente innovativi, rendendo i numerosi visitatori in visita testimoni di come l'azienda sia orientata all'innovazione e all'avanguardia. La decisione di partecipare a questa manifestazione, nota in tutto il mondo, deriva dalla sempre maggior volontà da parte di HOPPE di comunicare e far apprendere al proprio pubblico alcuni aspetti della propria filosofia aziendale quale il motto “Creatività significa ragionare in controtendenza”.

Una delle proposte più recenti sotto i riflettori di Fensterbau è stato il Quadro rapido HOPPE, che consente un notevole risparmio di tempo in fase di montaggio maniglia per porte interne rispetto al montaggio tradizionale.

Erano presenti anche il sistema SecuSignal® che consente di visualizzare lo stato di apertura di ogni finestra e la tecnica Secustik® che con il suo tipico “Click!” indica maggior sicurezza ed una nuova gamma composta dalla nuova serie Liverpool ed altri articoli idonei a porte profilo e in alluminio.

Il numero di visitatori allo stand di HOPPE ha superato le più rosee aspettative durante tutte e quattro le giornate fieristiche, che hanno permesso di comunicare con clienti già esistenti e con clienti futuri. Ancora una volta HOPPE è stata in grado di convincere il pubblico internazionale, rafforzando la fiducia nella “maniglia che arreda” e dimostrando di affrontare le sfide di un mercato in continua evoluzione in modo “differente e meglio di altri.”



#### La scheda della manifestazione

Nome Solarexpo & Greenbuilding  
Location Verona  
Periodo di svolgimento 15-17 maggio  
Durata giorni 3  
Espositori totali 900  
Espositori esteri 330 (37% del totale)  
Mq espositivi 57.000 (+ 80%)  
Convegni organizzativi 45  
Partecipanti ai convegni 7.100  
Visitatori complessivi 55.000 (+ 37%)

*Chiusura in positivo per la kermesse "Solarexpo & Greenbuilding 2008", che ha registrato una notevole crescita del numero di visitatori e della qualità tecnica dei contatti*

## Greenbuilding: l'efficienza energetica di scena a Verona

Si è svolta alla Fiera di Verona la nona edizione di "Solarexpo & Greenbuilding", uno degli eventi internazionali più attesi dell'anno dedicati all'energia solare, alle fonti rinnovabili e all'efficienza energetica in edilizia, consacrata da un grande successo che ha premiato sia l'incremento del numero di espositori che della superficie espositiva.

Il massiccio afflusso di pubblico, 55.000 visitatori qualificati, e l'intensa partecipazione alla sezione convegnistica (almeno 7.000 persone nei 45 appuntamenti, in cui si sono avvicendati 350 relatori) sono stati un segnale di come queste tecnologie stiano consolidando la loro posizione sul mercato italiano e siano pronte per un ulteriore sviluppo. Un dato particolarmente significativo, secondo le opinioni di molti espositori, è stato il grado di conoscenza nei confronti del mercato e delle

tecnologie solari, delle fonti rinnovabili e dell'efficienza energetica dimostrato dalla maggioranza dei visitatori, che manifesta lo sviluppo della professionalità e maturità di tutti gli operatori coinvolti nel settore e, di conseguenza, rafforza gli ottimi auspici per la prossima edizione di Solarexpo & Greenbuilding, che si terrà alla Fiera di Verona dal 7 al 9 Maggio 2009. Per la sezione Greenbuilding, quella di maggiore interesse per i produttori di infissi, ha meritato un posto d'onore "ILLUMINAZIONI", lo showroom dedicato a un panorama di tecnologie, applicazioni e materiali innovativi per l'efficienza energetica e l'architettura sostenibile, creato per mostrare le tecnologie sotto una nuova "luce": con la quale "illuminare" il visitatore, attraverso nuove soluzioni per la progettazione e la costruzione degli edifici. Lo showroom, posi-

zionato al centro del padiglione Greenbuilding, era poco distante da quello di Siegenia AUBI, presente con uno spazio tutto dedicato alla gamma di aeratori AERWIND, e un team di interlocutori qualificati. Soddisfazione per l'attenzione rivolta dai visitatori ad AEROVITAL®, fiore all'occhiello della gamma Aerwind: un aeratore a portata d'aria regolabile, permette di filtrare anche il pulviscolo presente nell'ambiente, carico di acari, apportando un reale benessere a coloro che sono allergici a questi ed ai pollini. Si tratta di un prodotto clinicamente testato, che garantisce un elevato isolamento acustico, restituendo vivibilità con un abbattimento dei rumori del 40% superiore perciò anche alle indicazioni di legge, ideale per abitazioni ed uffici ubicati in zone di grande traffico o adiacenti ad aeroporti e ferrovie.

*Un "evento record" per le adesioni degli espositori, ma non altrettanto per la presenza di visitatori in calo rispetto al 2006. Nonostante il calo di presenze, è stata fortemente apprezzata l'elevata qualità tecnica dell'esposizione.*



## Xylexpo New: calano le presenze, ma le critiche premiano la manifestazione

La 21a edizione di Xylexpo NEW, svoltasi a Milano tra il 27 e il 31 maggio, ha registrato nelle presenze una flessione che rispecchia fedelmente la situazione dei mercati mondiali. 81.980 i visitatori complessivi, il 12,1% in

meno rispetto al 2006: sono calati in modo omogeneo gli arrivi sia dall'Italia che dall'estero; il pubblico straniero ha comunque rappresentato più del 50% del totale, un dato che sottolinea la vocazione internazionale di questa manifestazione.

Dato il carattere altamente tecnico della manifestazione, abbiamo chiesto a due esperti della produzione di infissi di fare da inviati speciali per questo appuntamento: Marco Cosatto della COSATTO LEGNO srl e Davide Geronazzo della GERONAZZO sas.





Nella foto:  
Marco Cosatto

## Cosatto Legno

Anche quest'anno, come di consuetudine, la Cosatto Legno S.r.l. ha visitato Xylexpo, l'esposizione mondiale di macchinari per la lavorazione del legno.

