

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



Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1174 del 07.04.2008

IL NUOVO SITO COLFERT.COM

Uno strumento veloce,
facile e flessibile per fruire
in mobilità di tutti i
servizi COLFERT

pag 6

**SELEZIONE
AVVOLGIBILI**
UN MONDO DI SOLUZIONI
AL SERVIZIO DEL SERRAMENTISTA

pag 8

Semplice³



Di sicuro il modo più semplice e leggero di movimentare i serramenti alzanti scorrevoli di grandi dimensioni: PORTAL HS con SOFT CLOSE.

❶ Regalate ai vostri serramenti una nuova sensazione di scorrimento con le due innovazioni SOFT CLOSE, proteggendo da infortuni e danni: la guida superiore a rulli li fa scorrere leggeri come una piuma e l'ammortizzatore frena l'anta in fase di chiusura, accompagnandola dolcemente in posizione finale. ❷ Il montaggio è semplicissimo. Dimenticate la manutenzione! Il sistema si registra da solo e compensa le tolleranze. ❸ Entrambe completamente a scomparsa, queste innovazioni sono la soluzione ideale per i clienti esigenti che danno particolare valore a design e comfort ambientale. Ulteriori informazioni sono facilmente reperibili visitando il sito www.siegenia.com





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 **Katia Bianchin, Arch. Manuel Faraon**

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.

24

COLFERT window

ANNO IX
 SETTEMBRE 2016



06



08



18

l'editoriale

05 di Mirco e Daniele Zanato

nuovo sito web

di Viviana Surian

06 **Il nuovo sito colfert.com**

approfondimento tecnico

di Claudio Vendrame

08 **Selezione avvolgibili: un mondo di soluzioni al servizio del serramentista**
 Arialuce, Zanzartap, Warema, Rolltek, Duero

grandangolo

di Mario Paronetto

12 **Piccolo è ancora bello?**

organizzazione aziendale

di Ornella Nicoletto

13 **Conosciamoci meglio: il punto vendita**

conosciamoci meglio

16 **Progetto conosciamoci meglio 2016: ascoltare il cliente per realizzare soluzioni eccellenti**

speciale Giro d'Italia

18 **La giornata in rosa nel segno giallo di COLFERT**

sociale

20 **COLFERT e associazione Sei Non Sola Cinzia fianco a fianco per sostenere l'Advar di Treviso**

normative

di Arch. Manuel Faraon

22 **De serramentia: l'importanza di infissi efficienti e di una posa in opera ad alte prestazioni per edifici ad "Energia Quasi Zero"**

23 **Che cos'è BIM?**

posa eccellente

24 **Continua l'iter per il progetto di norma UNI sulla progettazione del nodo**

25 **Che cos'è UNI?**

dai nostri partner

27 **Design e tecnologia per la gamma di cerniere a scomparsa di AGB**

formazione

28 **Laboratorio COLFERT: l'importanza della formazione continua**

vetrina delle novità

30 di Daniele Zanato

SOMMARIO

Aperti alla Sicurezza

PROFESSIONAL / ELITE

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

Bauxt[®]



Diamo un futuro ai nostri figli, diamo un senso al serramento.

Finalmente si torna a respirare un po' d'aria positiva, finalmente le statistiche si sono sbarazzate di quella lineetta orizzontale che per anni le hanno precedute. Stiamo parlando della vendita di abitazioni in Italia che nel primo trimestre 2016 è cresciuta di oltre il 20%.

Gli ultimi 8 anni hanno visto una rincorsa del settore a migliorare le performance dei serramenti ed anche noi distributori ne abbiamo beneficiato, se attenti alle esigenze di voi clienti. Allora perché il 70% delle abitazioni vendute è ancora in classe "G" ed il 20% delle nuove abitazioni è ancora nella classe peggiore?

Non è questo il contesto per discuterne le motivazioni, ci sono però delle leggi vigenti, riguardanti l'efficienza energetica, in vigore dal 2005 e tutti noi dobbiamo contribuire attivamente affinché vengano rispettate, i motivi sono molteplici.

Tutto il mondo si sta muovendo nella direzione della green economy ma anche noi dobbiamo migliorarci soprattutto perché in questo mondo ci devono vivere i nostri figli, i nostri nipoti, pronipoti...

Su 31 milioni di abitazioni in Italia, oltre il 97% è stato costruito prima

del 2007 e quindi ci sono enormi opportunità di miglioramento e quindi di ristrutturazione.

Non vorremo mica pensare di poter cambiare il tutto con sistemi vecchi e inadeguati?

Abbiamo recentemente avuto modo di sentire parlare del sistema di certificazione *LEED*, un sistema dinamico di certificazione degli edifici, una filosofia innovativa per la progettazione e la produzione, uno strumento di misura delle performance energetiche ed ambientali.

Uno strumento facoltativo, ma rigoroso e validato da un ente terzo. Questo *nuovo strumento* esistente in Italia dal 2010, sta prendendo sempre più piede e le richieste si fanno sempre più consistenti. Non è obbligatorio, ma ci permette di essere diversi, preparati, richiesti, di arrivare dove gli altri non possono competere, ma soprattutto creare un qualcosa che nasce e muore in maniera ecosostenibile.

Noi siamo convinti che *"...il benessere delle generazioni future dipende dall'innovazione di oggi..."* e come sempre vogliamo essere al vostro fianco e organizzare delle riunioni con degli esperti per farvi conoscere le tante opportunità che possiamo cogliere.



IL NUOVO SITO COLFERT.COM

Uno strumento veloce, facile e flessibile per fruire in mobilità di tutti i servizi COLFERT



Rinnovato nell'aspetto e nell'organizzazione dei contenuti, il sito COLFERT www.colfert.com è stato completamente ripensato per garantire una migliore esperienza ed usabilità per gli utenti, rendendo più veloce e facile la navigazione con qualsiasi dispositivo (fisso e mobile) e fornendo una maggiore flessibilità nell'ottenere tutte le informazioni utili sui prodotti: in qualità di partner tecnologico abbiamo avvertito infatti l'importanza di rendere le informazioni in materia di soluzioni, servizi e nuove tendenze sempre più accessibili per i nostri clienti attuali e potenziali. Per rendere più agile la consultazione il menu principale è stato semplificato

ed i link ai servizi personalizzati - come **EXTRANET**, lo **SHOP** online ed il configuratore **CREO** - nonché i collegamenti alle pagine maggiormente visitate (catalogo, punto vendita, contatti commerciali) sono stati posizionati in modo molto evidente ed accessibile immediatamente sotto al banner della home page.

Abbiamo deciso di spostare l'approccio del nostro sito ponendo al centro il cliente, strutturando i contenuti in modo che i visitatori possano facilmente navigare il nostro sito e individuare le informazioni di cui hanno bisogno. È stata quindi creata una nuova sezione, **SOLUZIONI**, in continuo aggiornamento ed incremento per offrire ai serramentisti un'ampia

panoramica dei prodotti offerti da COLFERT in complementarità con il serramento: dai prodotti per l'oscuramento e la protezione solare alle porte interne e blindate, questa sezione accoglie tutta la gamma dei prodotti finiti trattati da COLFERT che possono essere visionati presso la showroom tecnica nella sede di Mogliano Veneto e richiesti al settore commerciale del Prodotto Finito.

Ampio spazio è stato dedicato anche alla riorganizzazione aziendale in ottica Lean, valorizzando appunto i nuovi flussi di lavoro attraverso la sezione **SERVIZI**, la quale offre una panoramica aggiornata della struttura dei settori commerciali, della gestione degli ordini a livello logistico e delle



spedizioni, dell'assortimento completo esposto presso il punto vendita ed infine dello showroom tecnico recentemente inaugurato presso la sede di Mogliano Veneto.

