



COLFERT

window **25**

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

Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1174 del 07.04.2008. Contiene I.P.



COLFERT
VI AUGURA
BUONE FESTE

2016/2017

Concept Cover: Mario Berto, gestione listini e catalogo COLFERT,
primo classificato nel contest

Gara di creatività
Buon Natale COLFERT 2016

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**

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.

25

COLFERT window



12



16



24

ANNO IX
DICEMBRE 2016

l'editoriale

05 di Mirco e Daniele Zanato

approfondimento tecnico

di Claudio Vendrame

06 **Proposte e soluzioni su misura per il serramentista: porte automatiche, porte blindate, porte interne.**

dai nostri partner

11 **Otlav: la scelta dei professionisti del serramento. Otlav compie sessant'anni**

primo piano

di Viviana Surian

12 **Un 2017 ricco di iniziative per celebrare i 50 anni di COLFERT**

grandangolo

di Mario Paronetto

14 **Record del mondo**

organizzazione aziendale

di Ornella Nicoletto

16 **Conosciamoci meglio: l'officina**

da noi succede

18 **Gara di creatività "Buon Natale COLFERT 2016"**

sociale

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

de serramentia

di Arch. Manuel Faraon

23 **BIM e serramenti: il nuovo binomio vincente che aumenta la competitività'**

laboratorio

di Katia Bianchin

24 **La certificazione LEED. Nuove opportunità per il mondo dei serramentisti**

di Gianni Fuolega

26 **Tutela e trasmissione del patrimonio**

di Katia Bianchin

27 **PMIDay 2016: COLFERT apre le porte ai ragazzi dell'IT Riccati-Luzzatti di Treviso per il progetto Industriamoci**

formazione

28 **Un autunno all'insegna della formazione**

29 **Progetto conosciamoci meglio**

banca e imprese

di Alberto Sattolo e Lorenzo Snaidero

30 **il controllo di gestione per migliorare il merito creditizio**

dai nostri partner

33 **Progetto Finestra Sicura di AGB**

vetrina delle novità

34 di Daniele Zanato

SOMMARIO

Aperti alla Sicurezza



DESIGN COLLECTION / MONOLITE
L'UNICA BLINDATA CON CERNIERE A SCOMPARSA
IN CLASSE ANTIEFFRAZIONE 5

DESIGN

TECNOLOGIA

INNOVAZIONE



COMFORT

FLESSIBILITÀ

SOSTENIBILITÀ
AMBIENTALE

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

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

bauxt.com

Bauxt[®]



Famiglia e lavoro

Due valori importanti, due colonne fondamentali che grazie ai nostri genitori ci sono state trasmesse e rese basilari.

Due valori che nostra madre ci ha lasciato in eredità e che porteremo avanti con quello spirito di grande sacrificio che sempre ci ha dimostrato.

Ci ha lasciato una persona importante per la nostra vita e per la nostra azienda.

Ci ha lasciato una persona che ha saputo entrare nel cuore di tutti grazie al suo sorriso e ai suoi pensieri sempre positivi e mai fuori luogo.

Ci ha lasciato tutto quello che ci serve per vivere fieri, a testa alta e rispettosi del prossimo.

Ci ha lasciato, ma non ci lascerà mai.

**Grazie Mamma Fernanda,
per quello che ci hai dato e
per quello che ci stai ancora dando.**





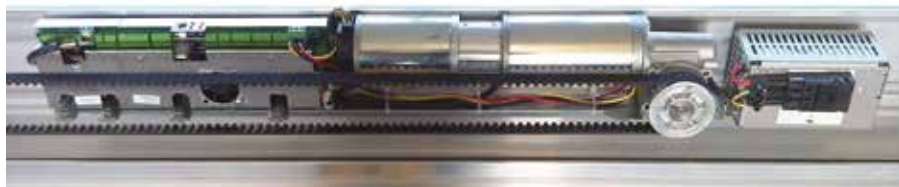
PROPOSTE E SOLUZIONI SU MISURA PER IL SERRAMENTISTA

» Sistemi di porte automatiche COLFERT «

COLFERT per la realizzazione delle singole automazioni oppure per gli ingressi finiti chiavi in mano si avvale di personale interno specializzato proveniente dal mondo del serramento in alluminio, pronto ad affrontare richieste ed esigenze di progettazione diversificate e situazioni di installazione particolari, questo è l'elemento chiave che permette a COLFERT di offrire ai serramentisti competenza, professionalità ed esperienza nel campo delle automazioni per gli infissi di ogni tipologia. Un servizio completo che accompagna il cliente serramentista nella scelta del prodotto più

ideale alle esigenze dell'utente finale: dalla fornitura della sola automazione, fino alla fornitura e alla posa in opera di porte automatiche complete.

L'officina COLFERT offre ai propri serramentisti l'assemblaggio in tempi rapidi della trave automatica.





» Sistemi di porte automatiche COLFERT «



COLFERT ha ideato per i propri clienti un servizio "chiavi in mano" per la realizzazione degli ingressi automatici, grazie al quale è possibile garantirne lo sviluppo affiancando il serramentista dalla progettazione alla posa in opera presso l'utente finale. Il serramentista potrà così assicurare al proprio committente un servizio di qualità con attenzione maggiore rivolta verso la sicurezza per le vie di fuga, garantita da sistemi ridondanti o a sfondamento integrale, e l'estetica, resa possibile dalla leggerezza di profili minimali o dalla trasparenza delle ante tutto vetro.



» Proposta COLFERT per
i portoncini blindati «

2

APRIAMO ALLA SICUREZZA



COLFERT è lieta di presentare la nuovissima linea Grand Superior di Bauxt.

La linea Grand Superior nasce dall'attenzione per l'innovazione del prodotto e l'avanguardia tecnologica che da oltre 30 anni contraddistinguono Bauxt.

La blindata SUPERIOR è sempre stata uno dei prodotti di punta del catalogo Bauxt: simbolo di qualità e affidabilità, ha segnato la storia dell'azienda friulana.

Con le nuove cerniere a scomparsa Next, progettate e realizzate ad hoc per Grand Superior, è stato fatto un nuovo importantissimo step nell'innovazione Bauxt.

Le nuove cerniere Next sono a scomparsa, consentono l'apertura dell'anta fino a 100°, sono registrabili su due assi e visibili ad anta aperta con

finitura color argento.

Grand Superior è disponibile in 3 modelli diversi: monocilindro, doppio cilindro o con serratura elettromeccanica. Grand Superior garantisce tutta la flessibilità e la libertà di personalizzazione che fanno parte del dna Bauxt: con un'ampissima gamma di materiali, colori e stili è la porta perfetta sia per gli ambienti più contemporanei, sia per ristrutturazioni, restauri e recuperi di edifici storici.





» Proposta COLFERT per le porte interne «

3 SYNTESIS® COLLECTION DI ECLISSE



Negli ultimi anni, l'arredamento moderno è incline al minimalismo, uno stile abitativo che si concretizza nell'eliminazione di eccessi decorativi e di elementi a vista ridondanti, evidenziando il rigore geometrico e la sobrietà dei colori chiari. Le ultime tendenze parlano anche della ricerca di nuove modalità di espressione individuale che partono dal minimale, per identificare una nuova dimensione creativa dell'abitare. Dall'assenza di vincoli stilistici precostituiti, nasce la possibilità di interpretare gli spazi con un nuovo uso del colore, delle superfici, dei decori e della materia, per permettere a ognuno di definire un contesto vitale dove il design d'interni assume note fortemente personali, vibranti, e dense di significato. L'involucro abitativo può essere quindi perfezionato da finiture, come pareti e porte, che rispondono ai più moderni criteri di funzionalità, e siano capaci di quell'elegante mimetismo che amplifica estetica e significato di arredi e volumi. Per questo motivo Eclisse ha creato Syntesis® Collection, un nuovo concetto di parete, un elemento del design completo, che crea autentici spazi di espressione, da interpretare con l'eloquenza del colore,

o con la discrezione mimetica del bianco.

Una visione progettuale completa, con tecnologie dialoganti e perfettamente integrate tra di loro e nella parete, che fornisce i prodotti e le tecniche per la realizzazione di superfici di sicura resa estetica e funzionale.

Syntesis® Collection comprende:

- **Syntesis® Line scorrevole**, controtelaio per porte a scomparsa senza finiture esterne;
- **Syntesis® Luce**, controtelaio per porte a scomparsa senza finiture esterne e con punti luce;
- **Syntesis® Line battente**, porta a battente raso muro;
- **Syntesis® Tech**, vani di servizio integrati nella parete;
- **Syntesis® Battiscopa**, innovativo profilo per battiscopa raso muro.

INVISACTA

Cerniere invisibili a prova di fuoco



IN230120-60kg.
Certificata **REI30'**
Portata **60 kg.**



IN310190
Certificata **REI90'**
Portata **120 kg.**



IN300120
Certificata **REI30'**
Portata **60 kg.**



**GRAZIE A TUTTI
I NOSTRI CLIENTI!**

In sessant'anni abbiamo fatto muovere
più di 2.000.000.000 di porte

OTLAV S.p.a.

Via Angelo Padovan, 2 - 31025 Santa Lucia di Piave (TV) - Italy
tel. +39 0438 4611 - fax +39 0438 439252 - www.otlav.it - info@otlav.it

Seguici



OTLAV LA SCELTA DEI PROFESSIONISTI DEL SERRAMENTO

Le cerniere Otlav, grazie alla loro versatilità e qualità, vengono scelte quotidianamente dagli specialisti del settore serramento, ne costituisce testimonianza quanto avvenuto a Venezia lo scorso ottobre a Palazzo Franchetti.