Di particolare interesse si è rivelato lo stand della SCM Group - produttore leader nel settore della lavorazione e rifinitura degli infissi in legno - che ha proposto, mediante l'immissione sul mercato della "Windor1", delle interessanti ed innovative soluzioni rivolte alle esigenze delle medie e piccole imprese. Nel dettaglio il macchinario garantisce un livello quantitativo di produzione paragonabile a quelle della versione precedente, pur consentendo di contenere sia i costi di acquisto che le dimensioni strutturali dello stesso. Altro fornitore di spiccato interesse si è palesata la Italmecanica S.r.l. che, oltre a presentare delle novità nel campo della levigatura, spazzolatura e rusticatura di tutte le superfici in legno, ha esposto un nuovo prodotto denominato "Top Finish 4TB", caratterizzato dall'utilizzo di piattelli rotorbitanti abrasivi in sospensione che permettono di ottenere un'ottima levigatura sul piano del manufatto, senza alcuno strappo delle fibre del legno. Tale innovazione consente di ridurre le tempistiche di lavorazione rendendo la superficie lignea già pronta per la fase di verniciatura e finitura, in assenza di ulter-

riori passaggi altrimenti indispensabili. In ordine alle novità nel settore degli utensili per la lavorazione del legno, si evidenzia che in maniera uniforme tutti i produttori hanno adottato sistemi per la produzione di infissi con telaio e anta di spessore 78 mm, ideali per la costruzione di case a risparmio energetico "Casa Clima" ed atti ad offrire la massima resistenza meccanica e di tenuta contro acqua e vento.

Per quanto attiene all'affluenza alla fiera, tuttavia, si osserva una rilevante flessione della partecipazione, cagionata anche dal fatto che nel corso degli ultimi anni le imprese costruttrici organizzano presso i propri stabilimenti delle esposizioni autonome dei propri prodotti permettendo alla clientela, mediante l'istituzione di giornate "open house", di visionare la merce fornita e nel contempo di instaurare un rapporto fiduciario basato su una migliore assistenza e su maggiori vantaggi economici.

Nonostante ciò, la fiera XYLEXPO si rivela per le imprese del settore un'occasione ideale, che consente di prendere contezza delle maggiori novità nell'ambito dei macchinari di produzione e lavorazione del legno a livello internazionale garantendo alle predette di essere sempre competitive ed all'avanguardia sul mercato.

### ESPERIENZA E PERSONALIZZAZIONE DEL PRODOTTO AL SERVIZIO DEL CLIENTE

*L'attività della famiglia Cosatto prese avvio nella seconda metà del secolo dalla maestria artigianale del padre Silvio. Con il passaggio delle consegne ai figli Marcello e Cesare l'attività si ampliò adottando nuovi macchinari ed attrezzi meccanici.*

*Il trascorrere degli anni conferma le capacità imprenditoriali di Marcello e Cesare che riescono a dare alla azienda quella vitalità che permetterà la costituzione nel 1991 della Cosatto Legno S.r.l. e il successivo trasferimento nel 1994 nella nuova unità produttiva di Varmo, in un' area complessiva di 9000 metri quadrati.*

*All'interno della nuova struttura la produzione si è specializzata nella costruzione di serramenti in legno, legno-alluminio e legno-bronzo. L'azienda integra lavorazioni artigianali, come la classica finitura in legno, con moderne metodologie operative. Centri di lavoro a controllo numerico semplificano le diverse fasi produttive e rendono possibile la realizzazione di modelli particolarmente elaborati contenendo i costi. Il patrimonio di esperienze acquisito, la logica propensione alla soddisfazione del cliente, una oculata scelta nelle attrezzature, la scrupolosa valutazione dei fornitori e la selezione di personale serio e qualificato sono elementi caratterizzanti della Cosatto Legno, così come la grande attenzione e cura nella lavorazione del prodotto, seguito personalmente e mai costruito in serie, e la costante ricerca volta a migliorare la qualità del prodotto.*

## Geronazzo

La presenza di molti stranieri si avverte fin dall'ingresso dove un incredibile miscuglio di voci non famigliari si susseguono in discussioni più o meno serie.

La mia presenza alla fiera è puramente informativa e di curiosità verso le nuove tecnologie per la lavorazione del legno, non essendo l'azienda interessata all'acquisto di nuovi impianti nel futuro immediato.

La presentazione e disposizione degli stand è rigorosa e ordinata e permette, nonostante l'elevato numero di persone, una buona e attenta osservazione dei prodotti esposti e una formidabile disponibilità dei tecnici pronti a risolvere eventuali dubbi e perplessità.

Sicuramente le soluzioni per la sempre complicata lavorazione del legno sono molteplici ma la mia valutazione è di una palese supremazia di tre o quattro gruppi industriali per quanto riguarda la progettazione e realizzo di grandi impianti per la lavorazione industriale del serramento ma soprattutto del mobile a discapito di una perdita, per ovvi motivi, di una certa flessibilità nella produzione di macchine rivolte all'artigianato.

Questa mancanza viene certamente colmata da aziende in grado di produrre macchi-



Nella foto:  
Davide Geronazzo

nari ricchi di tecnologia ma molto versatili e con costi relativamente contenuti in grado di risolvere il problema più grande delle aziende artigiane che è la grande flessibilità che devono avere sul mercato.

Sicuramente Xylexpo è un evento internazionale che ha visto la una presenza massiccia di operatori e clienti provenienti dai cosiddetti nuovi mercati, una presenza che si poteva percepire anche solamente passeggiando per gli stand.

Un'esperienza sicuramente positiva che va ad arricchire il patrimonio di conoscenza e spirito critico di chi era presente.

