

ANNO VII
DICEMBRE 2014



COLFERT

window

20

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

iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1174 del 07.04.2008

Nuova Sede



Da Gennaio
COLFERT
vi attende nella
nuova sede
di Mogliano
Veneto!

SIEGENIA®

Protezione.

La casa è il bene più prezioso:
proteggila con porte e finestre sicure.

FERRAMENTA PER FINESTRE
SERRATURE DI SICUREZZA
FERRAMENTA PER SCORREVOLI
AERATORI
DOMOTICA

www.siegenia.com



Direzione e Redazione
COLFERT spa
Via dei Mille 32,
31022 Preganziol (TV)
Tel 0422 498711 • Fax 0422 498798
colfert@colfert.com

Direttore Responsabile **Mirco Zanato**

Redattore Responsabile **Viviana Surian**

Comitato di Redazione
**Studio Paronetto, Daniele Zanato,
Ornella Nicoletto, Claudio Vendrame**

Hanno collaborato **SGE, GMA consulting, LegnoLegno**

Grafica **Creativamente • Bolognino Comunicazione**

Stampa **Tipolitografia CTO srl**

Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1204 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.



08



12



18

l'editoriale

05 di Mirco e Daniele Zanato

nuova sede

06 Da gennaio COLFERT vi attende nella nuova sede di Mogliano Veneto!

organizzazione

a cura di Rossana Isolati (GMA consulting)
08 Migliorare i processi e creare valore

personale

a cura di Ornella Nicoletto
11 Lean Organization: la persona al centro del cambiamento

dentro il prodotto

a cura di Claudio Vendrame
12 Ingressi automatici COLFERT: aprite le porte ad un servizio su misura

posa eccellente

a cura di Davide Barbato (LegnoLegno)
15 Entriamo nel vivo delle analisi in opera

approfondimento tecnico

a cura di Davide Barbato (LegnoLegno)
18 Che prezzo ha la sicurezza?

grandangolo

a cura di Mario Paronetto
22 Il valore dei valori

informatica e impresa

a cura di Christian Corletto (SGE Treviso)
24 Cos'è il cloud computing?

customer care

a cura di Viviana Surian
26 Il fattore umano e le nuove tecnologie per formare e vincere

appuntamenti

27 Gli eventi di inizio 2015 parlano tedesco

COLFERTexpo 2015

28 COLFERTexpo abbraccia l'EXPO2015 e dà appuntamento a settembre

eventi aziendali

a cura di Elena Camarin
29 I collaboratori di COLFERT: persone autentiche

vetrina delle novità

a cura di Daniele Zanato

COLFERT window

SOMMARIO



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

Semplice e intuitiva

Cerniera inferiore con 3 regolazioni indipendenti.

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

Montaggio e regolazioni attuabili con 2 soli utensili.

Etica e green

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

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

Contribuisce all'ottenimento di crediti per la certificazione LEED.

Completa e modulare

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

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

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

Compatta e resistente

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

3 punti di chiusura standard su lato cremonese.

Sostegno anta con rullino in ottone di serie.



GUARDA IL VIDEO
SU MASTERTUBE





Se una cosa funziona è già obsoleta

Carissimi lettori buongiorno, condividiamo con voi un anno di grandi cambiamenti per la nostra azienda, mutamenti che ci porteranno a migliorare i nostri servizi e a divenire un partner ancor più affidabile per le vostre aziende. Abbiamo sentito l'esigenza di aumentare la nostra professionalità e competenza, creando delle aree di prodotto quali quella del "legno e PVC", del "alluminio e ferro", del "prodotto finito" (pannelli, blindati, porte interne e tagliafuoco, porte automatiche, tettoie, zanzariere, oscuranti, ecc.) e dell'utensileria. L'azienda è stata quindi divisa in gruppi di lavoro per poter dare risposte più specifiche e puntuali alle vostre necessità. Anche il reparto magazzino e spedizioni sarà aggiornato con nuove procedure che porteranno all'eliminazione della carta con la creazione di nuovi flussi che velocizzeranno il picking. È stato un lavoro portato avanti con entusiasmo grazie anche agli esperti di "lean organisation" di GMA consulting, azienda che ci ha affiancato ed aiutato passo dopo passo con la sua esperienza. Questi cambiamenti sono già cominciati, e l'attuale feedback con voi clienti è positivo e questo natural-

mente ci conforta in quanto abbiamo lasciato uno standard consolidato per uno nuovo, così come lasceremo la nostra vecchia e storica sede, che occupiamo da 28 anni, per trasferirci in una nuova che ci permetterà di perseguire al meglio i nostri obiettivi che sono quelli della velocità sia delle risposte, che delle consegne. La nuova location non sarà quella definitiva, ma farà da ponte alla futura sede e ci permetterà di mettere in atto tutte le nostre strategie e poter così CREARE SOLUZIONI ECCELLENTE. Un carissimo professore un giorno ci disse "se un cosa funziona è già obsoleta". Il nostro spirito si identifica molto in questa frase. Non ci sentiamo mai arrivati, né tanto meno abbiamo la presunzione di avere raggiunto degli standard che possano accontentare voi clienti; per questo, pur tenendo sempre presente gli insegnamenti del passato, guardiamo sempre al futuro con spirito di innovazione e desiderio di ascoltare, progettare e trovare soluzioni efficaci per voi che ogni giorno vi affidate ai nostri servizi. Nel ringraziarvi per la grande fiducia che riponete in noi, cogliamo l'occasione per augurare a voi e a tutte le vostre famiglie **Buon Natale e felice 2015.**

nuova sede

DA GENNAIO COLFERT VI ATTENDE NELLA NUOVA SEDE DI MOGLIANO VENETO!



*È stata una scelta
meditata a lungo, dopo
attenta valutazione delle
esigenze aziendali
connesse a molteplici
aspetti: logistici,
organizzativi e di
migliore allocazione
delle risorse umane.*

È ufficiale: a gennaio vi accoglieremo nella nostra nuova sede. Fervono già i preparativi per il trasloco, che si terrà durante la chiusura per le festività natalizie.

**Ecco le nostre nuove coordinate:
VIA RAFFAELLO SANZIO 31
ZONA SPZ - 31021
MOGLIANO VENETO (TV)**

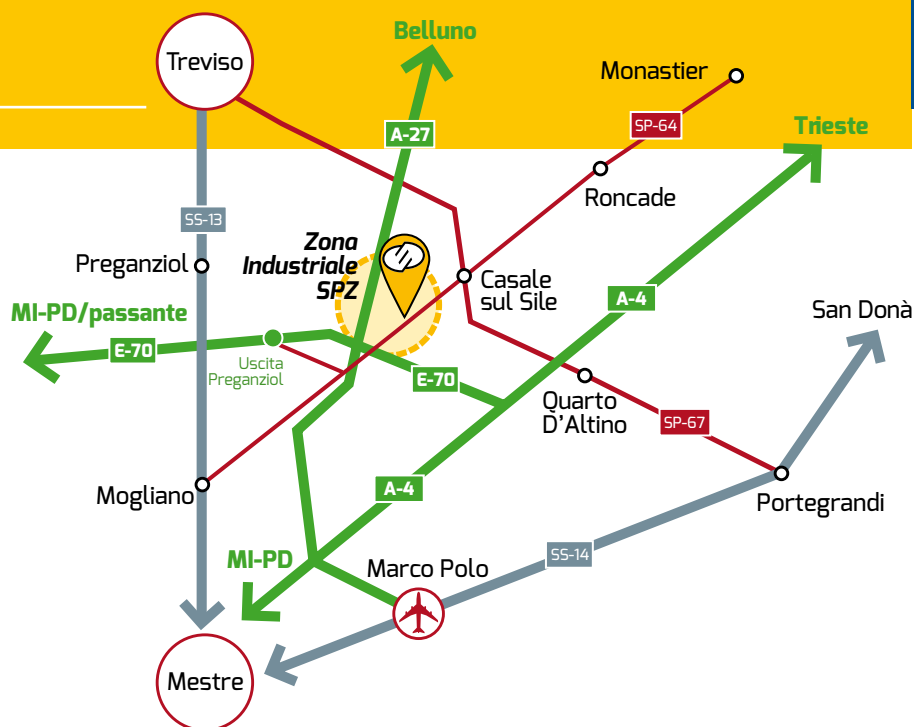
Con il cambio sede cambiano anche i recapiti telefonici e fax

**Nuovo numero tel 041 45745
Nuovo numero fax 041 5970849**

L'attuale sede di Frescada, infatti, in seguito agli sviluppi registrati nel tempo dalle nostre attività di stoccaggio e di spedizione unitamente alla crescita del numero di persone impiegate in COLFERT, è risultata sempre meno idonea e funzionale rispetto al servizio che ci siamo sempre proposti di offrire ai nostri clienti.

La scelta della nuova sede di Mogliano Veneto ci permetterà di soddisfare le esigenze sempre più ampie di prodotti e servizi grazie a:

- una superficie di 4000 mq di magazzino posti su unico livello, che permetterà il carico e lo scarico rapido delle merci ed il loro stoccaggio in un ambiente attrezzato per una gestione efficiente ed organizzata, eliminando sprechi di tempo ed inefficienze dovute al reperimento di prodotti in succursali separate; entro quest'area verrà allestita anche la moderna officina per l'assemblaggio delle porte automatiche e di tutti i prodotti finiti su misura a marchio COLFERT.
- Un'area di vendita ed una showroom dedicata ai prodotti finiti di oltre 600 mq, dove i clienti potranno toccare con mano i prodotti esposti a vista sotto la guida esperta degli addetti alla vendita.
- 1000 mq dedicati agli uffici, alle aree



di ricevimento degli interlocutori ed alla formazione: un ampliamento che garantirà una migliore dislocazione delle aree operative e che prevede la presenza di un'ampia aula che potrà ospitare i corsi del Laboratorio COLFERT con circa 80 posti a sedere.