3 architetti ed un designer di fama mondiale si sono dati appuntamento per presentare quattro sistemi porta particolarmente innovativi per design e per soluzioni d'uso. Erano presenti: l'arch. Margarita Valova del prestigioso studio Zaha Hadid; l'arch. Claudio Silvestrin considerato uno dei maestri del minimalismo contemporaneo, Philippe Nigro definito designer dell'anno da Now-Maison & Objet, l'arch. Alessandro Isola recente vincitore del premio "Architizer A+Awards", che è il più importante concorso internazionale per promuovere l'architettura ed il design applicati al miglioramento della vita nei contesti abitativi. Le cerniere Otlav, grazie alle loro caratte-

ristiche tecniche d'eccellenza, sono state scelte per la realizzazione delle quattro porte. Inoltre Otlav, azienda all'avanguardia per capacità innovativa, ha progettato e realizzato il meccanismo sincronizzatore di apertura e chiusura di anta a doghe presentata da Philippe Nigro.



»» L'evento

OTLAV COMPIE SESSANTA ANNI

È un importante anniversario quello che festeggia quest'anno Otlav, l'azienda fondata nel 1956 da Angelo Padovan ed oggi guidata dal figlio Fabio, si conferma dopo sessant'anni leader mondiale nella produzione di cerniere per porte e finestre.

Un'eccellente organizzazione produttiva, un prodotto di indubbia qualità, una capillare rete commerciale ed un marchio conosciuto in tutto il mondo sono i fattori che rendono orgogliosa la famiglia Padovan, partita a Santa Lucia di Piave da un piccolo stabilimento con pochi operai ed oggi proprietaria di un gruppo di aziende che vanta tre sedi e più di 200 dipendenti. Un storia fatta di cambiamenti, innovazione ed importanti investimenti in tecnologie sempre all'avanguardia: nel 1960 Otlav è stata la prima azienda italiana a produrre cerniere di tipo "Anuba"; nel 1967 Angelo Padovan, per primo al mondo, riuscì a stampare a freddo

le cerniere, passando da una resa di 8 pezzi al minuto dei tradizionali torni, a 100 pezzi al minuto delle stampatrici a freddo. Il percorso intrapreso ha poi visto Otlav sempre protagonista con soluzioni rivoluzionarie come i gambi con filettatura a dente di sega con funzione anti-strappo (1967) o la cerniera dotata di maschio con sfera a garanzia di una perfetta rotazione (1984). Nel 2007 è stato inaugurato a Santa Lucia di Piave l'attuale sito produttivo, realizzato con tecnologie d'eccellenza e strumenti operativi d'avanguardia, rappresenta un gioiello nel settore dell'automazione e permette l'abbattimento dei costi di gestione e di produzione.





UN 2017 RICCO DI INIZIATIVE PER CELEBRARE I 50 ANNI DI COLFERT



Quello che sta per iniziare sarà un anno importante per COLFERT: la nostra azienda taglierà infatti il traguardo dei suoi primi 50 anni e lo farà celebrando questo avvenimento con i propri clienti, fornitori e collaboratori non con un evento ma con una pluralità di eventi che costelleranno tutto il 2017.

Fondata nel 1967 da Luigi Zanato, COLFERT ha mosso i primi passi grazie all'ambizione del suo creatore di diventare uno dei principali interlocutori dei serramentisti attraverso la creazione di una capillare rete distributiva di ferramenta ed accessori in tutto il Nord Est. Attraverso questi primi 50 anni COLFERT è cresciuta affermandosi come **primo player del Triveneto nel commercio di prodotti per il mondo del serramento**: oggi la nostra azienda, guidata da **Daniele e Mirco Zanato**, impiega **70 dipendenti** e rappresenta una realtà in netta controtendenza rispetto ai trend di un mercato in contrazione, come testimoniano il fatturato in crescita costante ed il recente trasferimento nella nuova sede per poter ampliare e riorganizzare gli spazi del magazzino, del punto vendita e degli uffici, abbracciando **la filosofia Lean** ed i precetti dell'organizzazione snella e del miglioramento co-

stante - **l'approccio Kaizen** - mettendo al centro del proprio operato quotidiano un unico attore: il Cliente, proprio come voluto fin dall'inizio dal suo fondatore e presidente. Una trasformazione nell'approccio al mercato che Mirco Zanato ha recentemente raccontato con un intervento in occasione della 2° edizione di Hardware Forum, mostra convegno riservata agli operatori del mondo della ferramenta e tenutasi a Milano a fine settembre, a cui il nostro Amministratore Delegato ha partecipato come relatore alla conferenza *"La ferramenta racconta... Testimonianze da Mondì di specializzazione"* raccontando l'esperienza COLFERT in ottica Lean ed il cambiamento generato dall'adozione di questo modello. Per celebrare i 50 ANNI, che segnano un importante momento della nostra storia, abbiamo creato un marchio ad hoc che siamo orgogliosi di presentarvi in questo COLFERTwindow e che darà voce a tutta la nostra comunicazione nel 2017, fa-



cendosi portavoce dell'importante traguardo raggiunto per tutto l'anno.

Il marchio accompagnerà i numerosi avvenimenti che COLFERT ha in programma per celebrare l'anniversario con i propri clienti, fornitori e collaboratori:

- 1. un evento di gala**, per ora top-secret, di cui Vi parleremo nel prossimo numero di COLFERTwindow;
- 2. molteplici iniziative dedicate al mondo dello sport ed in particolare al ciclismo**, con un'entusiasmante tap-

pa sul Muro di Ca' Del Poggio ed una pedalata di beneficenza che vedrà sfrecciare una scia di maglie gialle lungo le strade della Marca;

- 3. l'appuntamento con l'ottava edizione di COLFERT expo**, la fiera biennale per il serramentista che si terrà in autunno e che coinvolgerà tutti i fornitori Top di COLFERT come espositori: l'invito è rivolto fin da ora a tutti i serramentisti d'Italia per festeggiare insieme l'anniversario "giallopositivo".

1.



(2007) Cena di Gala in occasione dei 40 anni di COLFERT

2.



(Giro d'Italia 2015) Tappa sul Muro di Ca' Del Poggio

3.



L'ottava edizione di COLFERTexpo si avvicina



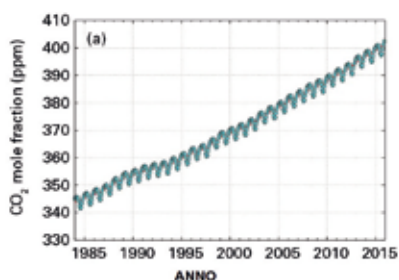
mario@studioparonetto.com

RECORD DEL MONDO

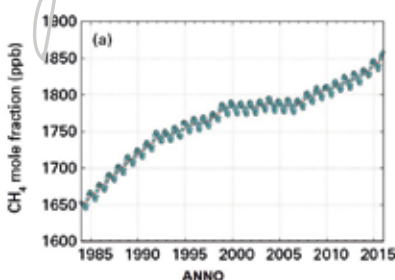
Siamo all'inizio di una nuova era!

Come recentemente riportato da tutti i principali mass media, tra i quali *Il Fatto Quotidiano*: "Non solo per la prima volta a livello globale, nel 2015, la concentrazione media di anidride carbonica nell'atmosfera ha raggiunto il traguardo di 400 parti per milione (ppm) e nel 2016 resterà stabilmente sopra quella soglia, ma i valori non scenderanno sotto a quel livello per molte generazioni (fig.1). I dati sono forniti dal World Meteorological Organization's annual Greenhouse Gas Bulletin, attraverso cui le Nazioni Unite certificano le previsioni dei climatologi della National Oceanic and Atmospheric Administration.

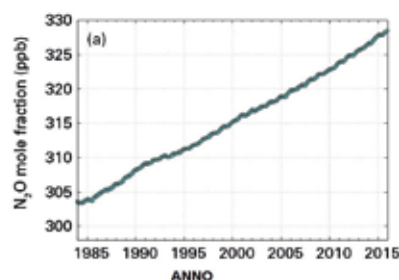
L'ultima volta che l'anidride carbonica nell'aria aveva raggiunto i valori attuali è stato circa 5 milioni di anni fa, mentre nel 1800 la concentrazione era di 280 parti per milione. D'altro canto l'in-



L'andamento dell'Anidride carbonica dal 1800 a oggi. La crescita è costante. In parte causata dall'uomo e in parte dalla natura



L'aumento del metano nell'atmosfera. La quantità si misura in parti per miliardo. Negli ultimi decenni la crescita è stata notevole



Anche l'ossido di azoto è un gas serra importante e anch'esso negli ultimi anni è notevolmente cresciuto

» Figura 1

Andamento della concentrazione dei principali gas serra nel corso del tempo.

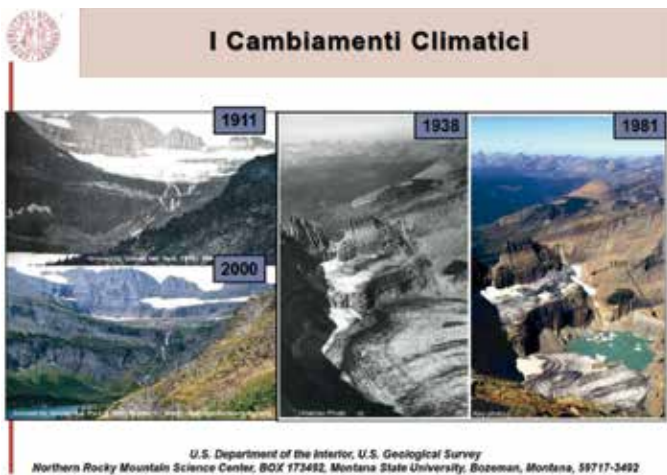


Figura 2

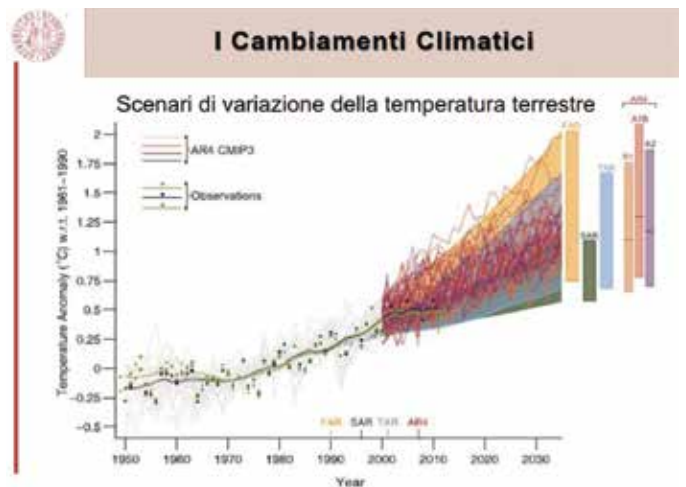


Figura 3

quinamento da carbonio è in continuo aumento dall'inizio della rivoluzione industriale ed i suoi effetti sono visibili da tempo (fig.2). Superata la soglia critica delle 400 ppm, siamo più vicini a quello che gli scienziati ritengono il punto di non ritorno (ossia le 450 ppm), superato il quale sarebbe impossibile mantenere l'aumento della temperatura globale entro i 2 gradi centigradi (fig.3)". Che il recente accordo di Parigi sull'ambiente (www.cop21paris.org) fosse insufficiente, politici e scienziati l'hanno sempre saputo. Si è, però, preferito concentrare l'attenzione sulla parte mezza piena del bicchiere e siglare l'unico accordo che si era rivelato politicamente praticabile: il rischio, in caso contrario era quello di scivolare in una sorta di stallo letale. Anche oggi però, a fronte di una situazione grave, non mancano i segnali positivi: dall'aumento record degli investimenti in energie alternative