### TRE GENERAZIONI CONSACRATE AL LEGNO, FRA TRADIZIONE E AGGIORNAMENTO CONTINUO

*L'attività principale della Geronazzo sas è la produzione di serramenti esterni ed interni di qualità e la realizzazione di opere di falegnameria su misura, per cercare di soddisfare le esigenze dei propri clienti attraverso la massima cura nei dettagli.*

*L'aggiornamento costante sia per quanto riguarda le attrezzature, sia per la crescita formativa del personale, fanno sì che i prodotti siano sempre all'avanguardia nel mercato.*

*Specializzata nella lavorazione del larice, legno nobile e dalle caratteristiche eccezionali, l'azienda utilizza per tutte le produzioni legnami di prima qualità e di provenienza garantita, come per la realizzazione dei serramenti esterni, attraverso l'utilizzo di legno lamellare a tre strati.*

*La produzione viene eseguita con l'impiego di macchinari a controllo numerico in grado di garantire elevata precisione su qualsiasi tipologia e forma di serramento, al quale viene abbinata la ferramenta più adatta a garantire sicurezza e funzionalità.*

*Le finiture sono realizzate nel pieno rispetto dell'ambiente, senza però rinunciare alla massima protezione possibile degli infissi contro gli agenti atmosferici; vengono utilizzate finiture all'acqua di grande durata e facile manutenzione che non vanno ad alterare le caratteristiche naturali del legno.*

# L'esperienza rende giovani.

proposte:



Tel. +39 011 470 17 77 [www.audasso.com](http://www.audasso.com)

Modello: Reset con vetro sabbiato e murrine

Cinque decenni di lavoro, artigianalità, modernità e stile. 50 anni di esperienza vissuti con uno spirito giovane, curioso, vivace. Costantemente incline al nuovo, ma nel pieno rispetto della tradizione. I primi 50 anni Audasso hanno il valore della maturità dell'adulto e la vivacità sorprendente dei primi passi di un bambino. Essere grandi, restando piccoli: il giusto equilibrio per potersi dire davvero vivi e produttivi.



Happy Audasso to you.

**AUDASSO**  
tra uno spazio e l'altro







di Ornella  
Nicoletto

# certificazioni

## Il valore della qualità

*Il percorso della certificazione è il miglior alleato delle aziende che vogliono crescere ed essere adeguate alle richieste del mercato.*



Il nostro obiettivo è creare valore attraverso i servizi, e la certificazione è un mezzo per misurare la qualità degli stessi.

In particolare, la ISO 9000:2000 che noi applichiamo, è uno standard internazionale relativo alla gestione della qualità e può essere adottato da qualsiasi organizzazione operante in tutti i tipi di settori e attività commerciali.

Nella nostra Azienda la ISO 9000:2000 è stata sviluppata seguendo un modello di organizzazione a processi, utilizzando otto principi di gestione della qualità (tutti indispensabili per una buona pratica aziendale).

La completa adozione di questi principi sta aiutando a migliorare le prestazioni della nostra organizzazione.

I principi ISO 9000 che abbiamo applicato sono i seguenti:

- 1 Focalizzazione sul cliente:** la nostra Azienda dipende dal successo dei nostri clienti, ci guida quindi nella nostra attività un forte orientamento alla soddisfazione dei bisogni del mercato;
- 2 Coinvolgimento del personale:** la creazione di un ambiente in cui le per-

sone sono completamente coinvolte nel conseguimento degli obiettivi aziendali;

- 3 Approccio per processi:** per poter raggiungere elevati standard qualitativi, le risorse e le attività devono essere gestite per processi, tenendo ben presente come gli elementi di uscita di un processo possono collegarsi con gli elementi di ingresso di un altro;
- 4 Approccio sistemico alla gestione:** l'efficacia e l'efficienza dell'organizzazione dipendono da un approccio ordinato alle attività lavorative;
- 5 Miglioramento continuo:** l'adozione di questo principio come parte della cultura aziendale è un obiettivo fondamentale della nostra organizzazione;
- 6 Decisioni basate su dati di fatto:** le decisioni efficaci si basano sull'analisi logica e intuitiva di dati e informazioni reali presenti all'interno e nel mercato;
- 7 Rapporti di reciproco beneficio con i fornitori:** tali rapporti migliorano la capacità di creare valore.
- 8 Leadership:** è la caratteristica necessaria per fornire unità di intenti e di direzione.





di Mario  
Paronetto

grandangolo

*Quali sono gli ostacoli che possono compromettere il corretto svolgimento del proprio ruolo*

## I requisiti della responsabilità



Negli ultimi anni ho conosciuto molte aziende e numerosi imprenditori ed amministratori che hanno affrontato il tema della scarsa attitudine all'assunzione di responsabilità dei loro uomini senza riuscire a coglierne le cause.

Questo scritto evidenzia quelli che sono i requisiti fondamentali su cui è possibile costruire un percorso che metta ogni uomo d'azienda nelle condizioni di assumere su di sé le responsabilità del proprio lavoro.

L'etimologia della parola **responsabilità** conduce al verbo "rispondere" e questo ci aiuta a comprendere che la responsabilità ha a che fare con una risposta e che questa è strettamente correlata ad una domanda, senza la quale nessuna risposta può essere data. Ergo, è possibile definire responsabile colui che risponde ad una domanda, colui che agisce sulla base di una precisa richiesta che gli viene formulata. Trattandosi di attività aziendali la richiesta non può che riguardare ciò per cui quel "responsabile" è stato inserito nell'organico aziendale.

Prima ancora di pretendere che ciascun responsabile di funzione "risponda" del proprio operato occorre quindi domandarsi se è stata formulata una giusta domanda, se cioè sono stati definiti correttamente gli obiettivi che è chiamato a perseguire.

L'esperienza mi induce a dire che la carenza di definizione di obiettivi è la causa primaria di un rilevante numero di situazioni aziendali caratterizzate da scarsa assunzione di responsabilità.

Situazioni in cui, prima ancora di addebitare ai propri uomini atteggiamenti poco partecipati, il loro "capo" dovrebbe chiedersi se ha definito chiaramente ciò che si attende da loro o se invece non lo abbia lasciato nel vago. In questo caso, infatti, occorrerebbe che fosse tanto onesto con se stesso da ammettere che il lasciare le cose nel vago a volte è "strategica-

mente voluto" per non dover porre mano ad una struttura organizzativa che ha dei buchi che non si vogliono o possono chiudere preferendo sperare che vengano tappati dalla "buona volontà" di questo o di quello.

