

## Organizzazione aziendale

**COLFERT APRE LE  
PORTE AL WELFARE  
AZIENDALE**

8

## Approfondimento tecnico

**IL SOLE**  
Per vivere sempre  
nella giusta luce

12

## Laboratorio COLFERT

**NUOVI  
APPUNTAMENTI CON  
LA FORMAZIONE**

17

**RIVOLUZIONE  
IN CASA COLFERT**

Magazzino e punto vendita  
rivoluzionati per creare  
valore al cliente

6



# Semplice<sup>3</sup>

❶ La semplicità non è solo un modo di essere, ma anche una questione di tecnica. Infatti quando basta avvicinarsi alla porta di casa per aprirla con il bluetooth, tutto diventa molto più semplice. ❷ Quando è sufficiente tirare a sé la porta per farla bloccare automaticamente, la sicurezza raggiunge un livello superiore di comfort. ❸ Per controllare gli accessi personali è sufficiente l'impronta di un dito, soluzione per sua natura superiore ad altri sistemi. Il comfort ambientale inizia dalla porta. Scoprite come sfruttare questo argomento del futuro e farlo conoscere ai vostri clienti visitando il sito [www.raumkomfort.com](http://www.raumkomfort.com)

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





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

Direttore Responsabile **Mirco Zanato**

Redattore Responsabile **Viviana Surian**

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

Hanno collaborato **Katia Bianchin, Elena Camarin, Enrico Piovesan**

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.

# 29

ANNO XI  
 APRILE 2018

**COLFERT window**



6

## l'editoriale

di Mirco Zanato

**5 Obiettivo principale: migliorare il lavoro dei nostri clienti**

## organizzazione aziendale

di Viviana Surian

**6 Rivoluzione in casa COLFERT: magazzino e punto vendita si trasformano per creare valore al cliente**

di Ornella Nicoletto

**8 COLFERT apre le porte al Welfare aziendale**  
**9 Mogliano Veneto: ginnastica posturale in azienda**

## speciale collaboratori

**11 Il team COLFERT cresce**

## approfondimento tecnico

di Claudio Vendrame

**12 Il sole: per vivere sempre nella giusta luce**  
**16 Nasce il corso di formazione per i Waterproof Point**

## formazione

**17 Nuovi corsi: "Il preventivo" e "La vendita in showroom"**

## conosciamoci meglio

di Elena Camarin

**19 Ritorna il progetto "Conosciamoci meglio"**

## eventi

di Elena Camarin

**20 Ritorna, nella sua 2° edizione, il trofeo COLFERT Golf Cup**  
**Riunione plenaria COLFERT**  
**Sponsorizzazione Treviso Basket**

## approfondimento tecnico

di Daniele Zanato

**22 La qualità dell'aria: un investimento sulla salute**

## laboratorio

**23 La qualità dell'aria. Nuovo appuntamento**

## grandangolo

di Mario Paronetto

**24 Non importa il colore del gatto. Importante è che prenda il topo**

## l'intervista doppia

di Mario Paronetto

**26 Antonella Candiottò e Domenico Vettorello**

## ambiente

di Katia Bianchin

**28 COLFERT aderisce al progetto Ecopunti**

## formazione

di Katia Bianchin

**29 Formarsi è la via per crescere ed evolvere costantemente**

## extranet

di Katia Bianchin

**31 Un portale al servizio dei clienti COLFERT 24/7**

## in tour

di Viviana Surian

**32 In visita presso Fapim**  
**33 Visitare fiere internazionali per conoscere le novità del settore**

## vetrina delle novità

di Enrico Piovesan



8



26

# SOMMARIO



**PUNTI LUCE CON SISTEMA BREVETTATO**

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

**IL SEGRETO È NEL TELAIO**

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

**EFFETTO FILOMURO TOTALE**

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

# COSA VEDI?

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

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



## Obiettivo principale: migliorare il lavoro dei nostri clienti

**S**iamo un'azienda che ha come principale obiettivo quello di migliorare il lavoro dei nostri clienti. Questa chiara propensione alle esigenze del cliente richiede un'elevata dinamicità accompagnata da oltre 50 anni di esperienza nel settore. Un modo di porci verso il mercato che ci ha portato a sviluppare molti servizi per i nostri clienti tanto da essere definiti la Fabbrica del Servizio.

La nostra mission parla chiaro: per Creare Soluzioni adatte dobbiamo saper Ascoltare e Progettare per Risolvere le esigenze dei nostri clienti.

Servizi come la consegna in 24 ore, l'area extranet, il catalogo elettronico, gli uffici vendite divisi per value stream, il laboratorio, COLFERTexpo e altri ancora, ai quali - se non li conoscete - spero possiate trovare l'occasione di avvicinarvi

grazie ai nostri agenti o ai nostri uffici commerciali, nascono proprio dalla filosofia sopra descritta, ben insita in tutti i collaboratori.

La nostra propensione al miglioramento continuo completa l'opera anche nella ricerca di prodotti che soddisfino le esigenze di chi come noi opera nel mondo del serramento.

Non ci fermiamo alle parole, leggete la "dichiarazione dei diritti dei clienti": noi vogliamo renderci responsabili di quello che dichiariamo e facciamo e quando sbagliamo amiamo rispondere dei nostri errori. Potete trovare una descrizione più attenta di quanto vi sto dicendo nel nostro company profile disponibile su richiesta, ma soprattutto speriamo di avervi ospitati ai nostri prossimi incontri che, naturalmente, hanno come obiettivo quello di aiutarvi nel vostro lavoro.







# RIVOLUZIONE IN CASA COLFERT

## MAGAZZINO E PUNTO VENDITA SI TRASFORMANO PER CREARE VALORE AL CLIENTE

Nell'ottica di migliorare il lavoro dei nostri clienti, da novembre 2017 grazie al supporto del KAIZEN Institute abbiamo avviato un processo che ha profondamente mutato le attività del Punto Vendita e del magazzino COLFERT tenendo ben presente l'obiettivo centrale del nostro lavoro: compiere solo quelle azioni che creano valore al Cliente. Ecco come sono cambiati.

### »» MAGAZZINO ««

#### CAMBIAMENTO

Spostamento del materiale con minore rotazione lontano dall'area spedizioni  
Avvicinamento del materiale ad alta rotazione all'area picking e spedizioni

#### OBIETTIVO PER IL CLIENTE

Ridurre i tempi di evasione ordini velocizzando così le consegne ai nostri clienti

#### PRIMA



#### DOPO



## » PUNTO VENDITA «

### CAMBIAMENTO

Spostamento logistico dei banchi di servizio dalla posizione centrale a laterale ed eliminazione delle barriere visive

Esposizione di prodotti di consumo in quantità dietro al banco servizio, per accelerare i processi di prelievo

Installazione di video per la visione e l'applicazione di prodotti

Creazione dell'angolo della sicurezza

### OBIETTIVO PER IL CLIENTE

Dare più chiarezza e rendere il punto vendita più spazioso e visibile per clienti e venditori

Ridurre i tempi di attesa per il cliente

Aiutare la scelta del cliente tra prodotti ad elevato contenuto tecnico

Focalizzare i prodotti e le soluzioni che COLFERT propone nell'ambito della sicurezza

### PRIMA



### DOPO





# COLFERT APRE LE PORTE AL WELFARE AZIENDALE

*Per migliorare la qualità della vita ed il benessere dei propri collaboratori e dei loro familiari, COLFERT ha deciso di intraprendere la strada del Welfare Aziendale*

» **U**no strumento che permetterà ai lavoratori di COLFERT di beneficiare di servizi e prestazioni scegliendo liberamente ed in perfetta autonomia le prestazioni di cui beneficiare in modo semplice e veloce con importanti vantaggi fiscali in ottemperanza alla normativa vigente. Una serie di servizi e prestazioni che possono riguardare la salute, l'istruzione, il rimborso degli interessi passivi del mutuo; facilitazioni, sconti, promozioni e prestazioni di attività legate al tempo libero, buoni acquisto per la spesa, l'abbigliamento, l'elettronica, i viaggi, la salute, la scuola dei figli, la previdenza integrativa.