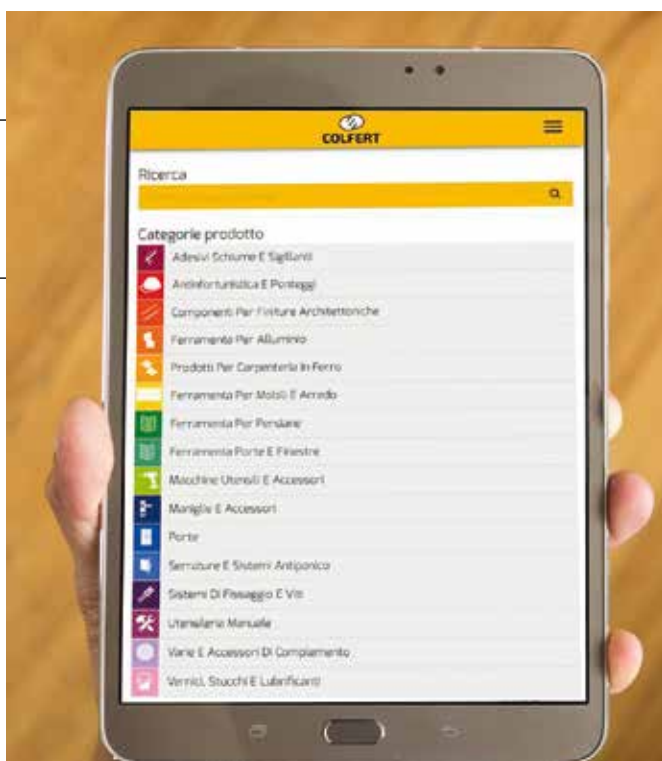
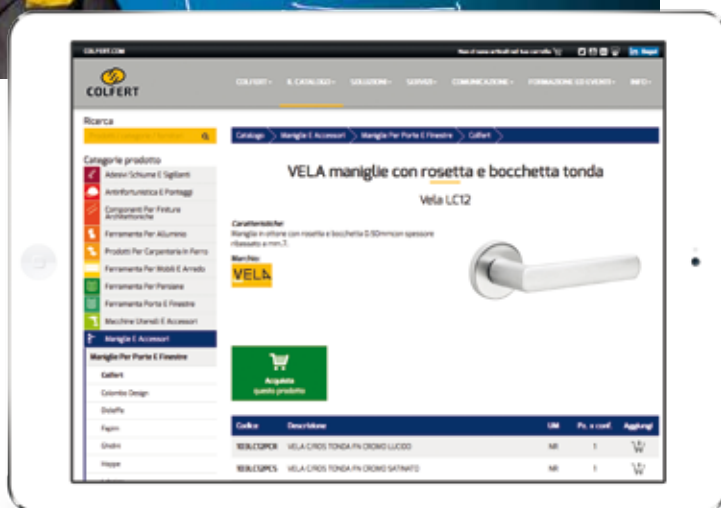
Una nuova pelle riveste anche le sezioni dedicate alla **COMUNICAZIONE** ed all'area **FORMAZIONE ED EVENTI** di COLFERT.

Nel nuovo sito si continua a dare grande rilievo alle novità normative e legislative nel campo del serramento ma con una nuova veste semplice ma accattivante; da oggi l'inconfondibile giallo positivo COLFERT evidenzierà tutti i corsi attivi, sarà impossibile perdere l'occasione di partecipare ai laboratori! Si arricchisce anche lo spazio

riservato al progetto **POSA ECCELLENTE**, percorso ideato da COLFERT e Legnolegno dedicato alle tecniche di posa ed alla risoluzione delle problematiche in cantiere, dove sarà possibile conoscere le testimonianze di chi ha partecipato alle edizioni precedenti.

Nuovo look e contenuti rinnovati sono stati applicati infine al vasto **CATALOGO online** di COLFERT che ospita le schede degli oltre 20.000 articoli presenti a magazzino ed in pronta consegna: si tratta

della bibbia della documentazione COLFERT, accessibile sia dal menu superiore che dal pulsante in evidenza nella homepage, nata per fornire ampio supporto ai professionisti del serramento grazie alla presenza delle schede tecniche e di sicurezza, delle istruzioni di montaggio e dove disponibili dei video di installazione degli articoli trattati.



*Non l'hai ancora visitato?
Vai subito su www.colfert.com!*

Tramite il sito colfert.com è possibile anche candidarsi per entrare a far parte del team nella nostra sezione **LAVORA CON NOI**. Attualmente è aperta una ricerca di un **programmatore informatico** da affiancare al nostro responsabile IT.

Inquadra il QRcode e scopri i dettagli della selezione, potresti entrare nel TEAM COLFERT!



SELEZIONE AVVOLGIBILI

UN MONDO DI SOLUZIONI AL SERVIZIO DEL SERRAMENTISTA

Un'attenta ricerca e selezione da parte di COLFERT permette oggi al serramentista di proporsi al committente con una gamma di soluzioni pensate per sostenere il valore del suo prodotto.

Avvolgibili ARIALUCE

Grazie alla dimensione dei fori, nettamente superiore a quella tradizionale, agevola il riciclo dell'aria all'interno dell'abitazione.





Avvolgibili ZANZARTAP

Specificamente pensati per l'estate integrano la protezione dal sole a quella dagli insetti grazie alla presenza di una struttura microforata tra le stecche.

Minor consumo di energia, più convenienza e possibilità di progettazione e costi di installazione più bassi: i sistemi avvolgibili, fino a pochi anni fa definiti più semplicemente con il riduttivo nome di tapparelle, rappresentano ad oggi una scelta ideale per ristrutturazioni o il progetto di nuova costruzione.

il riciclo dell'aria all'interno dell'abitazione, prevenendo la formazione di muffe, e favorendo al contempo l'entrata della luce solare.

Esistono inoltre prodotti specificamente pensati per l'estate che integrano la protezione dal sole a quella dagli insetti grazie alla presenza di una struttura microforata tra le stecche, come **ZANZARTAP**.

Le tapparelle sono permanentemente esposte alle intemperie. Una grande sfida, soprattutto in considerazione del cambiamento climatico: le situazioni estreme, come ondate di calore, tempeste e mutevoli condizioni meteorologiche. Pvc, alluminio o acciaio, media o alta densità: per ogni situazione climatica esiste una soluzione

La vasta gamma di tipologie e materiali tra i quali è possibile orientarsi, oltre a costituire un'ampia forbice di prestazioni e costi, assicurano ad ogni committente la possibilità di scegliere garantendosi un rapporto qualità/prezzo a portata di ogni tasca.

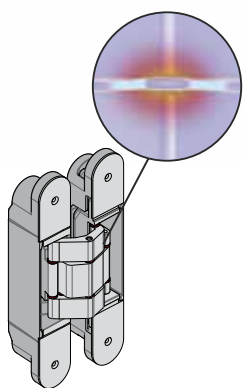
Avvalersi di tapparelle orientabili, ad esempio, consente di ridurre al minimo le perdite di calore ed i costi di riscaldamento d'inverno, permettendo invece d'estate di regolare l'insolazione e limitare il surriscaldamento degli ambienti interni senza rinunciare alla luce, migliorando il clima interno; è il caso della linea **ARIALUCE** che grazie alla dimensione dei suoi fori, nettamente superiore a quella tradizionale, agevola



INVISACTA 120 KG.

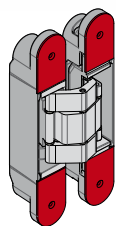


La nuova cerniera invisibile
adatta ad essere installata su **porte pesanti**



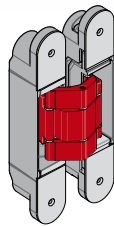
Resistente all'usura

La lunga durata è garantita da cuscinetti autolubrificanti che, posti nella zona di scorrimento, evitano lo sfregamento fra parti metalliche.