La nuova sede coniuga la migliore distribuzione degli spazi operativi, con un'area di vendita che permette l'esposizione di tutti i prodotti e la gestione degli ordini in modo semplice, riducendo le attese per i clienti al banco: tutti elementi che consentiranno di migliorare lo svolgimento delle attività ed elevare la qualità del servizio offerto alla clientela e - anche attraverso il forte impegno profuso nell'innovazione della infrastruttura tecnologica - di migliorare ed ampliare i nostri servizi di consulenza e di vendita per garantire il massimo supporto alle Vostre esigenze.

Questo nostro impegno richiederà un necessario congruo periodo di chiusura al pubblico, che abbiamo scelto di far coincidere con le imminenti Festività di fine Anno con l'obiettivo di non gravare eccessivamente sul servizio al pubblico.

Vi informiamo, pertanto, che venerdì **19 Dicembre p.v.** sarà l'ultimo giorno di apertura al pubblico dell'attuale

sede di Frescada di Preganziol e che le consegne Express saranno riattivate il **12 gennaio 2015** presso la nuova Sede di Mogliano Veneto.

Contestualmente, dal **20 dicembre incluso sino al giorno 6 gennaio 2015** - a causa del trasferimento delle linee telefoniche, della connettività e dei sistemi informatici - cesseranno temporaneamente di essere attivi sia il caricamento ordini attraverso il portale Extranet sia dalla App di COLFERT, mentre le funzionalità del nostro e-commerce shop.colfert.com saranno sospese a partire dal 12 dicembre per riprendere il 12 gennaio 2015. Parallelamente, tutti i siti web legati al mondo COLFERT saranno trasferiti e riattivati progressivamente entro la fine del 2014.

La data di apertura del nostro nuovo negozio Vi sarà invece confermata all'inizio del 2015 con una comunicazione dedicata: i nostri sforzi saranno comunque rivolti nell'allestire l'area di vendita nel modo più completo ed idoneo ad accogliere una clientela professionale ed offrire l'opportunità di toccare con mano i prodotti del nostro punto vendita e visitare la showroom correlata entro il 12 gennaio.

**Ancora poche settimane:
Vi aspettiamo nella nostra nuova sede di Mogliano Veneto!**



MIGLIORARE I PROCESSI E CREARE VALORE

Lean thinking per il cambiamento organizzativo



- 1 Value**
Ripensare il Valore dal punto di vista del Cliente
- 2 Value Stream**
Identificare il flusso del Valore ed eliminare gli sprechi
- 3 Flow**
Far scorrere il flusso
- 4 Pull**
Il Cliente tira il flusso del valore
- 5 Perfection**
Migliorare continuamente

I 5 PRINCIPI LEAN

“Otteniamo risultati eccellenti da persone normali, che gestiscono processi eccellenti. I nostri concorrenti spesso ottengono risultati mediocri da persone eccellenti che gestiscono processi sbagliati” (Mr. Cho, vice presidente Toyota)

Da qualche mese COLFERT ha iniziato un percorso di miglioramento organizzativo basato sulla filosofia Lean Thinking guidato da GMA Consulting, società di consulenza che collabora con le primarie aziende del Nord Est.

Si tratta di un progetto nato dall'esigenza della Proprietà di consolidare la capacità di guardare avanti e anticipare i tempi per offrire al cliente valore, competenza e competitività in un mercato in continuo cambiamento.

COLFERT è da sempre un'azienda concreta e innovativa nel modo di porsi verso il cliente e ha raggiunto nel tempo una posizione solida, riuscendo ad attraversare anni economicamente difficili. Oggi, però l'azienda ha capito che queste importanti capacità necessitano di essere supportate da un'organizzazione flessibile e in grado di rispondere alle sfide del mercato, per essere efficienti e focalizzati nel capire e creare il valore atteso dai Clienti.

Lean Thinking:

è il Cliente che definisce il Valore

I principi su cui si basa il Lean Thinking sono semplici: il punto di partenza è l'identificazione degli sprechi per poi eliminarli e produrre di più con un minor consumo di risorse. Facile? No, non è facile, ma è la strada che porta al successo.

L'obiettivo primario del Lean Thinking è la massimizzazione del valore per il cliente, e la contemporanea riduzione delle risorse necessarie a generarlo. Come insegnano Womack e Jones, padri americani del pensiero snello, il Lean Thinking si basa su 5 principi fondamentali:

- VALUE: consiste nel ripensare il VALORE dal punto di vista del Cliente, identificando le attività che hanno valore da quelle inutili
- VALUE STREAM: consiste nel MAP-

PARE il FLUSSO del Valore individuando gli sprechi a cui dare la caccia

- FLOW: significa fare in modo che il flusso del valore si svolga senza interruzioni
- PULL: far sì che sia il cliente a tirare la produzione
- PERFECTION: significa ricercare la perfezione.

Processi migliori, risultati eccellenti

Convinti della necessità di un progetto Lean il progetto di miglioramento in COLFERT è iniziato dai processi collegati al flusso dell'ordine cliente, coinvolgendo fin da subito i team e le funzioni aziendali più vicine alla creazione di valore per il cliente finale e ponendo la massima attenzione anche al miglioramento degli aspetti di leadership, comportamento organizzativo e capacità di ascolto, competenze trasversali che integrano il miglioramento dell'efficienza con quello del comportamento delle persone. A supporto del progetto tutto il personale dell'azienda è stato formato sui principi della filosofia Lean, mentre i Team di lavoro multidisciplinari, coinvolti da settembre nella fase di cambiamento organizzativo, hanno già iniziato a sperimentare l'applicazione del modello per Value Stream di Prodotto che assieme è stato progettato con l'obiettivo di:

- migliorare il servizio al cliente grazie alla formazione di persone su determinate famiglie di prodotto: LEGNO-PVC, ALLUMINIO-FERRO, PRODOTTO FINITO, UTENSILERIA E COMPLEMENTI
- migliorare le performance aziendali concentrandosi su determinate famiglie di prodotto;
- lavorare a flusso riducendo le attività che non generano valore aggiunto;
- ridurre le informazioni ridondanti e

la quantità di informazioni cartacee;

- creare ambienti orientati al lavoro di squadra, dove gli obiettivi e i valori non sono individuali ma di team.

Migliorare la soddisfazione del Cliente esterno/interno aumentando anche la competenza delle persone e la fluidità delle risposte attraverso la creazione di gruppi di lavoro per categoria cliente e settore merceologico, sono obiettivi importanti di un progetto che richiede molto impegno da parte di tutta l'organizzazione.

Spazi fisici a supporto dell'organizzazione snella

Il progetto Lean in COLFERT non si ferma solo ai processi ma si concentra anche sulla progettazione del lay-out di magazzino e del servizio al banco della nuova sede di Mogliano, ripensando ai flussi di lavoro e dei materiali in sintonia con l'organizzazione per Value Stream di Prodotto. La nuova sede è stata pensata non per stupire, ma per svolgere al meglio il lavoro dei Team, velocizzare le procedure di picking, agevolare la comunicazione tra uffici e magazzino e per ridurre al minimo i tempi di attesa del cliente. Il trasferimento, previsto per la fine dell'anno, non rappresenta il traguardo del progetto bensì l'inizio di un nuovo percorso di miglioramento che permetterà a COLFERT di perseguire al meglio la sua mission: creare soluzioni eccellenti - ascolto, progetto, risolve.

“Leggere il proprio mutevole contesto e migliorare continuamente in relazione ad esso ponendo al centro le Persone non è una moda o un insieme di tecniche. È essere Lean e non fare Lean”.

Marco Alessi, Amministratore Delegato GMA Consulting.

VARIABILE
SPREAD
2%!

FISSO
4%!

Il tuo mutuo al tasso che vuoi Le nuove offerte CMB per i giovani

Le nuove offerte di mutuo CMB, per acquistare o ristrutturare la tua prima casa, fino al 30 aprile 2015 con CentroMarca Banca puoi scegliere di accedere a finanziamenti a **tasso variabile spread 2%**, oppure a **tasso fisso 4%**, a partire dal **60% del valore dell'immobile** (come da valore di preliminare e/o di perizia interna) in base alle tue esigenze di finanziamento.

La durata massima del tuo mutuo sarà di **25 anni**. Ti aspettiamo in filiale!



LEAN ORGANIZATION LA PERSONA AL CENTRO DEL CAMBIAMENTO

Il modello Lean Organization è un sistema organizzativo che permette di eliminare gli sprechi, ridurre i costi aziendali e simultaneamente aumentare tutte le prestazioni.

Un'azienda che applica questa filosofia ha metodi efficaci per affrontare i periodi di crisi perché il sistema Lean modella l'organizzazione in modo che possa rispondere alle variazioni dei mercati con velocità e flessibilità.

Il Lean Thinking è un sistema gestionale produttivo che rende l'azienda eccellente e che pone il cliente sempre al centro dell'attenzione.

Il passaggio da un sistema di organizzazione tradizionale ad un sistema di organizzazione Lean dev'essere condiviso da tutto il personale, sponsorizzato dalla Direzione ed applicato in primo luogo dalle persone operative, perché solo così si vincono le resistenze al cambiamento e il nuovo sistema viene metabolizzato.