Il bisogno di definizione di obiettivi, chiari e trasparenti è il presupposto dell'assunzione di responsabilità da parte di ognuno giacché solo formulando una chiara domanda, è legittimo attendersi una chiara risposta. Che alla fine potrebbe anche essere negativa, cioè potrebbe essere un rifiuto del compito e/o dell'obiettivo, a causa di quello che è il secondo elemento fondamentale su cui si poggia la responsabilità, cioè la **conoscenza**.

Ancora una volta l'etimologia della parola ci può aiutare a comprendere. Conoscenza e coscienza hanno la stessa radice e i due termini per quanto attiene la responsabilità sono di pari importanza poiché un uomo, messo nelle condizioni di sapere esattamente cosa ci si attenda da lui e che abbia la coscienza di non avere la conoscenza adatta per raggiungere l'obiettivo a lui indicato, non accetterà l'assunzione di responsabilità.

Quanti sono invece i responsabili di funzione che sanno esattamente cosa implichi il loro operare, quali debbano essere i comportamenti corretti da assumere nei confronti delle altre funzioni, quali siano i contenuti di conoscenza professionale del proprio lavoro?

Non sono forse molti gli organigrammi zeppi di etichette "responsabile di..." che a ben vedere nascondono impiegati e dirigenti che sì e no conoscono metà di ciò che dovrebbero sapere per assumere responsabilmente la posizione in organico loro assegnata?

Prima ancora di arrivare a lamentarsi della scarsa attitudine alla responsabilità dei propri uomini non è forse più utile ana-





lizzare il rapporto fra le aspettative, gli obiettivi, i compiti e le reali conoscenze di colui sulle cui spalle si vorrebbe far calare tale responsabilità?

Solo così operando infatti si avrebbe un'onesta visione della condizione in cui si trova quel collaboratore e quel reparto e si potrebbe agire di conseguenza, senza illusioni, con senso della realtà, aiutando i propri uomini a crescere formando se stessi senza dover soffrire per responsabilità che le proprie spalle male sopportano. Loro sarebbero motivati grazie al percorso di crescita che hanno intrapreso e l'azienda che così operasse non potrebbe che averne benefici.

Definire obiettivi ed affidarli ad uomini coscienti che abbiano conoscenza non è però sufficiente per far lievitare la responsabilità. Un terzo elemento deve essere necessariamente considerato, quello della **volontà**.

A cosa servirebbe infatti sapere di sapere e conoscere esattamente ciò che ci si attende da noi se nel contempo non si avesse la volontà di perseguire quell'obiettivo mettendo a frutto le nostre capacità?

La volontà molte volte è confusa con velleitarismo. Intendendo con questo termine l'atteggiamento di chi dichiara la sua intenzione d'agire in un certo modo senza peraltro riuscire a concretizzare il suo proposito per cause che dipendono da lui e non da altri. In altri termini il velleitario è colui che dice: "Voglio fare questo o quello" e poi, concretamente, non ha la forza interiore per mettere in pratica il suo proposito.

Questo approccio all'azione è purtroppo presente nelle nostre aziende più di quanto non si veda, nascosto dal fatto che "gli irresponsabili" sanno attribuire ad altri le ragioni della loro scarsa attitudine alla concretezza lamentandosi per altre cause che sono sì presenti realmente, ma che semmai aggravano la situazione aggiungendosi a quella del velleitarismo ma mai giustificandolo. Questo, mimetizzato fra le altre cause, alla fine emerge in tutta la sua evidenza se le altre carenze sono eliminate. Solo allora ci si scopre di essere "deboli sotto il profilo volitivo". A quel punto, che fare?

Così come l'accrescimento delle proprie conoscenze è un fatto formativo ed è ottenibile seguendo un percorso di crescita professionale, anche la volontà può essere accresciuta seguendo un percorso. Solo che mentre il primo, quello che riguarda il saper fare, può avvalersi del contributo di docenti e professionisti, il secondo, quello che riguarda la volontà, è individuale e personale, solo minimamente supportabile dall'aiuto altrui. In altre parole, chi scopre di esser debole sotto il profilo volitivo, pur essendo nella buona posizione di chi ha la consapevolezza della propria condizione, non può che far dipendere da se stesso il rafforzamento della propria volontà sapendo che questo allenamento è faticoso come un qualsiasi altro

allenamento e che non è delegabile. Così come non si può infatti chiedere ad un altro di fare flessioni e piegamenti in palestra per noi, non possiamo attenderci che altri allenino il nostro muscolo della volontà in nostra vece.

Buon ultimo, importante quanto gli altri, è l'elemento della **libertà** quello che deve essere presente lì dove si vuole che ci sia assunzione di responsabilità.

Se la volontà dipende fortemente da colui che è chiamato ad agire, la libertà dipende non da lui ma da coloro ai quali "risponde" con il suo operato.

Ahime, quanti imprenditori e dirigenti sono aguzzini e vittime ad un tempo a causa del modo arbitrario con cui relazionano con i loro uomini!. Aguzzini nel negare la libertà d'azione, a parole (ma solo a parole) sempre concessa, ma nei fatti sempre negata o sottratta o ridotta o condizionata. Vittime del loro stesso agire che comporta inevitabilmente che la responsabilità non riposta e non assunta coscientemente ritorna sulle spalle di chi non ha saputo creare le condizioni per il suo buon accoglimento e per la sua buona sopportazione.

Libertà, non vuole dire arbitrio. Eppure, quanti atteggiamenti arbitrari mantengono invece i capi nei confronti dei propri uomini, quanta scarsa considerazione per la loro dignità!

Si comportano come quella madre che vuole insegnare a suo figlio a camminare e nel contempo lo tiene sempre per la cintola per paura che caschi e si faccia male.

