



**COLFERT**

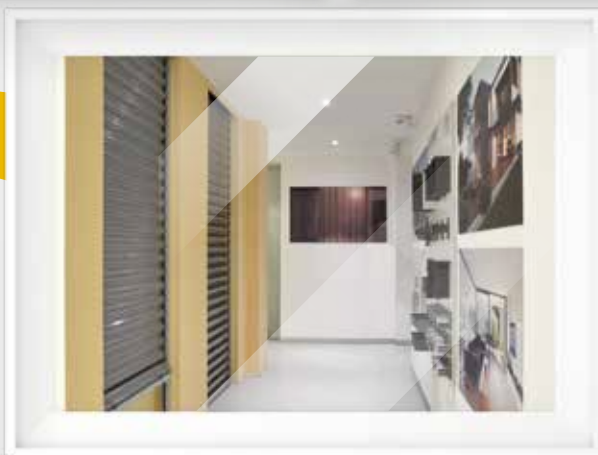
# window

# 23



**2016**  
LO SHOWROOM  
COLFERT  
SPIEGA LE ALI

**PAG 6**



**UNO  
SHOWROOM  
TECNICO  
PER IL  
SERRAMENTISTA**

**SIEGENIA®**  
brings spaces to life

# Comfort ambientale<sup>3</sup>

❶ SIEGENIA è comfort ambientale. Diamo vita agli ambienti per donare benessere a chi li abita. ❷ Creiamo protezione garantendovi la massima sicurezza. Aumentiamo il comfort di utilizzo con applicazioni studiate appositamente per migliorare la vita di tutti i giorni. Doniamo serenità grazie a sistemi intelligenti anche dal punto di vista del risparmio energetico e a un microclima sano che si può sentire e respirare. ❸ Il comfort ambientale è l'argomento del futuro. Potete scoprire come sfruttarlo al meglio e farlo conoscere ai vostri clienti collegandovi al nostro sito [www.siegenia.com](http://www.siegenia.com)

**SIEGENIA Window systems · Door systems · Comfort systems**





Direzione e Redazione  
**COLFERT** spa  
 Via Raffaello, 31 • Zona S.P.Z.  
 31021 Mogliano Veneto (TV)  
 Tel. +39 041 45745 • Fax +39 041 5970849  
 www.colfert.com • colfert@colfert.com

Direttore Responsabile **Mirco Zanato**

Redattore Responsabile **Viviana Surian**

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

Hanno collaborato **SGE, LegnoLegno, Katia Bianchin, Nicola Barbisan**

Grafica **Studio Creativamente**

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.

# 23

COLFERT window



ANNO IX  
 APRILE 2016

- 05** **l'editoriale**  
di Mirco e Daniele Zanato
- 06** **organizzazione aziendale**  
di Ornella Nicoletto  
**Conosciamoci meglio: il magazzino**
- 09** **organizzazione**  
**Il percorso KaiZen inizia dalla logistica**  
**approfondimento tecnico**  
di Claudio Vendrame
- 10** **Arriva l'estate! Godersi il sole e raffrescare le nostre case si può, con le schermature solari**  
Warema, Rolltek 2000, Zanzartap, Arialuce, Solarsistem, Waterproof  
di Nicola Barbisan
- 14** **soluzioni per l'isolamento termico e la protezione solare**  
**agevolazioni fiscali**  
di Claudio Vendrame
- 15** **COLFERT e Studio EnerGea: una partnership per favorire l'accesso alle agevolazioni sulle schermature solari**  
**speciale ristrutturazioni**  
di Katia Bianchin
- 16** **Finestre: nuove opportunità per il settore del serramento**  
**laboratorio**  
di Elena Camarin
- 18** **COLFERT: un laboratorio di formazione sempre più attivo**  
**agevolazioni fiscali**
- 19** **140% Super Ammortamento**  
**dai nostri partner**
- 20** **AGB presenta la nuova cerniera R4 per portoncini d'ingresso e l'alzante scorrevole Imago con serratura di massima sicurezza Poseidon**  
**inserto staccabile**
- 21** **Calendario Campionati Europei di Calcio Euro 2016 France**  
**speciale Giro d'Italia**
- 25** **COLFERT si tinge di rosa per il passaggio del giro d'Italia**  
**posa eccellente**  
di Simone Castagnaro
- 26** **Traguardo finale per la seconda edizione di posa eccellente. Al via la terza edizione di posa eccellente**  
**Nuovo Showroom**  
di Viviana Surian
- 30** **2016: lo showroom COLFERT spiega le ali**  
**grandangolo**  
di Mario Paronetto
- 34** **Misurare la responsabilità sociale dell'azienda**  
**informatica e impresa**  
a cura di Christian Corletto, SGE Treviso
- 36** **Cryptolocker e Ransomware: allarme totale**  
**speciale collaboratori**
- 38** **Crescere e lavorare in COLFERT**  
**sociale**
- 40** **Rinascerà una scuola**  
**Norimberga 2016**
- 41** **Anche la delegazione COLFERT a Fensterbau Frontale**  
**vetrina delle novità**  
di Daniele Zanato
- 42**

# SOMMARIO



**PUNTI LUCE CON SISTEMA BREVETTATO**

puoi incassare nel controlaio fino a  
**10 scatole elettriche** per anta.

**IL SEGRETO È NEL TELAIO**

l'esclusivo design dei profili  
permette l'**integrazione  
totale** nella parete.

**EFFETTO FILOMURO TOTALE**

soluzioni per **chiudi-vano** e  
**battiscopa** filomuro.  
C'è posto anche per i **led**.

# COSA VEDI?

## ECLISSE *Syntesis*<sup>®</sup> Collection

Una linea sottile, un'apertura inattesa, la sorpresa di un varco là dove prima era parete. Vedi tutto questo o lo intuisci soltanto? ECLISSE SYNTESIS<sup>®</sup> COLLECTION comprende soluzioni scorrevoli a scomparsa prive di cornici esterne, soluzioni a filomuro per porte battenti, chiudi-vano e un innovativo profilo battiscopa. Scopri di più su [www.eclisse.it](http://www.eclisse.it).



# kaizen

# 改善

Una parola giapponese che significa “cambiare (kai) in meglio (zen)”, ma non ci dilunghiamo molto sul suo significato filosofico, che troverete a pagina 9 di questo numero.

Entrare nella logica che tutto può essere migliorato, non importa di quanto, quello che conta è muoversi in avanti, un passo alla volta, comporta non soltanto ottenere cambiamenti ma anche consolidare le innovazioni apportate nell'organizzazione, significa non tornare alle vecchie abitudini e creare un clima di soddisfazione in azienda.

Questa filosofia è bene radicata in Toyota, azienda che cominciò a costruire automobili circa nel 1930 ed è oggi il maggior produttore di auto mondiale. Prima l'azienda produceva macchine tessili e gli venne sottratto il progetto di uno dei suoi macchinari. Il presidente Toyoda dichiarò: “questo fatto non ci destabilizzerà in quanto, prima che riescano a produrlo e metterlo in funzione, noi saremo già arrivati ad ottenere nuove migliorie”. Questo la dice lunga sulla filosofia che ha fatto del miglioramento continuo la base del successo di questo colosso. Non è necessario chiamarsi Toyota per

entrare in quest'ottica. Un buon metodo è pensare che, qualsiasi lavoro facciamo, lo stiamo facendo nel peggiore dei modi. Quindi dobbiamo migliorare. Non c'è bisogno di alta tecnologia per fare questo, di nessuno strumento sofisticato, ma solo di forza di volontà e buon senso, capacità di mettersi in discussione e conoscenza della propria forza e dei propri limiti.

Gli essere umani hanno una sorprendente capacità di apprendere, creare e risolvere problemi. È vero e voi lo potete testare ogni giorno con i nostri collaboratori: persone non infallibili, ma certamente disposte a mettersi in discussione per migliorarsi e dare il meglio di se stessi.

Il nostro sogno è coinvolgere clienti e fornitori nella nostra filosofia di crescita, di miglioramento. Quando vediamo le persone uscire soddisfatte per un buon acquisto, per un'ottima consulenza, per un corso che li ha arricchiti, per aver trovato cordialità, competenza e passione e sentirci dire che averci fatto visita li aiuterà nel migliorare la loro azienda, per noi è molto più significativa di qualsiasi vendita.

Crescere insieme è il miglior modo per porsi nuove sfide.





## CONOSCIAMOCI MEGLIO: IL MAGAZZINO

In questo articolo l'attenzione viene posta al nostro **magazzino** che ha subito un forte cambiamento in seguito alla nuova organizzazione secondo i principi della Lean Organization e soprattutto grazie al trasferimento nella nuova sede operativa.

I vantaggi ottenuti sono stati numerosi e soprattutto abbiamo potuto rilevare il raggiungimento dei seguenti obiettivi:

- Miglioramento del flusso delle informazioni tra uffici e magazzino;

- Ottimizzazione dei percorsi durante le operazioni;
- Ottimizzazione dei mq occupati grazie alla nuova struttura ed al miglioramento delle modalità e delle logiche di stoccaggio della merce per rotazione;
- Miglioramento complessivo dei tempi di picking e quindi della produttività.

I cambiamenti apportati hanno permesso di individuare una netta distinzione tra la realtà presente ieri e quella presente oggi, in particolare:

Ieri

**2 sedi con stoccaggio merci**  
ingombranti e officina lontani  
dalla sede principale



**2.800 mq** di sede con  
**2.000 mq** di magazzino

Oggi

Un unico capannone



**6.000 mq** di sede  
con **4.400 mq**  
di magazzino unico

**OGGI C'E' UN'UNICA SEDE  
CON UN UNICO MAGAZZINO**

**Vantaggi** +

- Il cliente può ricevere subito anche i prodotti più ingombranti
- maggiore disponibilità di merce per il cliente
- 16.000 circa articoli presenti e disponibili a magazzino
- il 96% degli articoli presenti a catalogo COLFERT sono sempre disponibili

Continuando il percorso iniziato nel precedente COLFERTwindow, parliamo del progetto "Conosciamoci meglio", l'iniziativa che ha l'obiettivo di permettere ai nostri Clienti di verificare di persona i servizi offerti da COLFERT tramite incontri conoscitivi presso la nuova sede aziendale.

Ieri

Oggi

**1 unico portone**  
per IN e OUT,  
accettazione e spedizioni



**Zona spedizione condivisa**  
con zona accettazione



Gestione merce in arrivo in  
**32/40 ore**

**Un portone**  
**dedicato**  
per le spedizioni



**2 reparti distinti per**  
spedizione e accettazione



Gestione merce in arrivo in  
**8 ore**

**Oggi accettazione merci e spedizioni sono due zone distinte.**

**Vantaggi** +

- Migliore gestione della merce e meno possibilità di errori
- Gli arrivi di merce giornalieri vengono stoccati e spediti al cliente nella stessa giornata.

Zona picking suddivisa in  
**più piani con scale e scalette**



**Percorso logico in un unico livello,**  
senza scale e  
scaffali ad altezza uomo



**Oggi il magazzino è sviluppato in un unico piano e la merce è posizionata ad altezza uomo.**

**Vantaggi** +

- Velocità di prelevamento della merce e possibilità per il cliente di ordinare fino alle ore 14,30 con consegna il giorno successivo.