Questo richiede la capacità di coinvolgere profondamente le persone, motivarle, metterle davvero al centro del processo di trasformazione aziendale in modo da garantire la piena sostenibilità di questo cambiamento in azienda.

I collaboratori sono gli artefici dei processi aziendali e attraverso l'approccio Lean si ottengono processi perfetti che generano persone perfette.

Operare secondo i principi del pensiero snello significa rispettare ed applicare i seguenti valori:

- Rispetto per la persona e disponibilità ad ascoltare ed imparare dagli altri. (incoraggia la partecipazione, sblocca l'eccellenza ed il potenziale creativo delle persone);
- Osservazione diretta e coinvolgimento del management nel "problem solving" a livello operativo;
- Esercizio della leadership basato non



sul principio di autorità ma su quello della responsabilità (l'errore viene visto come possibilità di apprendimento);

- Concezione della leadership come processo di apprendimento in cui il leader è un maestro che insegna utilizzando il modello socratico (cioè offrendo domande, non risposte);
- L'idea che decisioni, azioni ed apprendimento non possono che basarsi sull'esperienza diretta e sull'esercizio critico;
- Entusiasmo per il lavoro in team finalizzato al miglioramento continuo;
- Modestia e umiltà (la possibilità che potremmo essere in errore e che abbiamo ancora molto da imparare. Ciò che abbiamo fatto lo avremmo potuto fare meglio).

Si tratta di passare da una Leadership basata sul comando e controllo (ti dico cosa fare) ad una leadership basata sulla RESPONSABILITÀ (ti guido con domande). Da manager "controllore" a manager "coach".

Nella cultura tradizionale della rivalità, del conflitto il sapere è potere e viene gelosamente custodito e in questo contesto vince il singolo.

Nella cultura del sistema di Lean Organization dell'accordo, dell'armonia il sapere è diffuso e vince la squadra.

La metodologia Lean si basa sul mettere la persona al centro dell'organizzazione per massimizzare la soddisfazione dei clienti utilizzando meno risorse possibili. La cooperazione tra le persone è positiva e organizzata a flusso con la condivisione degli obiettivi.

A capo di ogni flusso di lavoro ci sono dei Team Leader che sanno ottenere il meglio dai propri collaboratori in modo da trasformare le risorse umane in un vero capitale prezioso.

Il successo dell'organizzazione non è basato sulla presenza di eccellenti solisti, ma sul contributo dell'intera squadra dove le persone devono supportarsi l'una con l'altra e sono motivate a raggiungere l'obiettivo: la soddisfazione del cliente.

In conclusione lavorare secondo il sistema di Lean Organization significa vedere tutte le risorse umane dell'Azienda remare sincronizzate verso gli scopi ed i risultati prefissati coordinate da un capovoga che sa dare il ritmo e le indicazioni giuste.

Ingressi automatici COLFERT APRITE LE PORTE AD UN SERVIZIO SU MISURA



COLFERT offre al serramentista competenza, professionalità ed esperienza nel campo delle automazioni per infissi di ogni genere, attraverso personale interno che proviene dal mondo del serramento e preparato perciò ad affrontare le più svariate esigenze di progettazione e le situazioni di installazione.



Un servizio a 360°, in grado di supportare il cliente nella scelta dei prodotti idonei alle proprie necessità, dalla semplice fornitura dell'automazione fino ad arrivare alla fornitura e posa in opera di porte automatiche complete, con profili dedicati, che si integrano al contesto che il serramentista offre al proprio cliente finale.

La leggerezza dei profili sottili, la trasparenza delle ante tuttovetro, la sicurezza di sistemi ridondanti o a sfondamento integrale, la progettazione di sistemi completi: sono solo alcuni dei vantaggi da offrire al proprio committente, insieme alla garanzia di un servizio di qualità ed a tempistiche rapide nella consegna.

Sistema ad ante "tuttovetro"

La leggerezza della struttura con le due pinze di sostegno anta permette un'estetica pulita e trasparente, ideale per negozi ed attività commerciali di design.



Trave 2D ridondante DORMA

Con doppia centralina, garantisce l'immediata apertura delle ante in caso di anomalie elettriche.




L'alternativa a sfondamento integrale

È il sistema più diffuso per garantire sicurezza delle aperture in caso di situazioni di emergenza.



Sistemi completi: bussole di ingresso





BAU 2015

Venite a trovarci a Monaco!

DORMA vanta una lunga ed impressionante serie di innovazioni di prodotto. Ora è il momento di aggiungere un altro capitolo a questa storia di successo.

In questa edizione del BAU, sotto lo slogan "ACCESSO INNOVATION", DORMA presenterà sei nuovi prodotti tra cui un prototipo funzionante della soluzione per porte girevoli esposta nella precedente edizione.

Altre innovazioni riguardano una gamma completamente nuova di accessori per vetro; un ulteriore sviluppo del sistema AGILE 150, con funzionalità aggiuntive che ne migliorano la facilità d'utilizzo; due pareti vetrate scorrevoli (HSW) che offrono, tra le altre cose, installazione semplificata e maggior sicurezza; ed infine una porta a soffietto automatica che unisce la massima larghezza di passaggio a caratteristiche di isolamento termico, utilizzabile anche su vie di fuga.

Design accattivante, qualità eccezionale, tecnologia avanzata, operatività facilitata e una semplice installazione, sono i denominatori comuni che legano i nuovi prodotti, ognuno dei quali riflette i valori del marchio DORMA.

Dove trovarci

Padiglione B1, Stand 319

Indirizzo

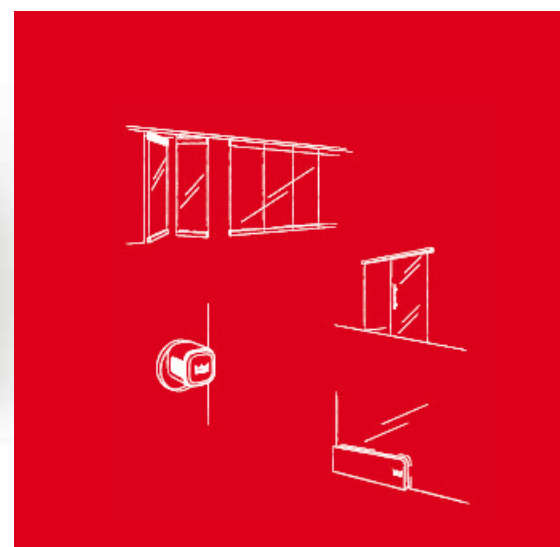
Fiera di Monaco
Messegelände
D-81823 Monaco

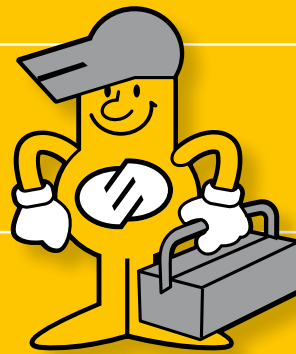
Orari

19-24 Gennaio 2015
Lun - Ven: 9.30 - 18.00
Sab: 9.30 - 17.00

**Registratevi sul nostro sito
per ottenere il vostro ingresso
gratuito.**

www.dorma.it





ENTRIAMO NEL VIVO DELLE ANALISI IN OPERA

In queste settimane LegnoLegno sta effettuando diverse prove in cantiere inerenti il Progetto Posa Eccellente; questa attività terminerà verso la fine dell'anno come previsto da progetto.

I dati che stanno emergendo sono di forte interesse e molti di essi sono completamente nuovi e non presenti ad oggi sul mercato: la differenza delle casistiche analizzate e la possibilità di verificare serramenti e giunti di installazione prima e dopo la sostituzione rappresenta una banca dati preziosissima.

I dati raccolti verranno elaborati ed inseriti all'interno del manuale tecnico che verrà realizzato nel corso del 2015 e presentato a conclusione del progetto; insieme ai dati raccolti in opera e ai diversi articoli di elaborazione degli stessi con punti di forza e criticità dei sistemi analizzati, saranno presenti nel manuale le schede tecniche di tutte le aziende che hanno partecipato al progetto. Il progetto verrà poi presentato nell'edi-

zione 2015 di COLFERTexpo: durante l'evento vi saranno convegni indirizzati ad architetti e progettisti (con l'acquisizione di crediti formativi) e serramentisti.

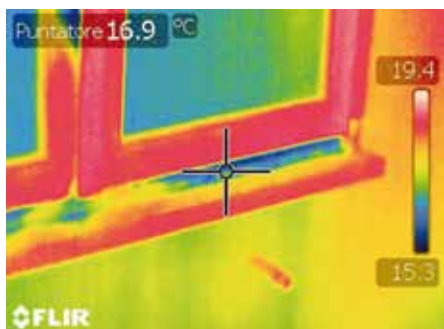
LegnoLegno e COLFERT in questo momento stanno progettando una nuova versione del Progetto Posa Eccellente che possa dare continuità al lavoro effettuato fino ad oggi e coinvolgere un nuovo gruppo di aziende; il nuovo progetto verrà presentato alle aziende nel corso del 2015 con incontri specifici ed all'interno di OpenDay di LegnoLegno e vedrà il suo inizio a fine 2015.