Insomma, un pacchetto di possibilità da affiancare ed aggiungere alla classica retribuzione.

Curare il benessere dei propri collaboratori è per COLFERT un fattore determinante per un business sano e in crescita: il Welfare rappresenta oggi uno dei principali strumenti a disposizione per migliorare il livello di soddisfazione dei lavoratori ed il clima sul posto di lavoro.

La definizione degli importi da destinare al Welfare aziendale può essere collegata anche a premi di risultato definiti sulla base degli andamenti aziendali (utili, ricavi, incrementi di produttività, miglioramento della qualità di prodotti e servizi) permettendo ai collaboratori di ricevere tali premi completamente esenti da tassazione.

È certo che questo sistema aiuta a migliorare le prestazioni dei lavoratori con il contenimento dei costi da parte dell'azienda e un aumento della produttività.

È possibile affermare che si crea una concatenazione di effetti positivi che partono da un lavoratore soddisfatto, che aumenta la sua produttività, si comporta e comunica positivamente, con entusiasmo.

Questo tende ad avere un effetto risonante su altri colleghi che si interfacciano con il precedente, come a creare un'onda di positività e di buona disposizione al lavoro. Fino ad arrivare a chi lavora in prima linea col cliente, che quindi renderà quest'ultimo accolto ed ascoltato.





## Mogliano Veneto

# GINNASTICA POSTURALE IN AZIENDA

*Nonostante l'Istat dichiarare che la pratica sportiva in Italia sia in aumento, in Italia pratica attività fisica solo il 60% della popolazione di cui però solo il 34% dichiara di praticare uno sport.*



» **L**a lettura di questi dati non può che riportare alla mente di tutti il video e gli articoli che riportano il caso: «Svezia, sport obbligatorio durante l'orario di lavoro».

Alcune aziende infatti, come la Bjorn Borg, fondata dal noto campione di tennis svedese, titolare di un'azienda che si occupa di abbigliamento sportivo, impone ai propri dipendenti almeno un'ora di attività fisica obbligatoria durante l'orario di lavoro.

«Se vuoi che tutti si sentano bene, diano il meglio, se vuoi ottenere risultati nel lungo termine, c'è bisogno che tutti facciano attività sportiva» dichiara Henrik Bunge.

L'articolo, pubblicato da Il Sole 24 ore, riporta inoltre che «secondo uno studio dell'Università di Stoccolma, fare sport in orario di lavoro genera benefici sia per i dipendenti che per i datori di lavoro, migliora la produttività, la concentrazione, crea spirito di gruppo e fa calare le assenze per malattia» e prosegue evidenziando che «in Svezia prendersi cura di sé è normale, è quasi considerato un dovere, una responsabilità sociale. La pratica di uno sport o meno è anche diventata un fattore determinante di valutazione durante i colloqui di lavoro».

E in Italia, dove questa responsabilità sociale sembra non essere ancora diffusa a dovere? L'istat dichiara che «molto resta da fare per favorire una pratica sportiva regolare tra la popo-

lazione. Sono necessarie misure promozionali dello sport e di contrasto alla vita sedentaria, a partire dalla scuola». Ma se oltre alla scuola fossero anche le aziende a rendersi promotrici di questa pratica?

Noi in COLFERT, all'interno di quelli che sono i servizi **wellfare**, abbiamo iniziato, due volte a settimana, a praticare ginnastica posturale, un'opportunità che molti collaboratori hanno deciso di cogliere al volo; si tratta di una attività volontaria e non obbligatoria, completamente a carico dell'azienda.

COLFERT non è l'unica realtà nel territorio che mette a disposizione dei propri collaboratori questa opportunità in quanto, come evidenziato dall'A.D. Mirco Zanato, il **wellfare** è da intendersi come servizio offerto ai propri collaboratori che ha un'inevitabile proficua ripercussione anche su clienti e fornitori; in una realtà in cui la persona è al centro dei valori è fondamentale migliorare la qualità della vita lavorativa.



# IN303

**CERNIERA INVISIBILE  
REGOLABILE PER PORTE  
FINO A 80 KG.**

*La cerniera IN303 garantisce la reversibilità della porta, ed allo stesso tempo permette di non lavorare il coprifilo grazie ai soli 21 millimetri di profondità dello scafo lato stipite.*



**SISTEMA  
BREVETTATO**

# IN310

**CERNIERA INVISIBILE  
REGOLABILE PER PORTE  
FINO A 120 KG.**

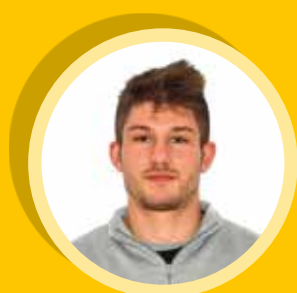
*Il punto di snodo della cerniera IN310 è composto da 7 fulcri che garantiscono durata nel tempo e solidità, la cerniera è reversibile e regolabile sui tre assi.*



# IL TEAM COLFERT CRESCE

## Vi presentiamo le 10 nuove figure al vostro servizio

» **A**lla base di un'azienda che cresce c'è una squadra di persone unite e coinvolte, nella quale i più esperti affiancano le nuove risorse per fornire loro tutto il know how necessario ad inserirsi con successo e fornire valore ai nostri clienti nel più breve tempo possibile. Negli ultimi mesi il nostro team si è ampliato con l'inserimento di nuove figure in tutti i settori; ecco i 10 volti nuovi di COLFERT del 2018:



**Lorenzo Bassanello**  
MAGAZZINO



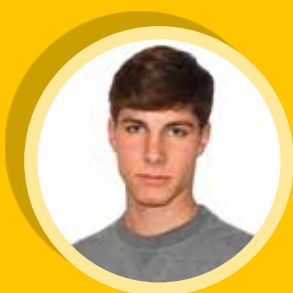
**Luca Battistella**  
OFFICINA



**Mauro Bianco**  
AMMINISTRAZIONE



**Andrea Borghetto**  
AREA MANAGER



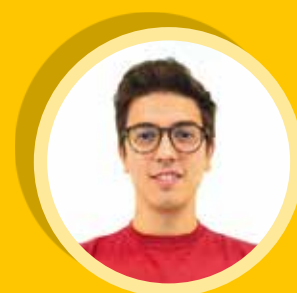
**Daniel Carraro**  
ASPIRANTE AGENTE



**Remigio Marcato**  
SCHERMATURE SOLARI



**Paolo Traverso**  
PRODOTTO FINITO



**Nicola Trevisan**  
DIVISIONE LEGNO/PVC



**Luciano Pantalone**  
MONOBLOCCHI

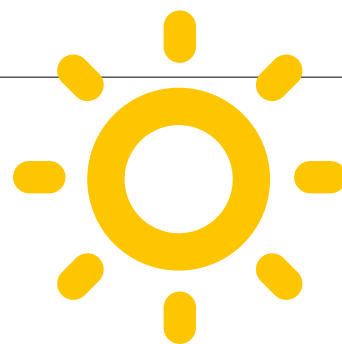


**Pietro Presotto**  
AREA IT



a cura di  
Claudio  
Vendrame

approfondimento  
tecnico



# IL SOLE

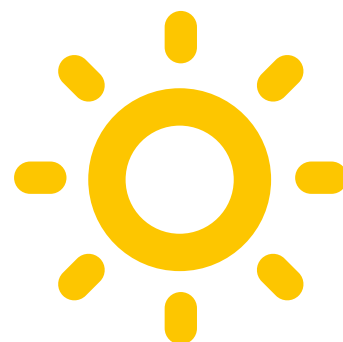
## PER VIVERE SEMPRE NELLA GIUSTA LUCE

Con l'arrivo dell'estate, pianificate fin d'ora le proposte da fare ai vostri clienti per la protezione solare più moderna sviluppata per Voi da COLFERT