nel mondo industrializzato, ai primi veri sforzi delle nazioni emergenti di ridurre la loro dipendenza dai combustibili più inquinanti, a partire dal carbone. Il crollo dei prezzi degli idrocarburi non facilita certo la transizione verso le fonti rinnovabili, tanto da far pensare ai più sospettosi che i prezzi bassi siano figli di una volontà di osteggiare il cambiamento di fonti in atto, ma la spinta verso veicoli a basso consumo, edifici ad alta efficienza energetica e produzioni industriali con meno emissioni è forte negli Usa e nel resto del mondo. La conseguenza di queste considerazioni è che è facile aspettarsi che il tema della carbon footprint, già trattato in altri miei precedenti articoli, diventi un elemento strutturale di qualsiasi valutazione nella realizzazione di un prodotto o servizio. Se ogni attività ha una propria impronta ambientale diventerà imprescindibile per le aziende dimostrare

la virtuosità dei propri processi e dei propri prodotti, misurare e dare evidenza all'impatto ambientale relativo ad ogni prodotto. La misurazione atta a definire i dati precisi consente alle aziende di individuare facilmente le aree di miglioramento sulle quali focalizzarsi per ridurre il proprio impatto in una modalità di lean&green thinking per la quale migliore efficienza e performance ambientali andranno a braccetto. Le etichette ambientali che devono comunicare le informazioni utili per la scelta del consumatore possono essere ripensate, anche alla luce degli orientamenti della comunità europea (fig. 4), al fine di diventare non solo un elemento informativo ma un vero e proprio riferimento finalizzato a coinvolgere gli acquirenti, partendo dai più sensibili e lungimiranti, facendo sentire questi parte attiva di un certo modo di fare impresa sicuramente più attento e socialmente responsabile. Cosa oggi auspicata e, per quanto detto, in un domani molto prossimo probabilmente l'unico modo di fare impresa.

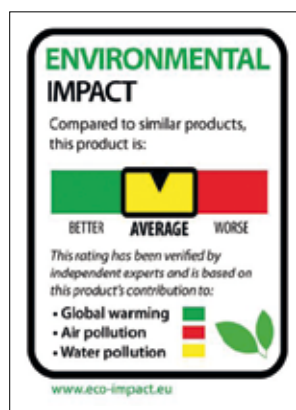
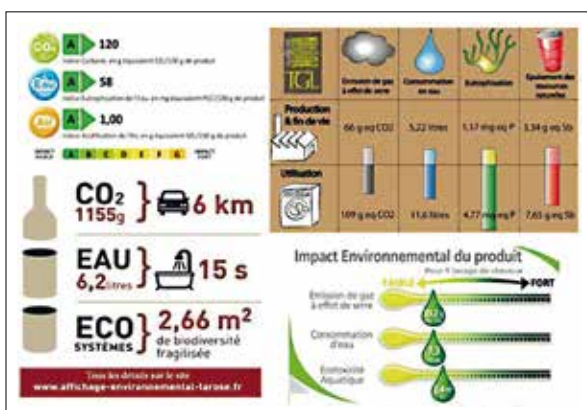


Figura 4

Etichette ambientali comunicanti informazioni utili per la scelta del consumatore possono essere ripensate, anche alla luce degli orientamenti della comunità europea.



CONOSCIAMOCI MEGLIO OFFICINA

Grazie al trasferimento nella nuova sede aziendale di Mogliano Veneto l'officina, che prima si trovava in una sede separata e distante, si trova ora all'interno di COLFERT permettendo di realizzare i prodotti richiesti dai nostri clienti in tempi molto più rapidi e con la massima efficienza nell'evasione degli ordini.



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 della nostra **OFFICINA** e dei servizi a lei correlati di posa in opera e di assistenza tecnica ai clienti.

Alle spalle del nostro punto vendita e all'interno di un magazzino strutturato su un'area di oltre 4000 mq, si trova la nostra moderna officina per l'assemblaggio di tettoie, porte automatiche e di tutti i prodotti finiti su misura a marchio COLFERT.

Grazie al trasferimento nella nuova sede aziendale di Mogliano Veneto l'officina, che prima si trovava in una sede separata e distante, si trova ora all'interno di COLFERT permettendo di realizzare i prodotti richiesti dai nostri clienti in tempi molto più rapidi e con la massima efficienza nell'evasione degli ordini.

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



Grazie all'utilizzo di macchinari all'avanguardia, è in grado di produrre porte automatiche e tettoie Waterproof costruite su misura in base alle esigenze dei nostri clienti per trovare la soluzione più ottimale.

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

Questo servizio tecnico ha l'obiettivo di aumentare la soddisfazione del serramentista e del suo committente, garantendo maggiormente il prodotto venduto e la sua corretta posa, in modo tale da evitare disguidi e contestazioni legati a tale prodotto.

Con ciò, si crea un passaparola positivo che mira ad aumentare la profittabilità dei prodotti stessi sia per il serramentista che per il rivenditore.

Questo servizio rafforza la cultura tecnica sui prodotti, con personale qualificato che conosce i prodotti e le loro modalità di posa anche affiancando il serramentista con un servizio di consulenza e rilievo misure in cantiere, che ha l'obiettivo di individuare il prodotto più idoneo e funzionale per il committente finale.

Il servizio di assistenza tecnica mira anche a garantire tempistiche di manutenzione e posa in opera più rapide ed economiche.

L'ASSISTENZA ALLA POSA VIENE RICHIESTA COME SEGUE:

Il serramentista può ricevere, unitamente al preventivo, un modulo per la richiesta di assistenza alla posa, da compilare in ogni sua parte e rispedire al nostro **Responsabile Claudio Vendrame** per l'elaborazione della proposta economica del servizio, che verrà sviluppata e trasmessa nuovamente al cliente nel minor tempo possibile.

Al momento dell'ordine la proposta di assistenza alla posa verrà allegata all'ordine di prodotto, firmata e timbrata per accettazione.

Successivamente verranno stabilite la data di posa e le indicazioni relative al cantiere.

L'assistenza alla posa qualificata da parte del personale tecnico COLFERT avviene sempre in presenza del serramentista, così da offrire al cliente finale la certezza della corretta realizzazione del servizio e la garanzia di una posa a regola d'arte, in accordo con il progetto.

CONTATTI

Team Leader Prodotto Finito:

Claudio Vendrame

Telefono 333 8001108

claudio.vendrame@colfert.com

I NOSTRI INTERVENTI SU POSA E MANUTENZIONE RIGUARDANO:

- Tende tecniche da interni ed esterni
- Zanzariere
- Tende Frangisole
- Tettoie Waterproof



da noi succede

GARA DI CREATIVITÀ "BUON

Scegliere una copertina per il numero natalizio del COLFERTwindow, un modo per celebrare con tutti i lettori un momento di gioia e festa è sempre una sfida. Le cose quest'anno sono andate diversamente, però.

1° classificato in base ai voti dei collaboratori

COLFERT infatti ha scelto di sfruttare l'uscita del COLFERTwindow25 per creare un momento di svago, ilarità, creatività e, perché no, sana competizione tra collaboratori e loro familiari. Come? Promuovendo la **Gara di creatività: BUON NATALE COLFERT 2016!** Nel corso del mese di ottobre è stato chiesto di realizzare un progetto natalizio; libero sfogo alla fantasia, eccezion fatta per un importantissimo dettaglio: obbligatorio inserire l'inconfondibile giallo positivo COLFERT. In molti hanno deciso di accettare la sfida lanciata da COLFERT. La votazione però non ha lasciato dubbi; sveliamo ora, attraverso questa breve intervista il nome del vincitore. Congratulations a Mario Berto!



- Nome: **Mario Berto**
- Ruolo in COLFERT: **Gestione listini e catalogo on-line e all'occorrenza da una mano anche ai colleghi della cassa e del centralino.**
- Anni di collaborazione con l'azienda: **dal 1991, quindi 26 anni.**

catalogo on-line. Nel frattempo ho smesso di giocare a pallavolo e ho sposato Monica (18 anni fa) andando a vivere Portegrandi e adesso stiamo cercando di far crescere le nostre due figlie Matilde (13 anni) e Ester (10 anni). Comunque non ho mai smesso di fare sport una corsetta, un giro in bicicletta o una nuotata non me li faccio mai mancare. La musica è la mia seconda passione, non suono nulla e sono stonato, ma quando posso vado a qualche concerto (possibilmente rock) a scatenarmi sotto il palco.

Perché la scelta di due mani che formano un cuore in una cascata di stelle giallo COLFERT?