Riportiamo di seguito due brevi interviste realizzate con aziende che hanno appena effettuato prove in opera in cantieri da loro seguiti:

Finestra da sostituire. Giunto tra serramento e controtelaio. Immagine con utilizzo termocamera con P 50 Pa



Didascalia: Termografia effettuata su una finestra da sostituire



Come valuta l'esperienza avuta in cantiere e i risultati ottenuti durante i test in opera?

I test sono stati molto accurati e ci hanno permesso di evidenziare pienamente la differenza tra vecchio e nuovo.

La prova in cantiere è stato utile per valutare insieme al personale preposto alla posa i difetti riscontrati.

In che modo i dati di cui è adesso in possesso possono aiutarla commercialmente nella vendita?

Fin dall'inizio abbiamo aderito con lo specifico obiettivo di avere un'arma commerciale in più, quella fornita da un progetto innovativo in grado di quantificare con sicurezza i risultati ottenibili, cosa che i nostri concorrenti non possono vantare.

Si, si tratta di strumenti di semplice utilizzo che riescono a coinvolgere la clientela e a dare un approccio sicuramente diverso alla vendita.

Consiglierebbe questo nuovo progetto anche a suoi colleghi? Se sì perché?

Si, si tratta di un progetto completo ed innovativo a 360°, dalla fase di formazione e sviluppo a quello dei test in cantiere. Attendiamo ora la fase conclusiva con la presentazione a progettisti ed architetti.

Partecipare a questo progetto ci ha aiutato a rivedere e a migliorare le nostre tecniche di montaggio dei serramenti, dando ulteriore impulso alla nostra filosofia aziendale che è quella di studiare il serramento con il cliente in ogni sua fase.

*Roberto Bedendo; Alberto Berna; Mario Berto; Cristiano Bet; Alessa
taro; Corrado Cacace; Elena Camarin; Alberto Camerini; Roberto C
Andrea Fadel; Fabio Feltrin; Renato Galli; Stefano Gobbo; Susanne
to; Ornella Nicoletto; Giorgio Nuvolari; Mario Piazza; Enrico Pioves
Mauro Toffoletto; Stefano Tosatto; Vanessa Tronchin; Tommaso Van
Enrico Zanatta; Giovanni Zanatta; Francesco Zancanaro; Claudio Z*



Buon Natale e

Andro Biscaro; Alessio Bonacina; Mirco Bonazza; Claudio Borghese; Viviano Borghese; Andrea Borsato; Federico Botanella; Andrea Chiavini; Stefano Collet; Alessandro Cordano; Enrico De Cassan; Nicola Facchinato; Silvio Facciotti; E Kurzen; Giancarlo Lubiato; Cristian Lucchese; Gianni Marcato; Massimo Morello; Enrico Moretto; Nicola Moretman; Elena Pozzobon; Loris Prete; Michele Seganfredo; Mauro Sinicco; Daniele Sisti; Moreno Socci; Viviana Surian; ia; Claudio Vendrame; Matteo Vianello; Diego Violo; Mattia Violo; Ardian Voci; Ernesto Volpato; Simone Volpato; Zanin; Luca Zara; Alex Zuccarello; Daniele Zugno; Daniele Zanato; Fernanda Zanato; Luigi Zanato; Mirco Zanato



Belice anno nuovo

*Se da una parte
il requisito della
trasmissione termica
continua ad essere
elemento trainante nel
mercato dei serramenti
anche grazie alla proroga
delle detrazioni fiscali,
vi è un'altra prestazione
che sta acquisendo
sempre maggiore
rilevanza: il requisito
anti-effrazione.*

La resistenza all'effrazione di fatto non è collegata a nessun obbligo normativo vigente, ma vede la propria rilevanza crescere significativamente proprio in funzione dei bisogni e delle necessità che va ad assolvere.

Secondo una ricerca pubblicata dal centro studi "Transcrime" delle Università di Milano e di Trento, ogni due minuti in Italia viene svaligiata una casa: 238.000 furti in abitazione denunciati nel 2012, con un aumento del 114% rispetto al 2004 (tratto da "L'Espresso" - 13/03/2014).

La preoccupazione per la criminalità rende l'anti-effrazione una prestazione sempre più richiesta non solo sui portoncini d'ingresso e/o porte blindate ma su tutta la struttura perimetrale dell'abitazione e quindi anche finestre e porte finestre. Chiariamo subito una cosa: la definizione di prestazioni di anti-effrazione non rende il prodotto "immune" da aperture; molto semplicemente rileva oggettivamente la capacità di "resistere" per un tempo maggiore ad un attacco al fine di disincentivare il tentativo di intrusione. L'obiettivo principale non è e non può essere la garanzia assoluta e totale di resistere a tentativi violenti di intrusione.

CHE PREZZO HA LA SICUREZZA ?



Non ha valore quindi la definizione di prodotti "blindati" o di sicurezza senza che ne venga specificata la prestazione antieffrazione secondo le classi previste dalle norme di riferimento per i serramenti (UNI EN 1627:2011, UNI EN 1628:2011, UNI EN 1629:2011, UNI EN 1630:2011). Le sollecitazioni inferte al prodotto variano in funzione della classe di re-

Ad esempio prendendo i prodotti che rientrano nel gruppo 1, le sollecitazioni da infliggere al prodotto sono le medesime per un serramento in legno ed un portoncino blindato che intendono raggiungere la classe 3.

B) La classe di resistenza che si intende verificare viene stabilita dal produttore prima dell'effettuazione delle



sistenza all'effrazione (RC) che si intende verificare. **Attenzione a non confondere la classe dichiarata sulla sola ferramenta da quella complessiva del serramento.**

Le possibili classi di acquisizione sono 6, dove la classe 6 è la più performante mentre la classe 1 è la prima classe ottenibile.

Due elementi risultano fondamentali per l'esecuzione dei test antieffrazione:

A) I prodotti sono suddivisi in 4 gruppi:

Gruppo 1: Assimilabile a prodotti come porte e finestre con apertura a battente, ribalta, a bilico, ecc

Gruppo 2: Assimilabile a prodotti con apertura scorrevole

Gruppo 3: Assimilabile a prodotti come gli avvolgibili

Gruppo 4: Assimilabile a inferriate
Per ogni gruppo sono previste procedure di verifica che possono differirsi per modalità e operatività: a parità di "gruppo", i test vengono però eseguiti nel medesimo modo.

prove, quindi successivamente si testa il campione secondo quanto previsto per la classe richiesta.

L'eventuale non conformità del prodotto alla classe stabilita non porta ad un declassamento (volevo la classe 3, non ci arrivo e quindi ottengo la 2) ma consegue una non conformità del prodotto (volevo la classe 3, non ci arrivo, il prodotto è KO).

COME SI ESEGUONO I TEST

Carico statico

La prova di carico statico viene eseguita individuando sul serramento i punti più deboli e caricando tali punti con forze definite in funzione della classe da verificare.

I punti di carico sono: angoli del pannello, punti in prossimità degli angoli del telaio, punti di chiusura; per la definizione della conformità, la deformazione dei singoli punti caricati deve rientrare nei limiti previsti dalle norme.

Carico dinamico

La verifica al carico dinamico è un test da eseguire solo per prodotti la cui classificazione richiesta è la 1, la 2 o la 3. Dalla classe 4 in poi, la prova al carico dinamico non viene più richiesta. La prova prevede l'impatto di un pendolo del peso di 50 Kg in corrispondenza dei punti indicati sul campione e definibili genericamente come il centro del pannello e gli angoli del telaio.

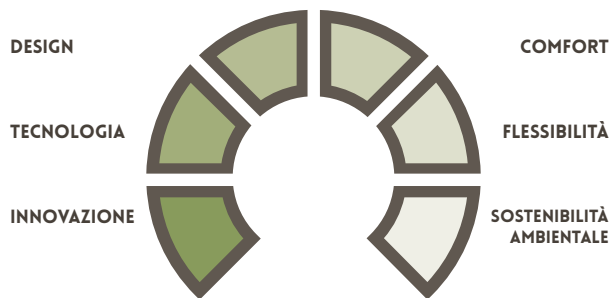
Attacco manuale

L'attacco manuale è il tentativo di intrusione da parte dell'operatore, con l'utilizzo di attrezzi e per la durata prevista dalla classe stabilita. A seconda della classe scelta variano gli attrezzi utilizzati durante il test ed il tempo previsto per ogni attacco. Nella prova di attacco manuale, si necessita di due campioni identici in quanto, su un primo campione viene eseguita la prova manuale "preliminare" e sul secondo la prova manuale "principale".

Aperti alla Sicurezza

DESIGN COLLECTION / PLANK

Design Giuseppe Bavuso



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

Plank nasce dall'interpretazione pura del designer e custodisce al proprio interno il cuore della sicurezza **Bauxt**: concepita e disegnata da Giuseppe Bavuso, **Plank** si stacca dalla parete e diventa pura forma donando alla blindata una nuova presenza scenica da assoluta protagonista. **Aperti a nuove dimensioni della bellezza.**

baupt.com

BAUXT[®]

CLASSIFICAZIONE

La classificazione finale che il prodotto ottiene per l'antiefrazione è conseguibile quindi solo se si risulta conformi a tutti e tre i test (statica, dinamica e manuale).