**C**onsulenza qualificata e competente, montaggio affidabile e assistenza post vendita orientata al cliente: tutte prestazioni garantite da COLFERT. L'investimento nella casa, come negli edifici commerciali e produttivi, è il più importante di tutta la vita, puntiamo di conseguenza su servizi e soluzioni in grado di venire incontro alle vostre richieste ed a quelle dei vostri clienti, cose fatte per durare nel tempo. Come? Con la **pergola bioclimatica WATERPROOF**, prodotto pensato per creare benefici ed emozioni da vivere all'aperto. Gestione della luce, protezione dagli agenti atmosferici degli ambienti sottostanti, vivibilità degli spazi esterni sia di casa propria che dei luoghi commerciali, tutto in un prodotto che COLFERT ha ideato e realizza in esclusiva per i propri clienti serramentisti, creando nuove opportunità di business.



**C**on le **tende tecniche**, le **zanzariere**, gli **avvolgibili** ed i **frangisole** presenti nella selezione Sistemi Outdoor COLFERT, prodotti in grado di soddisfare qualsiasi esigenza, è possibile sviluppare soluzioni speciali personalizzate e gamme di prodotti che offrono la possibilità di utilizzare in maniera flessibile la luce del giorno, assicurando la massima efficienza energetica e creando un vero clima benefico.



# DFV

## Controllare e migliorare ogni singolo passo per ottenere performance eccellenti.



### VERNICIATURA CERTIFICATA E GARANTITA



DFV mette in campo un **sistema di valori d'impresa** che, unitamente a sofisticati **strumenti di gestione e monitoraggio** dei parametri di produzione, rende possibile **offrire ai clienti servizi e prodotti di altissimo livello** e una verniciatura di alta qualità certificata e garantita.

**Ottieni il certificato di garanzia**  
per la verniciatura dei tuoi serramenti!

S.S. 275 km. 14,400 - 73030 **SURANO** (Le)  
Tel. 0836 935200 - Fax 0836 935270  
[www.DFV.it](http://www.DFV.it)



## Avvolgibili ARIALUCE

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



## Interventi di edilizia libera sulla casa: i casi in cui si può



Da qualche settimana la Conferenza unificata Stato-Regioni ha siglato l'accordo sul glossario unico con l'esatta definizione degli **interventi che non richiedono titolo abilitativo**, specificando così quali sono gli interventi di edilizia libera previsti dal DPR 380/2001.

Ricordiamo che un intervento in edilizia libera è un intervento che non prevede la necessità di alcun titolo abilitativo e non richiede, quindi, permesso di costruire, SCIA o CILA.

Tra gli interventi che beneficiano di questa semplificazione rientrano i seguenti:

- Riparazione, sostituzione, rinnovamento di **serramenti e infissi interni ed esterni**;
- Installazione, comprese le opere correlate, riparazione, sostituzione, rinnovamento di **inferriate e altri sistemi anti intrusione**;
- Riparazione, sostituzione, rinnovamento, messa a norma di **parapetti e ringhiere**;
- Installazione, riparazione, sostituzione, rinnovamento di:
  - **tenda**
  - **tenda a pergola**
  - **pergotenda**
  - **copertura leggera di arredo**.

NB: gli interventi godono del regime di edilizia libera fatto salvo diritti di terzi (es. rispetto dei confini) e quelle opere riguardanti fabbricati che necessitano l'assenso di tutti gli aventi diritto (è il caso dei condomini).

## Nasce il corso di formazione per i Waterproof Point

# PERCHÉ L'ECCELLENZA NON È UNA META, MA UN PERCORSO



**Q**uando nei nostri calendari vediamo inseriti dei corsi di formazione nuovi, siamo sempre felici qui in COLFERT. Eh sì, perché a noi piace definirci come una fabbrica di servizi che vuole esistere per migliorare il lavoro dei nostri clienti. I corsi di formazione trovano in questo contesto l'ambiente ideale per trovare spazio e idee che possano essere di riferimento e di aiuto per la strada del miglioramento continuo. In questo caso parliamo delle nuove pergole bioclimatiche, che si differenziano dai vecchi pergolati, quelli che una volta erano delle semplici strutture in legno spesso ricoperte di piante rampicanti. Oggi i sistemi di ombreggiatura si sono evoluti grazie alle moderne tecnologie, che permettono di realizzare delle coperture a lamelle orientabili in alluminio, in grado di proteggere gli ambienti outdoor non soltanto dal sole, ma anche dagli agenti atmosferici come il vento e la pioggia, così da essere vissuti in qualunque momento della giornata. COLFERT per aiutare i rivenditori WATERPROOF (Waterproof Point) ha pensato ad un corso di formazione su misura, che possa dar loro tutte le nozioni necessarie sia commerciali, sia tecniche per la vendita delle tettoie e dei relativi accessori.

Il corso sarà completamente gratuito e si svolgerà nella sede COLFERT; sarà una giornata dedicata alla conoscenza di questo prodotto sia dal punto di vista commerciale per esaltarne i punti di forza e gestire la vendita, sia dal punto di vista tecnico, per conoscerlo più da vicino, scoprire le sue funzionalità, la filosofia Waterproof e tutti

gli accessori che ne completano e arricchiscono la gamma. Per chi fosse interessato, può trovare maggiori informazioni:



[www.tettoiawaterproof.com](http://www.tettoiawaterproof.com)  
[info@tettoiawaterproof.com](mailto:info@tettoiawaterproof.com)



Continuano anche per questa stagione i corsi organizzati da COLFERT in collaborazione con Change Project con il Dott. Pizzetti, corsi che hanno ottenuto sempre un ottimo riscontro e continuano a dare il tutto esaurito nelle date proposte. Ecco altre due opportunità per crescere!

## IL PREVENTIVO

Come trasformare la proposta commerciale in ordine



« **8 maggio** »  
9,00 - 18,00

## LA VENDITA IN SHOWROOM

Un'opportunità di mantenere alto il nome del prodotto



« **14 maggio** »  
9,00 - 18,00

Il corso sarà tenuto da **Massimo Pizzetti** di CHANGE Group, formatore e consulente di COLFERT, con molti anni di esperienza nella gestione di reti vendita e nell'organizzazione aziendale. Ulteriori informazioni sul suo curriculum vitae sono disponibili su LinkedIn: <http://bit.ly/2oziJWX>

### i temi del corso

- Il preventivo non è uno strumento di vendita.
- Non è sempre il momento giusto per fare il preventivo.
- Non deve contenere solo la lista degli articoli e il prezzo.
- La gestione di questo non termina con il suo invio al cliente.

### gli obiettivi

- Utilizzare al meglio un preventivo.
- Comprendere la mappa decisionale del cliente per poter intervenire al momento giusto.
- Essere in grado di definire un preventivo efficace e personalizzato.

### i temi del corso

La show room non deve servire per spiegare meglio i prodotti ma a venderli! Questa la premessa del corso che approfondirà i motivi per essere efficienti in sala mostra, le criticità e vedrà da vicino tutto il processo di vendita, dalle aspettative del cliente, la credibilità del venditore, come mantenere alto il valore ed il prezzo del prodotto fino alla chiusura e il follow up.