La nevicata di stelle e marchi è più coreografica che altro (ricorda un po' i simboli del natale neve, stella cometa, ecc.). Con il marchio COLFERT, che non è altro che la stilizzazione di due mani che si stringono, mettendolo all'interno del cuore formato dalle mani ho voluto lasciare il significato aperto a più interpretazioni:

- il cuore è un simbolo d'amore (molto natalizio) e fatto con le mani mi sembrava più moderno
- l'amore è la forza che tiene unite le famiglie, quindi il marchio dentro al cuore rappresenta la COLFERT intesa come una famiglia in cui clienti, fornitori, dipendenti, collaboratori e titolari possono riconoscersi.

Gara di creatività

Buon Natale COLFERT 2016



In quanto vincitore hai la possibilità di scegliere un'organizzazione a cui devolvere la donazione che COLFERT mette tradizionalmente a disposizione di un ente benefico a fine anno. Quale associazione hai deciso di sostenere?

L'associazione di cui fa parte Giovanni Zanatta: "Associazione RTS - Una vita speciale"

I premi per te non sono finiti, in quanto vincitore hai diritto ad un buono da spendere presso il punto vendita! Che acquisto farai? Qualcosa di cui avevi già bisogno o magari qualche strumento per il fai da te?

Devo fare un regalo a mio suocero quindi penso che lo userò con l'acquisto di un utensile.

Il Natale per te è?:

Per me l'aspetto spirituale/religioso non è molto importante e ancora meno mi piace la corsa al regalo che caratterizza tutto il periodo natalizio.

Per me il Natale è un insieme di tante cose, sono i momenti che passo in famiglia, quando si addobba l'albero e si allestisce il presepio; il giorno della vigilia quando si prepara assieme la cena; la frenesia e l'eccitazione che prende i bambini nell'attesa dell'arrivo di Babbo Natale, le loro facce quando aprono i doni, lo scambio degli auguri il giorno di Natale.

« Sono nato a Vicenza 48 anni fa dove ho abitato fino a 10 anni, poi mi sono trasferito con la mia famiglia a Preganziol dove sono rimasto e tra allenamenti e campionati di pallavolo (fino alla serie B) mi sono diplomato in Ragioneria. Complice l'amicizia dei miei genitori con Gigi e Fernanda, una volta finito il militare sono entrato subito in COLFERT a lavorare. Sono partito all'inizio dall'amministrazione, poi passando per la cassa sono finito a codificare articoli e a gestire l'aggiornamento dei listini, fino all'attuale posizione che mi ha permesso di lavorare alla creazione del nostro

NATALE COLFERT 2016



2° classificato



Vogliamo dedicare inoltre una menzione speciale al secondo classificato della gara di Creatività: **Alessandro Vendrame**, il figlio del responsabile del Prodotto Finito, Claudio Vendrame! Congratulazioni Alessandro e grazie per aver partecipato alla **Gara di creatività: BUON NATALE COLFERT 2016**.



1° classificato in base ai voti dei clienti

Tutti i progetti in gara sono stati esposti presso il punto vendita; non potevamo certo perdere l'occasione di coinvolgere anche i nostri clienti! Si è deciso quindi di aprire una **votazione parallela** in cui a votare non sono stati i collaboratori COLFERT, bensì **tutti i clienti che sono passati a trovarci presso il punto vendita**. Gusti dei collaboratori COLFERT e dei clienti si sono rivelati totalmente differenti: il vincitore per i clienti è stato infatti il progetto di **Viviana Surian** responsabile Marketing e Comunicazione.



Breve descrizione personale, famiglia, passioni:

Io confesso fin da subito, io sono stata solo il "vettore" di questo elaborato.

Il vero autore è il mio compagno, che ha composto questa vignetta grazie alla sua innata passione per il fumetto che condivido nella semplice veste di lettrice.

Ispirazioni per l'elaborazione del progetto?

Lo spunto originario per lo sviluppo di questa idea è la VISION di COLFERT. Partendo da questa infatti è stato divertente coniugare l'obiettivo di "Una scatola gialla ad ogni produttore e rivenditore di serramenti in Italia" con il tema Natalizio. Il gioco di sguardi tra la renna ed un enorme Babbo Natale ed il dialogo tra l'entusiasta e l'incredulo dei fratelli Zanato,

che in una sola notte potrebbero raggiungere il traguardo a cui la nostra vision si richiama, trasmettono con leggerezza e simpatia il clima natalizio secondo COLFERT all'insegna del giallo positivo.

Il Natale per te è?:

potrà apparire scontato, ma il Natale rappresenta per me e la mia famiglia anzitutto un prezioso momento di raccoglimento e di intimità, un'occasione per rallentare i ritmi di vita spesso frenetici sostenuti durante l'anno ed assaporare la possibilità di stare insieme nella quotidianità. In una prospettiva più ampia la pausa natalizia è tempo di bilancio dell'anno che se ne va e contemporaneamente un momento per pianificare nuove iniziative per il nuovo anno che sta per iniziare.

- Nome: **Viviana Surian**
- Ruolo in COLFERT: **mi occupo dell'Area Comunicazione e Marketing di COLFERT**
- Anni di collaborazione con l'azienda: **sono in COLFERT dal 2007, quasi un decennio!**

VELA

BY COLFERT



DESIGN
ESTETICA MINIMALE
E COMFORT DI UTILIZZO



VERSATILITA'
ADATTA AD OGNI AMBIENTE



GARANZIA
FUNZIONAMENTO GARANTITO 10 ANNI,
FINITURE GARANTITE 7 ANNI



TECNOLOGIA
SISTEMI RIBASSATI 7 MM



SICUREZZA
SISTEMA FINESTRA
ANTIEFFRAZIONE



SERVIZIO
DISPONIBILITÀ E VELOCITÀ
AL TUO SERVIZIO GRAZIE AD UN
MAGAZZINO PRONTA CONSEGNA



COLFERT
Creare Soluzioni Eccellenti
Ascolto Progetto Risolvo

#pedalaingiallo

Nella suggestiva cornice del Parco dei Moreri a Silea, domenica 4 settembre, **Sei Non Sola Cinzia** ha organizzato una grande festa per presentare la propria associazione e ricordare Cinzia Bonaventura



Laboratori creativi per adulti e bambini, esibizioni di danza, concerti, letture e un pranzo in compagnia hanno dato vita alla cornice perfetta per ricordare con allegria e gioia Cinzia.

La giornata però è stata anche occasione per consegnare ad Anna Mancini, presidente dell'ADVAR di Treviso, i ricavi derivanti da tutte le iniziative svolte da Sei Non Sola Cinzia e da tutti gli sponsor che nel corso del 2016 hanno deciso di sostenere l'associazione nel **progetto Advar - Casa dei Gelsi**.

Anche COLFERT era presente per consegnare all'associazione il ricavato derivante dalla vendita del completo da ciclismo giallo positivo.

COLFERT ringrazia tutti coloro che ci hanno sostenuto e hanno partecipato alla campagna **PEDALAINGIALLO**.



#pedalaingiallo non si ferma

Continua **fino al 31/12/2016** la campagna solidale COLFERT per sostenere l'associazione "**Sei Non Sola Cinzia**" nel progetto **Advar - Casa dei gelsi** per la cura e il sostegno dei malati oncologici.

DOVE COMPRARLA:

- presso il punto vendita COLFERT
- tramite il Tuo agente COLFERT
- direttamente da catalogo online COLFERT





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.



BIM E SERRAMENTI

IL NUOVO BINOMIO VINCENTE CHE AUMENTA LA COMPETITIVITA'

Dotarsi di una libreria di propri modelli BIM può rendere le aziende produttrici di serramenti maggiormente competitive nel mercato globale e apre nuove opportunità di dialogo con il mondo della progettazione

Bollato all'inizio come elitario, il BIM (Building Information Modelling) si sta rapidamente diffondendo a più livelli coinvolgendo in primis gli studi di progettazione e a seguire tutti gli operatori del processo edilizio. Questo sistema di progettazione è un prodotto innovativo che riguarda tutti gli attori coinvolti nelle varie fasi di costruzione del suo edificio fino alla fine del suo ciclo vitale, compreso lo smaltimento, perseguendo la massima efficienza. Ormai divenuto standard progettuale in alcuni paesi europei e per grosse imprese americane, il BIM consente l'integrazione e lo scambio d'informazioni orizzontale partendo da un modello tridimensionale del fabbricato: in tal modo si ottimizzano le risorse, deconfittualizzando le eventuali sovrapposizioni delle lavorazioni e individuando correttamente tutte le fasi di realizzazione di qualsiasi elemento all'interno dell'edificio.

Il mondo dei serramenti non può certo rimanere... alla finestra! Inesorabilmente tutte le commesse verranno gestite con il BIM management (si vocifera l'adozione obbligatoria per gli appalti pubblici a partire dal 2020) e i costruttori di elementi importanti quali i serramenti per sopravvivere dovranno adottare questo standard.

Nello specifico, uno studio di progettazione può gestire completamente la

commessa senza dover perdere tempo in ricerche di specifiche tecniche ed altre informazioni di posa: avvalendosi di fornitori che hanno una 'libreria' BIM, lo studio potrà attingere da tale archivio e creare il modello tridimensionale dell'opera conoscendone dal principio tutte le caratteristiche inclusi costi e tempi di installazione.

Una ditta produttrice di serramenti potrà offrire ad una clientela oramai globale un prodotto le cui caratteristiche fisiche e prestazionali saranno note e gestibili in un processo di costruzione che persegue la massima efficienza in tutte le fasi di sviluppo dell'opera.

Spessore del telaio, trasmittanza, fonisolamento e modalità di posa saranno alcune variabili di un serramento che verrà poi gestito all'interno di un unico progetto, al pari di un organismo, modellato per controllare ed ottimizzare in tempo reale ogni aspetto.