Forse non a tutti è nota la selettività della norma antiefrazione e la "difficoltà" nel superare tale test; di seguito alcune note sui test effettuati negli ultimi anni dal Laboratorio LegnoLegno:

- Elevata percentuale di non conformità, a causa della criticità e della severità del test
- Una distribuzione tra le classi testate ed ottenute che si "sbilancia" sulle classi 3 e 4
- Negli anni passati, la classe più richiesta e verificata è stata di gran lunga la classe 2
- L'aumento del livello di classe di resistenza testata che è dovuto prin-

cipalmente a 3 fattori:
a) verifica di molteplici portoncini blindati che rispetto ai serramenti in genere garantiscono prestazioni più elevate.

b) variazione delle richieste del mercato più attento alla sicurezza

c) capacità dei produttori (di serramenti e blindati) di riuscire a progettare sistemi le cui prestazioni di sicurezza siano sempre più elevate.

Attenzione: specificare, garantire o anche solo proporre prodotti antiefrazione senza che questi siano stati realmente testati ed abbiano oggettivamente superato i test richiesti risulta "pericoloso" nonché non corretto. L'unico modo per determinare la resistenza di un prodotto all'effrazione è l'effettuazione (ed il superamento) dei test.

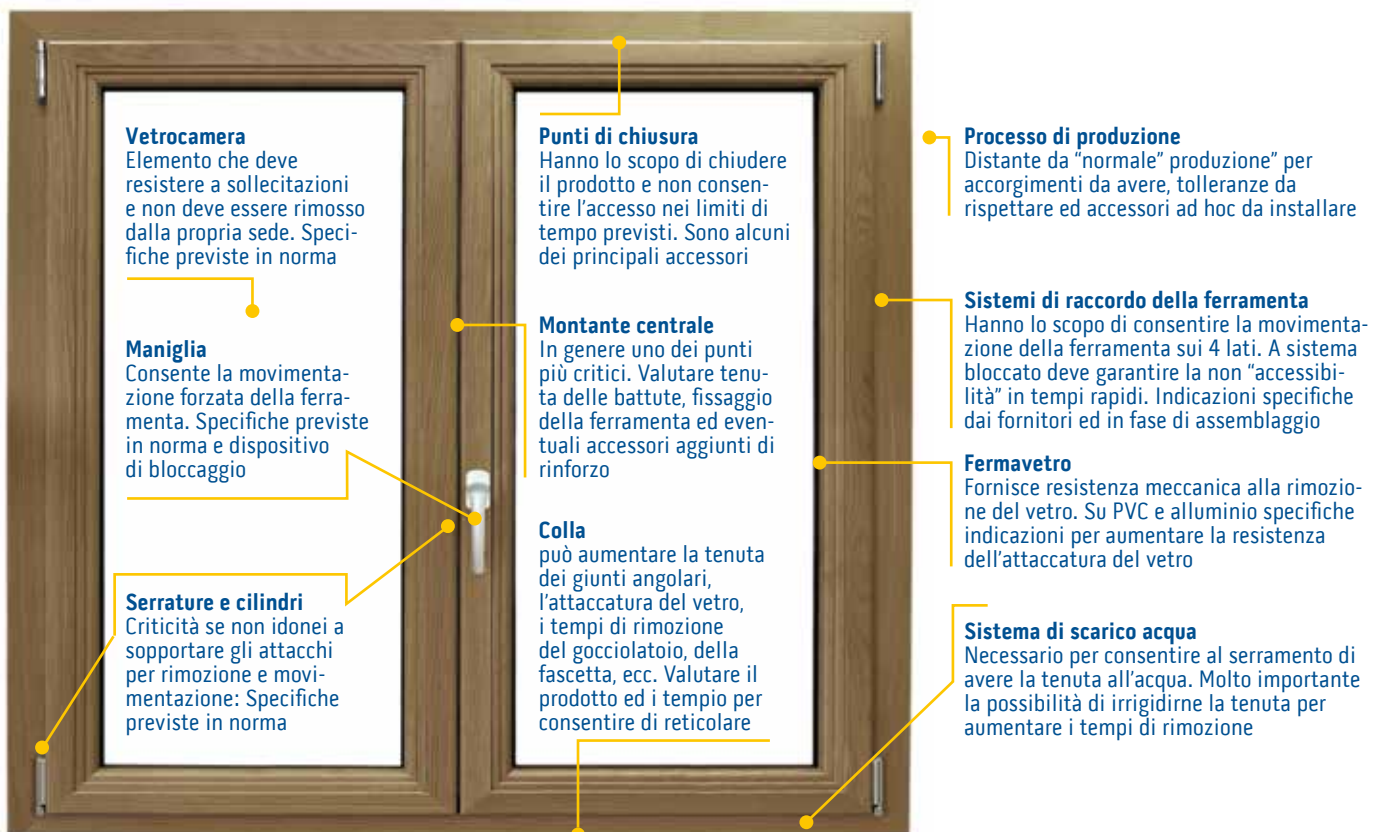
Non di rado la verifica in laboratorio di serramenti "pubblicizzati" come



L'unico modo per determinare la resistenza di un prodotto all'effrazione è l'effettuazione e il superamento dei test.

antiefrazione prima che questi siano stati realmente testati, risulta invece non conforme.

Volendo raggruppare le principali attenzioni, componenti ed accessori da gestire per l'effettuazione dei test è possibile realizzare lo schema sottostante. Naturalmente questo è relativo ad un serramento a due ante; differente è la gestione per porte blindate, portoncini di ingresso, sistemi oscuranti blindati, ecc.





mario@studioparonetto.com

In questi ultimi anni sentiamo spesso chiamare in causa il termine valori a supporto sia delle scelte dei singoli individui quanto quelle delle organizzazioni.

Purtroppo però di fronte a tanta attenzione ancora troppo poco è stato fatto per comprendere realmente il “valore dei valori”.

IL VALORE DEI VALORI

Oggi forse di fronte alle mille incertezze che ci circondano e nella necessità di dare un senso al proprio agire, i singoli, come le organizzazioni, iniziano a domandarsi cosa li possa aiutare nel trovare il bandolo di questa ingarbugliata matassa. I valori sono gli ideali in cui crediamo e le fondamenta della nostra vita e delle scelte che quotidianamente

compriamo. Su di essi basiamo la nostra esistenza, impostiamo le priorità e prendiamo le decisioni, lasciando che riflettano nell'ambiente circostante una parte di noi.

Per un'organizzazione un "valore" è qualcosa in cui credono le sue componenti, in primis la direzione, una filosofia che risulta essere davvero importante per chiunque lavori lì dentro, un'organizzazione durevole di credenze e di atteggiamenti su cosa è opportuno perseguire nella vita. Corrispondono a un sistema di bisogni, desideri e scopi, che va a costituire quell'insieme di criteri che guida il comportamento delle persone orientandole, supportandole e sostenendole.

Tutte le aziende hanno dei valori, che ne siano coscienti o meno e questi costituiscono le basi della sua strategia, della riuscita del suo business, della presa di posizione nei confronti della realtà e della responsabilità che si assume nei confronti dei suoi stakeholder (portatori d'interesse).

Tra i valori maggiormente condivisi troviamo: la trasparenza, l'equità, la professionalità, il rispetto, la fiducia, il miglioramento continuo, la soddisfazione del cliente, la crescita dei collaboratori, l'innovazione la responsabilità, l'onestà, la correttezza, l'integrità e la creatività.

In un'azienda gli ideali sono estrema-



I valori di COLFERT

mente importanti perchè hanno la potenzialità di rafforzare il livello di integrazione degli individui che ne fanno parte e di stabilire un rapporto di fiducia con l'ambiente esterno. Ogni società ha una propria cultura e un proprio sistema di valori che costituiscono i caratteri della sua identità. Scendendo più nello specifico i valori aiutano l'organizzazione a: avere dei punti di riferimento interni in un'epoca di mutamenti radicali e sempre più rapidi; aumentare il livello di coesione necessario per realizzare gli obiettivi; collegare gli obiettivi di crescita professionale dell'individuo a quelli dell'azienda; creare un circolo virtuoso interno in cui la valorizzazione del singolo e la sua evoluzione personale portano alla crescita dell'azienda nella misura in cui ci si sente in sintonia con essa e con i suoi valori; avere un'immagine pubblica positiva.

Desidero concludere con un dato che deve far riflettere. Una ricerca Shell sulla vita media delle aziende americane, ha evidenziato una media di 22 anni che si contrappone in maniera stridente con i 50 e più anni delle aziende che hanno reso pubblici i propri fini e valori e che vanno oltre il mero profitto. L'assunzione del ruolo sociale dell'impresa, oggi più che mai, si presenta quindi come una condizione fondamentale per la competitività, la produttività e la sopravvivenza dell'azienda stessa.

SODDISFAZIONE

dei collaboratori, dei clienti e dei fornitori. Realizziamo le condizioni per cui ognuno possa perseguire i propri desideri tenendo ben presente quelli degli altri.

QUALITÀ

nell'organizzazione, nel servizio e nel prodotto. Perseguiamo il miglioramento dell'organizzazione nel rispetto dell'uomo e del mercato. Garantiamo il servizio più adatto a soddisfare le esigenze dei clienti. Garantiamo la ricerca di prodotti innovativi da proporre al mercato.

PERSONA

il rispetto di ogni individuo è elemento fondante di tutti i rapporti. Vediamo l'azienda come un luogo dove ognuno possa esprimere le proprie qualità personali.

CRESCITA

ogni azione è finalizzata a facilitare il normale processo di sviluppo delle persone e della azienda. Aumentiamo continuamente le nostre competenze e capacità per essere sempre propositivi verso il mercato.

TRASPARENZA

Attraverso l'atto di condividere cerchiamo la chiarezza in tutte le sue espressioni, per dare e ottenere una visione completa delle azioni e dei loro effetti.