### gli obiettivi

- Capire le criticità e le opportunità della vendita in sala mostra.
- Capire la mappa decisionale del cliente per poter intervenire in maniera ottimale su di essa.
- Essere in grado di capire cosa serve realmente al cliente e quali saranno i suoi criteri di scelta.

### la sede

COLFERT SpA,  
Sala Convegni, piano terra  
Via Raffaello Sanzio 31,  
Mogliano Veneto (TV).



### quota per persona

**E 180 + IVA** comprensiva di materiale didattico, coffee break, pranzo e attestato di partecipazione.

### iscrizioni

Compilare il seguente modulo in ogni sua parte e rispedirlo a [marketing@colfert.com](mailto:marketing@colfert.com) oppure via fax al numero 041.5970849

### modulo di adesione ai corsi

Corso: il Preventivo, **08.05.2018**

Corso: la Vendita in Showroom, **14.05.2018**

Nome e Cognome

Azienda

Ruolo

Città

E-mail

Tel

Fax

Timbro e firma leggibile



  
**COLFERT**  
in collaborazione con







Pergola bioclimatica  
a lamelle orientabili

**WATERPROOF**



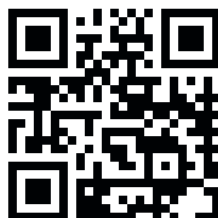
L'emozione di  
vivere all'aperto.

Waterproof offre l'opportunità di ampliare gli spazi da vivere al di fuori delle mura domestiche e delle attività commerciali.

Garantisce beneficio e piacere di vivere all'aria aperta attraverso molteplici funzionalità: l'inclinazione delle lamelle permette di regolare la luminosità e la ventilazione degli ambienti sottostanti, la chiusura perimetrale con pareti vetrate ed il sistema di illuminazione integrato offrono protezione e beneficio in caso di maltempo, tende tecniche ed altri accessori rendono possibile la Fruibilità a 360° della Pergola Waterproof.

La struttura di Waterproof è realizzata interamente in alluminio, che garantisce la durata nel tempo e la mancanza assoluta di interventi di manutenzione consentendo al contempo la finitura della tettoia con ogni genere di verniciatura a polveri, dalle tinte RAL agli effetti legno.

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



**WATERPROOF**  
l'emozione di vivere all'aperto







## » RITORNA IL PROGETTO CONOSCIAMOCI MEGLIO «

**E per questa nuova stagione sarà  
ancora più ricco di sorprese**

Da Aprile a Luglio 2018, ci sarà ancora l'opportunità per tutti i clienti che lo vorranno, di passare qualche ora in nostra compagnia, per conoscerci meglio, per capire la nostra filosofia aziendale e scoprire da vicino tutti i nostri servizi.

È un momento importante di condivisione, dove il cliente è messo al centro e il nostro ascolto delle sue esigenze diventa il mood attraverso il quale possiamo creare un enorme valore per entrambi.



Novità di questa stagione sarà inoltre una versione del progetto "CONOSCIAMOCI MEGLIO" dedicato ai nostri FORNITORI.

Una formula simile a quella dedicata ai clienti per rimarcare il valore della persona al centro, che per noi di COLFERT include clienti, collaboratori e FORNITORI appunto.

Le date degli appuntamenti saranno comunicate ai nostri agenti al più presto: per chi volesse prenotarsi, può contattare direttamente l'ufficio marketing di COLFERT al tel 041.4574594 oppure via mail a [marketing@colfert.com](mailto:marketing@colfert.com)

**NON PERDETE L'OCCASIONE DI STARE INSIEME A NOI!**





## Ritorna, nella sua 2° edizione, il torneo **COLFERT GOLF CUP**

**domenica 09 Settembre 2018**

Anche quest'anno, tutti gli appassionati di golf potranno sfidarsi in una gara che li vedrà protagonisti per una giornata da passare insieme, all'aria aperta e con la splendida cornice del Golf Villa Condulmer che farà da scenario ai tiri in buca dei giocatori.

Per i partecipanti sarà allestito un angolo ristoro durante tutta la gara e un buffet finale durante le premiazioni.

Le iscrizioni apriranno presto, intanto... **save the date!** >>>



## RIUNIONE PLENARIA COLFERT

**sabato 24 febbraio 2018**

Il 24 Febbraio 2018 COLFERT ha incontrato tutti i soci e collaboratori per presentare i dati conclusivi dell'anno appena trascorso e proporre gli obiettivi di questo 2018.

Palazzo Giacomelli, sede di rappresentanza per tutte le associate Unindustria, ci ha ospitati nella sua splendida sala Convegni ed è stata una meravigliosa cornice che ha contenuto tutte le nuove idee e i progetti che sono stati proposti per il nuovo anno.

Inoltre sono stati presentati in quella sede i volti nuovi di COLFERT, 6 nuovi collaboratori che con mansioni diverse fanno ora parte della nostra squadra.

Il fondatore ha dato inizio alle danze, seguito dal Presidente e dall'Amministratore Delegato che ha illustrato gli obiettivi che ci portano in dono i prossimi mesi.

È stata una giornata dove la squadra gialla è emersa con tutta la sua forza.

**Buon 2018 team COLFERT!**







## Sponsorizzazione TREVISIO BASKET

La nuova partnership tra COLFERT e Treviso Basket funziona, e sta portando molti clienti al Palaverde a seguire la nostra squadra del cuore. Un altro modo per stare insieme e condividere dei bei momenti ... sempre in GIALLO!  
**Ci sono ancora posti disponibili per la stagione in corso, non esitate a prenotarvi!**

Info: [elena.camarin@colfert.com](mailto:elena.camarin@colfert.com)



COLLEZIONE  
**ONE**

Scopri le 4 nuove  
finiture in esclusiva

-   
Acero Neve
-   
Acero Paglia
-   
Acero Biscotto
-   
Acero Grey

Acero Neve

Acero Grey  
Vetro satinato bianco

### La porta reversibile con battuta

La prima porta con battuta, reversibile, con cerniere brevettate a scomparsa per una migliore chiusura e serratura magnetica silenziosa. Facilità e precisione nel montaggio, rendono la porta ONE unica nel suo genere per la sua versatilità. Complanare, minimalista, bella e semplice fanno di ONE la porta da scoprire.



ANTIGRAFFIO



NON CAMBIA  
COLORE



DUREVOLE  
NEL TEMPO

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

**IDOOR**  
SIGNORE PORTE



## Ventilazione meccanica controllata

# LA QUALITÀ DELL'ARIA: UN INVESTIMENTO SULLA SALUTE

*Garantiamo il benessere abitativo nelle nostre case con la ventilazione meccanica controllata*

» **“I muri non respirano...quindi devo ventilare, ma come?”**  
**“La mia casa è nuova, eppure si crea la muffa! Quali sono le cause e come posso evitarlo?”**

Queste sono solo due esempi delle numerose domande che ogni giorno ci pongono privati, progettisti e serramentisti, tutti accomunati dalla stessa preoccupazione per la qualità degli ambienti nei quali gli uni vivono, gli altri lavorano.

Sono domande che spesso arrivano “a cose fatte”, quando ormai i lavori di costruzione o ristrutturazione della casa sono terminati, gli infissi sono già installati ed i suoi abitanti, nel viverla, si rendono conto di quanto essa sia ermetica alla ventilazione divenendo causa di allergie, muffe, problemi respiratori e bruciore oculare.

Si tratta di un paradosso, in quanto quotidianamente consumiamo e spendiamo in tante piccole e grandi cose ed oggetti tralasciando, a volte, la possibilità di investire per contribuire alla nostra salute, a quella dei nostri cari, ignorando il bisogno di migliorare l'aria che respiriamo.