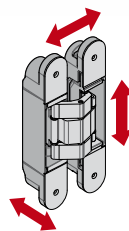
Elegante

Le viti di regolazione sono nascoste da cappucci che rendono il design della cerniera sobrio ed elegante.



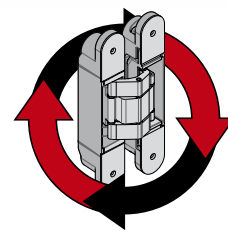
Robusta

La solida struttura dotata di leve in alluminio, garantisce capacità di carico fino a 120 kg. con due cerniere.



Regolabile 3D

La cerniera è regolabile in tre direzioni con un'unica chiave esagonale da 4 mm.



Reversibile

La cerniera può essere utilizzata su porte destre e sinistre.

Avvolgibili WAREMA

Progettati appositamente per la protezione solare anche per edifici con poco spazio a disposizione all'esterno del foro finestra.



adeguata in termini di materiali e prestazioni, tutte contemplate nella Selezione Avvolgibili COLFERT.

I cassonetti premontati **WAREMA**, ad esempio, sono progettati appositamente per soddisfare l'esigenza di protezione solare anche per edifici con poco spazio a disposizione all'esterno del foro finestra.

La linea **ROLLTEK** permette di orientare le lamelle in posizione tutta abbassata, garantendo al tempo stesso sicurezza, privacy, aerazione e gestione della luce. Protezione contro il freddo, il sole, il ru-

more e gli occhi indiscreti.

Quando gli avvolgibili sono chiusi formano una superficie altamente isolante, un cuscinetto d'aria tra l'avvolgibile stesso e la finestra che minimizza notevolmente i ponti termici. Ciò consente di migliorare l'isolamento acustico ma soprattutto quello termico facendolo aumentare di circa il 45%, traducibile in un risparmio medio del 10% sul combustibile d'inverno, tenendo fuori calore e raggi UV in estate e proteggendo da occhi indiscreti.

La linea **DUERO** coniuga queste caratteristiche grazie alla sua struttura in

alluminio con schiuma poliuretanicata all'esterno e profilo in PVC all'interno. Questa doppia natura permette inoltre di adottare combinazioni di colore differenti esterno/interno.

Colori, forme, modelli e stili: con una vasta gamma di proposte, gli avvolgibili rappresentano oggi elementi di design di alta qualità, in grado di soddisfare i committenti più esigenti, che si tratti di una villa classica o di un'abitazione dallo stile contemporaneo.

Richiedi una copia del catalogo SELEZIONE AVVOLGIBILI al Tuo agente COLFERT!



Linea ROLLTEK

permette di orientare le lamelle in posizione tutta abbassata, garantendo al tempo stesso sicurezza, privacy, aerazione e gestione della luce.



Linea DUERO

migliora l'isolamento acustico ma soprattutto quello termico facendolo aumentare di circa il 45%.



mario@studioparonetto.com

PICCOLO È ANCORA BELLO?

Storicamente, come tutti sanno, sono state proprio le piccole imprese che hanno consentito all'Italia di essere una delle economie di riferimento nel panorama internazionale, ma oggi sembrano essere in grossa difficoltà.

I riferimenti sui quali avevano fondato il proprio agire stanno venendo meno; i principali mercati di riferimento, Italia e Europa, sono in recessione, il valore della manifattura in molti settori non paga più, la scarsa attitudine a pensarsi player di un mercato globalizzato pesa come un macigno.

Prima, per molte di loro, era sufficiente dire "facciamo un buon prodotto" per avere un vantaggio competitivo forte ed essere amici del direttore di banca per garantirsi il credito necessario. Ora la qualità del prodotto è diventata spesso un prerequisito senza il quale non si ha diritto di esistere e i mercati vogliono conoscere oltre al "cosa" fanno le aziende anche il "come" lo fanno, per decidere se vogliono relazionarsi con loro e il sistema bancario chiede bilanci veri e solidi per poter lavorare assieme.

Sembrerebbe dunque che questi elementi prefigurino uno scenario fosco per le piccole aziende, ma stando ai numeri non sarà necessariamente così. I dati Unioncamere-InfoCamerere dicono che nel 2015 il saldo tra aperture e chiusure delle imprese ha registrato un incremento di 45mila aziende in più rispetto al 2014 a testimonianza che nonostante tutto la voglia di fare impresa c'è.

Volendo semplificare possiamo dividere il mondo delle piccole aziende in tre settori.

Il primo è composto da coloro che stanno attraversando questi anni con successo e determinazione.

Sicuramente il decennio che stiamo vivendo sta scavando un solco profondo tra quanto c'era prima e quanto ci sarà dopo e questo sarà tanto più evidente in un importante settore dell'economia italiana, quello formato dalle piccole imprese.

Il Cerved conferma che nel periodo 2007-14 oltre 4.000 imprese hanno raddoppiato il loro fatturato. Sono spesso aziende che hanno capito per tempo come stava cambiando il loro business e hanno saputo innovare efficacemente. L'export nei paesi in cui erano presenti o che hanno saputo aprire tempestivamente le ha sostenute nei momenti più difficili. Hanno saputo usare la crisi per ristrutturare la propria organizzazione ed i propri costi e si presentano più solide di come fossero prima. Sono le aziende che è bello portare nei convegni e che ottengono molta visibilità gratuita perché dimostrano concretamente come si può continuare a fare impresa oggi.

Il secondo settore si trova in una sorta di "terra di mezzo" con la possibilità di agganciare il modello vincente o di scivolare pericolosamente verso il basso.

Spesso il loro principale ostacolo è saper superare l'idea che passato questo periodo si tornerà come prima, incapaci di vedere l'evidente cambio di paradigma economico.

L'ultimo settore è rappresentato da quelle aziende che hanno perso la loro identità e fanno fatica a capire quale sia oggi la loro mission

o forse no l'hanno mai avuta, perché tanto una volta bastava "fare" e dove non bastava il prodotto si lavorava sullo sconto. Vi si ritrovano spesso aziende arrivate alla fine della vita economica utile del loro fondatore e che sono incapaci di affrontare il passaggio generazione o gestire il tema della continuità d'impresa. Vi sono imprese dove i termini innovazione, internazionalizzazione, sostenibilità, creazione del valore sono percepiti al massimo come slogan, ma non sono mai stati realmente integrati nel modello gestionale. Queste aziende rappresentano l'immagine di un mondo che non c'è più incapaci di cogliere il mondo che sarà.

Dice Lao Tsu "quello che il bruco chiama fine del mondo, il resto del mondo chiama farfalla", e queste parole di antica saggezza ci anticipano quale evoluzione avranno le cose. Non sarà tanto la dimensione il fattore discriminante per il successo delle imprese, quanto la capacità di anticipare i segnali deboli, ridefinire la propria mission coerentemente con le logiche attuali e future, ripensare i propri processi in un'ottica di valore per il mercato e di velocità di esecuzione, certi che quello che oggi chiamiamo impossibile è perché semplicemente non lo abbiamo ancora visto.



CONOSCIAMOCI MEGLIO PUNTO VENDITA



**Il punto vendita è aperto:
dal lunedì al venerdì**

- dalle ore 08.00 alle ore 12.00
- dalle ore 14.00 alle ore 18.30

e il sabato mattina

- dalle ore 08.30 alle ore 12.30

Continuando il percorso del nostro 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, parliamo in questo numero del nostro **PUNTO VENDITA** che, insieme all'ampio showroom adiacente, offre la possibilità di rifornirsi direttamente presso la nuova sede COLFERT e di toccare con mano le ultime novità nel mondo della ferramenta, oltre ad un'ampia esposizione di maniglie, porte interne e blindate ed accessori.