Così come una madre intelligente, tacitando la sua umanissima paura, lascia che suo figlio cada per imparare, allo stesso modo deve agire, tacitando i suoi timori, un imprenditore, un dirigente, chiunque sia chiamato ad essere capo. Non v'è motivo alcuno infatti per limitare la libertà di un uomo che abbia capacità, coscienza, obiettivi definiti e volontà solo per ridurre il proprio stato d'ansia.

Chi obiettasse che questi requisiti non sempre sono presenti e che per questo non si possa lasciare libero d'agire chi è chiamato ad assumere responsabilità, dimostrerebbe di non aver colto il senso che questo scritto vorrebbe dare all'agire di un capo, così sintetizzabile: dove non coesistono definizione di compiti chiari e condivisi, libertà e volontà, non esiste responsabilità e nulla possono organigrammi, mansionari e certificazioni ISO giacché di una stessa medaglia una faccia rappresenta la delega e l'altra la fiducia e dove non c'è fiducia non c'è possibilità alcuna di far nascere e tenere alto il senso della responsabilità di nessuno.

Alla fin fine chi non riesce ad aver fiducia negli altri, a ben vedere, non ha fiducia, probabilmente, neanche in se stesso. Ma questo è un altro argomento che ci porterebbe molto lontano, ben oltre il tema di questo articolo.

*mario@studioparone.com*



di Patrizia Esposito

# laboratorio

[www.espositoconsulting.com](http://www.espositoconsulting.com)

## Ascolta e Venderai! Perché una formazione fuori dagli schemi tecnici?

*Può bastare la sola ricerca di nuovi strumenti tecnici per affrontare i cambiamenti così evidenti del mercato e dell'ambiente?*

*Oppure è importante cambiare il proprio modo di comportarsi nei confronti del mercato?*

I cambiamenti fanno paura: viviamo momenti di trasformazioni che si avviano velocemente e che richiedono molta più attenzione da parte dell'imprenditore. In molti casi i tentativi di portare dei cambiamenti all'interno dell'azienda falliscono. Da cosa dipende?

Ci si concentra soprattutto sulla novità tecnologica, dimenticando che il cambiamento reale può avvenire solo se prepariamo le persone a seguire le modificazioni del mercato, motivandole e aiutandole ad uscire dagli attaccamenti e dalle loro convinzioni, dettate dalla trappola dell'esperienza passata.

Che cosa significa questo? Vuol dire cambiare la formazione: insegnare ad usare bene le parole, infatti la superficialità e la quantità creano confusione in chi ascolta. Ma l'effetto più nocivo si produce nel venditore, che perde l'obiettivo: ascoltare il cliente.

Il desiderio che spinge il cliente a volere quel serramento è prima di tutto un'azione mentale, la quale produce l'azione fisica dell'acquisto: se il venditore non riesce a capire il desiderio/bisogno ed anticiparlo, rischia di condurre la vendita al buio, vagando a tentoni alla ricerca di elementi che possano attrarre l'attenzione del cliente.

Questo tipo di conoscenza resta però distante dalla attività del venditore, la diffidenza verso questi argomenti deriva spesso dal fatto che non sono oggettivamente visibili ed ecco che nasce l'alibi "mi

aspettavo cose pratiche"; il rifiuto verso quelle novità che non rientrano nel quotidiano porta alla chiusura e al fallimento di ogni iniziativa al cambiamento. Ecco perché spesso si ha difficoltà ad applicare concetti nuovi all'interno dell'azienda.

Durante il corso del 31 maggio, il desiderio percepibile dei partecipanti nel cercare qualcosa di nuovo nella vendita, era ben evidente; a questo desiderio, però, è necessario affiancare la volontà a cambiare in prima persona i propri atteggiamenti (mentali) e di conseguenza i comportamenti.

L'applicabilità nell'attività lavorativa delle riflessioni e dei concetti di cambiamento, dipende esclusivamente dalla volontà di apprendere nuove esperienze, evitando il paragone con ciò che è stato sempre fatto: ripeto, oggi il mercato è diverso e quindi è impossibile affrontare le novità con strumenti e comportamenti passati, inadeguati alle nuove richieste del cliente.

Ed allora quello che si vede come tentativi di cambiamento sono piccoli interventi in superficie, esteriori, ma che non vanno veramente a migliorare le situazioni. Per esempio, alla domanda "quanto ritiene di applicare concetti nuovi nell'attività lavorativa" la maggioranza dei partecipanti ha risposto "in parte".

Perché in parte? Perché l'abitudine è molto forte e produce la diffidenza (pre-giudizio) nei confronti di quelle conoscenze che sono in un campo diverso da quello tecnico. Eppure le emozioni incidono ben oltre il 50% nei comportamenti, inclusi quelli di vendita. Ecco perché l'importanza di conoscere le emozioni: esse possono decidere il risultato della trattativa.

L'interesse sugli argomenti è evidente nelle risposte pervenute, però cade (ecco la diffidenza) quando si chiede l'applicabilità.

Da qui si percepisce una sottile rassegnazione da parte del venditore: la convinzione che l'esterno non sia gestibile da parte sua.

Se da un lato c'è la sincera ricerca di apprendere nuove conoscenze nella ven-



dita, c'è un'altra parte nascosta che oppone resistenza, perché è convinta che niente cambierà.

Una convinzione che affonda ogni iniziativa diversa e che crea alibi e giustificazioni alla non azione.

Ecco i magazzini pieni, ecco i listini dove i margini sono sempre più ridotti, ecco la lotta degli sconti. Ecco che si accetta tutto questo come normalità.

Le convinzioni di questo tipo sono ostacoli che impediscono la visione delle opportunità e la crescita verso una possibile vendita di qualità.

Quindi si potrebbe concludere che il reale concorrente DI OGNIUNO è DENTRO DI NOI..

Comunque, i miei complimenti ai partecipanti!

## Un autunno ricco di appuntamenti in Italia...

### ZOW - 15 al 18 ottobre 2008, Pordenone



Si svolgerà dal 15 al 18 ottobre 2008 l'ottava edizione di ZOW, Salone Internazionale dei Componenti, Semilavorati ed Accessori per l'Industria del Mobile, un evento ormai stabilmente collocato tra le fiere leader mondiali del settore.