Possiamo decidere cosa mangiare, cosa bere, come proteggerci dal freddo o dal caldo e oggi possiamo decidere anche la qualità dell'aria che vogliamo respirare; si tratta di abituarsi a progettare e a pensare la casa tenendo conto di un prodotto semplice e facile da installare pensato anche, e non solo, attorno al serramento: l'aeratore, un elettrodomestico che ad oggi manca nelle case, ma prezioso per la salute di chi ci vive e soprattutto ci dorme.

» **Perché acquistare un aeratore per una ventilazione meccanica controllata?**

Per i numerosi benefici che esso reca ai suoi utilizzatori:

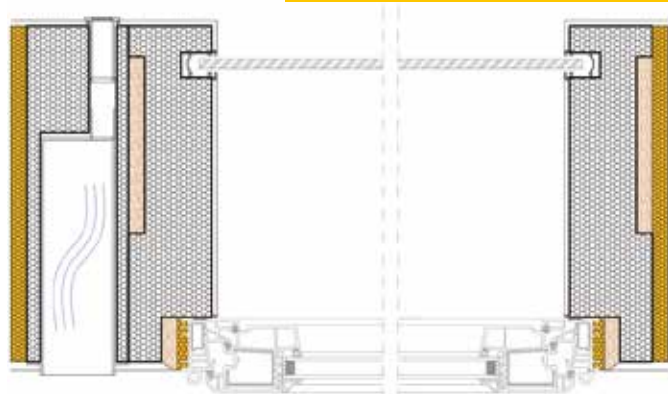
- Ricambia e filtra l'aria immettendo nell'ambiente aria fresca ed espellendo l'aria viziata
- Regola l'umidità impedendo la formazione di muffa sui muri
- Previene le allergie (no pollini e allergeni)
- Lascia fuori lo smog e le polveri inquinanti
- Aumenta la sicurezza (le finestre restano chiuse)



- È silenzioso (50 DB)
- Recupera il calore, garantendo un'efficienza termica dell'82% (dati reali certificati al TUV)

Casa Clima lo rende obbligatorio nelle case in classe A, lo consiglia in quelle in classe B, e lo raccomanda fortemente nelle R (ristrutturazioni). Un'unica macchina che può essere installata a ridosso in una parete, ad incasso sopra il serramento, sotto il serramento, di lato ad un serramento o incassato in un monoblocco con un minimo ingombro (misura della macchina cm 90x10x27).

*Esempio di integrazione di un aeratore per la ventilazione meccanica controllata con il monoblocco termoisolante.*





Per iscrizioni e info:

www.colfert.com  
formazione ed eventi  
marketing@colfert.com

**18.05.2018** h 16:00/19:00  
**Nuovo appuntamento**

## LA QUALITÀ DELL'ARIA

**R**itorna con una seconda data anche il corso "La Qualità dell'aria", tenuto da **Daniele Zanato**, che tratta l'importante tema del benessere abitativo all'interno delle nostre case. Il laboratorio COLFERT propone questo corso per l'inquinamento indoor e le innovative soluzioni per migliorare la qualità dell'aria interna, senza bisogno di aprire le finestre e senza sprecare energia. Tra i temi del corso troviamo anche la ventilazione meccanica controllata con gli strumenti per garantire il benessere delle persone negli edifici e la capacità di scegliere la soluzione più corretta e personalizzata per ogni contesto abitativo.



BAL MANIGLIE

**Becchetti Bal** è alta qualità e flessibilità. Perché dal 1882 crea maniglie e complementi d'arredo con la massima attenzione ai dettagli, curando ancora manualmente le fasi di finitura. Perché da sempre ascolta i desideri del cliente e realizza le sue richieste. Dalle linee standard ai pezzi speciali e su disegno, ogni maniglia nasce dall'incontro tra l'esperienza e il giusto spirito innovativo di Becchetti Bal.

Il risultato è una ampia produzione di maniglie ed accessori con un numero impressionante di referenze a catalogo. Una presenza importante sui mercati di tutto il mondo. Ed un **gusto intramontabile**, che rende le maniglie oggetti d'arredo preziosi nelle case più belle di ieri, oggi e domani. Becchetti Bal è questo: **la forza di una tradizione che guarda al futuro.**



BAL MANIGLIE  
dal 1882

mariani



**La forza di una tradizione  
che guarda al futuro!**

[WWW.BECCHETTIBAL.COM](http://WWW.BECCHETTIBAL.COM)

Via Montini, 34 - 25065 Lumezzane (BS) - 030 826131 - info@becchettibal.com





a cura di  
Mario Paronetto

grandangolo



mario@studioparonetto.com

# NON IMPORTA IL COLORE DEL GATTO

## Importante è che prenda il topo!

» **D**a tempo vi racconto dell'importanza per un'azienda, di qualunque tipo e settore, di fondare la propria strategia avendo come fulcro il modello dello sviluppo sostenibile e di quanto questo elemento stia diventando discriminante nelle valutazioni alle quali i diversi soggetti la sottopongono. Questo tema che per un lungo periodo è rimasto nell'anticamera delle decisioni importanti oggi è il primo ad essere affrontato quando si definiscono gli scenari che riguardano il futuro dell'impresa.

Anche Confindustria considera la responsabilità sociale d'impresa (RSI), e lo sviluppo sostenibile che da essa deriva, una tematica strategica all'interno delle politiche industriali e della governance dell'impresa. Basti pensare che alle recenti assise generali 2018 tenute a Verona è stata dedicata un'intera giornata di lavori a questo tema a conclusione della quale è intervenuto personalmente il presidente Boccia a testimoniare l'importanza della tematica per l'Associazione.

In quella stessa occasione è stato presentato il libro "Le sostenibili carte dell'Italia" a cura di Luca Paolazzi, un'opera di assoluto valore nel fotografare lo stato e gli sviluppi della strategia della Sostenibilità in Italia.

Assumere comportamenti responsabili nei riguardi della società e della comunità circostante rappresenta, infatti, per le imprese, al di là della loro dimensione, uno strumento necessario per incidere sulla competitività e creare una "nuova" modalità di fare impresa.

Non vi ho mai nascosto però neppure le difficoltà a trovare modelli unici e consolidati ai quali le aziende possono ispirarsi, sia a causa della diverse sfaccettature della tematica, sia a causa di un atteggiamento non direttivo da parte del legislatore che sta

lasciando al mercato la possibilità di darsi delle regole condivise. In questo contesto variegato Unindustria Treviso, prima in Italia nel mondo confindustriale, ha ritenuto utile dare la possibilità agli associati, che ne avessero il piacere, di aderire ad un percorso di scambio e di confronto, accompagnati da un facilitatore, all'interno del quale ognuno potesse mettere a disposizione la propria storia, il proprio percorso ed imparare dall'esperienza degli altri compagni di viaggio come rispondere in maniera soddisfacente alle richieste dei propri stakeholder (Fig. 1).

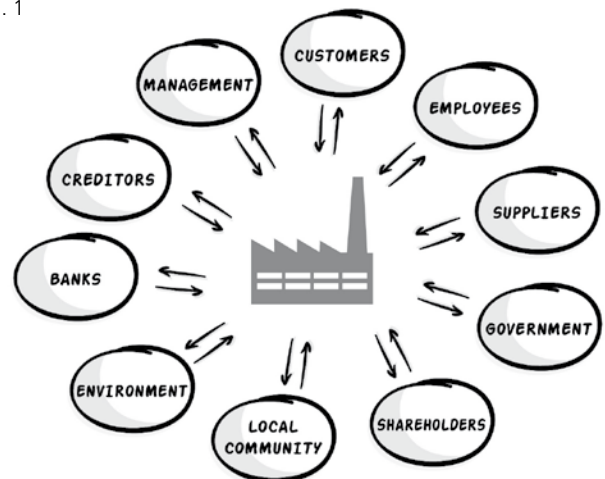
Questa iniziativa viene gestita rispettando pochi ma fondamentali punti senza i quali non darebbe i medesimi risultati:

- Piccoli gruppi per facilitare la relazione tra le persone;
- Presenza nel gruppo di aziende appartenenti a merceologie diverse per aumentare la disponibilità ad aprirsi senza remore e attingere ad esperienze di mondi diversi dal proprio;
- Presenza nel gruppo di imprenditori o di figure apicali per fornire stimoli a chi concretamente è in grado di incidere sulla strategia della propria azienda.