Centrosped Europa

Il serramento che arreda e valorizza la tua casa



www.centrospedeuropa.com



L'anno 1991 teneva a battesimo la nascita della società Centrosped Europa. Sono trascorsi 20 anni e tutti o quasi tutti dedicati alla **progettazione e alla produzione di profili in alluminio** per migliorare le prestazioni dei serramenti. Nell'ultimo decennio l'azienda ha registrato un successo crescente per le scelte mirate e proiettate alla qualità e meno alla quantità grazie alla vasta gamma dei gocciolatoi con fissaggio tramite clips, alle soglie a taglio termino per portefinestre e alle soglie per alzanti scorrevoli, apprezzate in Italia e in Europa.

L'anno 2009 ha stimolato l'investimento per il progetto legno / alluminio "System progress, un solo modo per vestire il serramento di legno". Le novità degli ultimi giorni sono i profili per la finestra con vetro strutturale. Questa è la storia di una giovane azienda in crescita.



Centrosped Europa srl - Via E. Mattei, 10/12/14 - Z.I. PIP Girola 63023 Fermo
Tel +39 0734 628760 - Fax 0734 608589



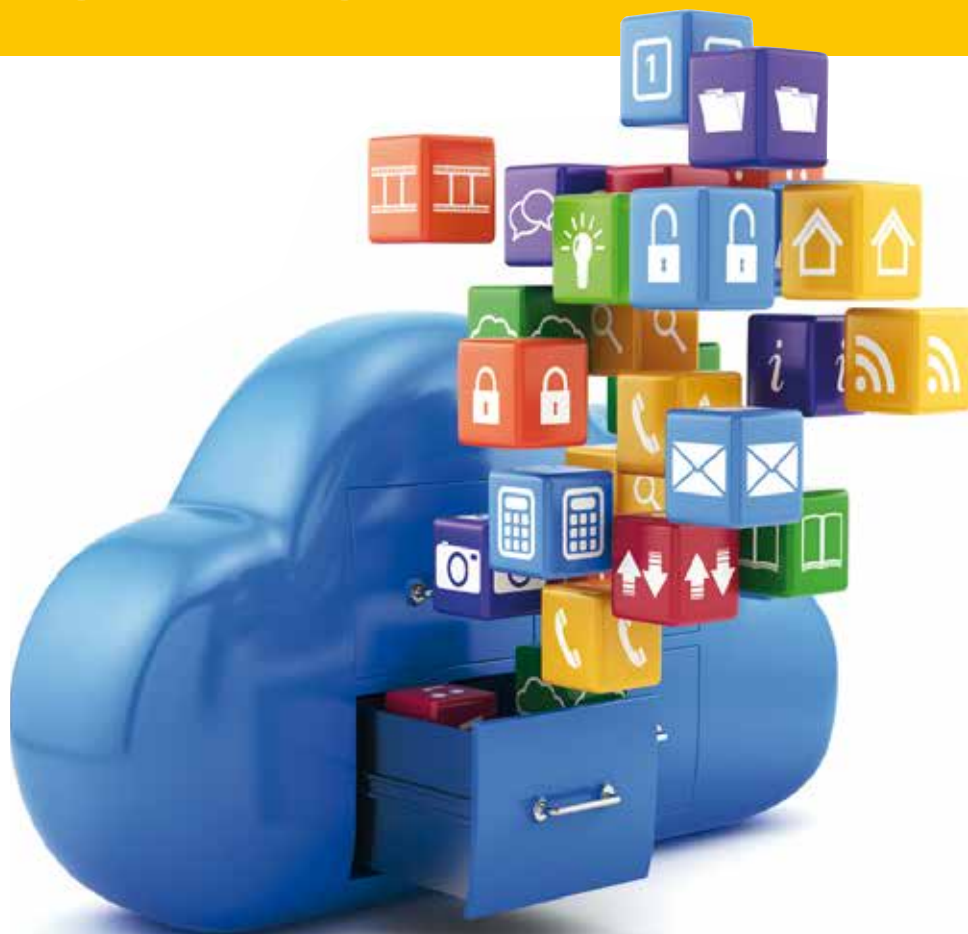
COS'È IL CLOUD COMPUTING?

In informatica con il termine inglese cloud computing (in italiano nuvola informatica) si indica un insieme di tecnologie che permettono, tipicamente sotto forma di un servizio offerto da un provider al cliente, di memorizzare/archiviare e/o elaborare dati (tramite CPU o software) grazie all'utilizzo di risorse hardware/software distribuite e virtualizzate in Rete in un'architettura tipica client-server.

I MODELLI DI SERVIZIO DEL CLOUD COMPUTING

I modelli dei servizi, che sono tre, indicano quali sono i servizi che un modello di Cloud computing deve erogare. Essi sono contraddistinti dalle seguenti sigle: **SaaS** (Software as a Service): in questo modello ad essere erogati come servizi sono i software. Office 365, che consente di usare online software come Word o Excel, è un modello di SaaS. Anche i vari servizi di posta elettronica Web, come Gmail o Outlook.com, sono esempi di servizi software erogati attraverso Cloud computing.

PaaS (Platform as a Service): ad essere erogati sono le infrastrutture necessarie che permettono di sviluppare, testare e distribuire un'applicazione. In questo modello vengono forniti alle imprese dei servizi in grado di eseguire applicazioni, salvare i dati in un database o in un archivio file, elaborare informazioni e così via. Windows Azure di Microsoft, con cui è possibile distribuire applicazioni scritte con la piattaforma .Net e altri linguaggi



di programmazione, o la Cloud Platform di Google sono un modello di PaaS.

IaaS (Infrastructure as a Service): in questo modello ad essere erogata è l'intera infrastruttura IT. Il cliente può acquistare, da un ambiente virtualizzato, potenza di calcolo, intere macchine, spazio, servizi di rete per poter erogare in autonomia i propri servizi o le proprie applicazioni.

VANTAGGI E SVANTAGGI DI QUESTO SERVIZIO

Vantaggi:

Abbattimento dei costi fissi iniziali:

risparmio per i non più necessari investimenti, iniziali e successivi, sul software e hardware (acquisto, configurazione, installazione, manutenzione e dismissione di hardware e software).

Maggiore flessibilità: la possibilità di un facile e tempestivo adeguamento delle condizioni contrattuali in funzione delle maggiori o minori esigenze.

Maggiore scalabilità: di fronte alla necessità di maggiori o minori risorse, il gestore può espandere o limitare con estrema flessibilità l'infrastruttura.

Accesso al cloud in mobilità: la connessione ai dati può avvenire da qualsiasi posto e in qualsiasi momento, an-

che attraverso smartphone, netbook, portatili o pc desktop.

Sicurezza del sistema: possibilità di mettere in atto un sistema di sicurezza volto a proteggere i dati e le reti con servizi sempre presidiati da backup.

Indipendenza dalle periferiche: trattandosi di programmi e dati online, non si è vincolati ad utilizzare particolari hardware o determinate configurazioni di reti ma è appena sufficiente qualsiasi dispositivo fisso o mobile capace di collegamento internet attraverso un browser qualsiasi.

Svantaggi:

Sicurezza informatica e privacy degli utenti: Utilizzare un servizio di cloud computing per memorizzare dati personali o sensibili, espone l'utente a potenziali problemi di violazione della privacy. I dati personali vengono me-

morizzati nelle Server Farms di aziende che spesso risiedono in uno stato diverso da quello dell'utente. Il cloud provider, in caso di comportamento scorretto o malevolo, potrebbe accedere ai dati personali per eseguire ricerche di mercato e profilazione degli utenti. Inoltre il collegamento wireless espone i dati ad un maggiore pericolo di attacco di pirateria informatica a causa della minore sicurezza offerta dalle reti senza fili.

Continuità del servizio offerto: Delegando a un servizio esterno la gestione dei dati e la loro elaborazione l'utente si trova fortemente limitato nel caso in cui i suddetti servizi non siano operativi (out of service). Un eventuale malfunzionamento inoltre colpirebbe un numero molto elevato di persone contemporaneamente dato che questi sono servizi condivisi. Anche se i migliori servizi di

cloud computing utilizzano architetture ridondate e personale qualificato al fine di evitare malfunzionamenti del sistema e ridurre la probabilità di guasti visibili dall'utente finale, non eliminano del tutto il problema. Bisogna anche considerare che tutto si basa sulla possibilità di avere una connessione Internet ad alta velocità sia in download che in upload e che anche nel caso di una interruzione della connessione dovuta al proprio Internet Service Provider/ISP si ha la completa paralisi delle attività.

Difficoltà di migrazione dei dati: nel caso di un eventuale cambio del gestore dei servizi cloud, non esistendo uno standard definito tra i gestori dei servizi, un eventuale cambio di operatore risulta estremamente complesso. Tutto ciò risulterebbe estremamente dannoso in caso di fallimento del gestore dei servizi cui ci si è affidati.



Società Generale Elettronica

SYSTEM
INTEGRATOR

SGE srl

Via Terraglio, 263
31022 Preganziol
Treviso

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



30 anni di attività

nell'informatica a fianco dei nostri clienti nel Triveneto.

Un'offerta di prodotti/servizi

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

Un team di professionisti

con competenza, esperienza, risposte chiare e veloci.

Vuoi rinnovare il tuo parco

macchine in tranquillità?

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

Contattaci subito,

siamo a tua disposizione:

- sge@sgetreviso.it
- +39 0422 490651

Saremo lieti di sentirti!