La nuova sede aziendale ha permesso di rivoluzionare l'aspetto del nostro punto vendita creando notevoli cambiamenti resi possibili dalla maggiore area disponibile ed evidenziando dei progressi rispetto al punto vendita presente

nella sede precedente.

Particolare rilievo assume l'esposizione su pannelli della campionatura di ben 20.000 articoli che solitamente sono disponibili in magazzino.

In questo modo il Cliente può "toccare con mano" i prodotti e identificare con più facilità gli articoli.

Inoltre, i nostri commessi, con conoscenza generale di tutti i prodotti si sono ulteriormente specializzati nelle categorie di prodotti in base alla tipologia merceologica (alluminio-ferro, legno-pvc, prodotti finiti, utensileria) in modo da poter dare al nostro Cliente risposte più tecniche più qualificate e veloci.

Qui di fianco una sintesi di come si presentava il punto vendita prima e dopo il trasferimento di sede.



Ieri

Oggi

Vantaggi



Descrizione del prodotto solo verbale
da parte del cliente



Pannelli espositivi
per identificare con più facilità l'articolo



Ridotto margine di incomprensione e velocità nella scelta del prodotto



Un percorso per il picking a più piani
con scale e scalette

Un percorso ad un unico livello,
senza scale e con percorso ottimizzato da sistema

Maggiore velocità nel prelievo dell'articolo e minore attesa per il cliente

Vecchi software e hardware in uso



Nuovi hardware e software
con monitor touch

Più veloci e leggibili per l'utente e per il cliente

Attesa del proprio numero statica in fila

Attesa dinamica
dove il cliente può vedere e toccare anche gli altri articoli

Il cliente non si annoia in fila anzi utilizza il tempo per valutare altri prodotti

Negoziato con bancone tradizionale



Nuovo punto vendita più luminoso, spazioso e riscaldato



Più comfort per il cliente



Cassa e ufficio responsabile distanti dal banco

Accesso diretto
a cassa e ufficio responsabile

Comunicazione più veloce ed efficace

Disorientamento nelle richieste tecniche e commerciali



Divisione degli addetti al banco per value stream



Risposte tecniche più qualificate e più veloci, più valore per il cliente



CONOSCIAMOCI MEGLIO
PUNTO VENDITA

LO SHOWROOM

COLFERT incontra i professionisti del serramento in uno showroom tecnico dedicato alle ultime innovazioni nella ferramenta specializzata, per renderli partecipi non solo delle novità legate ai prodotti dei propri partner, ma di una cultura del progetto volta ad esplorare nuovi territori e nuove soluzioni su misura.

Lo Showroom è luogo di relazione, progettato per mostrare i dettagli degli accessori per infissi nelle declinazioni dell'abitare e per offrire la possibilità di ospitare eventi, installazioni, allestimenti. Uno spazio per la sperimenta-

zione dei linguaggi di infissi di materiali diversi tra loro (pvc, legno, alluminio) all'insegna di un comune denominatore: la presentazione di prodotti ad alto tasso tecnologico ed innovativo, che si rispecchia nelle nuove esigenze della nostra vita quotidiana, alla ricerca di tecnologie che la rendano sempre più facile e senza complicazioni.

Lo showroom dedicato alla ferramenta e agli accessori per porte e finestre, ai sistemi frangisole, oscuranti e zanzariere è pensato non solo per i serramentisti ma anche per i loro clienti, offrendo la possibilità al produttore di infissi di far toccare con mano i pro-

dotti più innovativi al proprio committente e mettendo a disposizione la competenza e la professionalità del proprio personale tecnico.

Per prenotare una visita è sufficiente chiamare il proprio agente COLFERT di fiducia oppure lo 041 45745, oppure inviare una richiesta via e-mail all'indirizzo colfert@colfert.com.



Servizio PRENOTA E RITIRA

Il punto vendita COLFERT è in grado di gestire le piccole e grandi emergenze di ogni giorno dei nostri Clienti grazie al servizio "PRENOTA E RITIRA".

Effettuando l'ordine telefonico dopo 2 ORE dalla telefonata la merce sarà pronta per il ritiro presso il nostro punto vendita di Mogliano Veneto.

Vetrina NOVITÀ DEL MESE

COLFERT è sempre attenta alle novità del mercato e ha deciso di creare presso il punto vendita una vetrina delle novità per poter evidenziare le innovazioni di prodotti dell'ultimo mese. Tutto



questo nell'ottica di migliorare il servizio e di rendere partecipe il Cliente che cogliendo l'occasione della visita pres-

so la nostra sede, potrà aggiornarsi e toccare con mano prodotti che spesso può vedere solo in foto.

PROGETTO CONOSCIAMOCI MEGLIO 2016

ASCOLTARE IL CLIENTE PER REALIZZARE SOLUZIONI ECCELLENTI



[COLFERT ha aperto le porte a oltre 200 clienti nel corso delle giornate svolte, fino ad oggi, dedicate al progetto Conosciamoci Meglio](#)

La giornata prevede un momento di accoglienza e saluto dei clienti e una successiva presentazione dei valori, della mission, dei servizi e delle soluzioni offerte.

Il progetto *Conosciamoci Meglio* entra però nel vivo quando si iniziano a visitare i punti strategici dell'azienda e a conoscere i modelli organizzativi e le modalità operative direttamente dalle parole e dall'esperienza di chi in COLFERT lavora da anni. Tutto lo staff COLFERT infatti collabora e partecipa attivamente al progetto.

Acema / Spedizioni / Magazzino / Banco e Value Stream sono i cinque luoghi attraverso cui si articola la visita nella sede di Mogliano Veneto. Capannone da 6.000 mq con 4.400 mq di magazzino unico che permette, oltre che ad avere uno spazio ottimizzato per una organizzazione più efficiente di mezzi e collaboratori, di avere sempre la merce tutta disponibile e di garantire al cliente una spedizione immediata anche dei prodotti più ingombranti.

Ultima tappa della visita in COLFERT: il nuovissimo showroom tecnico, 180 mq dedicati all'esposizione dell'intera gamma del prodotto finito e delle innovazioni della ferramenta tecnica (che abbiamo avuto modo di scoprire nel precedente numero del COLFERT Window) dove i responsabili di settore presentano i prodotti esposti e



rispondo a qualsiasi richiesta fatta dal cliente.

Il progetto *Conosciamoci Meglio* però non si conclude qui, terminata la visita in azienda tutti i partecipanti, clienti e collaboratori COLFERT, sono invitati a cena dove, di fronte ad un buon bicchiere di vino e ai piatti tipici della tradizione, hanno la possibilità di continuare a conoscersi e a formare una grande squadra vincente.

Conosciamoci Meglio è un progetto che è riuscito a concretizzare la mission COLFERT:

Creare Soluzioni Eccellenti

Ascolto Progetto Risolvo

Il progetto, infatti, non permette solo ai clienti di entrare ed esplorare COLFERT; il processo di conoscenza è reciproco. Queste irripetibili occasioni di incontro, ma soprattutto confronto, che il progetto concretizza, permettono a tutto lo staff di ascoltare le esigenze dei clienti e comprendere se i servizi offerti riescono effettivamente a soddisfare i bisogni attesi in un processo di miglioramento continuo iniziato nel 2015 in concomitanza con il trasferimento nella nuova sede di Mogliano Veneto supportato dalla Lean Organization.