**Doppio controllo**  
della merce



Controllo unico durante  
il prelevamento, grazie al  
magazzino casualizzato  
e associazione barcode

**Oggi la merce è stoccata per classe di rotazione e in modo casualizzato con barcode.**

**Vantaggi** +

- Riduzione degli errori

COLFERT è sempre impegnata nella ricerca del miglioramento continuo per aumentare l'efficienza del reparto logistico e la puntualità delle consegne ai clienti cercando di distinguersi sul mercato per la propria professionalità ascoltando sempre le richieste dei clienti.



# Aperti alla Sicurezza

PROFESSIONAL / SUPERIOR

FLESSIBILITÀ

TECNOLOGIA

COMFORT



INNOVAZIONE

SOSTENIBILITÀ  
AMBIENTALE

DESIGN

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.

Con i modelli **Elite** e **Superior** la sicurezza diventa flessibilità di progetto e di realizzazione: ogni blindata è personalizzabile per struttura, caratteristiche e dimensioni con tutta la serenità della tecnologia antieffrazione Bauxt. **Aperti alle tendenze del mercato e alle esigenze del cliente.**

[bauxt.com](http://bauxt.com)

**Bauxt**<sup>®</sup>





MIGLIORAMENTO CONTINUO  
E SODDISFAZIONE DEL CLIENTE:

# IL PERCORSO KAIZEN DI COLFERT INIZIA DALLA LOGISTICA

Con l'inizio del 2016 COLFERT ha deciso di investire in un nuovo progetto per migliorare l'operatività del comparto magazzino, spedizioni e accettazione merci avvalendosi della collaborazione con l'azienda KAIZEN INSTITUTE, una realtà con 10 anni di esperienza in Italia e 29 nel mondo, presente in più di 50 nazioni.

**L'APPROCCIO KAIZEN** è racchiuso nel significato delle due parole giapponesi che compongono questo termine, ovvero cambiare (KAI) in meglio (ZEN): concentrarsi sui processi innescando una spirale continua, fatta di scalini piccoli e grandi in cui si succedono miglioramento ed innovazione, si cambiano le regole del gioco e si aprono nuove opportunità di crescita valorizzando le risorse, umane e materiali, già disponibili e creando un approccio sistematico e collaudato per il miglioramento e l'innovazione continui in ambito aziendale. Tutto questo ha un unico obiettivo: la soddisfazione del Cliente o meglio la creazione di valore per Lui, smettendo di concentrarsi unicamente sui risultati ma concentrarsi sui processi, trovando soluzioni non convenzionali dove gli altri vedono solo problemi.

Uno degli ostacoli da demolire immediatamente è la resistenza al cambiamento, l'"**Abbiamo sempre fatto così...**", il cui superamento permette di:

- Ridurre le perdite
- Rendere più flessibili i modi di operare
- Coinvolgere gli operatori nel processo di miglioramento continuo
- Attivare efficaci azioni preventive
- Semplificare le procedure, anche da un punto di vista burocratico
- Eliminare gli sprechi (MUDA)
- Condividere ed insegnare standard operativi
- Partecipare al disegno di nuovi modi di operare

**Come si ottengono questi obiettivi?**

**Il percorso KAIZEN si basa su 3 pilastri**

## 1) Acquisire gli strumenti

L'attività principale si svolge dapprima in aula con esercitazioni ed attività di sintesi, poi sul campo. I partecipanti lavoreranno in team condividendo l'obiettivo di aumentare la propria efficacia nel miglioramento continuo all'interno della loro organizzazione.

## 2) Imparare facendo

Una parte importante è costituita dai "cantieri", svolti in aree selezionate dell'azienda partner, con obiettivi e tempi ben definiti per applicare quanto appreso in un contesto reale e sfidante. E presentare un piano di miglioramento fattibile.

## 3) Impegno personale

Ogni partecipante sviluppa un piano di azione personale, legato agli obiettivi ed alle attività che deve realizzare una volta tornato ad operare individualmente in azienda.

Il miglioramento e l'innovazione continui diventano l'allenamento quotidiano di tutti, costruendo un forte spirito di team, in cui le persone crescono e l'azienda cresce con le persone perseguendo l'obiettivo alla base della sua esistenza: la soddisfazione del Cliente.





# ARRIVA L'ESTATE!

## GODERSI IL SOLE E RAFFRESCARE LE NOSTRE CASE SI PUÓ, CON LE SCHERMATURE SOLARI

*Le proposte di COLFERT per la **Protezione Solare** coniugano benessere e risparmio energetico, donando ad ogni ambiente di casa il giusto comfort in ogni momento dell'anno.*



### Frangisole WAREMA

Design e funzionalità si sposano nel frangisole Warema, diventato un elemento caratterizzante l'architettura e l'estetica contemporanea.





Frangisole WAREMA

Arriva la bella stagione e, con essa, il caldo e le lunghe giornate di luce: rinascono il desiderio e l'esigenza di creare spazi freschi ed ombreggiati dove poter trascorrere il proprio tempo libero rilassandosi e godendo appieno dei propri spazi, senza allontanarsi da casa. Torna dunque l'esigenza di proteggersi dal sole, ma non dobbiamo solo difenderci: il sole va sfruttato!

Lo scorso anno infatti circa il 41% del consumo di energia in Italia è servito per il raffrescamento degli ambienti, un dato che indica come il nostro sia un Paese sempre più caldo.

**Per questo motivo dobbiamo imparare a sfruttare il sole, ma come?**

Ad esempio con sistemi frangisole a lamelle orientabili: dalle tende Frangisole Warema, alla tettoia Waterproof, ora anche nella versione Evolution ancora più prestazionale, ed anche con i nuovi sistemi di tapparelle in alluminio come ad esempio AriaLuce. COLFERT, per il benessere dei vo-

stri clienti, offre ampi e vari Sistemi di Protezione e Schermatura Solare che coniugano benessere e risparmio energetico.

Ripararsi dal calore dei raggi UV sfruttandone la riflessione luminosa, infatti, vuol dire risparmio nei consumi di raffrescamento e risparmio nei consumi di illuminazione artificiale: l'uso di schermature solari riduce infatti la

temperatura interna delle vostre case, donandovi ambienti più freschi.

Sarete così sia riparati dai raggi solari ultravioletti, problema oggi giorno molto sentito per la salute, ma al contempo otterrete anche un notevole risparmio energetico a favore dell'ambiente e del vostro portafoglio. Niente più la necessità di tenere il condizionatore acceso tutto il giorno!



Frangisole WAREMA



**ROLLTEK 2000**



Protezione dalla luce e dal calore, massima sicurezza con le tapparelle. Orientabili per regolare l'irraggiamento luminoso, microforate per tenere fuori gli insetti ma non la luce e l'aria: un'ampia scelta per soddisfare ogni tipo di esigenza.



**ZANZARTAP**



**ARIALUCE**





## SOLARSISTEM

La tenda da esterno o da interno non è più vista solo come complemento di arredo, ma come organo funzionale allo sfruttamento dei locali in situazioni di comfort nell'arco di tutto l'anno e al variare delle condizioni di luce e calore nell'arco della giornata. E nella stagione invernale? È un utilizzo al quale si pensa poco, ma anche in questi periodi dell'anno l'uso delle

tende da esterno può essere d'aiuto per riparare le nostre abitazioni dal freddo e dalla luce bianca, tipica di queste stagioni e spesso fastidiosa agli occhi.

Senza dimenticare che frangisole, tapparelle e tende tecniche proteggono tutto l'anno uno dei comfort più importanti: la nostra privacy!

Tutti i sistemi di protezione e scher-

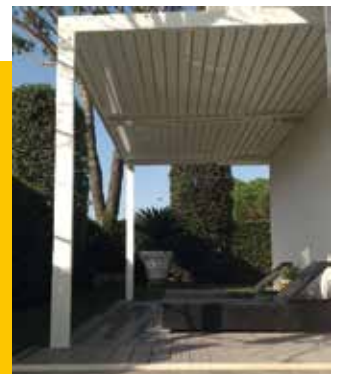
matura solare come la tettoia Waterproof, le tapparelle, le tende tecniche e gli oscuranti proposti da COLFERT rientrano tra gli interventi che danno diritto agli eco-incentivi, con cui il committente può dedurre il 65% del costo, spalmandoli in 10 anni.

## WATERPROOF EVOLUTION

Waterproof Evolution garantisce protezione dal sole e dagli eventi atmosferici ai massimi livelli, unitamente a versatilità ed estetica al top.

L'inclinazione delle lamelle da 0° a 140°

impedisce al calore di entrare e garantisce costante aerazione; in posizione chiusa viene garantita un'eccellente tenuta alla pioggia. Disponibile come optional l'illuminazione integrata a LED.





## SOLUZIONI PER L'ISOLAMENTO TERMICO E LA PROTEZIONE SOLARE



Il monoblocco è una soluzione di costruzione innovativa che unisce le esigenze di metodo e tecnica richieste dal mercato.

L'isolamento termoacustico del vano finestra è uno dei requisiti fondamentali nelle scelte del consumatore, propedeutico per il risparmio energetico ed economico in generale.

Da qualche mese COLFERT ha intrapreso una collaborazione con un'azienda che ha fatto dell'isolamento termico e della protezione solare la MISSION.

Proprio con il COLFERTexpo è stato presentato il monoblocco TERMOEASY realizzato con EPS NEOPOR (polistirene espanso sinterizzato) la cui caratteristica più importante è la bassa conducibilità termica.

Questa è determinata dal fatto che l'EPS è costituito da oltre il 90% di aria. L'utilizzo di EPS ad alta densità variabile superiore a 300 kpa ci permette di ottenere valori d'isolamento termoacustici molto elevati.

I monoblocchi TERMOEASY sono la soluzione ideale nella realizzazione di

nuovi fabbricati e un'ottima soluzione negli interventi di ristrutturazione.

L'EPS presente nel monoblocco garantisce: Isolamento, robustezza, assorbimento degli urti, impermeabilità e compatibilità con cementi e affini.

Il monoblocco TERMOEASY è fatto su misura in base a ciò che viene rilevato

in cantiere, permette un assemblaggio veloce delle componenti e altrettanto per la posa nel vano finestra.

Moltissime le soluzioni finora adottate per la realizzazione dei monoblocchi (avvolgibile, frangisole) tutte per garantire la completa soddisfazione del cliente.





## COLFERT E STUDIO ENERGEA: UNA PARTNERSHIP PER FAVORIRE L'ACCESSO ALLE AGEVOLAZIONI SULLE SCHERMATURE SOLARI

A seguito della recente proroga per l'anno 2016 delle **agevolazioni fiscali del 65% relative all'installazione di schermature solari mobili** (tende tecniche, persiane, avvolgibili, coperture a lamelle orientabili, ecc.) e alle relative possibilità commerciali derivanti da questa opportunità, COLFERT ha deciso di impegnarsi direttamente nel supporto dei propri partner per favorirne l'accesso alle pratiche per le detrazioni fiscali.

Le detrazioni fiscali rappresentano da anni un volano fondamentale per il comparto dei produttori e dei rivenditori di infissi ed hanno acquisito un'importanza ancor più strategica con la loro estensione alle schermature solari mobili.

**A tale scopo sono stati recentemente stretti da COLFERT degli accordi con EnerGea**, uno Studio professionale da anni specializzato nell'assistenza e gestione di pratiche fiscali nell'ambito del risparmio energetico al fine di poter offrire un supporto agli installatori ed un servizio completo al cliente finale che preveda, oltre alla vendita e il montaggio, la possibilità di fruire direttamente anche delle detrazioni fiscali del 65%.