La sua collocazione temporale rappresenta una scelta propedeutica alle grandi fiere europee dell'arredamento, in programma in inverno e primavera. L'edizione 2007, con 712 espositori di cui il 25% stranieri, ha sottolineato la vocazione internazionale della manifestazione, con più di ventimila visitatori provenienti da ben 92 Paesi este-

ri differenti. Non è nemmeno casuale che ZOW si tenga a Pordenone, nel cuore dell'area di produzione italiana che vanta i maggiori volumi di fatturato: nell'area tra il Friuli ed il Veneto Orientale sono insediati infatti due tra i primari distretti produttivi italiani della filiera legno-arredo, il Distretto del Mobile del Livenza dove si produce oltre il 40% del mobile italiano e il Distretto della Sedia di Udine che raccoglie circa 1200 aziende e l'80% della produzione nazionale di sedie, il 30% di quella mondiale.

### EXPOEDILIZIA 13 - 16 novembre 2008, Roma



Una fiera pensata per il mercato dell'edilizia del Centro-Sud d'Italia, con le peculiarità del suo territorio, ma alla quale non mancano i visitatori provenienti da Nord Italia ed estero, data la speciale occasione per le aziende di avvicinarsi ai loro potenziali interlocutori: per offrire una risposta a tali esigenze, Expoedilizia - Fiera professionale per l'edilizia e l'architettura, con la scelta del nuovo, prestigioso, quartiere fieristico di Roma, che grazie alla sua collocazione geografica si pone come punto di riferimento nel bacino del Mediterraneo per quegli operatori che esprimono da tempo la necessità di avere un appuntamento fisso dedicato all'edilizia e all'architettura. Una vetrina completa del settore che nel 2007, prima edizione, è stata premiata dalla presenza di 30000 visitatori e 900 espositori.

Per il 2008 Expoedilizia si presenterà con una veste completamente rinnovata. Nove i saloni tematici predisposti per l'appuntamento - Finiture, Serramenti, Decorazioni Colori, Macchine, Attrezzature, Elementi Strutturali, Informatica Servizi, Sicurezza in Cantiere, Arredo Urbano. Al centro dell'attenzione degli operatori sarà posto il rispetto dell'ambiente e il risparmio energetico, seguendo un percorso evolutivo che

ha il suo fulcro principale nella realizzazione di edifici ad alta efficienza energetica, che offrono al contempo un migliore impatto ambientale e un maggiore risparmio. La bio-edilizia richiede però la stretta cooperazione tra i diversi settori che compongono la filiera delle costruzioni, dai serramenti che garantiscono un perfetto isolamento termico ed acustico sino all'installazione di impianti che utilizzano le energie alternative; concetti ribaditi anche dalle normative introdotte dal governo, tra le quali si segnalano le detrazioni fiscali del 55% per la riqualificazione energetica degli edifici e l'obbligo dell'attestato di efficienza energetica delle abitazioni. Expoedilizia e il salone parallelo SITE - Salone dell'Impiantistica Termoidraulica ed Elettrica - offriranno una fotografia completa sul settore attraverso il progetto ERRE, "Percorso delle Energie Rinnovabili e del Rendimento Energetico nell'edilizia", un'iniziativa trasversale tra le due fiere che ha come obiettivo quello di dare visibilità alle aziende che propongono soluzioni che tengono conto dell'impatto ambientale e del risparmio energetico.

## ...e in Germania

### GLASSTEC - 21 - 25 ottobre 2008, Duesseldorf



Per gli operatori del settore vetro l'appuntamento è in ottobre a Duesseldorf, dove si svolgerà la fiera biennale GLASSTEC, rivolta alla produzione, lavorazione e finitura del vetro e riservata esclusivamente ad utenti specializzati del settore. L'edizione 2006 ha

contato oltre 54.000 visitatori provenienti da quasi 90 paesi e più di 1.300 espositori, collocandosi al primo posto per quanto riguarda le manifestazioni per il settore del vetro in Europa.

### BAU 12 - 17 gennaio 2009, Monaco



BAU, la principale rassegna dedicata al settore edile in Germania, si svolgerà a Monaco tra il 12 e il 17 gennaio 2009: una manifestazione che ogni due anni riunisce i leader del settore in un'esposizione unica, attestandosi come evento principale dell'industria edilizia europea.

L'offerta è articolata in base ai materiali di costruzione nonché alle aree dei prodotti e tematiche, un'offerta fieristica arricchita da numerosi seminari e eventi collaterali di alto livello.

BAU si rivolge a livello nazionale e internazionale a progettisti, ar-

chitetti e ingegneri nonché agli artigiani edili, imprese edili, rivenditori di materiali edili e rappresentanti dell'edilizia residenziale.

Argomenti innovativi come facciate intelligenti, edilizia ad alta efficienza energetica, ristrutturazione edilizia, gestione degli edifici nonché funzionalità e design avranno un ruolo importante in tutte le aree espositive. BAU 2007 ha registrato la presenza di 2.043 espositori di 40 paesi e di 209.048 visitatori del settore di 145 paesi.



PARETE DIVISORIA TP-O10



PORTE SCORREVOLI ALLUMINIO



BALCONGLAS



SISTEMA SCORREVOLE EVOLUTION



# Protagonista la luce



PROFILI A SCATTO  
PER FISSI P-O50



PROFILI A SCATTO  
PER FISSI P-O55



SERRATURA  
VERTICALE NEW V-750



CERNIERA  
VERTICALE STILO V-409



## Primavera in Trentino: ad Ala, ospiti di NINZ

*Interessante corso tecnico – commerciale presso la nota azienda di Ala, produttrice di porte tagliafuoco*

Il corso di vendita organizzato dall'area commerciale NINZ ha permesso ai partecipanti di acquisire una panoramica dettagliata sulle specifiche tecniche legate alle omologazioni dei prodotti, senza trascurare gli aspetti commerciali grazie ai quali il cliente può scegliere tra un'ampia offerta di prodotti che permettono di soddisfare tutte le esigenze sia sotto il profilo economico, grazie alla competitività sul mercato dei prodotti NINZ, sia per quanto concerne l'ampiezza di gamma, tra le più complete nell'ambito delle chiusure tagliafuoco con riguardo soprattutto a porte metalliche, portoni a scorrimento

verticale ed orizzontale, porte completamente vetrate realizzate con profili in acciaio anche rivestiti in alluminio, porte tagliafuoco multiuso e in legno, per soddisfare le più diversificate esigenze nell'impiego della riqualificazione di opere edili.