« *Volete anche voi diventare protagonisti del progetto **Conosciamoci Meglio**?*

Contattate il vostro agente di riferimento o inviate una mail all'indirizzo marketing@colfert.com

Saremo lieti di organizzare una visita nella data a voi più congeniale. »

PASSIONE PER IL CICLISMO,
BALLI E SOLIDARIETÀ

LA GIORNATA IN ROSA NEL SEGNO GIALLO DI COLFERT



Il Giro d'Italia è approdato a Mogliano Veneto offrendo l'occasione per una grande festa con il suo passaggio davanti alla sede COLFERT

È stato un testa a testa in tutti i sensi quello vissuto durante la 12° tappa del Giro D'Italia che il 19 maggio ha attraversato i comuni di Casale sul Sile e di Mogliano Veneto, transitando proprio davanti alla sede COLFERT: un testa a testa tra i due sfidanti in testa alla volata, André Greipel e Caleb Ewan, che con un netto distacco sul gruppo sono stati accolti da incoraggiamenti ed applausi al loro passaggio, ed un testa a testa tra l'entusiasmo dei partecipanti alla giornata ROSA in COLFERT e la pioggia che si è ostinata a cadere durante tutta la giornata fin dal primo mattino.

Il meteo avverso non è comunque riuscito a fermare la voglia di fare festa: gli sponsor presenti hanno rapidamente riorganizzato i propri spazi all'interno del nostro magazzino, così come l'area catering che ha deliziato i presenti con hot-dog, snack e bibite non solo agli invitati "in giallo", ma anche agli ospiti che a sorpresa hanno fatto il loro ingresso nel piazzale COLFERT con decine di mezzi pubblicitari, dan-

do avvio ad una grande festa: la colorata CAROVANA DEL GIRO D'ITALIA, ha donato a tutti momenti di allegria, con musica e balli in diretta su RDS Radio Dimensione Suono, ed ha distribuito omaggi e sorrisi con la propria contagiosa energia. Il tempo di qualche foto e di un rapido pit-stop dopo le danze e la carovana è ripartita, anticipando di qualche minuto il fulcro della giornata: il passaggio dei campioni che ha tenuto con il fiato sospeso la folla che si era assiepata lungo il ciglio della strada, incurante della pioggia.

Come ogni evento che si rispetti anche la nostra giornata in rosa ha avuto la sua madrina, la simpatica e bellissima Giulia, che ha presentato la speciale tuta da ciclismo COLFERT: un completo sportivo di alta qualità creato e distribuito da COLFERT per sostenere l'associazione "Sei Non Sola Cinzia" e, per suo tramite, dare supporto all'ADVAR di Treviso ed al progetto Casa dei Gelsi.

Vi invitiamo a leggere l'approfondimento sull'iniziativa **#pedalaingiallo** a pagina 20.

RIVIVI I MOMENTI PIÙ BELLI DELLA FESTA PER IL GIRO D'ITALIA IN COLFERT!



Un grazie va infine a tutti coloro che hanno creduto in questa iniziativa ed hanno collaborato per garantire la riuscita dell'evento.



ASSA ABLOY

soluzioni per la vostra sicurezza



Chiudiporta



Serrature da fascia



Lucchetti



Cilindri



Serrature per legno





COLFERT E ASSOCIAZIONE SEI NON SOLA CINZIA FIANCO A FIANCO PER SOSTENERE L'ADVAR DI TREVISO

Si chiama **#pedalaingiallo** ed è la campagna per il sociale che COLFERT ha realizzato per sostenere l'associazione **Sei Non Sola Cinzia** nel progetto **Advar - Casa dei gelsi** per la cura e il sostegno dei malati oncologici.



La campagna, avviata il 19 maggio in occasione del passaggio difronte alla sede COLFERT dei ciclisti della 12° tappa del Giro d'Italia, ha avuto come obiettivo raccogliere fondi da devolvere all'associazione **Sei Non Sola Cinzia** mediante la vendita di un completo da ciclista, giallo positivo, firmato COLFERT. Nel corso della grande festa dedicata al Giro d'Italia tutti i partecipanti hanno avuto l'opportunità di conoscere l'associazione e il suo presidente Maurizio Mores. **Sei Non Sola Cinzia** è una associazione culturale che attraverso la promozione di spettacoli, mostre e convegni raccoglie utili da donare ad Enti o Associazioni che si occupino della ricerca e della cura di malattie oncologiche. **Sei Non Sola Cinzia** non si ferma qui, infatti si impegna quotidianamente nella costituzione di fondi finanziari da devolvere a tutti coloro che si trovano in situazioni di disagio a causa di povertà o malattia.

Tra le innumerevoli attività, per il

2016, l'associazione ha deciso di raccogliere fondi da destinare al progetto **Advar - Casa Dei Gelsi** per la cura e il sostegno di malati oncologici. La casa ospita malati in fase avanzata terminale, è una oasi immersa nel verde che abbraccia simbolicamente i propri ospiti. «*Non siamo in un ospedale*» scrive l'associazione in un post su facebook «*ma in un luogo di accoglienza dove la dignità dell'ospite viene prima di tutto*».

I frutti dell'intensa attività dell'associazione sono stati raccolti il 4 settembre, indimenticabile domenica trascorsa tra balli, laboratori creativi e mostre d'opere d'arte, nel corso della quale tutti gli sponsor, che hanno sostenuto l'associazione, hanno consegnato i ricavati delle proprie iniziative ad Anna Mancini, presidente dell'Advar di Treviso.

Dal 19 maggio al 4 settembre, data in cui COLFERT ha consegnato il ricavato derivante dalla vendita dei completi da ciclismo, moltissimi sono i collaboratori, clienti e fornitori che

hanno creduto in COLFERT e hanno sostenuto la campagna **#pedalaingiallo** acquistando il completo presso il punto vendita di Mogliano Veneto, lo shop on-line e il canale amazon appositamente creato.

COLFERT coglie l'occasione per ringraziare tutti coloro che hanno pedalato in giallo con noi e che hanno quindi sostenuto l'associazione **Sei Non Sola Cinzia** acquistando il completo da ciclismo: dai nuovi clienti agli amici di sempre, come i fratelli Comunello. Esprimiamo inoltre sincera gratitudine verso tutte le riviste che hanno dato visibilità all'iniziativa, contribuendo attivamente al successo della campagna **#pedalaingiallo**.

L'impegno per il sociale però deve continuare, giorno dopo giorno; se volete quindi conoscere l'associazione, scaricare il suo atto costitutivo oppure diventare soci seguite **Sei Non Sola Cinzia** su facebook, perché possiamo ancora continuare a pedalare in giallo tutti assieme.

#pedalaingiallo

”

Acquista il completo
da ciclismo giallo
positivo COLFERT!

L'intero ricavato derivante
dalla vendita sarà
devoluto all'associazione
SEI NON SOLA CINZIA



MAGICUBE

La performance invisibile



fapim[®]
Life in evolution



minore acciaio), accanto a prodotti vetrati che sono drasticamente migliorati negli ultimi tempi e possono essere raggruppati nelle categorie delle vetrate isolanti selettive, isolanti doppie, isolanti triple, isolanti sotto vuoto e TIM (Transparent Insulating Material).

Ad oggi la normativa "Requisiti Minimi" del 1 ottobre 2015 alza ulteriormente l'asticella in termini di prestazioni energetiche del serramento con un innalzamento dei valori di trasmissione limite, richiedendo parametri tipici di edifici NZEB: nella zona climatica E si è passato da un valore di U di 2,2 W/M²K del 2006 a 1.80 del 2015 per un previsto 1,40 W/M²K nel 2019 con una variazione complessiva del 36,4% in soli 13 anni. Sono quindi di vitale importanza le qualità e caratteristiche dei materiali scelti per un involucro edilizio che soddisfi appieno le esigenze del committente, garantendo formule che diano il massimo risultato in una matrice costi / benefici stabile nel tempo.