È doveroso anche sottolineare che l'introduzione del sistema BIM all'interno di qualsiasi processo produttivo riguardante un edificio comporta un necessario adeguamento in termini di software, corsi ed aggiornamenti. Un'azienda quindi si trova a dover investire tempo e risorse in un sistema che rappresenta però il futuro della progettazione e della gestione di processo edilizio. L'integra-

zione dei vari elementi e delle informazioni consente l'eliminazione di tempi morti e di errori, un abbattimento dei costi sia nella fase di preventivazione che di operatività, un controllo preventivo dell'organismo edilizio atto ad eliminare le problematiche di cantiere.

Con la possibilità di inserire il modello del serramento preso da un archivio BIM di una ditta, in pochi click si possono eseguire modifiche con il perfetto controllo di tempi e costi:

alla progettazione 3D infatti si debbono necessariamente aggiungere la quarta dimensione (Tempo) e la quinta (Costi). Diventa così possibile compilare computi metrici estimativi con margine di errore minimo, con un abbattimento drastico dei tempi di redazione dei preventivi e con una significativa riduzione dei tempi di progettazione.

Molto presto dunque avverrà questa rivoluzione per tutti gli addetti al settore: si dovranno cambiare metodi operativi e mentalità, pena l'esclusione dagli appalti delle opere pubbliche e successivamente da quelli privati. Le ditte produttrici di serramenti che si adegueranno in breve tempo, grazie ad un archivio BIM a disposizione, si ritroveranno ad essere maggiormente competitive nel mercato globale dove la qualità ma anche l'efficienza e la precisione nella fornitura del prodotto fanno la differenza.



LA FORMAZIONE PROFESSIONALE CONTINUA COME STRUMENTO DI DIVULGAZIONE

«Un paese che crede nella scienza e nell'innovazione è un paese che cresce e prospera» dichiara Rosario Rizzuto, rettore dell'università di Padova, in un'intervista rilasciata al Sole 24 ore. «Per questo divulgare la scienza non è solo appassionante, ma è un impegno che contribuisce a migliorare le condizioni di vita di tutti perché dall'innovazione dipende la nostra economia e la nostra qualità della vita [...] la conoscenza che produciamo [...] va messa a disposizione di tutti [...] perché

solo trasformandola in un patrimonio diffuso all'interno della società civile potrà essere davvero utilizzata».

Condividere la conoscenza attraverso la divulgazione in un processo di studio, ricerca e formazione continua, sono questi obiettivi che guidano le scelte e l'operatività anche del Laboratorio COLFERT che come sempre cerca di offrire un alto livello di formazione per clienti e collaboratori.

23/09/2016

LA CERTIFICAZIONE LEED NUOVE OPPORTUNITÀ PER IL MONDO DEI SERRAMENTISTI

Nel mese di settembre il Laboratorio COLFERT ha ospitato **Mungo** per parlare di Certificazione LEED e nuove opportunità per il mondo dei serramentisti. Mungo, azienda multinazionale svizzera che da quasi 50 anni si occupa di progettazione, sviluppo e produzione di sistemi di **fissaggio, sigillatura ed isolamento termo acustico**, è da giugno 2012 Centro di Competenza accreditato sul LEED nel settore del serramento e nella filiera dell'edilizia ed ha dedicato ai nostri Clienti un'esclusiva giornata di formazione. Il protocollo LEED (Leadership in Energy Environmental Design) permette di certificare la sostenibilità ambientale ed economica degli edifici e dà ai serramentisti uno strumento valido per perseguire un obiettivo comune: il miglioramento dell'efficienza energetica



del 20% entro il 2020 come indicato dalla direttiva europea 2010/31/CE. Non si tratta ovviamente solo di rispettare una normativa; è un dovere di ciascuno di noi prendersi cura del mondo in cui viviamo per assicurare un futuro a chi verrà dopo di noi. Nonostante la certificazione LEED misuri le prestazioni dell'edificio, nella sua totalità, tutto parte da una buona progettazione ma passa inevitabilmente attraverso la corretta scelta

dei materiali e di tutti gli elementi che costituiscono il progetto; ciò che fa la differenza è il lavoro di squadra, quello integrato.

Ecco quindi che l'influenza del serramento e del serramentista, in ambito di efficienza energetica, gioca un ruolo fondamentale in questa partita, basti solo pensare che oltre il 30% del consumo energetico per il riscaldamento dipende da perdite attraverso i serramenti. Posa

in opera, scelta dei materiali, degli strumenti e dei prodotti diventano quindi tutti elementi di fondamentale importanza affinché l'edificio risulti energeticamente prestante.

Ad aiutare il serramentista, ma non solo, entra in scena quindi il protocollo LEED che, attraverso l'identificazione di requisiti misurabili (dal consumo delle risorse ambientali a quelle energetiche, passando per la qualità dell'ambiente interno) e l'individuazione di



una struttura di crediti, determina il livello di prestazione energetica di un edificio: Base, Argento, Oro e Platino.

Il punteggio finale, anche se attribuito all'edificio, dipende in buona parte dai prodotti utilizzati e da una buona posa in opera del serramento; è proprio per questo ultimo motivo che Mungo ha sviluppato e testato un sistema di posa LEED in sintonia con la certificazione e con l'utilizzo di prodotti tutti mappati LEED. Risulta quindi fondamentale per il serramentista verificare la conformità dei propri prodotti, mapparli e realizzare una posa in opera a regola d'arte perché, come ci ha insegnato Mungo: «Il mondo delle imprese assume un ruolo di leadership nel promuovere la sostenibilità dell'abitare, il comfort e la qualità della vita».

Sono proprio questi due ultimi punti i temi di approfondimento e discussione che hanno visto protagonisti i Clienti che, numerosi, hanno partecipato alla giornata di formazione organizzata dal Laboratorio COLFERT.

Abbiamo chiesto ad Angelo Ceresoli di Mungo perché un serramentista dovrebbe mappare i propri prodotti affinché questi possano contribuire all'assegnazione della certificazione LEED di un edificio, nonostante tale certificazione

non sia obbligatoria. La risposta è stata particolarmente esaustiva; è vero che la certificazione LEED non è obbligatoria, ma è tassativo per tutti adempiere alle direttive imposte dall'unione europea; il protocollo LEED offre ai serramentisti un'opportunità per sfruttare un metodo ormai collaudato, ampiamente utilizzato e sicuramente efficace per certificare l'efficienza energetica; inoltre conferisce una via privilegiata per accedere ad una nuova nicchia di mercato, in evidente espansione. A tal proposito Angelo

Lo sapevi che:

In Italia dal 2008 al 2016 gli edifici con certificazione LEED sono esponenzialmente aumentati e quasi il 35% di essi si trova in Triveneto.

In Italia è presente l'edificio certificato LEED più vecchio al mondo (557 anni) ed è l'università Ca' Foscari di Venezia.

Ceresoli ci illustra 4 vantaggi che i serramentisti possono ricavare dalla mappatura LEED dei propri prodotti:

- **Distinguersi nel mercato** di riferimento del serramento;
- **Aumentare la propria visibilità** sul web e sui social media e di conseguenza le chances di potere commercializzare i propri prodotti.
- **Appartenere alla rete green qualificata:** sentirsi facenti parte di una "filiera che parla la stessa lingua" (es. sul LEED®), guidata da una capofila affidabile, in quanto qualificata, godendo in più di una "visibilità sul web".
- **Entrare in cantieri LEED** dall'ampio spazio di manovra. Gli edifici certificati LEED non rientrano infatti esclusivamente nell'edilizia prestigiosa; si va infatti dalla struttura alberghiera, passando per la banca, fino ad arrivare al negozio.

Una opportunità da non perdere. Incuriositi? Per maggiori informazioni sui servizi che Mungo mette a disposizione dei propri clienti in quanto Centro di Competenza accreditato sul LEED vi consigliamo di visitare il sito www.mungo.it Per scoprire i prossimi appuntamenti del laboratorio COLFERT seguitemi su Facebook [@colfertspsa](https://www.facebook.com/colfertspsa) e consultate la pagina dedicata alla formazione nel sito COLFERT www.colfert.com



TUTELA E TRASMISSIONE DEL PATRIMONIO

Alcune decisioni possono cambiare la vita propria e quella dei propri cari soprattutto quando si deve decidere come proteggere o trasmettere il proprio patrimonio alle persone care.



Durante il convegno organizzato da COLFERT, il dott. Gianni Fuolega, amministratore delegato della società Kleros di Milano specializzata su tali tematiche, ha presentato in modo simpatico e piacevole il tema della tutela del patrimonio e del **passaggio generazionale familiare ed aziendale**.

Un'importante considerazione emersa nell'incontro riguarda la scarsa attenzione che le persone dedicano al tema della successione. Sarà probabilmente per la nostra natura fatalista e scaramantica oppure di inconsapevolezza dei problemi: attualmente solo l'8% della popolazione italiana esegue una successione testamentaria.

Tali numeri sono stati simpaticamente rilevati anche in sala dove solo pochi presenti hanno dichiarato di aver redatto un testamento.

Il tema oggi riveste notevole attualità in quanto con una situazione di scenari economici non proprio rosei, diventa sempre più importante provvedere a tutelare il proprio patrimonio ed a trasferirlo intatto ai propri cari cercando di ridurre o addirittura eliminare le imposizioni fiscali. Il tema è stato inquadrato considerando anche le importanti evoluzioni che ha avuto la famiglia in questi ultimi anni, anche considerando le recenti innovazioni introdotte sia con la Legge Cirinnà sulle unioni civili sia con la Legge su "Dopo di Noi" per la protezione delle persone disabili.

Molto interessante è risultata la presentazione da parte di Fuolega di una serie di casi operativi dove i partecipanti hanno potuto apprendere in modo semplice alcuni pro-

blemi che molte situazioni sia familiari sia aziendali hanno in essere, senza che le persone ne percepiscano la criticità, con l'evidenza di come tramite una semplice analisi si possano ottenere delle importanti soluzioni.

Una particolare attenzione è stata posta nella descrizione delle possibili criticità legate al passaggio generazionale aziendale, attività molto delicata a causa delle considerazioni che l'imprenditore deve eseguire sui fattori aziendali e legali ma soprattutto familiari.