Ampio spazio è stato dedicato anche alle specifiche relative al dimensionamento porta – luce netta passaggio, offrendo così numerosi spunti per progettisti e rivenditori.

Non sono stati trascurati infine i vantaggi dal punto di vista normativo/legislativo: in linea con quanto previsto e dalle norme e leggi vigenti in materia di pre-

venzioni incendi ogni prodotto NINZ è accompagnato da un attestato di omologazione oltre che da dichiarazione di conformità.



### Foto in alto

IL "BACIO" di Klimt riprodotto appartiene alla collezione NINZ Digital Decor NDD 2007: si tratta di porte tagliafuoco con resistenza al calore REI 120, in lamiera zincata, coibentata, spessore totale 60 mm. Il decoro è realizzato a mezzo verniciatura direttamente sull'anta.

## METALGLAS: formazione su misura per la forza vendita COLFERT

Si è tenuto presso la sede Metalglas a Lumezzane (BS) l'incontro formativo studiato ad hoc per gli agenti Colfert dalla direzione dell'azienda bresciana.

Un appuntamento intenso, all'insegna delle numerose novità (ben 18 i nuovi prodotti di cui è stato pianificato il lancio nel 2008), alcune già presentate dall'azienda durante il MADEexpo a Milano e la recente Fensterbau di Norimberga, altre in procinto di farsi conoscere dal mercato internazionale attraverso la prossima partecipazione al Glasstech di Düsseldorf.

Ulteriori novità rigorosamente top secret sono in previsione per la partecipazione al BAU di Monaco, nel gennaio 2009.

Dopo una visita attraverso lo stabilimento produttivo, il gruppo ha preso

posto nello studio – showroom per un approfondito incontro tecnico sulle principali innovazioni presenti nei nuovi cataloghi tecnico e fotografico, a partire dal sistema a pannelli mobili impacchettabili Balconglass

e Folding Balconglass all'innovativo PPS evolution, programma di Profili e Accessori per Pareti divisorie in vetro integrate con porte scorrevoli o battenti, passando per la nuova gamma di cerniere e serrature verticali.

Sul sito [www.metalglas.it](http://www.metalglas.it) è possibile scoprire i dettagli della collezione 2008, sintesi di design e ricer-

ca di prodotti di qualità e durevolezza.

### Foto in basso

Il gruppo COLFERT studia con METALGLAS le innovative regolazioni per la messa a bolla dell'anta





## Convegni ANIT: un nome, una garanzia di professionalità

Un convegno organizzato da ANIT è sinonimo di incontro di qualità, di evento formativo al quale si incontrano tutti i professionisti della progettazione e dell'edilizia della zona di riferimento.

Dopo il grande successo del convegno di settembre in occasione di COLFERTexpo 2007, lo abbiamo appurato ancora una volta in occasione dell'incontro del 28 maggio all'Hotel Ca' Del Galletto, a Treviso.

Architetti, progettisti, installatori: oltre 100 presenti giunti da tutta la provincia per fare il punto sulle novità nel campo dell'acustica e dell'efficienza energetica, con attenzione agli aggiornamenti sugli aspetti fiscali dell'ormai onnipresente tema del - 55%, in particolare all'estensione dell'incentivo fino al 2010 e la possibilità di detrarre con quote fino a 10 anni.

Apprezzato il materiale informativo di ottima qualità reso disponibile dal sito web

di ANIT e dagli sponsor presenti alla conferenza, anche con riguardo al mondo dell'aerazione e degli infissi.



## Peccati di gola sui Colli Asolani: una bella serata!

*L'incantevole cornice dei colli asolani e l'accogliente e raffinato ristorante da Gerry di Monfumo, rinomato per i sapori della sua tavola e l'ospitalità dell'ambiente, hanno fatto da sfondo per una piacevole serata offerta da un gruppo di amici di lunga data e affe-*

*zionati clienti COLFERT alla famiglia Zanato.*

*Un ringraziamento per la bella sorpresa ai signori Massimo Bordignon, Mario Trentin, Paolo Peruzzo e Massimo Bortignon che hanno offerto questo gradito momento conviviale.*



## Pedalare d'autunno con le tute da ciclismo COLFERT

Dato il successo dell'iniziativa 2007, COLFERT ha proposto anche quest'anno 200 divise disponibili nelle taglie M - L - XL - XXL, che hanno riscosso grande entusiasmo nel corso dell'estate; vi chiediamo di aiutarci a raccogliere fondi da devolvere in beneficenza partecipando a questa grande iniziativa di solidarietà anche nel

corso di questi mesi autunnali: ogni divisa (guantini, pantaloncini, maglietta) costa 40 euro e, a chiusura del 2008, il ricavato sarà interamente devoluto in beneficenza. Per acquistare un completo basta rivolgersi al proprio agente di fiducia o richiederlo alla cassa del punto vendita di Frescada di Preganziol.





a cura  
di Daniele  
Zanato

# vetrina delle novità

HOPPE

## Nuova Faro *Una luce che splende in esclusiva da COLFERT*

*Una maniglia che si è dimostrata in questi anni un punto di riferimento per i clienti più esigenti, con un connubio di qualità e design. Uno stile pulito, dominato da linee diritte e forme essenziali addolcite da un'impugnatura lievemente arrotondata, che offre sicurezza e piacevolezza al tatto.*