Il fattore umano e le nuove tecnologie per formare e vincere

La tecnologia sta ridefinendo il nostro modo di vendere, esplorare nuovi mercati, comunicare, collaborare, innovare, formare ed educare.

Detto questo, però, non vogliamo perdere di vista il fatto che il futuro è un futuro umano. E quando si tratta di esseri umani, è tutta una questione di relazioni e di fiducia. Se non hai fiducia, non puoi costruire un buon rapporto.

La fiducia si guadagna attraverso i valori universali, come l'onestà, l'integrità e la capacità di mantenere le promesse. Questi tipi di valori sono veri in ogni Paese e per ogni cultura in tutto il mondo.

Oggi siamo più che mai in contatto con gli altri grazie alle numerosi applicazioni mobile presenti sui nostri telefoni. In questo momento oltre 2,5 miliardi di persone sono connesse a Internet.

In qualsiasi momento, il 30% della popolazione mondiale è online.

E oltre il 70% dei telefoni venduti lo scorso anno sono stati smartphone, il che significa che le persone sono dotate di televisione, radio ed accesso a Internet nel palmo della propria mano.

Ma non commettiamo errori: il fattore umano è più importante per il successo aziendale che mai. Numerose aziende hanno adottato tecnologie innovative ma hanno fallito perché hanno trascurato il fattore umano sia internamente che esternamente.

Di contro vi sono aziende che pur utilizzando tecnologia più vecchia, a volte obsoleta, sono riuscite a battere i loro concorrenti grazie alla loro attenzione sul fattore umano.

Quindi, come si fa a sfruttare a nostro vantaggio il fattore umano? La risposta è sì e se siete a capo delle risorse umane o incaricati della formazione dei dipendenti, sarete in grado di aggiungere nuovo valore alla vostra organizzazione grazie

all'impatto positivo che la nuova tecnologia può avere sul fattore umano.

All'inizio di questo articolo ho affermato che **stiamo trasformando il modo in cui vendiamo, comunichiamo, collaboriamo, innoviamo, addestriamo ed educiamo in un breve periodo di tempo. Tutti questi processi coinvolgono persone. Senza persone, nessuna di queste cose può accadere.**

Diamo un'occhiata all'istruzione ed alla formazione in particolare, che vengono spesso ridotti, o in alcuni casi eliminati, quando l'economia è in crisi perché costano soldi, ma noi tutti sappiamo che sono essenziali per le aziende, soprattutto in un periodo di rapidi cambiamenti e trasformazione.

L'obiezione più ricorrente è: "Se spendo un sacco di soldi per educare e formare il personale della mia azienda e poi se ne vanno?"

E se non lo facciamo, rimangono?

Formazione ed istruzione sono i modi principali per mettere a frutto il fattore umano. Nel corso dei prossimi anni saranno proprio i dispositivi mobili, come smartphone e tablet, a formare le persone e cambiarne le abitudini professionali. Dobbiamo renderci conto che ora abbiamo la possibi-

lità di fare formazione just-in-time, il che significa che invece di fermare le persone e farle sedere in aula per insegnare loro a fare qualcosa, ora possono imparare mentre stanno svolgendo un compito. La maggior parte degli educatori concordano sul fatto che, se si può imparare qualcosa mentre lo si sta facendo, si impara meglio.

La APP di COLFERT, pensata per fornire un rapido accesso al catalogo prodotti ed alla possibilità di effettuare ordini dal proprio tablet, è stata pensata in primis proprio come uno strumento per la forza vendita, in modo da facilitare e snellire il lavoro dell'agente durante i suoi spostamenti. La preparazione di tutorial e presentazioni dell'applicazione hanno permesso alle persone di non ridurre in alcun modo la propria operatività durante l'apprendimento.

Utilizzando i due strumenti cardine della formazione e educazione, si può alzare il tiro sul fattore umano nella propria organizzazione. Perché bisogna ricordare che, **in tempi di rapida trasformazione tecnologica, sarà comunque il fattore umano che si aggiudicherà la gara.**



GLI EVENTI D'INIZIO 2015 PARLANO TEDESCO

BAU 2015

Monaco - Germania,
19/24 gennaio 2015



www.bau-muenchen.com/en/

BAU, Salone Internazionale Biennale di Architettura, Materiali e Sistemi, è la manifestazione più grande e importante del settore, non solo a livello tedesco.

Al Salone saranno esposte le novità di circa 2.000 imprese su una superficie di 180.000 m²; è stimata la partecipazione di 235.000 visitatori da tutto il mondo; di essi circa il 40% dei visitatori proviene dal mondo artigianale.

Saranno presenti novità per il mondo dell'architettura, materiali e sistemi per l'edilizia industriale, commerciale e residenziale, per l'arredo di interni, sia per le nuove costruzioni che per l'edilizia di ristrutturazione.

KLIMAHOUSE

Bolzano,
29 gennaio/1 febbraio 2015



www.fierabolzano.it/klimahouse/

Saranno 10 le candeline su cui soffierà quest'anno KLIMAHOUSE, l'evento di Fiera Bolzano in collaborazione con l'Agenzia CasaClima, una delle realtà più consolidate e riconosciute nel campo della certificazione energetica degli edifici che fa capo alla Provincia di Bolzano.

Precursore di un trend socio-economico che si è diffuso in Italia solo negli ultimi anni, Klimahouse è un appuntamento irrinunciabile ed un autorevole punto di riferimento per architetti, progettisti, costruttori edili ed utenti finali attenti alla progettazione di abitazioni secondo criteri di efficienza energetica e di sostenibilità.

R+T 2015

Stoccarda - Germania,
24/28 febbraio 2015



www.messe-stuttgart.de

Non ha bisogno di presentazioni. R + T è la fiera numero 1 in tutto il mondo per gli avvolgibili, i portoni e la protezione solare.

Un evento che rappresenta l'incontro mondiale per le industrie del settore e la piattaforma di innovazione per eccellenza, dalla quale trae impulso lo sviluppo di tutti i nuovi prodotti presentati a questo salone in anteprima mondiale.

R + T di Stoccarda festeggia nel 2015 il suo 50° anniversario: un motivo ulteriore per recarsi ad un salone che non ha mai deluso le nostre aspettative come visitatori.

MADExpo 2015

Milano
18/21 marzo 2015



Milano Architettura Design Edilizia

www.madeexpo.it

Un'edizione rinnovata da molti di punti di vista quella del 2015, secondo quanto comunicato dagli organizzatori, grazie alla fiducia riposta sia dei grandi protagonisti sia delle aziende medie e piccole. Le aziende stanno rispondendo positivamente convinte dai fatti: il riposizionamento di data, la coerenza nel perseguire la biennialità dell'evento, la progettazione di soluzioni e servizi per facilitare la gestione dell'evento.

MADExpo anticiperà così l'EXPO 2015 e si proporrà in modo propedeutico ai temi della sostenibilità che saranno trattati e mostrati anche nelle soluzioni architettoniche e costruttive dell'esposizione universale. Allo stesso tempo, la collocazione anticipata eviterà i disagi connessi al congestionamento di pubblico generico di EXPO 2015 (1 maggio - 31 ottobre).

COLFERTexpo abbraccia l'EXPO 2015 e dà appuntamento a settembre

Aria di novità per COLFERTexpo2015: una scelta che mira a dare all'evento una nota internazionale con lo spostamento della data della manifestazione a settembre 2015.

Dopo un'approfondita verifica con aziende espositrici, rappresentanti delle associazioni di categorie e specialisti del mondo del serramento e delle costruzioni, la decisione è stata unanime: riposizionare l'evento sul Calendario delle Fiere di Settore con un posticipo di qualche mese, a settembre 2015.

Una scelta dettata da una duplice volontà: quella di **convogliare su COLFERTexpo un pubblico specializzato nella fase post-estiva**, che dal 2015 si presenterà libera da altri appuntamenti fieristici, **fornendo così la massima visibilità** alle novità di prodotto degli espositori, e quella di **legare l'evento alla grande cornice dell'EXPO di Milano**, la quale si svolgerà dal 1 maggio - 31 ottobre con un impatto di portata enorme sull'indotto dell'edilizia e dei temi della sostenibilità che saranno trattati e mostrati anche nelle soluzioni architettoniche e costruttive dell'esposizione universale.

In un certo senso potrebbe apparire un ritorno alle origini, in quanto le prime edizioni di COLFERTexpo si svolgevano nel mese di settembre.

Ciò che è emerso dai tavoli di lavoro tra gli organizzatori e gli espositori e le altre figure coinvolte è invece chiaramente l'intenzione di concedere all'evento una deroga eccezionale per poter cavalcare la grande opportunità di attirare nel cuore del Veneto Orientale non solo quell'importante fetta di pubblico qualificato di serramentisti ed installatori provenienti dal Triveneto e dalle regioni limitrofe, che nel corso delle ultime edizioni ha riconosciuto a COLFERTexpo il ruolo di fiera di riferimento del Nord Est per il mondo del serramento, ma anche

un ulteriore bacino di potenziali visitatori provenienti dagli Stati Europei confinanti che sempre più spesso guardano alle nostre aziende e che, data la concomitanza con l'Expo di Milano, potrebbero cogliere l'occasione per inserire nella

propria agenda anche delle visite nella nostra regione e dedicare spazio alla fiera trevigiana dedicata ai professionisti del serramento.

Vi diamo appuntamento a settembre con la settima edizione COLFERTexpo!





I collaboratori di COLFERT: persone autentiche!