COLFERT da due anni aderisce a questa iniziativa ospitando aziende e venendo ospitata da queste al fine di condividere le migliori pratiche di Sostenibilità praticate nei diversi contesti economici.

Qualcuno potrebbe obiettare che è difficile sapere quanto un imprenditore scelga la strategia dell'agire sostenibile per una chiara visione del mercato o piuttosto per un bisogno primario di sopravvivenza ai mutamenti in atto, si può provocatoriamente dire che al mercato non interessa neppure la motivazione di questa scelta purchè la si faccia, in quanto è l'unica realmente finalizzata a fare gli interessi di tutte le parti in gioco in un'ottica win-win.

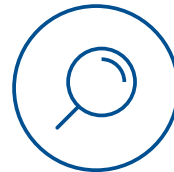
Fig. 1



## » Il Valore della Sostenibilità «



**U**ndustria Treviso ha inteso dare visibilità al progetto “Sostenibilità d’impresa” al quale aderisce COLFERT attraverso la realizzazione di una pubblicazione “Il valore della sostenibilità”, curato dal Dott. Mario Paronetto, che racconta tanti percorsi e storie imprenditoriali di sviluppo sostenibile affinché possano essere d’ispirazione anche per altre imprese associate.



# METRICA

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



Pratici  
Veloci  
Semplici

# UNA RUBRICA CHE DA VOCE ALLE AZIENDE CHE SONO STATE OSPITATE DURANTE GLI INCONTRI DEL GRUPPO SOSTENIBILITÀ



ANTONELLA  
« CANDIOTTO »



### Quanto è importante per la tua azienda il tema della Sostenibilità?

La sostenibilità è sempre stato un nostro valore fondante e uno dei pilastri della strategia a lungo termine. Ogni nostra scelta riguardante nuovi investimenti in attrezzature e macchine è orientata verso la soluzione disponibile a minor impatto ambientale. Dopo aver ottenuto la certificazione ISO 14001 nel 2012 abbiamo moltiplicato gli sforzi per comunicare sempre meglio, sia internamente che verso il pubblico esterno, il valore di questa buona pratica. L'essere sostenibili è intrinseco sia nei nostri valori che nei nostri prodotti: abbiamo recentemente ultimato un importante studio sull'impatto ambientale del nostro prodotto di punta serie RG270 misurandone la "Carbon Foot Print" e la "Water Scarcity Footprint", con l'obiettivo di definire dei parametri per migliorare ulteriormente il prodotto in termini di consumi. Per sopperire alle esigenze energetiche del nostro stabilimento abbiamo realizzato un impianto fotovoltaico da 337,5 Kw. Dal 2014 ci avvaliamo esclusivamente di energia generata da fonti rinnovabili (acqua, sole e vento) e abbiamo molti altri progetti "verdi", conclusi o in corso d'opera; solo per citarne alcuni: la differenziazione dei rifiuti e la depurazione e il riciclo dell'acqua usata in fase di collaudo delle nostre macchine.

### Cosa ti ha colpito nella tua visita alla COLFERT?

Mi ha colpito l'attenzione alle persone, non solo ai clienti, ma anche ai collaboratori. Ho percepito chiaramente l'orgoglio e lo spirito di appartenenza delle persone all'azienda. Inoltre ho apprezzato l'organizzazione logistica di COLFERT, dopo la prima visita siamo ritornati con un gruppo di Manager, per capire meglio alcuni concetti ed applicarli al nostro modo di lavorare. Altro aspetto apprezzabile di COLFERT è lo stile comunicativo, personalmente lo trovo molto fresco e genuino.

### Quale "buona pratica" di Sostenibilità vista in COLFERT ti è stata utile?

La capacità di ascoltare il cliente e la cultura del "Miglioramento Continuo" fanno la differenza. Condivido pienamente la scelta di COLFERT di creare occasioni di ascolto dei clienti, penso sia fondamentale per capire le loro esigenze e successivamente tradurle in processi e prodotti a loro utili per aiutarli a raggiungere il loro obiettivo di business. Fare bene il proprio lavoro penso sia la buona pratica per eccellenza.

### Che suggerimento ti senti di dare a COLFERT nel suo percorso verso la sostenibilità?

Il suggerimento che mi sento di dare è di non mollare e continuare a lavorare sulla creazione del contesto giusto a sviluppare innovazione e senso di appartenenza, in modo da stimolare collaboratori e clienti a partecipare alla costruzione di un Brand (COLFERT) con il quale si identificano e con il quale vogliono crescere e incrementare il loro business. Forza ragazzi, noi di Galdi siamo orgogliosi di essere parte della "Community COLFERT"!

DOMENICO  
« VETTORELLO »



### Quanto è importante per la tua azienda il tema della Sostenibilità?

In tutta sincerità, mi ci è voluto un po' di tempo prima di capire cosa volesse dire veramente "Sostenibilità aziendale". Tuttavia, questo tema è in piena evoluzione. Per me è importante dare un "Senso" a quello che facciamo. Gli anni del consumismo hanno fatto perdere la strada

pensando solo a produrre, perché tanto in un modo e nell'altro andava tutto bene.

Oggi sono concentrato nel dare valore ai progetti che seguiamo. Quando abbiamo coniato la frase per un open day del 2010 "produrre valore attraverso i valori" non ce ne rendevamo ancora conto, ma è come se avessimo piantato la bandiera sulla luna, da lì non abbiamo più potuto ritornare indietro.

### Cosa ti ha colpito nella tua visita alla COLFERT?

Durante la visita sono rimasto colpito da tante foto dei propri collaboratori appese lungo i corridoi.

Mi è piaciuto il modo con cui Mirco ha presentato la sua squadra e quanto essa sia in grado di trasmettere i valori di COLFERT ai propri clienti.

### Quale "buona pratica" di Sostenibilità vista in COLFERT ti è stata utile?

Mi ha colpito molto la capacità di costruire un modello di business avendo al centro di tutti i servizi e di tutte le decisioni il cliente. Sono stato anche molto impressionato dall'attenzione al coinvolgimento ed alla crescita dei collaboratori. Anche la capacità di avere con i fornitori rapporti maturi caratterizzati dalla condivisione di un obiettivo e non solo sulla mera negoziazione di prezzi e quantità mi ha molto colpito.

### Che suggerimento ti senti di dare a COLFERT nel suo percorso verso la sostenibilità?


Penso che il loro percorso sia già a buon punto, io stesso mi sono ispirato a quello che sta facendo Mirco, migliorando l'attenzione verso i miei collaboratori cercando di aumentare la formazione personale di ognuno di loro. Credo in ogni caso che COLFERT sia matura per farsi conoscere dall'intero territorio in cui opera in quanto rappresenta un modello che può essere ispiratore di tanti soggetti anche diversi tra loro.





# TWIST

---

 LINEACALI<sup>®</sup>



---

La nuova maniglia Twist è disponibile anche con SmartBlock, l'innovativo sistema anti intrusione invisibile per finestre che blocca la rotazione della maniglia impedendo ai ladri di entrare.