La presentazione dei vari casi non ha tralasciato l'importanza di adoperarsi per proteggere il proprio patrimonio con un approccio di pianificazione, anticipandone i problemi, in quanto ogni azione volta a proteggere il capitale quando "l'evento negativo è già sorto", può essere resa inutile.

Infine il ruolo del fisco è stato uno dei temi importanti descritti da Fuolega, che ha dapprima evidenziato come la normativa italiana sia sensibilmente diversa da quella presente in Europa e successivamente ha simulato l'impatto economico derivante da probabili cambiamenti su tale normativa in termini sia di riduzione delle franchigie sia di incremento delle aliquote successorie, considerando anche il fatto che l'adeguamento delle rendite catastali al valore commerciale, già approvato per legge, andrà in vigore entro il 2018.

In conclusione nel convegno è emerso in modo chiaro come alcune decisioni possono influenzare la vita nostra e quella dei nostri cari e quindi non bisogna perdere tempo nell'eseguirle.

COLFERT APRE LE PORTE

AI RAGAZZI DELL'IT RICCATI-LUZZATTI DI TREVISO PER IL PROGETTO INDUSTRIAMOCI

L'11 novembre si è svolto il PMI-Day2016, giornata nazionale dedicata alle Piccole e Medie Imprese nel corso della quale le aziende aderenti del territorio nazionale hanno aperto le porte agli studenti delle scuole superiori con lo scopo di avvicinare la scuola e l'istruzione alla realtà lavorativa delle aziende, anticipando di fatto il loro indissolubile legame.

Il PMIday è una iniziativa della Piccola Industria di Confindustria, in collaborazione con le 70 associazioni di cui Unindustria Treviso fa parte, e allo stesso tempo un appuntamento nazionale che appartiene ad un progetto di ampia scala intitolato Industriamoci il quale raccoglie le attività dedicate alla cultura d'impresa e rivolte in particolare alle nuove generazioni. Il PMI Day2016 si è svolto l'11 novembre in concomitanza con la XV settimana della cultura d'impresa, organizzata da Confindustria, e a sua volta inserita nella Settimana Europea delle PMI promossa dalla Commissione Europea. Sono le parole di Alberto Barban, Presidente della Piccola Industria, ad esprimere al meglio il significato e lo spirito del PMI Day: «La nostra



iniziativa parla ai giovani, che rappresentano il capitale più prezioso del nostro Paese. Vogliamo che il PMI Day sia per i ragazzi l'occasione di vedere le imprese da una prospettiva più ampia, per conoscere cosa facciamo in azienda, ma anche il nostro impegno per la promozione della cultura imprenditoriale e per la crescita del Paese [...] In un periodo di grande incertezza vogliamo che le imprese e il lavoro siano il punto di riferimento per i giovani per immaginare il proprio futuro come lo desiderano e che le imprese siano il mezzo per realizzare i loro sogni» (Nicoletta Picchio, *Il Sole 24 Ore*, 12 novembre 2016).

Ed è proprio a partire da questa consapevolezza che COLFERT ha aderito con entusiasmo all'iniziativa ed ha accolto 21 studenti del

terzo anno dell'IT Riccati-Luzzatti di Treviso, Settore Economico. Una giornata in cui da un lato COLFERT ha avuto modo di farsi conoscere dai giovani del territorio ma dall'altro ha cercato di fornire il proprio contributo in materia di orientamento al lavoro. COLFERT si è raccontata, portando testimonianza dei propri valori, della mission e della storia di un'azienda che nel 2017 compierà 50 anni ma contemporaneamente ha cercato, attraverso il coinvolgimento dei propri collaboratori, di far comprendere il funzionamento complessivo dell'azienda e far conoscere quali sono le opportunità attuali di mercato per quanto concerne l'inserimento nel mondo del lavoro. Una giornata di conoscenza reciproca all'insegna della «conoscenza come dimensione culturale della tecnica e della professionalità».

Il 2016 è stato sicuramente un anno di grandi successi e traguardi per il PMI Day e alla luce dei numeri raggiunti Barban, per il 2017, prevede che la giornata sia ripetuta più volte nel corso dell'anno, per consolidare il rapporto tra scuola e aziende del territorio.

Appuntamento quindi al 2017.



UN AUTUNNO ALL'INSEGNA DELLA FORMAZIONE

Visti gli ottimi risultati continuano i corsi proposti dai fornitori COLFERT

FormAZIONE AGB: chi si forma... non si ferma!



Grazie all'opportunità offerta dal nuovo showroom AGB, si è svolto di recente un incontro di **formAZIONE** a Romano d'Ezzelino nel quale il personale COLFERT ha potuto toccare con mano novità ed anteprime dei prodotti che entreranno nel mercato già dal 2017, acquisendo così conoscenza sulle proposte che andrà poi a trasferire al serramentista.

Attraverso un percorso didattico interattivo che li ha visti partecipare ed intervenire nei dibattiti, i nostri colleghi hanno avuto l'opportunità di analizzare le principali novità di prodotto di AGB con particolare attenzione al **sistema alzante scorrevole**. La nuova ferramenta per l'alzante scorrevole presentata al corso si configura come un'ulteriore evoluzione del noto sistema, garantendo perfetta sostituibilità con gli attuali componenti e migliorandone ulteriormente scorrevolezza e fluidità di movimentazione. Altre importanti novità saranno l'introduzione dei **carrelli supplementari** per portate fino a 400 kg, l'ampliamento della gamma di sistemi per alzanti PVC con le relative certificazioni e l'automazione **iMotion** di AGB.

Accademia Edilgreen: molto più di un corso di formazione

Conoscenza, formazione e condivisione sono i punti di forza dell'Accademia Edilgreen, il corso svoltosi il 10 e 11 novembre presso la sede dell'azienda a Meduna di Livenza.

Diviso in **due parti, una tecnica e una di vendita**, questo corso rappresenta un'opportunità per confrontarsi liberamente circa il mondo delle porte e il mondo delle vendite. Non si tratta però di un corso classico, bensì di relazionarsi liberamente, ponendo domande ed analizzando anche esperienze lavorative personali.

Attraverso Accademia si ha la possibilità di crescere professionalmente e di comprendere al meglio non solo le caratteristiche tecniche del prodotto porta, ma anche le regole e le dinamiche che modificano il mercato di riferimento senza tralasciare la possibilità di toccare con mano sia la realtà produttiva, carpandone la stabilità e la flessibilità, che il personale che sta dietro al marchio Edilgreen. Perché sono proprio le persone che fanno la differenza.

Autunno con SIEGENIA: il corso sulla linea Portal

Autunno 2016 all'insegna della formazione sulla novità Portal: attraverso un percorso di 3 giornate il nostro Partner Siegenia ha fornito alla forza vendita COLFERT tutti gli strumenti tecnici e commerciali necessari per conoscere a fondo **PORTAL**, la nuova linea di ferramenta per alzanti scorrevoli per ante fino a 400 kg e ampiezza di apertura fino a 12 metri.

Tra i punti di forza del nuovo programma per estetica e funzionalità spicca la **soluzione SOFT CLOSE**, il binomio guida-ammortizzatore **completamente a scomparsa** che permette di **frenare ante pesanti** accompagnandole lentamente in chiusura. Per i serramenti in legno spicca il **listello C** per sigillare in modo affidabile lo spazio centrale tra anta mobile e fissa, mentre per tutti i tipi di serramento è risultata evidente l'innovazione della



cremonese con gancio, esteticamente gradevole ed al contempo sicura e durevole: in questa nuova versione è stata integrata una **molla di trazione** che permette di ridurre la forza richiesta per sollevare ante scorrevoli dal peso elevato. Ampio risalto è stato dato durante il corso ai carrelli **HS 400 Compact** che consente, grazie a profili più stretti e alla distribuzione del peso su 8 ruote, di realizzare superfici vetrate sempre più luminose, ed al carrello HS 300 con regolazione in altezza che permette un montaggio ancora più rapido dei sistemi HS.



a cura della
redazione

formazione



PROGETTO CONOSCIAMOCI MEGLIO

*Nuovi orari e nuove
modalità ma stessa voglia
ed entusiasmo di conoscere
i nostri Clienti*

Continua il progetto CONOSCIAMOCI MEGLIO, occasione imperdibile per noi di COLFERT di conoscere in prima persona i nostri Clienti e scoprire le loro esigenze oltre che comprendere se i servizi offerti riescono effettivamente a soddisfare le loro esigenze in un processo di miglioramento continuo. Con il mese di ottobre il progetto CONOSCIAMOCI MEGLIO si è completamente rinnovato e migliorato: nuovi orari, nuovi info point e nuovissime presentazioni. Ecco alcuni scatti dell'incontro con i Clienti svoltosi il 28 ottobre.



I VIDEO TUTORIAL DI COLFERT



Avete dato uno sguardo alla nuovissima Playlist del Canale COLFERT su YouTube dedicata ai video tutorial dei servizi web?

Sul canale YouTube di COLFERT è nata una nuova playlist dedicata ai SERVIZI COLFERT.

Al suo interno esclusivi video tutorial: pochi e semplici passi per imparare ad usare il mondo dei servizi COLFERT...

COLFERTEXTRANET
Il portale delle informazioni



ENTRA A FAR PARTE DELLA NOSTRA SQUADRA!

È ancora aperta la ricerca di un programmatore informatico da affiancare al nostro responsabile IT.

Sei un esperto di programmazione DBMS? Hai buone capacità di analisi e sviluppo di Workflow e BPM (Business Process Management) in ambiti organizzativi di impresa?

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



CREDIT POLICY E RAPPORTO BANCA - IMPRESA

IL CONTROLLO DI GESTIONE PER MIGLIORARE IL MERITO CREDITIZIO

Quali sono gli aspetti operativi che ci consentono di migliorare gli indici di redditività aziendale e l'accesso al credito finanziario? Che modelli possono essere introdotti per far cambiare passo alla propria impresa o per mantenere costante ed alta la propria competitività?