Affinché tale procedura (già utilizzata da anni da altre grandi realtà nel campo dei serramenti e delle energie rinnovabili) possa funzionare regolarmente, è necessaria un'azione sinergica tra gli installatori e il professionista secondo una metodologia precisa, così sinteticamente riepilogabile:

### INSTALLATORI

- acquisizione documentazione da parte del cliente finale (su modulistica predisposta)
- raccolta documentazione fiscale (copia fattura e bonifico di pagamento)
- invio documentazione al professionista via raccomandata postale (su Casella di Posta dedicata).

### PROFESSIONISTA

- Ricezione e controllo della documentazione inviata
- gestione pratica presso ente preposto (ENEA)
- invio documentazione a cliente finale via raccomandata postale (pronta per dichiarazione dei redditi).

Inoltre lo Studio, nella persona dell'Arch. **Massimiliano Grosso** e dei suoi tecnici collaboratori offrirà:

- un servizio di consulenza continuo



per via telefonica o via e-mail a tutti i nostri partner che necessitino di assistenza su tematiche specifiche o problematiche con la propria clientela nell'ambito della detrazione fiscale 65% dei prodotti COLFERT.

- un servizio di informativa via e-mail su tutte le novità e gli aggiornamenti normativi in ambito tecnico-fiscale sulla detrazione 65% relativa alle schermature solari mobili.

**Claudio Vendrame**, responsabile settore "Prodotto Finito" di COLFERT, è a disposizione per maggiori informazioni; può essere contattato inviando una email all'indirizzo [prodotto.finito@colfert.com](mailto:prodotto.finito@colfert.com)



Sede operativa:  
Via Roma, 121  
31056 Roncade (TV)  
Tel 0422 1830408  
Fax 0422 1830886  
[www.energeaservizi.it](http://www.energeaservizi.it)

# FINESTRE

## NUOVE OPPORTUNITÀ PER IL SETTORE DEL SERRAMENTO

*La fotografia del censimento Istat 2011 ha confermato che il patrimonio edilizio nazionale è tendenzialmente vecchio. È stato stimato che il condominio medio nel Tri-veneto è stato realizzato tra gli anni '70 e i '90 e perciò risulta essere poco isolato e dotato di tecnologie non abbastanza efficienti con un conseguente consumo medio annuo per condominio di 26.000 euro. I casi di studio di Treviso, Conegliano e Vittorio Veneto hanno dimostrato che è però possibile abbattere questi costi, con un risparmio medio del 38%, grazie alle "finestre di opportunità": possibilità di integrare l'efficienza energetica alle opere di manutenzione degli edifici.*



**In** Italia ci sono 12 milioni di edifici residenziali articolati in 31 milioni di abitazioni, il 20% si trova nel Nord-Est, e per ognuno di essi è periodicamente necessario effettuare interventi di manutenzione che molto spesso comportano la ristrutturazione o sostituzione di parti in cattive condizioni del condominio. Perché non sfruttare queste occa-

sioni per affiancare, a questi, altri interventi di efficienza energetica dando vita alle "finestre di opportunità"?

L'efficienza energetica edilizia residenziale è uno degli assi portanti delle politiche energetiche europee e nazionali, ne è una testimonianza il D.M. 26/06/2015, entrato in vigore il 1 ottobre 2015, che sancisce l'adeguamento alle linee guida



*Elenco esemplificativo di interventi ammissibili sulle parti condominiali al fruire delle detrazioni IRPEF, previa verifica della conformità alle normative edilizie locali*



<b>INFISSI ESTERNI</b>	Riparazione o sostituzione, conservando la sagoma, i materiali e i colori uguali a quelli presenti
<b>INFISSI INTERNI</b>	Sostituzione con altri infissi conservando le caratteristiche preesistenti
<b>PORTA BLINDATA ESTERNA</b>	Sostituzione conservando sagoma e colori preesistenti
<b>PORTA FINESTRA</b>	Sostituzione con altra avente gli stessi caratteri essenziali
<b>PORTE ESTERNE</b>	Sostituzione conservando sagoma e colori preesistenti
<b>PORTE INTERNE</b>	Riparazione conservando i materiali, colori e dimensioni
<b>SERRAMENTI ESTERNI</b>	Sostituzione con altri aventi le stesse caratteristiche
<b>SERRAMENTI INTERNI</b>	Riparazioni conservando caratteristiche e colori preesistenti

nazionali per la certificazione energetica degli edifici. Serve consapevolezza verso il tema del risparmio energetico e allo stesso tempo è necessario conoscere i benefici che si possono ottenere sia in termini energetici che economici.

Affiancare agli interventi di manutenzione degli edifici residenziali, opere di efficienza energetica, quali ad esempio la sostituzione dei serramenti, è un'opportunità da non perdere: da un lato permette di comprendere una quota del costo dell'investimento nelle spese previste della manutenzione (ne è un esempio il costo del ponteggio) e dall'altro consente di usufruire della Detrazione fiscale delle spese per interventi di ristrutturazione edilizia, stabilita dall'art. 16-bis del Dpr 917/86, resa permanente dal 1 gennaio 2012 dal decreto legge n. 201/2011 e inserita tra gli oneri detraibili dall'Irpef.

Sarà però possibile beneficiare delle detrazioni Irpef del 50% solo fino

al 31 dicembre 2016; dal 1 gennaio 2017 si tornerà infatti alla detrazione del solo 36%. Non c'è quindi tempo da perdere; il 2016 può essere l'anno giusto per affrontare interventi di manutenzione ed efficienza energetica facendo leva su grandi opportunità, quali le detrazioni fiscali o i finanziamenti per i condomini, che sono però in scadenza.

I lavori per cui spetta l'agevolazione fiscale sono innumerevoli, tra questi rientrano le manutenzioni ordinarie e quelle straordinarie. Le detrazioni nel caso di manutenzioni ordinarie, ammesse all'agevolazione quando riguardano parti comuni, spettano ad ogni condominio in base alla quota millesimale e tra questi interventi rientra la sostituzione di infissi e serramenti. Non va inoltre sottovalutato che «se queste opere fanno parte di un intervento più vasto l'insieme delle stesse è ammesso al beneficio delle detrazioni fiscali». Anche le manutenzioni straordinarie rappresentano delle opportunità

e ne sono alcuni esempi: la sostituzione di infissi esterni, serramenti e persiane.

Ad oggi sono **300.000** gli edifici che hanno l'occasione di sostituire i propri serramenti e che sfruttando le finestre di opportunità potrebbero vedere concretizzarsi un altro vantaggio: la riduzione dei tempi di ritorno dell'investimenti che, per la sostituzione dei serramenti, è in media inferiore ai 10 anni.

**150.000** edifici residenziali ogni anno effettuano interventi edili quali manutenzione e miglioramento del loro funzionamento, del decoro e della sicurezza; abbinare a questi interventi opere di efficienza energetica può comportare degli enormi vantaggi come l'ottimizzazione dei costi, la riduzione dei tempi di ritorno dell'investimento e non meno importante il risparmio energetico, ma solo sfruttando tutti i vantaggi delle finestre d'opportunità in scadenza nel 2016.



# COLFERT: un laboratorio di formazione sempre più attivo

Siamo all'inizio di un nuovo anno, COLFERT ed il suo Laboratorio si sono già messi all'opera per definire un calendario che possa dedicare diverse date alla formazione aziendale per i nostri collaboratori e per i nostri clienti. Da sempre COLFERT ritiene che la formazione ed il continuo aggiornamento siano una chiave vincente nelle difficili sfide che il mercato di oggi ci propone. Ecco qui di seguito alcuni dei progetti che verranno proposti nel corso di quest'anno.



## PROGETTO CONOSCIAMOCI MEGLIO 2016

Con questo progetto COLFERT offre la possibilità ai clienti che lo desiderano di conoscere meglio la nostra realtà, visitando la nostra nuova sede, conoscendo da vicino i nostri collaboratori, esplorando la nostra nuova show-room di prodotti finiti per terminare con una cena in compagnia dove tutti insieme, clienti e staff COLFERT possono formare una grande squadra e chiacchierare insieme per un paio d'ore davanti ad un buon bicchiere di vino e un appetitoso piatto tipico della nostra città.

Per tutti coloro i quali fossero interessati all'iniziativa, la segreteria è sempre a disposizione per organizzare una visita, nella data a voi più conveniente, per informazioni [marketing@colfert.com](mailto:marketing@colfert.com).



## CORSI CIOFFI SERVIZI

Cioffi Servizi anche per l'anno 2016 dà una grande opportunità a serramentisti, installatori, fabbri, manutentori e molti altri attori del nostro settore di potersi aggiornare relativamente alle delicate materie delle "Chiusure Tagliafuoco e porte in via di esodo" e delle "chiusure tecniche, manuali e automatizzate". I corsi danno agli interessati tutte le informazioni necessarie relative all'aggiornamento legislativo della specifica materia, oltre che un attestato di partecipazione, la marcatura CE per i cancelli e il sostegno necessario per le procedure burocratiche e il processo di uscita della documentazione. Le date previste per i due workshop saranno il **24 marzo 2016** ed il **28 aprile 2016**, in sede COLFERT. Per prezzi e dettagli, clicca nelle date per vedere i pdf con le schede dei corsi!



## CORSI WAREMA

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

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

L'invito è gratuito, è rivolto anche a titolari e collaboratori e basta compilare il form per partecipare, info e dettagli nel sito [www.colfert.com](http://www.colfert.com). Durante l'evento verranno trattati temi come la formazione sugli aspetti tecnici, il risparmio energetico, i benefici dei frangisole e le strategie di vendita. Come e perché venderli. Inoltre sarà inclusa nella giornata formativa la visita all'area espositiva con la possibilità di visionare i prodotti Warema e loro applicazioni.





## 140% SUPER AMMORTAMENTO

### Maxi Ammortamento sui beni produttivi nuovi, dalla legge di stabilità 2016 beneficio del 140%!

La legge di stabilità 2016 prevede, per tutti gli acquisti di beni produttivi nuovi, acquistati dal 15 ottobre 2015 al 31 dicembre 2016 (quindi anche retroattiva!), una **deduzione extracontabile del 40%** da aggiungere alle quote ordinarie di ammortamento.

I beni ammortizzabili sono moltissimi, dai robot per l'automazione, ai pc, alla strumentazione di base, alle auto aziendali (esclusi i noleggi a lungo termine), escludendo sostanzialmente solamente i fabbricati e gli immobili.

**Il beneficio si applica** tanto **alle imprese** quanto **ai professionisti**, che **dedurranno**, al termine del periodo, il **140% del prezzo di acquisto**.

Per poter ottenere il maxi ammortamento è necessario fare riferimento alla data di consegna o spedizione del bene, a prescindere dal pagamento del corrispettivo.





## AGB PRESENTA LA NUOVA CERNIERA R4 PER PORTONCINI D'INGRESSO

AGB amplia la sua gamma di cerniere con R4, la nuova cerniera per portoncini in legno frutto della ricerca di design e sicurezza, da sempre punti di forza dell'azienda.

Innovazione e tecnologia hanno permesso di ottenere le caratteristiche principali della cerniera: R4 risponde alle esigenze e ai trend di mercato ed è applicabile a porte fino a 160 kg di peso.