Una volta trovati tutti gli ingredienti giusti per un'ottima ricetta occorre però saper cucinare: fuor di metafora, oggi giorno l'attività edilizia non può e non deve lasciare più spazio all'improvvisazione e all'approssimazione. Occorre costantemente seguire l'evoluzione dei materiali e dei sistemi tecnologici che formano un edificio e contestualmente operare secondo direttive e specifiche atte alla massima efficacia di ogni lavorazione. Una progettazione integrata (in cui rientra a pieno titolo il concetto di Building Information Modelling) ed adeguati corsi di formazione preservano dalle brutte sorprese in cantiere poiché si ottimizzano le soluzioni e si eliminano i conflitti, verificando con i vari installatori tutte le fasi della posa in opera di materiali e sistemi. L'integrazione e lo scambio d'informazioni tra co-

struttore e installatori portano a una pianificazione precisa di tempi e metodi, massimizzando la qualità e riducendo la tempistica. Il sistema serramento, viste le sue peculiarità prima accennate, richiede una particolare attenzione nella fase di posa in cui la giunzione parete-finestra assume un ruolo cruciale per le prestazioni totali dell'involucro stesso. Questa regola aurea va adottata sia per edifici nuovi sia per le ristrutturazioni: il punto di contatto tra telaio e parete deve essere fatto in corrispondenza dell'isolamento stesso e le giunzioni devono

essere opportunamente sigillate con nastri e schiume che rispondano ad eccellenti requisiti prestazionali.

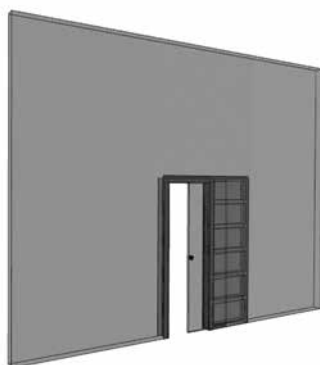
Tali operazioni si rivelano fatali (spifferi, rumore, infiltrazioni d'acqua) se non sono effettuate con la dovuta perizia, fermo restando che tutto il resto della parete deve essere realizzato secondo la regola dell'arte. In sintesi, la tecnologia della progettazione e dei materiali di cui si compone un edificio sta viaggiando sempre più velocemente ed utilizzarla in maniera sbagliata sarebbe un po' come usare iPad a mo' di piastrelle.

CHE COSA SIGNIFICA BIM?

BIM è l'acronimo di "Building Information Modeling" ovvero Modello di Informazioni di un Edificio, che si può spiegare come una "rappresentazione digitale di caratteristiche fisiche e funzionali di un oggetto".

Il termine "BIM" viene utilizzato anche per indicare i CAD 3D architettonici di nuova generazione che non si limitano al disegno di elementi grafici semplici (linee, polilinee, cerchi, archi, ecc.), ma consentono di progettare disegnando i componenti tecnici reali dell'edificio (muri, strutture portanti, finestre, porte, ecc.).

Un modello BIM contiene informazioni riguardanti l'edificio o le sue parti come la localizzazione geografica, la geometria, le proprietà dei materiali e degli elementi tecnici, le fasi di realizzazione, le operazioni di manutenzione. Il BIM consente di integrare in un "modello" tutte le informazioni utili in ogni fase della progettazione, da quella architettonica a quella esecutiva (strutture, impianti, sicurezza, manutenzione, prestazioni energetiche, ecc.) e gestionale (computi metrici, distinte fornitori, ecc.).



ECLISSE <<

Sempre all'avanguardia nel dialogo con il progettista, ha creato una galleria di oggetti BIM (scaricabili dal sito <https://www.bimandco.com/it/bimobjects?search=Eclisse>) che permettono facilmente ad architetti, costruttori ed ingegneri di gestire l'inserimento e la configurazione del prodotto nei propri progetti.

POSA IN OPERA DEL SERRAMENTO

CONTINUA L'ITER PER IL PROGETTO DI NORMA UNI SULLA PROGETTAZIONE DEL NODO

Il progetto definisce le metodologie di verifica dei requisiti di base dei progetti di posa in opera dei serramenti e della loro coerenza alle prestazioni dichiarate

Dopo un intenso lavoro in ambito del Gruppo di Lavoro 12 "Finestre, porte, chiusure oscuranti e relativi accessori" del Comitato Tecnico 33 dell'UNI ha visto la luce il progetto di norma **UNI1601643 "Posa in opera di serramenti - Parte 1: Requisiti e criteri di verifica della progettazione"**.

Esso definisce le metodologie di verifica dei requisiti di base dei progetti di posa in opera dei serramenti e fornisce indicazioni di carattere progettuale.

Le metodologie descritte dal progetto di norma sono finalizzate alla verifica delle prestazioni dei giunti d'installazione e della loro coerenza alle prestazioni dei serramenti. In particolare la progettazione dei giunti d'installazione viene affrontata sui seguenti livelli:

- Isolamento termico (analisi della presenza di isoterme critiche sulla superficie interna del sistema di posa in opera oggetto di verifica; analisi della temperatura media mensile minima per cui non sussistono le condizioni per la formazione di muffe sulla superficie interna dell'edificio in prossimità del giunto primario e/o secondario unicamente dipendente dal sistema di posa in opera; analisi del ponte termico lineare);

- Isolamento acustico;
- Permeabilità all'aria;
- Resistenza meccanici al carico del vento e ai carichi propri;
- Resistenza all'effrazione;
- Durabilità e manutenibilità;
- Composti organici volatili (VOC/COV) indoor e sostenibilità;
- Comportamento termo-igrometrico e traspirabilità del giunto;
- Requisiti base dei materiali di sigillatura e riempimento;
- Compatibilità tra tipologie di sigillanti fluidi e substrati;
- Prestazioni degli accessori e componenti.

Il progetto di norma UNI1601643, una volta pubblicato dopo il superamento della fase di inchiesta pubblica, affiancherà l'esistente norma UNI 10818:2015 che definisce ruoli e responsabilità dei vari soggetti che intervengono nel processo di posa in opera dei serramenti (dal progettista, all'impresa edile, al fabbricante, al posatore fino all'utente finale) in attesa che vengano elaborate anche altre due norme sul tema della posa in opera dei serramenti a cura dello stesso Gruppo di Lavoro 12 del Comitato Tecnico 33 dell'UNI.

Una delle due norme in elaborazione stabilirà i criteri di qualificazione dei po-

satori mentre l'altra codificherà i principi tecnici della posa a regola d'arte dei serramenti e le modalità di verifica e controllo delle modalità di posa in opera.

Una volta pubblicate anche queste due ultime norme tecniche il quadro di riferimento sarà completo e, sancendo l'importanza della posa in opera a regola d'arte ai fini di garantire la durabilità delle prestazioni dei serramenti nel tempo, permetterà alle associazioni di settore di affrontare con le Autorità Governative la necessità di istituire un albo nazionale dei posatori di serramenti.

Attualmente il progetto di norma UNI1601643 sulla progettazione della posa in opera è nella fase di inchiesta pubblica fino al 24 Settembre 2016.

È possibile per chiunque, entrando nell'area "Normazione/UNI inchiesta pubblica finale" del sito web di UNI www.uni.com, scaricare il testo del progetto di norma UNI1601643 e partecipare all'inchiesta pubblica lasciando commenti di tipo generale, tecnico oppure editoriale.

Fonte:
guidafinestra.it



CHE COS'È UNI?

UNI - Ente Nazionale Italiano di Unificazione - è un'associazione privata senza scopo di lucro riconosciuta dallo Stato e dall'Unione Europea, che elabora e pubblica norme tecniche volontarie - le norme UNI - in tutti i settori industriali, commerciali e del terziario.

Sono soci UNI le imprese, i professionisti, le associazioni, gli enti pubblici, i centri di ricerca, gli istituti scolastici e accademici, le rappresentanze dei consumatori e dei lavoratori, il terzo settore e le organizzazioni non governative, che insieme costituiscono una piattaforma di confronto tecnico unica a livello nazionale che coinvolge molteplici figure professionali.