*E' proprio alla luce degli importanti risultati di vendita conseguiti attraverso la maniglia FARO che Colfert ha de-*

*ciso di progettare con HOPPE il restyling di questo prodotto in esclusiva, integrando in essa tutte le innovazioni presenti sulle nuove serie HOPPE quali il Quadro Rapido e la rivoluzionaria tecnica Sekustik® sulle martelline DK, che impediscono lo spostamento abusivo della feramenta dall'esterno, una funzione di sicurezza integrata garantita anche acusticamente dal caratteristico "click". Tutto questo mantenendo invariata la quotazione.*





## ABC SPAX

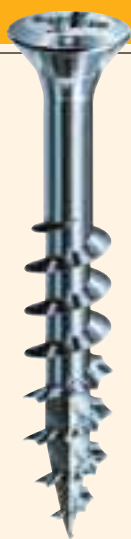
**Vite testa piana smussata, impronta TORX, autofrenante, autoforante e filetto parziale**

### Impiego

Adatta per il montaggio della ferramenta su serramenti in legno.

### Dati tecnici

Misura 4x30 e 4x35 e colore argentato.



**Vite per listelli fermavetro**

### Impiego

Adatta per serramenti in legno.

### Dati tecnici

Testa ridotta e alette sottotesta che creano una svasatura per l'annegamento della testa, punta autoforante per evitare il preforo, filetto parziale che permette alla testa di esercitare un "effetto tirante" del listello contro il serramento ed estetica gradevole.



## BMP

### FLEXIKING

Guarnizione FlexiKing termo-acustica in EPDM

### Impiego

Adatta per serramenti in legno

### Dati tecnici

Ridotto sforzo in chiusura, alto recupero delle tolleranze, ottima stabilità dimensionale, elevata memoria elastica, eccellente resistenza alle temperature, ai raggi UV e agli agenti atmosferici.



## SIEGENIA-AUBI

### VARIO 4 D

Ferramenta a comando manuale o con motore che apre la finestra con la 4<sup>a</sup> dimensione.

### Impiego

Adatto per serramenti in PVC e legno.

### Dati tecnici

7 mm d'aerazione a fessura su quattro lati. Antieffrazione fino al livello VK2 in posizione di aerazione. Aerazione minima continua per evitare l'umidità (muffa).



## SODAL

### FLEXIFOAM

Schiuma poliuretanic monocomponente molto flessibile, alto isolamento termico e acustico ed espansione controllata

### Impiego

Sigillatura di finestre e porte

### Dati tecnici

Certificata dall'istituto IFT ROSENHEIM per acustica, termica, resistenza al fuoco, permeabilità all'aria e resistenza alla diffusione di vapore acqueo



## HOPPE

### QUADRO RAPIDO

Maniglie con l'innovativo quadro rapido che offre vantaggi a livello di rapidità e semplicità di montaggio; non serve il grano di fissaggio, accoppiamento delle maniglie senza gioco.

### Impiego

Applicabile su porte di diversi spessori

### Dati tecnici

Maniglie disponibili in vari modelli e finiture



## FAPIM

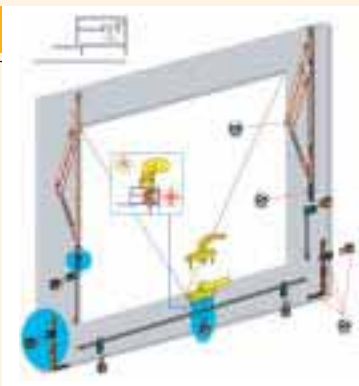
### **CURTAIN WALL SYSTEM**

Accessori per facciate  
**Impiego**

Adatto per diverse tipologie di profili grazie a varie misure di viti per il fissaggio, presenti all'interno della confezione per poter gestire l'applicazione nei diversi profili.

#### **Dati tecnici**

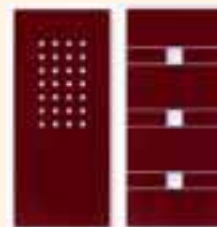
Portata Kg. 130; maniglia per la chiusura con appiglio per poter tirare la finestra; disponibile con o senza chiave.



## TP SISTEMI

### **PANNELLI**

per portoncini e per blindati con greca in alluminio e MDF oppure in multistrato marino e MDF, tutti rivestiti in PVC.



#### **Impiego**

Idoneo per portoncini di ingresso.

#### **Dati tecnici**

Vari spessori e colori e possibilità di inserimento vetro. 5 anni di garanzia.

## NORT

### **TASSELLI**

Tasselli adesivi e rimovibili per l'accatastamento e il trasporto dei serramenti.

#### **Impiego**

Da attaccare in prossimità dei quattro angoli dei serramenti

#### **Dati tecnici**

Assorbono le vibrazioni durante i trasporti proteggendo i manufatti. Non rilasciano aloni o macchie sulle superfici verniciate all'acqua.



## TECNOSTAMP

**FERMASCURI** con doppio gommino di protezione per lo scuro, con una o due registrazioni.



#### **Impiego**

Adatto per scuri in legno, in PVC e in alluminio.

#### **Dati tecnici**

Colore nero e possibilità di avere tre misure di vite per il fissaggio su muro o cappotto.

## CISA

**Elettromaniglia per maniglioni antipanico.**

#### **Impiego**

Consente di comandare a distanza l'apertura di porte equipaggiate con maniglioni antipanico anche a più punti di chiusura.

#### **Dati tecnici**

Mano reversibile, colori nero e RAL 9006 a richiesta



**Masterizzazione dei cilindri modello ASTRAL SIGILLO e ASIX frizionato della CISA**



#### **Dati tecnici**

Colfert esegue in casa sistemi KA, KC, MK, MC, GMK, ecc...



## Acapulco al Quadrato



HOPPE presenta la sua risposta alle tendenze attuali con la Serie Acapulco, la prima guarnitura HOPPE con rosetta quadrata.

Per informazioni più dettagliate richiedere brochure "Serie Acapulco" a [info.it@hoppe.com](mailto:info.it@hoppe.com)

**MM**  
DESIGN