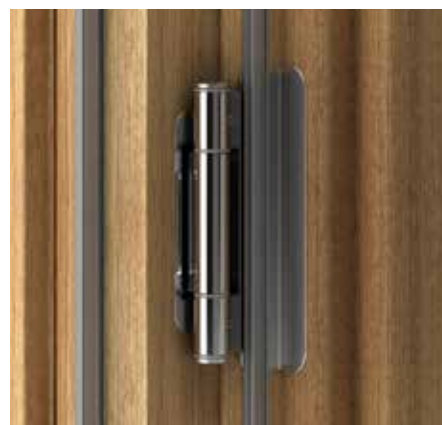
Le ampie regolazioni nelle tre dimensioni sono ormai un "must" per le cerniere di questa categoria, ma R4 ha una marcia in più, infatti la nuova cerniera offre la possibilità di regolare la frizione. Il serramento potrà essere controllato con la massima sicurezza e la frizione impedisce

alle porte posate non perfettamente in verticale di chiudersi da sole.

R4 è una gamma in espansione: con due modelli, la cerniera copre già la gran parte dei profili oggi presenti sul mercato. È compatibile infatti con portoncini a battente di diverse sezioni, con più tipi di guarnizione in battuta oppure senza guarnizione. Non solo, altre sezioni sono in fase di studio e progettazione per soddisfare qualsiasi richiesta di mercato.

La cerniera ha diametro da 20 mm che esalta il senso di robustezza del portoncino in legno. Il corpo cerniera incassato nell'anta e nel telaio garantisce la stabilità di porte anche pesanti fino a 160 kg! Le coperture garantiscono che nessuna

vite sia in vista e nascondono i piccoli errori nelle lavorazioni: anche il designer più esigente sarà soddisfatto.



## AGB PRESENTA L'ALZANTE SCORREVOLE IMAGO CON SERRATURA DI MASSIMA SICUREZZA POSEIDON



Imago è l'innovativo sistema di ferramenta che permette la realizzazione di alzanti scorrevoli in legno con telaio vi-

sibile inferiore a 2 cm. Imago rende il panorama protagonista dell'ambiente. Allarga lo spazio grazie al design minimal capace di fondere l'esterno con l'interno. Amplia le possibilità e le soluzioni di arredo. Ma oltre al design c'è di più. Imago dispone di dettagli innovativi per raggiungere performance all'avanguardia e sicurezza antieffrazione mai viste prima.

L'innovativa chiusura di massima sicurezza Poseidon, infatti, utilizza due ganci contrapposti e un catenaccio centrale per offrire grande



resistenza all'effrazione. L'incontro di sicurezza Poseidon a scomparsa è incassato nel profilo del telaio per valorizzare il design minimale di Imago.

Le ampie regolazioni in pressione permettono di adeguarsi ad ogni situazione di posa in opera. Imago garantisce isolamento termico, resistenza agli agenti atmosferici e sicurezza antieffrazione grazie all'integrazione

della soglia Climatech, agli innovativi accessori dedicati e alla chiusura di massima sicurezza Poseidon.





**Calendario**  
**CAMPIONATI**  
**EUROPEI**  
**DI CALCIO**  
**EURO 2016**  
**FRANCE**



## GRUPPO A

**A1** FRANCIA

**A2** SVIZZERA

**A3** ALBANIA

**A4** ROMANIA

10 giugno 2016, ore 21:00, Saint-Denis

**FRANCIA-ROMANIA**

11 giugno 2016, ore 15:00, Lens

**ALBANIA-SVIZZERA**

15 giugno 2016, ore 18:00, Parigi

**ROMANIA-SVIZZERA**

15 giugno 2016, ore 21:00, Marsiglia

**FRANCIA-ALBANIA**

19 giugno 2016, ore 21:00, Villeneuve-d'Ascq

**SVIZZERA-FRANCIA**

19 giugno 2016, ore 21:00, Décines-Charpieu

**ROMANIA-ALBANIA**

### CLASSIFICA GRUPPO A

1A	3A
2A	4A

## GRUPPO B

**B1** INGHILTERRA

**B2** RUSSIA

**B3** SLOVACCHIA

**B4** GALLES

11 giugno 2016, ore 18:00, Bordeaux

**GALLES-SLOVACCHIA**

11 giugno 2016, ore 21:00, Marsiglia

**INGHILTERRA-RUSSIA**

15 giugno 2016, ore 15:00, Villeneuve-d'Ascq

**RUSSIA-SLOVACCHIA**

16 giugno 2016, ore 15:00, Lens

**INGHILTERRA-GALLES**

20 giugno 2016, ore 21:00, Saint-Étienne

**SLOVACCHIA-INGHILTERRA**

20 giugno 2016, ore 21:00, Tolosa

**RUSSIA-GALLES**

### CLASSIFICA GRUPPO B

1B	3B
2B	4B

## GRUPPO C

**C1** GERMANIA

**C2** UCRAINA

**C3** POLONIA

**C4** IRLANDA DEL NORD

12 giugno 2016, ore 18:00, Nizza

**POLONIA-IRLANDA del Nord**

12 giugno 2016, ore 21:00, Villeneuve-d'Ascq

**GERMANIA-UCRAINA**

16 giugno 2016, ore 18:00, Décines-Charpieu

**UCRAINA-IRLANDA del Nord**

16 giugno 2016, ore 21:00, Saint-Denis

**GERMANIA-POLONIA**

21 giugno 2016, ore 18:00, Parigi

**IRLANDA Nord-GERMANIA**

21 giugno 2016, ore 18:00, Marsiglia

**UCRAINA-POLONIA**

### CLASSIFICA GRUPPO C

1C	3C
2C	4C

## OTTAVI DI FINALE

**Gara 1** - 25 giugno 2016, ore 15:00, Saint-Etienne

2A	2C

**Gara 5** - 26 giugno 2016, ore 18:00, Villeneuve-d'Ascq

1C	3A/B/F

**Gara 2** - 25 giugno 2016, ore 18:00, Parigi

1B	3A/C/D

**Gara 6** - 26 giugno 2016, ore 21:00, Tolosa

1F	2E

## QUARTI DI FINALE

**Gara 9** - 30 giugno 2016, ore 21:00, Marsiglia

Vinc.1	Vinc.3

**Gara 10** - 1° luglio 2016, ore 21:00, Villeneuve-d'A.

Vinc.2	Vinc.6

## SEMIFINALE

**Gara 13** - 6 luglio 2016, ore 21:00, Décines-Charpieu

Vinc.9	Vinc.10

**Gara 14** - 7 luglio 2016, ore 21:00, Marsiglia

Vinc.11	Vinc.12







# EURO 2016 FRANCE

## GRUPPO D

- D1** SPAGNA
- D2** CROAZIA
- D3** REPUBBLICA CECA
- D4** TURCHIA

12 giugno 2016, ore 15:00, Parigi

**TURCHIA-CROAZIA**

13 giugno 2016, ore 15:00, Tolosa

**SPAGNA-REPUBBLICA CECA**

17 giugno 2016, ore 18:00, Saint-Etienne

**REPUBBLICA CECA-CROAZIA**

17 giugno 2016, ore 21:00, Nizza

**SPAGNA-TURCHIA**

21 giugno 2016, ore 21:00, Bordeaux

**CROAZIA-SPAGNA**

21 giugno 2016, ore 21:00, Lens

**REPUBBLICA CECA-TURCHIA**

### CLASSIFICA GRUPPO D

1D	3D
2D	4D

## GRUPPO E

- E1** BELGIO
- E2** ITALIA
- E3** IRLANDA
- E4** SVEZIA

13 giugno 2016, ore 18:00, Saint-Denis

**IRLANDA-SVEZIA**

13 giugno 2016, ore 21:00, Décines-Charpieu

**BELGIO-ITALIA**

17 giugno 2016, ore 15:00, Tolosa

**ITALIA-SVEZIA**

18 giugno 2016, ore 15:00, Bordeaux

**BELGIO-IRLANDA**

22 giugno 2016, ore 21:00, Nizza

**SVEZIA-BELGIO**

22 giugno 2016, ore 21:00, Villeneuve-d'Ascq

**ITALIA-IRLANDA**

### CLASSIFICA GRUPPO E

1E	3E
2E	4E

## GRUPPO F

- F1** PORTOGALLO
- F2** AUSTRIA
- F3** UNGHERIA
- F4** ISLANDA

14 giugno 2016, ore 18:00, Bordeaux

**AUSTRIA-UNGHERIA**

14 giugno 2016, ore 21:00, Saint-Etienne

**PORTOGALLO-ISLANDA**

18 giugno 2016, ore 18:00, Marsiglia

**ISLANDA-UNGHERIA**

18 giugno 2016, ore 21:00, Parigi

**PORTOGALLO-AUSTRIA**

22 giugno 2016, ore 18:00, Saint-Denis

**ISLANDA-AUSTRIA**

22 giugno 2016, ore 18:00, Décines-Charpieu

**UNGHERIA-PORTOGALLO**

### CLASSIFICA GRUPPO F

1F	3F
2F	4F

## QUARTI DI FINALE

**Gara 3** - 25 giugno 2016, ore 21:00, Lens

1D	3B/E/F
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Gara 4** - 26 giugno 2016, ore 15:00, Décines-Charpieu

1A	3C/D/E
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Gara 7** - 27 giugno 2016, ore 18:00, Saint-Denis

1E	2D
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Gara 8** - 27 giugno 2016, ore 21:00, Nizza

2B	2F
<input type="text"/>	<input type="text"/>

## QUARTI DI FINALE

**Gara 11** - 2 luglio 2016, ore 21:00, Bordeaux

Vinc.5	Vinc.7
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Gara 12** - 3 luglio 2016, ore 21:00, Saint-Denis

Vinc.4	Vinc.8
<input type="text"/>	<input type="text"/>

## FINALE

10 luglio 2016, ore 21:00, Saint-Denis, Stade de France

Vinc.13	Vinc.14
<input type="text"/>	<input type="text"/>



# COLFERT



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



UEFA  
**EURO2016**  
FRANCE



# COLFERT si tinge di rosa per il passaggio del giro d'Italia

Vi aspettiamo il  
**19 MAGGIO**  
per una grande festa  
nella nostra sede!



Una volata rosa attraverserà i comuni di Casale sul Sile e di Mogliano Veneto giovedì 19 maggio 2016: è quella della 12° tappa del Giro D'Italia, che partirà nella mattinata da Noale e che, snodandosi attraverso le province di Venezia e Treviso, toccherà la Riviera del Brenta, il Sile ed il Piave prima di affrontare il circuito finale nel centro balneare di Bibione.

La tappa attraverserà anche la Strada Provinciale 64, ovvero l'arteria che collega Mogliano Veneto a Casale Sul Sile passando proprio di fronte alla sede COLFERT, in area SPZ: il Giro D'Italia è un evento attesissimo nel territorio, capace di creare forte appeal per molti nostri partner, clienti, fornitori e collaboratori che praticano e seguono da anni questo sport.