[lineacali.it](https://www.lineacali.it)

APRIAMO LE PORTE CON STILE



## COLFERT ADERISCE AL PROGETTO ECOPUNTI

### Valori condivisi del Comune di Mogliano Veneto

#### COLFERT e il Comune di Mogliano Veneto dicono **Basta mozziconi per terra**

» Salvaguardare il decoro urbano e migliorare la pulizia di strade e piazze cittadine. Con questo obiettivo l'Amministrazione comunale moglianese ha avviato il progetto "Basta mozziconi per terra", coinvolgendo i commercianti. Anche COLFERT ha aderito al progetto e ha ritirato, nella persona di Enrico Zanatta, uno dei 23 posacenere consegnati dal Comune di Mogliano Veneto, oggi ben visibile nell'ingresso COLFERT.

"Dobbiamo ringraziare molti commercianti che hanno deciso di impegnarsi in prima persona in questa iniziativa di civiltà" ha commentato l'Assessore moglianese all'ambiente Oscar Mancini, promotore dell'iniziativa. Per maggiori informazioni:



Con la consegna ai negozi aderenti delle vetrofanie identificatrici, assieme a Locandine e depliant informativi, ha preso ufficialmente il via a febbraio 2018 una nuova campagna di sensibilizzazione ambientale da parte del Comune di Mogliano a cui COLFERT ha aderito con entusiasmo: "ECOPUNTI - valori condivisi".

«Con questa iniziativa - commenta L'assessore all'ambiente Oscar Mancini - ci proponiamo di premiare i cittadini virtuosi e di sostenere il commercio di prossimità. [...] L'obiettivo è quello di premiare i cittadini che contribuiranno a tenere pulita la città. Saranno altresì premiati i cittadini che prestano volontariamente la Loro opera nel campo della manutenzione del verde pubblico e svolgono l'attività di accompagnatori del Pedibus. [...] Siamo molto soddisfatti per la quantità e varietà degli esercizi commerciali che hanno aderito all'iniziativa: dalle farmacie alla ferramenta, dal negozio di abbigliamento alla pizzeria».

Il meccanismo è semplice: il cittadino che compie delle azioni positive per l'ambiente verrà premiato con degli ecopunti che saranno convertiti in reali buoni sconto. I buoni sconto potranno essere utilizzati presso tutti i negozi che aderiscono all'iniziativa.

Ad oggi, oltre a COLFERT, sono 21 i negozianti che hanno scelto di fare parte di questa piattaforma che, se da un lato punta a favorire il radicamento di abitudini sostenibili, dall'altro susciterà come gradito "effetto collaterale" un sostegno al commercio di prossimità, inteso come elemento identitario di un territorio.

Vuoi scoprire come partecipare al progetto? Inquadra il QRcode e inizia ad accumulare i tuoi ecopunti.



## FORMARSI È LA VIA PER CRESCERE ED EVOLVERE COSTANTEMENTE

Per facilitare il processo di sviluppo sia delle aziende che delle persone;  
per essere sempre propositivi nei confronti di un mercato in continua evoluzione

**il Laboratorio COLFERT dedica massima dedizione anche nel 2018**

alla formazione dei propri clienti e dei collaboratori.

Per voi lettori del COLFERTwindow **una galleria di foto**  
che ripercorre i corsi che si sono svolti nei primi mesi del 2018

### Corsi per i CLIENTI

1

#### IL PREVENTIVO

Come trasformare  
la proposta commerciale in ordine

#### LA VENDITA IN SHOWROOM

Un'opportunità di mantenere  
alto il valore del prodotto

2



#### LA QUALITÀ DELL'ARIA

Come garantire il benessere abitativo  
nelle nostre case

3



#### OPERAZIONE SICUREZZA

Chi ha classe ... resiste

4



## Corsi per i COLLABORATORI

### IL PREVENTIVO

Come trasformare la proposta commerciale in ordine

1



### CORSO KAIZEN

Miglioramento continuo

2



### FARE GRUPPO E RAFFORZARE LA STRATEGIA COMMERCIALE

Riflessione sull'importanza di definire l'identità di un'azienda e di condividere i suoi pilastri: Mission, Vision, Valori per creare una leadership condivisa. Come? Attraverso simulazione creativa di una transazione aziendale tra collaboratore e direzione e confronto e condivisione con l'intervento formativo di un responsabile COLFERT

3



STYLE IMA  
IN ITALY

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



# EXTRANET UN PORTALE AL SERVIZIO DEI CLIENTI COLFERT 24/7

*EXTRANET è il portale 24/7 che permette a tutti i clienti registrati di effettuare ordini, consultare la propria documentazione, verificare prezzi e disponibilità dei prodotti COLFERT in modo semplice e veloce.*

Con il 2018 il servizio si migliora e potenzia anche attraverso incontri formativi.

Si infittisce il calendario di visite presso le sedi delle aziende che hanno espresso il desiderio di approfondire le potenzialità di EXTRANET attraverso la presentazione dello strumento a tutti quei clienti che si avvicinano per la prima volta al portale e mediante dei focus di utilizzo per tutti coloro che ne vogliono approfondire l'utilizzo imparando a sfruttarne appieno il potenziale, dalla creazione delle cartelle preferiti alla consultazione delle rimanenze in tempo reale passando per la possibilità di scaricare e consultare tutti i propri DDT

e fatture.

Grande successo per l'iniziativa che diventa anche per noi di COLFERT un importante momento di crescita. EXTRANET sarà presto migliorato in termini di usabilità, le sue prestazioni renderanno il servizio ancora più semplice e veloce da utilizzare non perdendo però tutti quei punti di forza che lo contraddistinguono, come in primo luogo la trasparenza. Volete anche voi ricevere una visita presso la vostra azienda di due incaricati COLFERT?

Basta compilare il seguente form e inviarlo per e-mail a [marketing@colfert.com](mailto:marketing@colfert.com) oppure chiamare il 041 4574593.

»» **PRENOTA UNA VISITA presso la tua azienda** ««

**Desidero essere contatto per concordare una visita presso la mia azienda.**

Nome e Cognome

Azienda

Ruolo

Città

E-mail

Tel

Fax

Timbro e firma leggibile



8 - 9 febbraio 2018  
Delegazione COLFERT

# IN VISITA PRESSO FAPIM

Una delegazione COLFERT composta da oltre 50 tra collaboratori e clienti in visita presso FAPIM

**2** giornate dedicate alla formazione e alla conoscenza reciproca quelle che si sono svolte presso lo stabilimento FAPIM di Altopascio, Lucca, l'8 e il 9 febbraio 2018.

Fapim s.p.a., in origine acronimo di Fabbrica Accessori Per Infissi Metallici, è un'azienda metalmeccanica che nasce nel 1974 dall'idea di tre amici d'infanzia con l'obiettivo di produrre accessori per serramenti in alluminio innovativi e semplici da usare. A distanza di oltre 40 anni questo è ancora il "core business" aziendale, portato avanti con determinazione dalla seconda generazione della proprietà, insieme ai fondatori.

Fapim ha aperto le proprie porte a COLFERT nel corso di una due giornate che ha permesso di conoscere le persone, i valori e i prodotti FAPIM. Dalla produzione agli uffici, passando per lo showroom e arrivando fino al FAPIM museum, i clienti e collaboratori COLFERT hanno avuto l'occasione di conoscere la realtà aziendale di una azienda partner storica di COLFERT.

Grande entusiasmo e partecipazione da parte dei nostri clienti che hanno trovato in Fapim una occasione di conoscenza e confronto reale e costruttiva che ha visto coinvolta tutta la proprietà ma anche i collaboratori che, con estrema disponibilità, hanno dato risposte al fiume di curiosità dei partecipanti alla visita.