Da sempre COLFERT è molto attenta ai suoi collaboratori e alla loro formazione, infatti tra i valori fondamentali di COLFERT troviamo la PERSONA, la SODDISFAZIONE e la CRESCITA di ognuno. Oltre che la formazione professionale, riteniamo fondamentale anche la formazione personale.

Conoscere meglio se stessi significa anche comprendere meglio gli altri. Promuovere l'autostima, la motivazione, l'evoluzione e lo sviluppo delle proprie risorse come mezzo per migliorare la qualità della vita propria e delle persone che ne fanno parte. Il fine è formare persone autentiche, e COLFERT ha colto subito l'opportunità di crescita per i propri collaboratori attraverso la partecipazione a corsi mirati a migliorare la comunicazione e lo sviluppo delle relazioni interpersonali.

Ecco i primi tre partecipanti del 2014!

alluminio.

Anche COLFERT ha preso parte con una propria delegazione alla serata organizzata da Fapim presso la propria sede di Altopascio (LU), iniziata con l'inaugurazione del Fapim Museum: un luogo sospeso nel tempo, per fermare i ricordi di questi primi 40 anni, dai più lontani ai più recenti. Una testimonianza dell'eccellenza Fapim che ha esposto i suoi prodotti, i suoi bozzetti, le intuizioni e le scelte che hanno segnato il cammino di questa impresa dal 1974 ad oggi.

Un momento celebrativo che si è protratto con l'intrattenimento degli ospiti fino al taglio della torta a conclusione della serata e che ha visto la presenza di tanti partner ma soprattutto dei collaboratori che ogni giorno dedicano le proprie energie al conseguimento dei successi di Fapim.

La sede principale della ditta viene allestita come un set cinematografico, dove un percorso obbligato prevede diverse soste nei punti fondamentali, con ambientazioni che raccontano cosa è successo e cosa è cambiato nel corso di 100 anni, dalla nascita della società fino ai giorni nostri, ripercorrendo gli anni 40, 60, 80 etc.

Finito il viaggio nel tempo l'ospite è condotto nella tensostruttura esterna per la cena, ma anche questo percorso non è lasciato al caso, infatti mangiafuoco, trampolieri in stile eco-natura, alberi che camminano e danzano, cespugli che offrono i loro semi e meravigliose ragazze-fiore, allietano la vista e il tempo degli ospiti; la struttura che dovrà contenere il galà per la cena è perfettamente in stile con le promesse fatte dall'amministratore delegato nonché titolare Sig. Frank, che riporta nel suo discorso introduttivo "Volevamo che ci fosse un clima di



FAPIM: una grande festa ed un museo per i primi 40 anni

Lo scorso 18 luglio si è tenuto l'evento dedicato ai festeggiamenti per i 40 anni di Fapim, azienda toscana da anni partner di COLFERT nella distribuzione di ferramenta ed accessori per infissi in



I 100 anni di Siegenia, un evento "fantastico" in un semplice "giardino"

Siegenia compie 100 anni, e lo fa nel migliore dei modi offrendo per il suo compleanno una giornata indimenticabile ai suoi partners commerciali e migliori clienti. L'evento, curato e studiato in ogni suo minimo dettaglio, è il risultato di un "viaggio fantastico": un "viaggio nel tempo" che gli ospiti hanno compiuto entrando nella famosa fabbrica di ferramenta con effetti di luci e fumo, ed un gate con laser che saluta con nome e cognome ogni ospite che oltrepassa la porta di entrata lo fa sentire subito un po' speciale.



festa, non un galà con le autorità, ma una festa tra amici in un giardino, dove ci si sente a proprio agio e si passa un buon tempo in compagnia". Obiettivo raggiunto pienamente!

Gli ospiti, catturati da tanto buon gusto e da cibi selezionati e molto gustosi, oltre che vivere la genuinità della serata, hanno potuto godersi uno spettacolo, con la presenza di un famoso presentatore tedesco, di ginnasti e giocolieri e di un'orchestra da 30 elementi che alla fine della cena si è esibita in tutto il suo splendore per far ballare gli ospiti più scatenati.

Decisamente azzeccato lo slogan, Siegenia "more drive than ever"!



a cura di
Daniele Zanato

vetrina delle novità

OTLAV

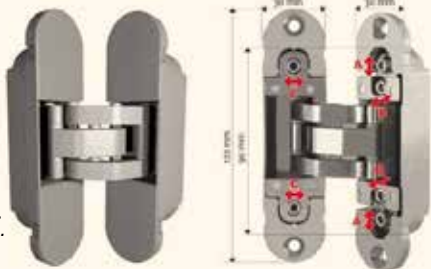
Cerniera INVISACTA

Impiego

Per porte complanari.

Dati tecnici

Portata di una cerniera Kg 50, Ridotto spessore in profondità (mm 21 nel telaio e mm 30 nell'anta), registrazione su tre assi, Colori delle cerniere e delle coperture bianco, bronzo, argento, zincato e nichelato. Grazie al forte sbraccio anche su porte da 44 mm l'incasso risulta centrale nel pannello porta e nel telaio con evidente valore estetico.



OTLAV

Rostro

Impiego

Per porte complanari.

Dati tecnici

Si installa al posto della cerniera centrale nelle porte dove vengono installate le cerniere INVISACTA. Funge da allineatore ed è regolabile. Questo prodotto permette un notevole risparmio applicando nella porta due cerniere, una superiore ed una inferiore, ed al centro il rostro. Le lavorazioni nel pannello e nel telaio sono le stesse della cerniera INVISACTA ad esclusione della profondità, si applicano inoltre le stesse coperture delle cerniere.



OLIVARI

Nuova finitura "SUPERANTRACITE"



Dati tecnici

Maniglie e coordinati di vari modelli.

COLFERT

Servizio colori RAL per bandelle

Impiego

Per scuri.

Dati tecnici

Si esegue il servizio di verniciatura per bandelle, cardini, catenacci, spagnolette, viti ed altro. Per quantità piccole o importanti.



FAPIM

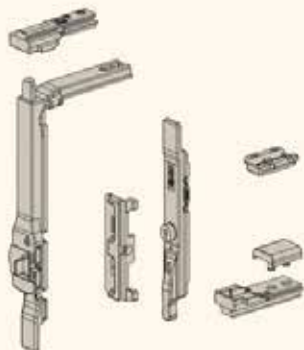
GALICUBE

Impiego

Anta e ribalta per profili a Camera Europea

Dati tecnici

Prodotto reversibile, portata Kg 110 o in alternativa Kg 130, semplice nella regolazione, rapida nel montaggio, cerniere per anta affiancata dello stesso disegno a quelle della prima anta.



DFM

Zanzariere, filtranti ed oscuranti plissettate

Impiego

Per porte e finestre di piccole e grandi dimensioni. Disponibili versioni per lucernai e abbaini.

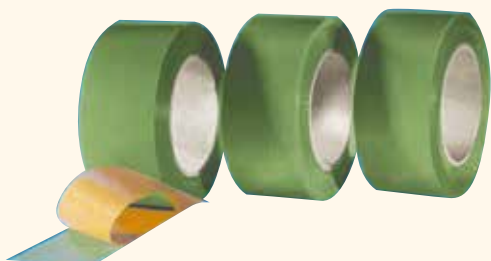
Dati tecnici

Profili strutturali di dimensioni ridotte, ingombro da mm 22x25, 28 colori. Misure massime per zanzariere m 50x34. Rete in poliestere garantita alla piega, disponibile rete antipolline, movimento in verticale ed orizzontale, reti e tessuti colorati (90 colori tra reti e tessuti), si possono realizzare sagome particolari, veloce nel montaggio.



ISO CHEMIE

Nastro "ISO-TOP FLEXBAND"



Impiego

Nastro sigillante per fughe.

Dati tecnici

Migliora l'isolamento termico dell'edificio ma soprattutto è un'ottima barriera al vapore. Altezza mm 60, sviluppo m 25.

BREMAK

Raccoglitore

Impiego

Per afferrare oggetti difficili da raggiungere.

Dati tecnici

Raccoglitore magnetico flessibile da mm 700 con ganci. Dotato di un dispositivo a molla che comanda dei ganci.



Portainseriti

Dati tecnici

Portainseriti magnetico snodato.



SOUDAL

Schiuma 2K

Impiego

Per il montaggio di porte interne.

Dati tecnici

Schiuma di montaggio manuale bicomponente, rapida nell'essiccazione, non ha bisogno di umidità per l'indurimento, alto potere adesivo e alta densità.



BREMAK

Carrello

Dati tecnici

Carrello pieghevole in alluminio con portata Kg 70. Dimensioni aperto mm 1000 x 385 x 410, chiuso 640 x 385 x 55.



Portainseriti

Dati tecnici

Portainseriti magnetico con prolunga flessibile da mm 225.



PROFIT ITALIA

Punte e frese a tazza

Impiego

Per forare gres, ceramica, acciaio, alluminio, rame, legno, calcestruzzo, ecc.

Dati tecnici

Tipologie diverse per la foratura dei diversi materiali. Varie dimensioni.



COLFERT

Scorrevole PLANA

Impiego

Per ante in legno scorrevoli

Dati tecnici

Applicazione a parete, a soffitto o ad incasso. Portata Kg 80. Il carrello va incassato nel pannello porta, così facendo restano pochi millimetri di aria tra il binario portante e il pannello porta. Dotato di ammortizzatore in apertura ed in chiusura. Disponibile un profilo per l'incasso su cartongesso.





Serie Toulon – Forma essenziale e tecnica affermata

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



per tutte le
maniglie e martelline