Per questo, **dato lo spiccato entusiasmo per le 2 ruote che da sempre contraddistingue la Marca Trevigiana, invitiamo tutti gli appassionati ad una grande festa presso la nostra sede.**

Chi può partecipare? Tutti i patiti per le 2 ruote sono attesi in COLFERT il 19 maggio! Abbiamo pensato per Voi ad un programma che prevede una serie di vantaggi esclusivi. **Ecco, in basso, tutto ciò che potrai vivere giovedì 19 maggio in COLFERT.**

Sarai accolto dallo staff COLFERT con un aperitivo di benvenuto



A tua disposizione uno stand enogastronomico attivo per tutta la durata della manifestazione... ein Prosit zum GIRO d'ITALIA!



Danzerai con l'intrattenimento musicale del DJ set, per festeggiare in allegria l'evento in rosa



Beneficerai di una serie di promozioni riservate ed irripetibili da parte dei nostri partner fornitori

Potrai aggiudicarti l'esclusiva TUTA DA CICLISMO by COLFERT, che potrà essere Tua solo acquistando le promozioni previste nella giornata del Giro



Potrai visitare la sede e la nuova showroom COLFERT con la guida dei nostri collaboratori



Assisterai al passaggio degli atleti impegnati nella 12° tappa del Giro d'Italia Noale-Bibione dal punto di vista privilegiato antistante la sede COLFERT

Vuoi partecipare alla giornata del Giro d'Italia? Prenota subito il Tuo posto privilegiato, chiedi al Tuo agente COLFERT di fiducia!



Collegati con lo smartphone e REGISTRATI SUBITO, o vai sul sito [www.colfert.com](http://www.colfert.com)

**Attenzione:** onde evitare di rimanere bloccati a causa della chiusura al traffico delle vie attraversate dal Giro, è fondamentale arrivare in COLFERT entro e non oltre le ore 09.30; il nostro personale ti guiderà al parcheggio gratuito che si trova proprio dietro la nostra sede.

di Simone Castagnaro

Responsabile  
Commerciale  
Area Tecnica  
LegnoLegno

posa  
eccellente

Creare Soluzioni Eccellenti  
Ascolto Progetto Risolvo

Creare Soluzioni Eccellenti  
Ascolto Progetto Risolvo

COLFERT



## TRAGUARDO FINALE PER LA SECONDA EDIZIONE DI POSA ECCELLENTE

# OTTIMI RISULTATI PER I "NEOLAUREATI" 2016

*Un inverno all'insegna delle prove in opera ed il corso dedicato alla vendita tecnica chiudono la seconda edizione del Progetto POSA ECCELLENTE; la terza edizione prenderà presto il via ad inizio estate.*

Dopo un inverno costellato dalle prove in opera nei cantieri dei clienti che hanno aderito alla **2ª edizione di Posa Eccellente**, l'ultima tappa del percorso è stata la giornata formativa "La Vendita Tecnica", nella quale i partecipanti hanno avuto modo di confrontarsi con Paolo Vallicelli, esperto di marketing e tecniche di vendita, e Davide Barbato, responsabile del laboratorio prove Legnolegno.

La formazione iniziale ricevuta e la prova in opera eseguita presso un cantiere hanno messo ora in mano ai partecipanti dati tecnici e competenze innovative da spendere verso il mercato; la giornata formativa finale ha proprio avuto lo scopo di illustrare al meglio la spendibilità dei dati tecnici acquisiti al fine di:

- capire i reali bisogni dei clienti finali;
  - utilizzare le prestazioni del proprio serramento come risposta ai bisogni del cliente;
  - dare una maggiore garanzia al cliente finale rispetto al lavoro che si andrà a svolgere grazie alla prova in opera svolta;
  - quantificare il risparmio economico che avrà il cliente sostituendo i serramenti.
- Ciò che spesso accade all'interno di una trattativa tra il serramentista/rivenditore ed il cliente finale è spostare l'attenzione sul prezzo dei prodotti; la "sfida a ribasso" però è sempre più difficilmente attuabile in un mercato globalizzato e dalla concorrenza accanita come quello attuale.

 **CONSORZIO  
LEGNOLEGNO**

Il progetto nasce appunto per fornire strumenti nuovi al serramentista al fine di superare la concorrenza grazie alla differenziazione e alle garanzie che si possono dare, e al tempo stesso tutelarsi da possibili contenziosi futuri grazie alle verifiche sui dati che si forniscono. Paolo Valicelli, coach e formatore che si occupa di sviluppo delle competenze e crescita personale nelle aree marketing, comunicazione, vendita e sviluppo commerciale, sottolinea come in particolare, la giornata formativa abbia dato ai partecipanti la possibilità di confrontarsi su come stanno attualmente utilizzando Posa Eccellente nei loro contesti e ricevere così dai colleghi in sala spunti

molto utili.

«In maniera contro intuitiva - aggiunge Paolo Valicelli - il miglior venditore non è chi parla tanto o fa monologhi, ma chi si predispone all'ascolto facendo le "giuste" domande e portando così il cliente verso i reali benefici della propria offerta. La giornata si è quindi conclusa con una parte divertente e anche ben documentata con foto: le classiche (ed un po' temute) simulazioni di vendita. I coraggiosi volontari hanno così sperimentato in modo pratico quanto appreso offrendo spunti di crescita personale e professionale a tutti i presenti nell'ottica del famoso adagio non si smette mai di imparare»



## AL VIA LA TERZA EDIZIONE DI POSA ECCELLENTE ECCO PERCHÈ PARTECIPARE AL PROGETTO

Posa Eccellente nasce nel 2014 come percorso di qualificazione della posa del serramento, indispensabile per differenziarsi dalla concorrenza attraverso la "verifica in opera" della qualità reale del prodotto installato.

Nel corso delle due edizioni precedenti i partecipanti hanno avuto modo di formarsi sui sistemi più innovativi di posa, hanno ottenuto misurato in cantiere le prestazioni dei propri serramenti ed hanno acquisito gli strumenti commerciali per poter spiegare tutto questo ai clienti.

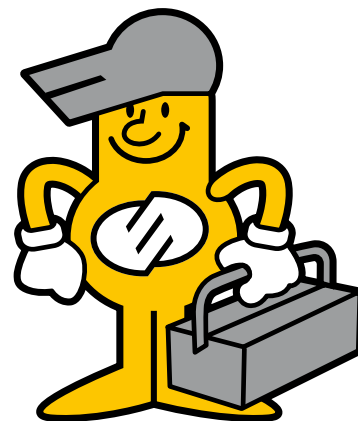
### Quali vantaggi ottiene chi partecipa a Posa Eccellente?

- Verificare la reale qualità dei serramenti installati con indagini termografiche e

verifica tenuta all'aria dei singoli giunti.

- Acquisire strumenti tecnici pratici per la valorizzazione del lavoro eseguito.
- Acquisire strumenti commerciali per massimizzare le informazioni ottenute garantendo qualità tangibile.
- Formarsi sulla spendibilità delle competenze tecniche a fini commerciali mediante corsi di qualifica.
- Partecipare nel campo della ricerca e sviluppo ad un progetto fortemente innovativo con un gruppo elitario di aziende.
- Ottenere MyRenovation: un software totalmente personalizzato, utilizzabile solo da chi ha eseguito partecipa al progetto Posa Eccellente, che permetta di determinare nel dettaglio lo specifi-

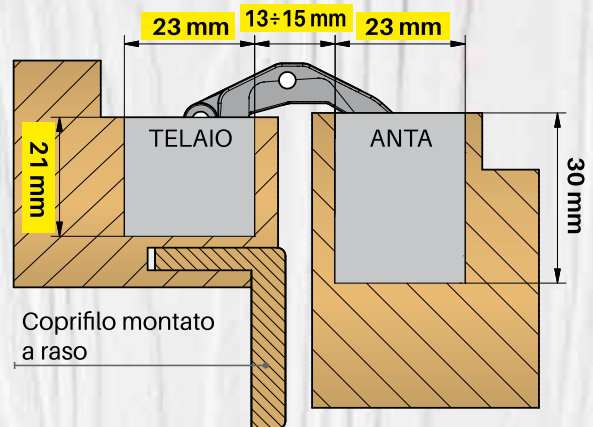
co guadagno/risparmio energetico del proprio committente, al fine di stampare un documento di supporto personalizzato assolutamente UNICO ed all'interno del quale i vantaggi siano realmente massimizzati.





# Invisacta

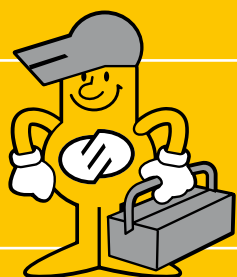
Cerniere **invisibili**  
regolabili su tre assi



Grazie ai 21 mm di profondità dell'alloggiamento sul telaio, caratteristica che rende **Invisacta** unica nel suo genere, è possibile applicare la cerniera su spazi particolarmente ridotti, **evitando il taglio del coprifilo**.



Dotate di meccanismo ad **elevata fluidità** di scorrimento, versione a **3 regolazioni** ora **disponibile** anche **per porte fino a 40 kg**.



posa  
eccellente

## MYRENOVATION: MISURIAMO QUANTO RISPARMIERÀ REALMENTE IL NOSTRO CLIENTE FINALE.



*MyRenovation è la nuova applicazione inserita all'interno del progetto di POSA ECCELLENTE per la stima del risparmio energetico ed economico generato dalla sostituzione di serramenti esterni.*

Il software è stato creato per fornire ai serramentisti aderenti al percorso un innovativo ed importante strumento in grado di massimizzare i vantaggi per l'utente finale che si appresta a sostituire i serramenti. E' opinione comune e diffusa di fatto correlare il risparmio energetico ed economico sviluppati dalla sostituzione di uno o più serramenti esclusivamente alla trasmittanza termica. A seguito di prove in opera e specifiche indagini di cantiere è possibile rilevare un nuovo dato in grado di

incidere spesso al pari se non addirittura in maniera maggiore, sul risparmio energetico dato dalla sostituzione degli infissi; il valore di permeabilità all'aria comprensivo delle infiltrazioni connesse all'installazione. Grazie ai valori determinati mediante analisi in opera è quindi possibile definire con maggiore accuratezza il valore di risparmio energetico generato dalla sostituzione, correlando a questo importante dato la capacità dei prodotti posati di ridurre significativamente la infiltrazioni di aria

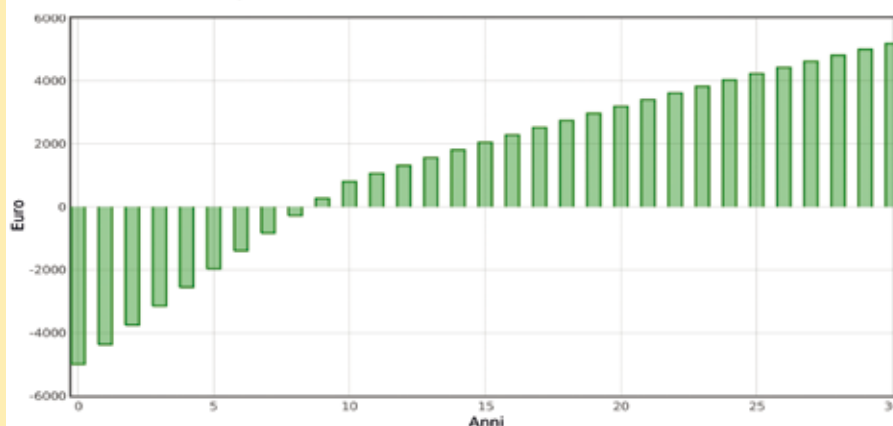
ed aumentare in modo significativo il vantaggio acquisito dall'utente.