UNI rappresenta l'Italia presso le organizzazioni di normazione europea (CEN) e mondiale (ISO) e organizza la partecipazione delle delegazioni nazionali ai lavori di normazione europea ed internazionale, con lo scopo di:

- Promuovere l'armonizzazione delle norme sovranazionali all'ordinamento giuridico italiano, necessaria al funzionamento del mercato unico,
- Sostenere e tradurre le unicità del modo di produrre italiano in specifiche tecniche che valorizzino l'esperienza e la tradizione produttiva nazionale.

Gli ambiti di lavoro di UNI sono molteplici, così come le fasi che portano alla nascita di una NORMA, che è un documento che dice "come fare bene le cose", garantendo sicurezza, rispetto per l'ambiente e prestazioni certe.

Secondo il Regolamento UE 1025 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 25 ottobre 2012 sulla normazione europea, per "norma" si intende una specifica tecnica, adottata da un organismo di normazione riconosciuto, con applicazione ripetuta o continua, alla quale non è obbligatorio conformarsi, e che definisce le caratteristiche (dimensionali, prestazionali, ambientali, di qualità, di sicurezza, di organizzazione ecc.) di un prodotto, processo o servizio, secondo lo stato dell'arte e come risultato del lavoro di decine di migliaia di esperti in Italia e nel mondo.

Nei prossimi numeri di COLFERTwindow daremo spazio alla scoperta di questo importante ente spiegando in cosa effettivamente consista il suo operato, esaminandone ad esempio le certificazioni, la composizione, la bontà delle norme, perché usarle e perché pagarle.



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



PROSSIMO CORSO DI PREPARAZIONE ALLA POSA IN OPERA

martedì 18 ottobre presso la sede COLFERT
Ultima chiamata!

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 partecipato al progetto Posa Eccellente, che permette di determinare nel dettaglio lo specifico guadagno/risparmio energetico del proprio committente, al fine di stampare un documento di supporto personalizzato assolutamente UNICO.

CONTATTA IL TUO AGENTE COLFERT DI FIDUCIA.

TI FORNIRÀ LE INFORMAZIONI DI CUI HAI BISOGNO
SUL PROGETTO POSA ECCELLENTE.



PUNTI LUCE CON SISTEMA BREVETTATO
puoi incassare nel controtelaio 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*[®] 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[®] 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.

ECLIPSE

DESIGN E TECNOLOGIA PER LA GAMMA DI CERNIERE A SCOMPARSA DI AGB

*Eclipse è una gamma di cerniere a scomparsa **100% Made in Italy**, frutto dello studio dei dettagli di design e della ricerca tecnologica condotti interamente nei tre stabilimenti, tutti italiani, di AGB.*



*Eclipse 2.0
Profondità di 20 mm della cerniera parte telaio*

La maniacale cura dei dettagli di design in fase di progettazione ha un obiettivo ben definito: nascondere le cerniere e restituire alla porta il centro dell'attenzione. Eclipse si fonde con anta e telaio ed esalta eleganza ed estetica della porta d'interni. Le coperture, inoltre, nascondono le viti di regolazione e preservano lo stile della porta anche ad anta aperta. La gamma di cerniere Eclipse scompare alla vista, ma attira lo sguardo per le soluzioni tecnologiche che presenta: è reversi-

bile e regolabile in tre dimensioni. La fresatura simmetrica permette di scegliere il verso della porta direttamente in cantiere. I benefici per la gestione logistica sono evidenti: le scorte di magazzino possono essere dimezzate e i tempi di installazione in cantiere ridotti drasticamente. La posa in opera è semplificata anche dalle ampie regolazioni che Eclipse è in grado di offrire. Basta un'unica chiave a brugola e un cacciavite per poter regolare le cerniere in verticale, orizzontale e in

pressione. Il sistema di bloccaggio delle regolazioni ne assicura una tenuta nel tempo mai vista prima: la vite congela il fissaggio a contrasto tra le parti fissa e mobile della cerniera. La gamma Eclipse di AGB è costituita da diversi modelli di cerniere e accessori dedicati con caratteristiche che soddisfano tutte le necessità del mercato. Perché Eclipse è eleganza, certo, ma anche massima attenzione a prestazioni e funzionalità.



Eclipse 3.0
Adatta anche a telai in alluminio, grazie allo spessore di 4 mm di fissaggio della cerniera.



Eclipse 3.1
Permette di tenere invariata l'altezza maniglia anche ruotando l'anta.



Gamma di accessori dedicati per le cerniere Eclipse, tra cui il rostro che evita le deformazioni dell'anta.

LABORATORIO COLFERT

L'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE CONTINUA

Il 2016 sta dando grandi opportunità a collaboratori e clienti COLFERT in ambito di formazione. Il laboratorio COLFERT, sempre attento all'aspetto normativo del mondo del serramento e nel fornire strumenti in grado di migliorare le tecniche di vendita, nei primi mesi del 2016 ha già proposto un'ampia gamma di progetti: scopriamoli insieme.

« CORSO DI TECNICHE DI VENDITA CHANGE

Venerdì 8 aprile 2016 si è svolto presso la sala convegni COLFERT di Mogliano Veneto il tanto atteso corso tecnico di vendita: **L'arte di vendere infissi in un mercato agguerrito ma pieno di opportunità**. Lo scopo primario del corso è stato mettere in luce quali capacità comunicative e skills sono necessarie per condurre con efficacia e successo un colloquio di vendita.

I partecipanti al laboratorio COLFERT, attraverso un percorso interattivo che gli ha visti mettersi in gioco mediante discussioni, lavori di gruppo e simulazioni, hanno avuto l'opportunità di analizzare i propri prodotti e la propria azienda al fine di evidenziarne i benefici per il cliente ma soprattutto scoprire e padroneggiare i punti chiave del processo di vendita: dalla creazione del rapporto con il Cliente, all'ascolto dei bisogni dell'interlocutore, fino alla chiusura della trattativa.

Avete perso l'occasione di partecipare al corso ma volete iscrivervi al prossimo appuntamento? Scrivete a marketing@colfert.com



« CIOFFI SERVIZI



Serramentisti, installatori, fabbri, manutentori, responsabili cantiere... sono solo alcune delle figure professionali, provenienti da tutta Italia, che hanno colto la palla al balzo e hanno deciso di partecipare a due giornate di formazione esclusive organizzate da COLFERT in collaborazione con Cioffi Servizi: **Chiusure Tagliafuoco e porte in via di esodo**, la prima, e **Chiusure tecniche manuali e automatizzate**, la seconda.

Entrambi gli incontri, tenutisi rispettivamente il 24 marzo e il 28 aprile 2016 presso la sala convegni COLFERT, hanno avuto come obiettivo primario quello di dare ai partecipanti informazioni relative all'aggiornamento legislativo in materia di sicurezza, adeguamenti e manutenzione e inoltre fornire indicazioni relative alla documentazione di accompagnamento necessaria. A tutti i partecipanti è stato consegnato, superato il test di valutazione, l'attestato di partecipazione.

Vuoi avere maggiori informazioni relative al corso e alle prossime date del laboratorio? Contatta **Cioffi Servizi** al numero 0422 893023 oppure l'Ing. M. Terruso al numero 347 1662468.

« CORSI WAREMA



Anche nel 2016 i prodotti Warema sono stati e saranno protagonisti indiscussi del Laboratorio COLFERT. Il 14 aprile e il 13 maggio 2016 sono stati presentati: **Pergole, Oscuranti in facciata e Tapparelle a cassonetto**, prodotti all'avanguardia che come noto sono sempre più richiesti dal mercato.