Un elemento fondamentale che il mondo bancario osserva nel valutare un'impresa è la gestione degli incassi e la modalità di affidamento della clientela dell'azienda stessa. In questo ambito ci viene d'aiuto la **Credit Policy**, uno strumento che definisce un processo operativo perché permette di costruire i processi decisionali del credito sulle vendite. Operativo perché va effettivamente costruito nel tempo e monitorato. Operativo perché va applicato con costanza. Operativo perché effettivamente proviene da confronti e sintesi tra l'ufficio crediti e l'area commerciale responsabile dell'andamento delle vendite. La *Credit Policy* diventa dunque uno strumento di vero controllo di gestio-

ne aziendale, perché ci permette di focalizzarci sulle vendite di valore. Per vendite di valore intendiamo non solo vendite che abbiano margine adeguato, ma anche e soprattutto che prevedano un basso rischio d'incasso e una modalità e un tempo d'incasso il più breve possibile.

Purtroppo si verifica ancora troppo spesso l'esistenza di situazioni in cui la rete commerciale vorrebbe vendere a qualsiasi tipologia di cliente (basta vendere!), concedendo condizioni contrattuali molto vantaggiose per i propri clienti (margine basso, termini di pagamento lunghi e con bonifico).

Ancora molte aziende non hanno definito al proprio interno una *Credit Policy* ben strutturata e soprattutto condivi-

sa tra chi gestisce i crediti e chi li crea. Questo crea potenziali problemi sugli incassi, ritardi nei pagamenti dei clienti e quindi insoluti che, a livello bancario, sono visti come un indicatore negativo. Il tutto gestito magari con conflitti interni che generano tensioni e malessere. Per ottenere a livello aziendale un portafoglio clienti solido e solvibile è necessario introdurre un modello di gestione del credito commerciale definito appunto *Credit Policy*. Le best practices di diverse aziende vincenti mi portano a dire che questo modello non deve essenzialmente essere univoco (definito quindi solo dal credit manager), bensì va costruito mediante il coinvolgimento diretto degli uffici vendite e amministrazione finanza e controllo. Molto

spesso invece la rete vendita si vede imposto il modello gestionale di affidamento clienti, quindi si rischia di generare demotivazione e conflitto interno. L'obiettivo della *credit policy* è quello di massimizzare le vendite (aumentare il fatturato) tenendo conto dei crediti e del loro costo. L'obiettivo in questo caso è quello di minimizzare il credito commerciale e soprattutto rendendolo poco rischioso.

Cosa va periodicamente valutato per ottenere un buon livello nella gestione del credito commerciale?

Gli indicatori che vanno monitorati costantemente sono il DSO (Days Sales Outstanding) ovvero il tempo medio d'incasso delle fatture, il BPDSO (Best Possible Days Sales Outstanding) ovvero il tempo medio di pagamento concesso dalla rete vendita ai clienti, l'andamento delle insolvenze nel periodo. È fondamentale inoltre mettere a confronto il DSO con il BSDSO (almeno trimestralmente) per poter capire meglio dove agire nel caso in cui il tempo medio d'incasso diventi inadeguato e troppo alto.

Altri indicatori importanti sono i report direzionali per monitorare lo scaduto come ammontare e l'anzianità dello stesso anche in relazione al credito corrente (credito non incassato ma nemmeno scaduto).

Importanti sono anche i report operativi che misurano in particolare la gestione degli incassi soprattutto dopo un insoluto.

- Quali sono le procedure che vanno ad impattare a livello operativo dopo una ri.ba. andata insoluta?
- Che operazioni facciamo e in che tempi?
- Monitoriamo l'andamento dei solleciti, che tipo di telefonate approcciamo e che e-mail/fax inviamo?
- Come ci approcciamo al cliente che non ha ancora saldato una fattura?

Ecco, queste domande ci devono far riflettere su che impostazione diamo alla nostra operatività in fase di gestione, sollecito e recupero dei crediti commerciali. L'impostazione determina i risultati e quindi è fondamentale introdurre strategie appropriate e concrete.

Il tutto necessita di tempo e di competenze che ogni realtà, se vuole crescere, deve fare in modo di allocare e di far crescere.

Un approccio che riveste una certa rilevanza soprattutto nei confronti del merito creditizio è l'adozione di tutele esterne quali il factoring (*pro soluto* e *pro solvendo*) e l'assicurazione crediti. L'utilizzo di una polizza assicurativa crediti commerciali oltre a rappresentare un volano di sviluppo commerciale ci permette di salvaguardare una buona parte del fatturato andando anche a migliorare il nostro rating. Dal punto di vista organizzativo viene semplificato il lavoro di affidamento in quanto delegato di fatto all'esterno per la maggior parte dei clienti. Dove non vi è copertura assicurativa invece è fondamentale una approfondita valutazione interna condivisa tra l'amministrazione clienti e i venditori.

Il **factoring** è uno strumento sempre più utilizzato e che ci permette di demandare il rischio incasso all'esterno e disporre di più liquidità immediata pur mantenendo in essere le condizioni con i clienti. Ma, ricorre spesso la domanda: come costruire questi modelli mettendo d'accordo tutte le componenti presenti in aziende e a contatto con il cliente?

Creare un modello gestionale ottimale non è semplice anche perché le due aree aziendali che sono coinvolte (vendite e credito) non sono sempre allineate per ovvie ragioni, anche se ormai non ha più senso pensare solo al fatturato. Per fare in modo che si possa costruire un modello di *credit policy* vincente e adeguato al contesto aziendale vi è l'opportunità di improntare sessioni di Team Coaching, coinvolgendo la direzione vendite, la direzione amministrazione finanza e controllo e anche a lato

i venditori (assieme ai credit collector ovvero chi sollecita le fatture insolute). L'obiettivo è di creare un processo decisionale scritto, seguito da tutti, monitorato e che permetta anche di creare un clima sereno e costruttivo. Solo in questo modo, nel caso emergessero criticità particolari, si sarà in grado di gestirle in modo oggettivo e soprattutto vincente.

Passando alla parte più propriamente legata al mondo "finance", l'operazione di minimizzare i crediti commerciali (aumentando il fatturato) e i loro costi è utile per approcciare meglio il mondo finanziario per impostare un rapporto con il mondo bancario orientato alla trasparenza e ad ottenere credito a buone condizioni.

Quali devono essere gli aspetti da monitorare nei rapporti finanziari in particolare sui conti affidati? Eccoli:

- TASSO D'INTERESSE APPLICATO
- COMMISSIONE DI AFFIDAMENTO
- SPESE ED ALTRE COMMISSIONI APPLICATE
- SALDO MEDIO, TEG E TAEG

”

La Credit Policy è uno strumento di vero controllo di gestione aziendale, perché ci permette di focalizzarci sulle vendite di valore.

Ogni estratto conto trimestrale va monitorato per verificare i costi bancari e rapportarli al proprio rating finanziario. Se sono migliori gli indicatori di bilancio, se è maggiore è la tutela del credito aziendale, se il DSO è basso e alla peggio in linea con il mercato, se il patrimonio dell'azienda è adeguato, allora si avranno maggiori probabilità di ridurre i costi bancari.

La determinazione del TEG (Tasso Effettivo Globale) per ogni linea di credito concessa permette di valutare in modo concreto l'estratto conto confrontando anche le varie condizioni proposte da banca a banca.

In questo modo è più agevole e proficuo contrattare delle condizioni vantaggiose con il mondo finanziario.

Un altro aspetto importante da valutare nei confronti del merito creditizio aziendale è il monitoraggio della centrale rischi di Banca d'Italia e delle centrali rischi private (Crif, Cerved,...).

Il monitoraggio delle centrali rischi è fondamentale per verificare le segnalazioni periodiche che costituiscono una delle principali discriminanti nella valutazione creditizia. Ogni azienda dovrebbe trimestralmente richiedere a Banca D'Italia la propria centrale rischi. Nell'arco di 1-2 settimane questo report viene recapitato all'impresa e permette di valutare tutte le segnalazioni inerenti ad ogni singola linea di credito concessa dalle banche.

L'approccio deve diventare **proattivo**, nel senso che periodicamente l'impresa deve monitorare alcuni aspetti della centrale rischi. Un aspetto importante è il limite temporale di consultazione da parte delle banche che è di 36 mesi. Accedere periodicamente alla propria centrale rischi è essenziale anche per verificare l'esistenza di eventuali segnalazioni errate: nel caso ci fossero è necessario chiedere la rettifica.

Va preso atto che oggi è necessario e fondamentale costruire un dialogo trasparente con le banche. Lo stato di salute economico, patrimoniale e finanziario dell'impresa è un dato che

le banche necessitano di monitorare costantemente e quindi una comunicazione periodica e costante da parte del mondo delle imprese è un elemento auspicabile.

Un altro punto importante che ogni imprenditore deve valutare è che **forma di garanzia** ha prestato negli anni a favore dell'impresa. Fideiussioni bancarie e lettere di patronage sono forme di garanzia comuni che vanno gestite con il supporto di un consulente di fiducia e che hanno una valenza importante per la singola persona e per l'azienda stessa.

Per quanto riguarda il **rating**, ogni impresa deve monitorare due tipologie di rating: quello propriamente commerciale (cosa dicono le agenzie di informazione commerciale quali Lince-Cerved, Cribis, Assicom,...) e quello finanziario che è fondamentale nell'accesso al credito bancario.

Il rating finanziario dipende dai dati di bilancio, dai dati che provengono dalla centrale rischi, dai dati andamentali con la banca con cui si è affidati. Il rating esprime un giudizio in merito all'affidabilità dell'impresa di ripagare un prestito in un certo periodo concordato. I dati bilancio, i dati andamentali con la banca con cui si lavora, i dati della centrale rischi pesano per un buon 80% per quanto riguarda la valutazione del rating. Sono dunque fondamentali.

Il rating non è uguale per tutte le banche, in quanto ogni singola banca ha modelli di gestione del rischio diversi dalle altre e ogni azienda lavora in modo diverso con le singole banche.