MyRenovation, strumento on line e sempre aggiornato, genera quindi per ogni cliente una personalizzata analisi del contesto nel quale operare andando a stimare mediante grafici di facile comprensione, il risparmio energetico nonché il risparmio economico negli anni con evidenza dei tempi di ammortamento dell'investimento.

**Stima del risparmio economico annuo dato: 314.32 €/anno**

### Dati di riferimento:

- anni di ammortamento: 30
- Tasso di sconto nominale: 2
- Inflazione generale: 0.2
- Possibilità di fruire della detrazione fiscale: 65% - 10 anni
- Valore complessivo dell'investimento: 5000 €



**VUOI ESSERE PROTAGONISTA  
DELLA TERZA EDIZIONE DEL  
PERCORSO DI POSA ECCELLENTE?**



Il Laboratorio Legnolegno è a tua disposizione per illustrarti il progetto:  
**dott. Simone Castagnaro**

- Tel. 0522733054
- [simone.castagnaro@legnolegno.it](mailto:simone.castagnaro@legnolegno.it)

di Viviana  
Surian

nuovo  
showroom



*Il nuovo showroom tecnico riveste il duplice ruolo di spazio formativo per valorizzare le applicazioni della ferramenta tecnica e di ambientazione ideale per i sistemi per porte scorrevoli, le boiserie, le schermature solari e per gli innumerevoli complementi che compongono il catalogo di COLFERT*



2016

# LO SHOWROOM COLFERT SPIEGA LE ALI





L'arrivo del 2016 è stato foriero di un atteso evento per la nostra azienda: nei primi mesi dell'anno ha infatti visto la luce il nuovo showroom tecnico, uno spazio di 180 mq in cui ha trovato posto l'intera gamma di soluzioni del prodotto finito e delle innovazioni nel mondo della ferramenta tecnica. "Il nuovo showroom di visualizzazione rappresenta un'integrazione fondamentale per le nostre esigenze di formazione, sia nei confronti dei nostri clienti che dei nostri collaboratori" spiega Daniele Zanato, amministratore delegato che per mesi ha lavorato in prima persona allo sviluppo di questo progetto - "Questo spazio espositivo infatti ci rende in grado di mostrare il nostro portafoglio prodotti in applicazioni reali al di fuori di fiere o di visite a cantieri in cui abbiamo posato il prodotto, fornendo ai nostri clienti serramentisti l'opportunità di toccare con mano le innovazioni che COLFERT è in grado di offrire e mettendo

in evidenza la nostra esperienza sia nel campo della ferramenta tecnica, grazie alla partnership con Siegenia, sia nel mondo delle schermature solari e di altre soluzioni proposte dal settore del prodotto finito come le soluzioni per porte scorrevoli e filo muro di Eclipse, le porte in vetro ed automatiche ed i loro complementi." La reazione dei primi visitatori sono state positive ed hanno fornito ulteriori spunti per accrescere ulteriormente l'utilizzo di questo spazio tecnico formativo in COLFERT: "l'esperienza pluriennale acquisita da parte del nostro personale tecnico e commerciale" - prosegue Claudio Vendrame, responsabile settore prodotto finito - "ci permette infatti di fornire ai nostri clienti un concreto supporto sia nella scelta di soluzioni tecnologiche che nelle valutazioni di carattere estetico. All'interno dello showroom saremo a disposizione dei clienti per supportarli nel processo di scelta dei prodotti più

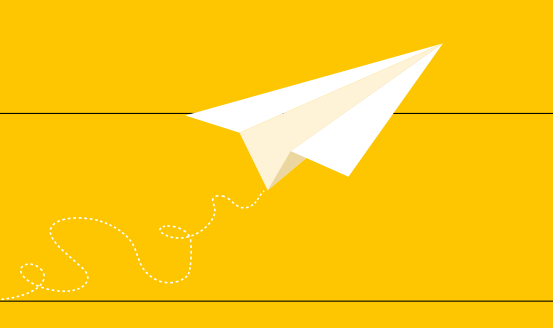
adatti alle esigenze dei loro committenti spaziando dalla consulenza sugli aspetti più spiccatamente tecnici agli abbinamenti cromatici, dalla scelta di accessori e complementi alla progettazione del lavoro, focalizzandoci sui risultati desiderati ed offrendo al serramentista la possibilità di avvalersi dell'esclusivo servizio COLFERT di assistenza alla posa, una freccia al suo arco per garantire tutela ed efficacia nell'installazione di prodotti come tettoie, frangisole, cassonetti e tapparelle ed in generale in tutti cantieri ove sia necessario assicurare una posa ai massimi livelli.

*Lo showroom accoglie un portfolio di prodotti **SIEGENIA** standard ed innovativi i quali sono applicati e funzionanti nei serramenti di varie tipologie, finestre, porte finestre, alzanti scorrevoli, scorrevoli paralleli ed a libro. Sono visibili anche prodotti e vantaggi per quanto riguarda il micro clima abitativo, necessari per garantire il confort e migliorare il valore del serramento.*

*Le soluzioni esposte permettono di progettare e realizzare ogni tipologia di serramento, studiando una scelta della ferramenta che consenta al serramentista di ridurre i tempi ed i processi di produzione. "Conoscere nuovi prodotti orientati al subito ed al futuro è per noi un incentivo perché possiamo essere presenti nel mercato sempre un passo avanti".*

Daniele Zanato





È presente un'ampia gamma di soluzioni per **SISTEMI AVVOLGIBILI** che comprende

- **ROLLTEK**, sistema a lamelle orientabili;
- **SOLARSISTEM**, che privilegia il passaggio di aerazione e luminosità degli ambienti;
- **ARIALUCE**, tapparella coibentata pensata per offrire il massimo confort termico e visivo;
- **ZANZARTAP**, che integra in un unico prodotto zanzariera e tapparella coibentata;
- Tapparelle **WAREMA** con cassonetto premonato, ideali per tutte le situazioni in cui è richiesto un minimo ingombro.



Uno spazio privilegiato è dedicato al sistema Syntesis di **ECLISSE**, la soluzione dedicata a tutti i contesti filomuro dalla porta a battente a quella scorrevole, fino alla soluzione Tech pensata per nascondere nicchie e vani tecnici mantenendo l'armonia e la pulizia della parete, senza tralasciare l'innovativo sistema per battiscopa, anch'esso rasomuro.



La crescente richiesta di soluzioni per la creazione di cabine armadio, boiserie, pareti divisorie ed ante scorrevoli in vetro ed alluminio trova risposta nella linea "Collezione porte da interno in alluminio" COLFERT.



Il monoblocco **TERMAG** risponde alle sempre più stringenti richieste di isolamento ed efficientamento termoacustico del vano finestra; si adatta ad ogni esigenza di cantiere e può integrare tutte le tipologie di protezione solare, incluse le zanzariere.



Anche i pannelli in alluminio trovano spazio nel nuovo showroom grazie al corner **PONZIO**, declinati sia nelle forme classiche che moderne. Accanto ad esso è possibile visionare il nuovo automatismo **TOPP** "Dueville", dalle forme particolarmente leggere ed eleganti, ideale per ingressi di hotel e ristoranti ed edifici commerciali di pregio.



Protagonisti dei progetti di architettura degli ultimi anni, i sistemi di tende frangisole a lamelle orientabili vengono esposti nello showroom COLFERT nelle diverse tipologie di prodotto, permettendo ai visitatori di apprezzarli sia da un punto di vista estetico che tecnico.



Nuova nata in famiglia Waterproof, la tettoia **WATERPROOF EVOLUTION** presente nel nostro showroom garantisce i massimi livelli di estetica e design, assicurando protezione dagli agenti atmosferici e fruibilità in tutte le condizioni meteo. È dotata di optional come l'illuminazione a LED ed il motore a scomparsa, sempre più richiesti per il comfort degli spazi esterni.





*Oggi all'impresa si chiedono anche comportamenti e risposte che prima si attendevano da altri.*

I lettori di questa rubrica hanno già avuto modo di leggere in merito al valore e all'importanza di questo approccio gestionale, ma per tutti gli altri è utile ricostruirne la genesi.

È noto ai più che siamo passati da un periodo storico nel quale le aspettative sociali e dei singoli individui erano ben rappresentate da soggetti accreditati a svolgere quel ruolo e a dare determinate risposte (lo stato e la pubblica amministrazione, la chiesa, i partiti politici, i sindacati, le associazioni, le imprese,...) ad un altro periodo della storia recente, che arriva fino ai giorni nostri, nel corso del quale abbiamo assistito alla pro-

gressiva perdita di credibilità di diversi di questi attori incapaci molte volte di riuscire ad adeguarsi alla trasformazione della società.

In questo quadro desolante una delle poche istituzioni, forse addirittura l'unica, che ha saputo cambiar pelle per rimanere adeguata al proprio ruolo è stata l'impresa e questo suo agire, unito alla minor capacità di svolgere il proprio ruolo da parte degli altri riferimenti sociali, ha determinato, in pratica, che sull'impresa siano state riversate spesso anche aspettative ulteriori, a volte superiori, rispetto a quello che è stato il suo ruolo per lungo tempo.

Oggi all'impresa si chiedono anche comportamenti e risposte che prima si attendevano da altri.

Molti imprenditori hanno vissuto queste nuove aspettative come un fastidio, un problema in più, altri le stanno semplicemente ignorando. Una minoranza, via via crescente, si è interrogata se dietro a queste domande non ci fossero delle opportunità, se non fosse il caso di dare voce ed ascoltare queste richieste e vedere in che modo potersi dare risposta. È un po' come la storia del bicchiere d'acqua, non si sa se è mezzo pieno o mezzo vuoto, ma certamente è mezzo.

Ecco quindi che gli imprenditori che si sono dimostrati attenti a questo nuovo scenario hanno cominciato a definire chi fossero i loro portatori di interesse (stakeholder), cosa chiedessero all'azienda e in che maniera si potesse relazionarsi con loro, consapevoli del fatto che se fossero stati in grado di rispondere alle diverse aspettative questo avrebbe generato soddisfazione da parte dei singoli stakeholder, con la naturale conseguenza di accrescere la credibilità dell'azienda in un momento storico dove il valore reputazionale e la fiducia espressa dal mercato fa la differenza tra la vita o la morte dell'azienda.

Questo ha portato alla nascita di tante attività nei diversi ambiti (clienti, fornitori, collaboratori, ambiente, territorio,...) che in alcuni casi però si sono scontrate con due importanti aspetti: dare un quadro d'insieme a

# MISURARE LA RESPONSABILITÀ SOCIALE DELL'AZIENDA

Ciò che non si può misurare non si può controllare



queste attività e saperle comunicare in maniera oggettiva e comprensibile ai diversi pubblici.

Queste difficoltà sono dovute al fatto che il legislatore non ha inteso normare e regolare la responsabilità sociale dell'impresa, lasciandola libera da vincoli e percorsi obbligati. La cosa è senz'altro positiva, in quanto non si può certo obbligare ad una determinata sensibilità i comportamenti degli imprenditori, fatto salvi gli obblighi di legge, ma contemporaneamente la eterogeneità delle iniziative rischia di generare confusione.