I partecipanti al corso tecnico hanno avuto l'occasione di conoscere l'azienda tedesca Warema, i suoi prodotti e relativi punti di forza, gli aspetti tecnici e di risparmio energetico e di approfondire i più efficaci metodi di vendita dei prodotti.

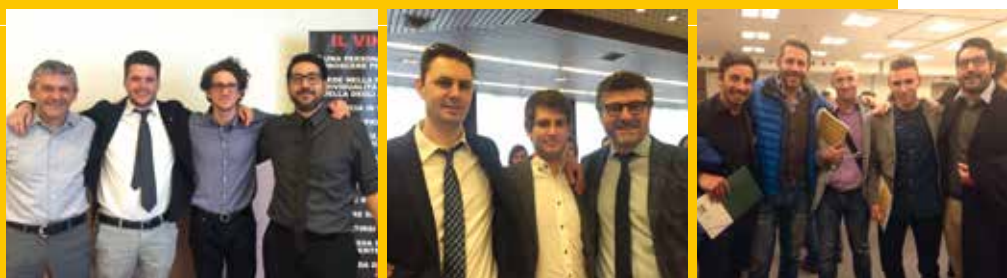
Il nuovissimo showroom ha permesso inoltre, a conclusione di incontro, di visitare l'area espositiva riservata a Warema, di visionare e toccare con mano i prodotti presentati e di osservare le loro reali applicazioni.

Vuoi partecipare al prossimo corso tecnico dei prodotti Warema? Ti ricordiamo che la partecipazione è gratuita ma riservata ai clienti COLFERT. Contattaci per avere maggior informazioni: marketing@colfert.com

Non perdere i prossimi corsi di formazione organizzati dal laboratorio COLFERT. Resta sempre aggiornato consultando la sezione FORMAZIONE ED EVENTI del sito www.colfert.com

CORSI DiVi

In continuità con gli scorsi numeri di COLFERTwindow, ecco alcune foto dei nostri collaboratori al termine del **corso di formazione personale e professionale nel settore della Comunicazione e meccanismi relazionali "DiVi"**. Questi sono i "Nuovi Comunicatori" dai corsi iniziati nel 2016. Complimenti a tutti per aver portato a termine questa magica esperienza e come si dice in quella sede...BUONA VITA A TUTTI!





a cura di
Daniele Zanato

vetrina delle novità

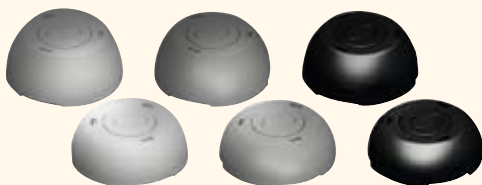
COLFERT

Selezione di sigillanti a nostro magazzino



COLFERT

Fermascuro MITAKO



Impiego

Per scuri di qualsiasi materiale.

Dati tecnici

Fermascuro magneti in plastica da mm. 35 di diametro e di tre tipi di spessore: da mm. 23, 26 e 29. Dotato di rondelle di spessoramento per creare spessori diversi.

Facile da installare, design elegante e paracolpo in gomma che fa da ammortizzatore. Un unico prodotto per applicazione su anta, muro o cappotto. Colori: bianco, grigio, nero.

COLFERT

Maniglia con coordinati "VELA"

Impiego

Per porte, finestre e portoncini di entrata.

Dati tecnici

Una nuova linea creata e realizzata da COLFERT dove si può scegliere una soluzione con rosetta tonda, quadra, ovale o rettangolare. Tre finiture: ottone, cromo satinato, cromo lucido. In coordinato si possono avere i maniglioni per gli alzanti scorrevoli, i maniglioni per i portoni di ingresso, le maniglie per le porte scorrevoli e soprattutto i DK per finestre con sicurezza.



COLFERT

Servizio chiavi e telecomandi

Impiego

Duplicazione telecomandi per cancelli e chiavi per serrature, cilindri, casseforti e lucchetti.

Dati tecnici

Servizio duplicazione presso il punto vendita COLFERT. Realizza chiavi per serrature, cilindri, casseforti e lucchetti, duplicazione protetta con tessera numerata; velocità e sicurezza, consegna in pochi minuti. Telecomandi ad ampia compatibilità con i principali marchi di cancelli e basculanti.

Servizio duplicazione

chiavi e radiocomandi

Telecomandi	Chiavi
<p>NICE · CAME · BFT</p> <p>Duplicabilità immediata. Ampia compatibilità con i principali marchi di cancelli e basculanti</p>	<p>Normale · Doppia mappa CISA Astral gommata · Asix · Evva</p> <p>Duplicazione chiavi per serrature, cilindri, casseforti e lucchetti. Servizio duplicazione protetta con tessera numerata. Velocità e sicurezza nella duplicazione della chiave Consegna in pochi minuti</p>

Una sola chiave per aprire tutta la casa!

Cilindri e serrature di sicurezza

DAOLIO NAPOLEONE

Rostro **BLINDY**



Impiego

Per scuri così come per porte e finestre di qualsiasi materiale.

Dati tecnici

Si applica all'interno dello scuro così chiudendo lo "inchioda" al muro garantendo la resistenza allo scasso della cerniera esterna. Corredato di una pratica dima che ne semplifica l'applicazione.

FRATELLI COMUNELLO

Attuatore **SMART**



Impiego

Per finestre a vasistas ed a sporgere.

Dati tecnici

Si applica su finestre di larghezza massima mm. 1250. 230V o 24V. Colori: bianco, argento, nero. Forza di spinta 200N, fine corsa per assorbimento, corsa regolabile da mm 180 a mm 380. Staffe per vasistas e sporgere da ordinare separatamente.

MUNGO

Sigillanti

Impiego

Per la costruzione e posa dei serramenti.

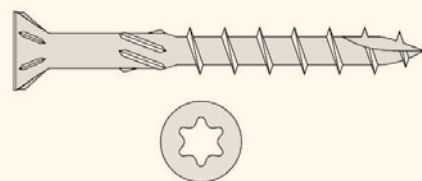
Dati tecnici

Una nuova linea presente a nostro magazzino di sigillanti, schiuma poliuretana, ancoranti chimici. Mungo è dal 2012 primo centro di Competenza accreditato LEED® nella filiera del serramento e rappresenta un punto di riferimento sui requisiti di qualità e sostenibilità ambientale per la formazione e la mappatura di prodotti e componenti per le costruzioni.



HECO ITALIA EFG

Viti **POWER CUT**



Impiego

Viti per legno di grosso spessore come i travi.

Dati tecnici

Vite con impronta Torx con una speciale punta progettata per evitare l'operazione di preforo ed ottenere una velocità di inserimento. Finitura tropicalizzata. Diametro da mm 6, 8 e 10. Varie le misure in lunghezza fino a mm 36.

CISA

Nuova gamma di comandi esterni per maniglioni antipanico

Impiego

Per porte antipanico.

Dati tecnici

Maniglie dal design rinnovato, con cilindro a profilo europeo per sistemi ammaestrati, fori di fissaggio completamente intercambiabili con le versioni precedenti e varie finiture disponibili. Disponibile anche la versione con maniglia ribassata.





VarioFit® – Martelline DK con quadro a lunghezza variabile

Una sola martellina DK per diversi profili. Le martelline DK Secustik® con VarioFit® adeguano la loro sporgenza alla profondità del profilo della finestra. In questo modo, coprono differenze di profondità fino a 10 mm e possono essere utilizzate in finestre con profili di diversa sezione. Inoltre, la tecnica Secustik® ostacola l'azionamento della ferramenta dall'esterno, costituendo così una sicurezza di base permanente contro le effrazioni. Le martelline DK Secustik® con VarioFit® sono disponibili per molti degli apprezzati modelli HOPPE, come le serie Austin, New York e Toulon.

Attributi del prodotto

Attributi speciali



Secustik®

VarioFit®