Per avere una indicazione di massima e significativa del proprio rating è necessario fare un **check-up quantitativo**. In questo modo è possibile avviare un dialogo più costruttivo e trasparente con le banche.

In questo contesto di mercato competitivo e dinamico è necessario dunque pianificare al proprio interno processi decisionali che aiutino l'impresa ad avere una buona reputazione sia verso

i clienti-fornitori e tutti gli stakeholders, sia verso il mondo bancario e finanziario in generale.

Credit policy e check-up del rating (secondo le regole di Basilea 2) **sono due pilastri che ogni impresa deve introdurre al proprio interno**. Serve un cambiamento di mentalità per crescere e per poter nel tempo garantire alla propria azienda una buona reputazione. Gli strumenti operativi e i processi decisionali sono importanti, ma ancora più importante è la sensibilità da parte delle persone a credere che solo mediante un metodo di lavoro condiviso si possono ottenere ottimi risultati. Ecco perché a fianco dei processi gestionali quali la *credit policy* è essenziale introdurre e promuovere la comunicazione assertiva, il lavorare con intelligenza emotiva e il monitorare in modo costante la motivazione delle risorse umane. Il coaching in questo frangente può diventare un'arma a favore dello sviluppo sia commerciale che dell'azienda nel suo complesso. Introdurre formazione professionale e coaching è dunque una leva a favore del cambiamento e alla crescita sostenibile delle imprese. Elementi imprescindibili per non perdere tutte le opportunità che il nostro contesto economico continua a darci.

www.albertosattolo.com
www.snaideroepartners.com



Serve un cambiamento di mentalità per crescere e per poter garantire nel tempo alla propria azienda una buona reputazione.

PROGETTO FINESTRA SICURA DI AGB

La sicurezza di avere dei serramenti a prova di ladro è un bisogno crescente della popolazione italiana ed europea in genere, soprattutto perché questa è un'epoca di furti crescenti e di cambiamenti nel modo di costruire, con sempre più frangisole e meno scuri e persiane.



POSEIDON TT

Poter offrire dei serramenti che rispondono seriamente a questa esigenza di sicurezza, esibendo degli specifici e persuasivi elementi di chiusura, ed addirittura una certificazione a riprova della bontà del serramento in tal senso, può essere una valida leva commerciale. In quest'ottica sono necessari degli strumenti che AGB mette a disposizione dei propri clienti con la campagna promozionale relativa al **Progetto Finestra Sicura**.

Le prime due novità di questa campagna sono **Poseidon TT** e il **Cascading Antieffrazione RC2**.

Poseidon TT è la chiusura di massima sicurezza che trasforma la finestra in una barriera contro i tentativi di effrazione. Il doppio gancio contrapposto a chiudere su robusti incontri in acciaio, unitamente al nuovo sistema di fissaggio posteriore con piastra di fissaggio posta tra anta e vetro, rendono la finestra sicura contro i tentativi di furto con scasso, addirittura superando il limite di tenuta allo strappo delle viti da montanti e traversi dell'anta. Tutto ciò permette ad un serramento in legno, alluminio o PVC di giocare la partita sulla sicurezza coi serramenti in profilato di acciaio. Poseidon TT è una chiusura così profondamente diversa da tutto quello che l'utente ha visto finora e così visivamente impattante che da sola è in grado di comunicare la protezione che può offrire. Poseidon TT

trasferisce grande sensazione di protezione all'utente finale, e finalmente il serramentista o il rivenditore hanno uno strumento per fornire esattamente il serramento che l'acquirente desidera per sentirsi sicuro in casa propria.

La gamma di accessori Poseidon TT prevede elementi per il traverso inferiore e per i montanti lato maniglia e lato cerniere, utilizzabili in ampio range dimensionale che comprende serramenti piccoli e grandi, realizzati ad anta singola o doppia. Poseidon TT fa parte della gamma di ferramenta per anta-ribalta Artech, la quale racchiude tutta la creatività e la tecnologia del sapere di AGB.

All'interno del progetto Finestra Sicura, AGB presenta inoltre la **certificazione antieffrazione RC2 ceduta in Cascading**, realizzabile anche con la sola chiusura a nottolini. Si tratta di una certificazione completa, disponibile per finestre in legno e legno-alluminio, realizzate con legni duri o teneri, ad anta singola e doppia, utilizzabile anche per porte finestre con soglia in alluminio o a taglio termico.

Per poter garantire i requisiti di sicurezza antieffrazione RC2 dei serramenti, secondo quanto previsto dalla normativa UNI EN1627, ci sono vari aspetti che il serramentista deve se-

guire, i quali riguardano l'impiego della ferramenta, il tipo di vetro ed il suo fissaggio e spessoramento, il metodo di costruzione e i segreti per un'efficace posa in opera del serramento. Questa è conoscenza preziosa che AGB ha fatto propria dopo una moltitudine di prove effettuate e il Cascading è lo strumento che permette il trasferimento di tutto questo know-how al serramentista licenziatario, grazie alla consulenza dei suoi promotori e ad un completo ed esaustivo manuale di istruzioni per la costruzione e la posa in opera dei serramenti antieffrazione. È un peccato non avvalersene!

Cascading antieffrazione RC2

AGB presenta ai propri clienti la certificazione antieffrazione RC2 ceduta in Cascading



Prove superate





a cura di
Daniele Zanato

vetrina delle novità

BAUXT

Porta blindata modello GRAN SUPERIOR

Dati tecnici

Porta con cerniere a scomparsa con apertura a 100° registrabile su due assi. Classe 3 di sicurezza. Acustica base 39 db. aumentabile fino a 45 db. Misure massime di produzione mm 1000-2400. Termica base UD = 2.3 fino a UD = 1.1.



FSB

Maniglia complanare

Impiego

Per porte e finestre.

Dati tecnici

Maniglia con rosetta ad incasso complanare al pannello. Rosette rotonde o quadrate. Disponibili dime per la foratura dei pannelli.



PBA

Programma EDS SLIDE

Impiego

Per porte di ingresso.

Dati tecnici

Maniglione in acciaio inox AISI 316L, con alloggiamento a scomparsa del cilindro a profilo europeo. Disponibile con misure standard o su richiesta a misura. Design e sicurezza in un unico prodotto.



SCLAK

Sistema rivoluzionario SCLAK



Impiego

Per aprire porte, cancelli, basculanti o qualsiasi altro sistema elettrico.

Dati tecnici

Funziona con qualsiasi comando elettrico sfruttando la connessione Bluetooth grazie alla quale si connette allo smartphone e, tramite l'app dedicata fa scattare il comando elettrico tipo una serratura.

- Sostituisce i telecomandi;
- si attiva con un impulso ad una distanza di 15 metri circa;
- infinite persone si possono collegare;
- fa da controllo accessi;
- possibile attivazione della persona "ospite" per fascia oraria o giorni.

La scatola che si acquista contiene il ricevitore e tre "chiavi" di accesso. Deve essere alimentato a 12-24 Volt.

COLFERT

Maniglione VELA

Impiego

Per serramenti alzanti scorrevoli.

Dati tecnici

Versione con placca con il foro per il codolo del cilindro. Abbina la sicurezza del cilindro ad un aspetto estetico gradevole. Disponibile nella versione con placca ovale o rettangolare e nelle finiture cromo lucido e cromo satinato, soluzione in ottone lucido solo per la placca ovale.



ASSA ABLOY ENTRANCE SYSTEMS

Maniglia VITALIA



Impiego

Adatta a porte interne da installare su uffici commerciali o residenziali per proteggere la stanza da estranei.

Dati tecnici

Maniglia in acciaio inox satinato dotata di pulsanti che permettono l'accesso solo digitando l'apposito codice. Alimentata da due batterie al litio che permettono 100000 aperture circa. Dotata di segnalatori ottici ed acustici, spia verde e segnale acustico attivi al momento dell'apertura.

OTLAV SPA

INVISACTA 120 kg



Impiego

Per porte pesanti.

Dati tecnici

Regolabile in tre dimensioni applicabile su porte DX o SX. Portata Kg. 120 con due cerniere.

COLFERT

Catalogo "selezione avvolgibili"



Impiego

Per i nostri clienti.

Dati tecnici

Un catalogo con tutte le soluzioni che la nostra azienda commercializza corredato di schede tecniche, descrizioni del prodotto, cartelle di colori ed accessori dedicati. Richiedilo al nostro agente di zona.



SIEGENIA

Accessori HS 400 COMPACT

Impiego

Per alzanti scorrevoli in legno ed in parte per sistemi in PVC.

Dati tecnici

Carrelli ribassati con portata di kg 400 ed ulteriore soluzione con portata di kg 300, in questo caso regolabile in altezza di circa mm 3. I carrelli sono stati ribassati e quindi i profili possono essere più sottili per una maggiore luminosità della vetrata. Sistema "soft close" in apertura ed in chiusura per eliminare il colpo in fine corsa accompagnando l'anta nel telaio, listello a C per la tenuta termica con elementi aggiuntivi da applicare per la sicurezza per poter ottenere fino ad un grado di sicurezza RC2, cremonese confort che



permette di ridurre lo sforzo in fase di alzata dell'anta attraverso il maniglione ed impedisce il contraccolpo del maniglione in fase di discesa dell'anta da ent. mm 25 con ganci. Disponibile la soglia ECO PASS per una eccezionale efficienza energetica ed assenza di barriere architettoniche ed un'ulteriore soglia Ecopass R altezza mm 25.



Linee definite in acciaio inox – Design moderno sulla porta d'ingresso

Linee pulite e angoli netti vanno per la maggiore per le maniglie, anche per la porta d'ingresso. Una scelta che conferisce un look moderno e minimalista, in linea con le tendenze architettoniche attuali. Anche gli accattivanti maniglioni in acciaio inox HOPPE sposano questa modernità con le loro forme di base quadrate e rettangolari. Questo design si abbina perfettamente alle bocchette e rosette di sicurezza rettangolari, anche nella versione antieffrazione (ES 1 o SK 2).