A seguito di questa realtà negli anni sono nati sistemi e modelli gestionali e standard operativi volontari che aiutano le aziende che sentono l'importanza del loro ruolo sociale a trovare dei riferimenti con i quali confrontare il proprio agire quotidiano (il GRI 3 e 4, la UNI ISO 26000, la SA 8000, la ISO 14000/Emas, i modelli organizzativi 231/01, il rating della legalità,...) e a farlo all'interno di un percorso logico.

Da qualche tempo esiste un interessante strumento frutto del lavoro di diverse regioni italiane, tra le quali il Veneto, che si prefigge di aiutare le imprese nel misurare il proprio percorso nell'ambito della responsabilità sociale e di evidenziare i possibili miglioramenti. All'interno del sito [www.businessethics.it](http://www.businessethics.it) le aziende possono trovare una check list personalizzata per dimensione e tipologia merceologica utile ad una facile autovalutazione. Gli obiettivi di questo strumento sono diversi:

- Aiutare le imprese nell'inserire la RSI nella strategia competitiva e nella gestione quotidiana;
- Valorizzare le buone prassi esistenti in materia di RSI, spesso già inconsapevolmente attuate da parte delle imprese;
- Facilitare il dialogo con la pubblica amministrazione.

Inoltre l'eventuale riscontro positivo viene già considerato elemento premiante all'interno di diversi bandi di finanziamento regionale, a riscontro di un crescente riconoscimento pubblico di questo modello gestionale.

# COLFERT ADERISCE AL "CODICE ITALIANO PAGAMENTI RESPONSABILI"

*Ottenere il marchio di azienda aderente al Codice significa efficienza, trasparenza, puntualità e rispetto degli accordi di pagamento, con l'obiettivo di creare un circolo virtuoso e migliorare il modo di pagare in Italia.*



**C**OLFERT ha aderito al Codice Italiano Pagamenti Responsabili (CPR) ottenendo il marchio distintivo di azienda ben gestita e responsabile in materia di pratiche di pagamento: un altro importante atto verso la trasparenza delle nostre azioni, uno dei valori che perseguiamo quotidianamente.

Aderire al CPR è per noi una scelta di comportamento responsabile e volontaria che mette in risalto la nostra naturale propensione alla puntualità nei pagamenti, che ci dà trasparenza verso i fornitori.

Tutti vi possono aderire: la partecipa-

zione di un numero sempre maggiore di aziende contribuirebbe a migliorare il sistema pagamenti in Italia, mantenendo la parola data e rispettare gli impegni. Richiederlo è semplice e non vi è alcuna sanzione prevista, tranne l'esclusione dal codice nel caso di accertamento di violazione, un atto di cui nessuno vuole macchiarsi.

Il codice non impone tempi massimi di pagamento, richiede però che si rispettino sempre i tempi concordati con i fornitori. Inoltre, come informazione generale, va messo in rilievo l'auspicio della direttiva 2011/7/UE ("late payments") che i tempi di pagamento tra imprese non debbano superare i 60 giorni. Più reputazione, più competitività: COLFERT crede nella politica di Confindustria che vede la diffusione di pratiche di pagamento etiche come un concreto aiuto per le imprese italiane a migliorare la loro reputazione in Italia e all'estero rendendole sempre più competitive.

Per aderire:  
[www.pagamentiresponsabili.it/adesione](http://www.pagamentiresponsabili.it/adesione)

# Cryptolocker e Ransomware ALLARME TOTALE



proseguimento delle loro tradizionali mansioni lavorative. Questo genere di infezioni, una volta eseguite nel sistema, partono alla ricerca di varie tipologie di documenti presenti all'interno del computer vittima - documenti Office, PDF, foto e video, archivi ZIP, file di progetti tecnici quali Autocad, sono tra le tipologie più attaccate - criptandoli mediante differenti tipologie di algoritmi di crittografia e rendendoli così inutilizzabili.

Una volta che il ransomware ha terminato la sua malvagia opera, comunica all'utente un indirizzo web dove potersi collegare per pagare un riscatto, di norma richiesto in criptovaluta non tracciabile (generalmente Bitcoin), rendendo quindi complicata l'eventuale operazione di pagamento per il pubblico meno avvezzo al mezzo tecnologico. L'ammontare del riscatto si aggira su un controvalore compreso tra 200 e 700 euro.

In caso di assenza della connessione a internet, inoltre, il virus rimane dormiente, ma al primo avvio del sistema con connessione a internet il processo viene attivato e la crittografia parte.

Gli antivirus arrancano nel caso della famiglia di virus cryptolocker perché i virus di oggi attivano componenti in maniera casuale, cioè si comportano in maniera diversa da installazione a installazione, oppure rimangono dormienti fino al verificarsi di un determinato evento. Riescono anche a individuare il tipo di antivirus installato sulla macchina, ovvero capiscono chi sta cercando di contrastarlo e si comportano di conseguenza. Inoltre riescono a nascondersi all'interno di processi regolari di Windows e non essere così individuati dall'antivirus.

E' bene osservare che praticamente tutti i ransomware in circolazione non fanno alcuna distinzione tra dischi locali e dischi di rete. Ciò significa che il ransomware tenterà di sovrascrivere e cifrare anche i file presenti sulle unità di rete presenti e mappati nel sistema, trasferendosi così anche a server e altri computer collegati.

Le società che si occupano di sicurezza informatica si stanno muovendo in maniera attiva nei confronti dei ransomware con lo sviluppo di strumenti capaci di identificare il comportamento di questi malware in tempo reale e di adottare immediatamente contromisure che possano consentire di salvare il sistema magari con il sacrificio di appena poche decine di documenti.

**S**tiamo forse esagerando, ma usiamo dei toni allarmistici per trasmettere la gravità del problema alla luce di uno scenario in cui, purtroppo, la maggior parte della popolazione ignora o sottovaluta l'esistenza di un problema di tale entità.

Vengono abitualmente chiamati con il nome di "Cryptolocker", ma fanno parte di una famiglia più estesa di nome ransomware, dall'inglese "ransom", riscatto, poiché prendono letteralmente in ostaggio i documenti dell'utente e chiedono un esborso in denaro per la loro restituzione.

Ad oggi ne esistono diverse varianti, solitamente il virus viene trasmesso tramite allegato di posta elettronica (false e-mail di spedizionieri, bollette dell'energia elettrica etc.) contenenti un JavaScript che va a scaricare un eseguibile da uno spazio web e lo lancia a insaputa dell'utente. Il virus è inoltre particolarmente abile a diffondersi a macchia d'olio in tutta la rete aziendale, infettando altri computer della rete. Gli autori, infatti, nell'ottica di massimizzare gli introiti, puntano soprattutto a quelle realtà professionali la cui disponibilità dei file sensibili è fondamentale nel



**Ma il consiglio migliore che si possa elargire in ottica di prevenzione è quello di procedere ad un regolare backup dei propri dati, conservandolo su un supporto sicuro.**

La pratica del backup è da sempre una di quelle più suggerite e, purtroppo, meno praticate nell'arsenale delle misure di prevenzione per la sicurezza informatica, per la quale si avverte realmente l'esigenza solamente dopo il verificarsi di situazioni dalle quali è

difficile tornare indietro.

Il consiglio da seguire è quello di **disconnettere l'unità su cui vengono salvati i backup regolari ogni volta che l'operazione è stata completata**, così da mantenere una copia dei dati salvata e al sicuro da eventuali attacchi di ransomware.

Estinguiamo subito le speranze sottolineando che tutti i casi in cui le società di sicurezza sono state in grado di recuperare i file criptati si ricondu-

cono a poche circostanze: sequestro dei server che ospitano le chiavi di cifratura, infiltrazione di ricercatori di sicurezza nei sistemi degli attaccanti o implementazione non corretta dei sistemi di crittografia. Un ransomware correttamente programmato e le cui chiavi di cifratura siano adeguatamente protette lascia pochissimo spazio alla possibilità di recuperare i dati senza la giusta chiave, per la quale è richiesto il riscatto.

## Procedimenti da applicare in caso di infezione



In seguito un riassunto dei procedimenti da seguire in caso di infezione:

- 1. Spegnete immediatamente il computer**, anche brutalmente staccando la spina di alimentazione. Se il virus vi infetta, agisce molto velocemente, Non riavviate il computer: ad ogni riavvio il virus continua a crittografare i vostri files, estendendo l'entità del danno.
- 2. Rimuovete eventuali dispositivi USB** connessi al sistema (pennette, hard disk, chiavette di firma digitale, ecc.).
3. Se il computer è connesso in rete ad altri computer o server, **staccate immediatamente il cavo di rete** e spegnete tutti gli altri computer/server della rete.
- 4. Contattate immediatamente il vostro tecnico di fiducia**, facendogli presente il tipo di virus che vi ha colpito.
- 5. Sconsigliamo nella maniera più assoluta di corrispondere al pagamento:** non vi è infatti alcuna garanzia che l'attaccante fornisca la chiave corretta, non vi è nessuna assicurazione che il problema non si ripresenti!

(Fonte: Hardware upgrade Italia)

## ASSA ABLOY soluzioni per la vostra sicurezza



Chiudiporta



Cilindri Yale



Yale ENTR™



Serrature Y52X



Serrature Blindate



**ASSA ABLOY**

The global leader in  
door opening solutions

[www.assaabloy.it](http://www.assaabloy.it)

# CRESCERE CON COLFERT

## I TRAGUARDI DEI NOSTRI COLLABORATORI SONO UN TRAGUARDO PER L'AZIENDA

**D**ecidere di passare 10, 20 o 30 anni della propria vita nella stessa azienda può sembrare inconsueto in un'epoca come quella attuale, in cui è frequente osservare come sempre più persone passano in tempi brevi da un lavoro ad un altro, spesso non per colpa propria ma per meccanismi che stanno portando alla scomparsa del lavoro fisso.

Tra i valori alla base di COLFERT vi sono la **persona** e la sua **soddisfazione**, che rappresentano i cardini

fondamentali per la **crescita** interna ed esterna della nostra azienda, e la conseguente capacità di garantire **qualità** ai nostri interlocutori.

L'impegno costante di COLFERT nell'investire sulle persone, nel creare un ambiente di lavoro positivo e trasparente improntato allo sviluppo delle competenze, alla formazione ed alla realizzazione è ricambiato con la fiducia e la dedizione dei nostri collaboratori, la cui permanenza in azienda rappresenta il loro sentirsi parte attiva dell'azienda stessa e della sua crescita.



35  
anni

### ENRICO ZANATTA

*Dal 1980, anno in cui sono entrato in COLFERT, il modo di gestire il comparto amministrativo e contabile è cambiato radicalmente. Sono felice di lavorare in questa azienda e di aver contribuito al suo successo e di aver avuto la possibilità di crescere a livello personale.*



20  
anni

### ALESSANDRO BISCARO

*Lavoro in COLFERT da 20 anni; ho iniziato a collaborare in tutt'altro settore, quello dei trasporti. Una serie di vicende personali e professionali mi hanno portato a stravolgere la mia mansione in azienda, diventando il responsabile dell'area informatica: un ruolo impegnativo che richiede aggiornamento continuo ma che svolgo con passione, mettendo a disposizione dei colleghi e dei clienti tutto il mio bagaglio di esperienza. Ogni giorno effettuo accurati controlli sulla qualità, la sicurezza e l'efficienza degli strumenti informatici utilizzati.*



10  
anni

### ALBERTO BERNA

*Lavorare in COLFERT per me significa far parte di una grande famiglia e condividere ogni giorno non solo impegni lavorativi, ma anche valori, esperienze, emozioni. Questi 10 anni per me sono stati un traguardo ma anche un nuovo punto di partenza, cercando sempre di evolvere e migliorare.*



# LAVORARE IN COLFERT

**L**a fine del 2015 ha segnato l'ingresso in azienda di tre nuovi collaboratori. Tre figure con mansioni differenti, accomunate dalla stessa attitudine al contatto con il pubblico e dalla capacità di comunicare in modo competente e professionale con i nostri clienti.

## CARMEN CASCELLA

### • Centralino

È la voce che da qualche mese risponde alle chiamate di nostri clienti e fornitori con cortesia, disponibilità e serietà. Un caloroso benvenuto a Carmen, che fa sentire benvenuti i nostri clienti.



## NICOLA BARBISAN

### • Consulente monoblocchi termoisolanti

È entrato nella squadra COLFERT in occasione di COLFERTexpo 2015, durante la quale ha affiancato il nostro partner commerciale Termag, per diventare progressivamente un punto di riferimento per i prodotti dedicati al risparmio energetico, in primis per la proposta dei monoblocchi termoisolanti e dei prodotti affini. Gli auguriamo una crescita costante in COLFERT!



## CRISTIANO BET

*Ringrazio l'azienda e la proprietà per i 10 anni trascorsi assieme e per la crescita professionale nel settore del controllo accessi, lavorazione cilindri e conseguente miglioramento nel grado di sicurezza di porte e portoncini, che mi ha permesso di arrivare ad un grado di professionalità riconosciuto dai miei colleghi venditori. Sicuramente mi trovo bene con tutti, lo dimostra il fatto che sono sempre sereno a lavoro.*



## SIMONE VOLPATO

*Sono in azienda da ormai 10 anni, mi piace il mio lavoro perché mi consente di non smettere mai di imparare nei vari settori che quotidianamente tocchiamo, oltre che nel confronto umano. Questo è un punto di partenza per me e non di certo di arrivo... che sarà, mi auguro, ai 40 anni aziendali.*



## CLAUDIO BASSANELLO

### • Addetto vendita al dettaglio

Un nuovo venditore al nostro punto vendita di Mogliano Veneto: Claudio vanta una esperienza nel settore della ferramenta che gli permette di seguire con rapidità e competenza i clienti del nostro negozio, risolvendo dubbi e proponendo soluzioni all'altezza delle loro esigenze. Affidabile e capace, Claudio sa già farsi apprezzare dai clienti del nostro punto vendita.







# Rinascerà una scuola

*Il restauro sociale a costo zero,  
un nuovo approccio al risanamento  
di un'opera pubblica*



**C'è** un cantiere a Treviso unico e speciale! Si tratta del restauro di un bellissimo edificio dei primi '900, le ex scuole elementari Cantù, con un meraviglioso giardino, dove torneranno a sentirsi voci e risate dei bambini.

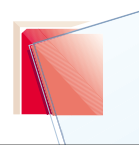
Verrà ristrutturato grazie a molte imprese che come COLFERT hanno dimostrato la loro generosità donando i materiali necessari ai lavori, e potrà ospitare nuovamente una scuola ed insieme anche gli anziani del quartiere.

Scuola di Titù, che fa capo alla Cooperativa Ambrosia Onlus, nasce nel 2013 come progetto scolastico-pedagogico di alcuni genitori e insegnanti. La nuova proposta didattica conquista molte famiglie, tanto che in soli tre anni la piccola sede si fa stretta e gli attuali 60 bambini di materna, elementari e medie si trovano a cercare casa.

Quando esce il bando pubblico del Comune di Treviso per l'assegnazione di un bellissimo edificio storico nel cuore di Treviso, i genitori decidono di provarci. Il Progetto, chiamato **Rinascerà una Scuola**, convince il Comune di Treviso che assegna alla Cooperativa Ambrosia lo stabile in comodato d'uso ventennale.

L'edificio però necessita di impegnativi interventi di recupero, impossibili da sostenere per una onlus che si autofinanzia con le rette scolastiche. I genitori pensano ad una soluzione semplice e grandiosa insieme: il **Restauro Sociale a costo zero**.

Raccontando il progetto a liberi professionisti ed aziende del territorio riscontrano un imprevedibile successo, scoprendo il cuore grande degli imprenditori veneti e la loro straordinaria partecipazione ad un progetto che vuole fare del bene al territorio.



## ANCHE LA DELEGAZIONE COLFERT A FENSTERBAU FRONTALE 2016

- **1.296 espositori da 39 paesi**
- **Più di 110.000 visitatori da un ampio ventaglio di Paesi esteri**

Record di presenze per il doppio salone Fensterbau Frontale e Holz-Handwerk, svoltosi a Norimberga dal 16 al 19 marzo: il secondo giorno della manifestazione da sola ha visto un record di 38.568 visitatori, una cifra mai raggiunta in precedenza dal Centro Esposizioni di Norimberga in un solo giorno.

Circa due terzi dei 1296 espositori provenivano da fuori della Germania

per presentare i nuovi sviluppi e le innovazioni del settore della lavorazione del legno e della ferramenta ed accessori di finestre, porte e costruzione di facciate, stupendo i visitatori per la qualità e il volume dei prodotti di alto livello eccezionale e informazioni disponibili.

Lo staff COLFERT ha visitato la manifestazione per toccare con mano le novità dei propri partner, tra i quali Siegenia ed altre realtà tedesche come Simonswerk, Elram e Geze.

Prossimo appuntamento fra 2 anni, dal 21 al 24 marzo 2018.



**fapim**<sup>®</sup>  
Life in evolution

**OLIMPO**

Fapim presenta la linea OLIMPO: assoluta novità nel design, massima accuratezza in ogni dettaglio per garantire prodotti esteticamente innovativi, dalle linee pulite e asciutte, ergonomiche ed essenziali. Le cremonesi GEA, le martelline IRIS ed EOS e la maniglia HERA, nelle diverse finiture disponibili, rispondono perfettamente alle più alte esigenze.

 Made in Italy



a cura di  
Daniele Zanato

## vetrina delle novità

### OTLAV

#### Cerniera ROLLACTA

##### Impiego

Per porte in PVC.

##### Dati tecnici

Forma cilindrica che permette di ridurre l'impatto visivo e quindi un design migliorativo della porta. Non serve il taglio della guarnizione. Mantenendo così inalterate le caratteristiche tecniche di isolamento termico ed acustico. Ottima stabilità e regolazione tridimensionale. Due le versioni, a due ali con portata di Kg. 100 e a tre ali con portata di Kg. 120.



### EVVA ITALIA

#### Cilindro TAF

##### Impiego

Per porte con serratura a cilindro con profilo europeo.

##### Dati tecnici

Il cilindro consente di definire chi può accedere in casa e quando è possibile l'accesso nel momento e nel periodo voluto. Di serie fornito con chiavi di design di cui una padronale, una standard e una di servizio.



### ANTIPANIC

#### Antipanico THESIGN

##### Impiego

Per porte di via di fuga.

##### Dati tecnici

Realizzato con componenti interni ed esterni completamente in acciaio inox 316. Soluzioni a barra e Touch-Bar. Anche il comando esterno è in acciaio inox 316. Disponibile ad un punto, due punti e tre punti di chiusura. Prodotto su richiesta con tempi di consegna di circa 30 gg.



### COLFERT

#### Guarnizione in EPDM

##### Impiego

Ideale per tutti i tipi di serramenti in alluminio e/o legno alluminio.

##### Dati tecnici

Gomma sintetica in EPDM ottima per la resistenza all'invecchiamento, ai raggi solari UV e alla stabilità dimensionale. Temperature di utilizzo da -10° a 110°. Colore nero.



### COLFERT

#### Pannelli. IL PORTONCINO

##### Impiego

Per portoni di ingresso in PVC e per porte blindate.

##### Dati tecnici

Nuova linea di pannelli in PVC proposta da COLFERT. Design dalla linea classica e moderna dove su quest'ultima si possono applicare degli inserti in alluminio a filo. Spessore da mm 28 o mm 36. Per i blindati lo spessore è da mm 12 lavorabile perimetralmente o da mm 7. Disponibili nella versione cieca e vetrata. Ampia gamma di colori o meglio di pellicole. 5 anni di garanzia.





## ECLISSE

### SYNTHESIS TECH

#### Impiego

Soluzione filo muro per nascondere nicchie, quadri elettrici e tubature.

#### Dati tecnici

Permette di nascondere quadri elettrici, tubature e ripostigli lasciando la parete completamente liscia ed i vani tecnici sempre accessibili. Syntesis Tech è disponibile in un'ampia gamma di dimensioni e personalizzabile con qualsiasi tipo di apertura ad anta singola, doppia, a ribalta o estraibile.



## ASSA ABLOY

### Cilindro motorizzato ENTR

#### Impiego

Per porte con serratura a cilindro con profilo europeo.

#### Dati tecnici

Chiude la porta in automatico, niente chiavi. Apertura tramite smartphone, telecomando, lettore da parete. Niente fili in quanto funziona con batterie ricaricabili. La porta si chiude automaticamente quando viene chiusa.



## FESTOOL GMBH



### Sega circolare a batteria modello HCK55

#### Impiego

Ideale per l'impiego in cantiere.

#### Dati tecnici

Batteria da 18V-5,2Ah. Capacità di taglio a 0°-90° fino ad uno spessore di mm. 55. Diametro della lama da mm. 160.

## FESTOOL GMBH

### Aspiratore modello CTL SYS



Ideale per l'impiego mobile nelle operazioni di montaggio e manutenzione per aspirare polveri.

#### Dati tecnici

Potenza 1000 W. Peso 6,9 Kg. Misure L 396, P 296, H 270. Molto silenzioso.

## PEGIC

### Troncatrice modello GP350RTT

#### Impiego

Ideale per l'impiego in laboratorio.

#### Dati tecnici

Troncatrice trifase per legno con lama da mm. 350. Capacità di taglio a 0°-90° fino ad uno spessore di mm 160. Peso Kg. 52.



## SIEGENIA

### Braccio blocco anta

#### Impiego

Per serramenti in legno, PVC o alluminio con cava da mm 16.

#### Dati tecnici

Il braccio può essere installato su serramenti in legno di larghezza min. 77 cm e su serramenti in PVC di largh. min. 57 cm. Permette di bloccare l'anta in apertura a battente. Movimentando la maniglia portandola in posizione di chiusura mentre l'anta è aperta, quest'ultima si blocca permettendo l'aerazione.





## La purezza nei dettagli: le Mini-Rosette HOPPE

Le maniglie diventano protagoniste grazie alle nuove Mini-Rosette, che radicalmente ridotte nella forma diventano quasi invisibili. Così la maniglia passa in primo piano e il design della porta e della maniglia si fonde in un connubio completamente nuovo. Le guarniture per porta interna con Mini-Rosetta sono al momento disponibili in alluminio, acciaio inox e ottone (modelli in ottone con garanzia sulla superficie Resista®). Consistono di serie in una coppia di maniglie e relative rosette. In base alle necessità è possibile integrare le bocchette, disponibili anche in una speciale variante per le porte dei bagni.

Attributi del prodotto

Attributi speciali



Quadro Rapido<sup>®</sup>

Resista<sup>®</sup>