## IL FAPIM MUSEUM

**Attrazione indiscussa della visita ad Altopascio è stato il FAPIM MUSEUM. 12 stanze tematiche per ripercorrere i primi 40 anni dell'azienda.**

In occasione delle celebrazioni per i 40 anni di attività, la proprietà Fapim ha inteso creare una mostra-museo permanente dove dar conto di 40 anni di storia dell'azienda, delle persone che l'hanno vissuta e la vivono quotidianamente, di prodotti e progetti innovativi che continuano ad ispirare l'attività quotidiana. Un luogo di memoria collettiva, dove trovare anche stralci di vita comune, di personaggi, cultura, politica e musica, di noi tutti. Questo luogo

è aperto al pubblico con la convinzione che ogni storia imprenditoriale possa essere uno spunto interessante e arricchire con la sua testimonianza quel territorio in cui vive e opera quotidianamente. Perché a volte è necessario guardarsi dentro e guardare indietro per avere piena consapevolezza di sé e nuovo slancio verso il futuro.



L'ANALISI

## COS'È UN MUSEO D'IMPRESA?

*Con museo d'impresa si va ad identificare il sistema di archivi e musei aziendali attraverso cui promuovere il concetto di responsabilità culturale d'impresa. I musei d'impresa sono i luoghi ideali in cui raccogliere la panoramica della storia produttiva e progettuale di un'azienda «dove il racconto dell'impresa e dei suoi protagonisti è affidato ai documenti tecnici, amministrativi, commerciali, ai materiali iconografici, ai prodotti e ai macchinari conservati e valorizzati all'interno degli archivi e dei musei d'impresa».*



# VISITARE FIERE INTERNAZIONALI PER CONOSCERE LE NOVITA' DEL SETTORE

**S** Si è tenuta all'inizio di marzo a Stoccarda la fiera R+T, evento di riferimento a livello mondiale per il settore delle schermature solari: una delegazione COLFERT specializzata nei sistemi outdoor l'ha visitata per incontrare i nostri fornitori e per conoscere nuove realtà e prodotti innovativi da presentare ai nostri clienti.



**A** Appuntamento fisso quello che ogni 2 anni porta una rappresentanza COLFERT a Norimberga per visitare FENSTERBAU FRONTALE, salone di portata internazionale per ciò che riguarda l'innovazione nei profili, gli accessori e la ferramenta per serramenti: i colleghi in visita hanno incontrato i partner presenti come espositori ed hanno colto l'opportunità per festeggiare i 150 anni del marchio KfV, leader tedesco nel settore delle serrature di sicurezza ed i 40 anni di ISO Chemie, specialista nei prodotti per fissaggio ed isolamento.

**FENSTERBAU  
FRONTALE**



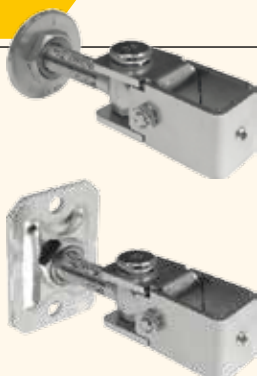


a cura di  
Enrico Piovesan

## vetrina delle novità

### COMUNELLO

#### Cardine a fascetta per tubolari quadri



#### Impiego

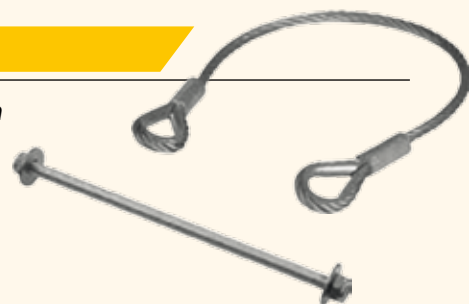
Per cancelli a battente.

#### Dati tecnici

Nuova linea di cardini regolabili per tubolari quadri 40x40 mm con perno regolabile M24, disponibile nella versione con fissaggio su dado o su piastra, finitura zincato bianco. Velocità di utilizzo perché non sono necessarie saldature come nei sistemi tradizionali.

### COMUNELLO

#### Sicurezza anticaduta



#### Impiego

Per cancelli a battente.

#### Dati tecnici

Sistema di garanzia aggiuntiva al normale fissaggio delle ante a battente, tramite un cavo in acciaio ancorato tra colonna portante e anta mobile permette di avere un'ulteriore resistenza in caso di cedimento dell'anta causa eventi accidentali. Cavo disponibile nelle lunghezze 400 e 600 mm e barra filettata lunghezza 250 mm entrambi in acciaio inox.

### FAPIM

#### Antintrusione certificata RC2

#### Impiego

Per finestre e portefinestre in alluminio.

#### Dati tecnici

Il sistema è stato certificato presso l'istituto SKG in merito alle prestazioni antieffrazione, ottenendo la classe RC2. Il kit aggiuntivo può essere applicato sui sistemi Anta Ribalta Galicube e Magicube ed è formato da maniglia con chiave, protezione per maniglia, kit base anta ribalta, kit 4 perni con incontri antieffrazione e rinvio d'angolo supplementare.



### FAPIM

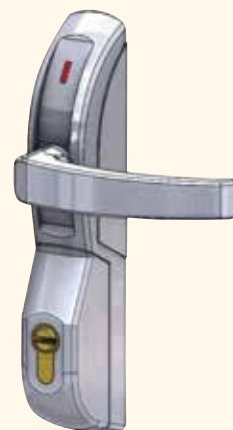
#### Maniglia elettrica

#### Impiego

Per porte antipanico.

#### Dati tecnici

Comando elettrico abbinabile ai sistemi antipanico Panama barra e push, dotato di temporizzatore regolabile da 0 a 60 secondi, con la possibilità di attivare il fermo a giorno meccanico e elettrico; è possibile controllare l'accesso della porta anche a distanza. Disponibile nelle colorazioni Cromato Opaco, Ral 9010, Ral 9005.



### EVVA

#### Cilindro 4KS



#### Impiego

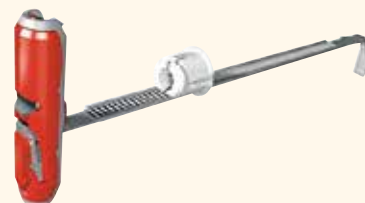
Per serrature predisposte a cilindro europeo.

#### Dati tecnici

Cilindro di sicurezza modulare che grazie alla brevettata tecnologia a 4 curve senza molle è ideale per gli impieghi dove è richiesta la massima sicurezza grazie alla duplicazione protetta fino all'anno 2035. L'ampia gamma di varianti permette di realizzare anche sistemi di chiusura molto complessi con gerarchie incrociate. Chiave reversibile con protezione antipicking, elevata resistenza all'usura e duplicazione della chiave controllata tramite tessera di sicurezza. Disponibili molteplici misure grazie alla gestione modulare eseguita da COLFERT.

### FISCHER

#### Tassello basculante Duotec



#### Impiego

Per carichi elevati su lastre e pannelli.

#### Dati tecnici

Disponibile nei diametri 10 e 12 mm il tassello basculante Duotec resiste ad un elevato carico di trazione e taglio grazie anche a parti metalliche interne. Ideale per fissaggi su pannelli in cartongesso, legno, lamiera di acciaio, pannelli in plastica.

## EDILPLAST

### Griglia con valvola a controllo termostatico Aircontrol

#### Impiego

Per fori di ventilazione diametro 100.

#### Dati tecnici

Grazie ad una valvola termostatica permette il risparmio energetico e funziona senza energia elettrica o batterie. È un dispositivo progettato per autoregolare il flusso dell'aria passante in base alle variazioni della temperatura esterna: il prodotto è adatto per tutte le applicazioni in cui è necessario creare ventilazione (eliminare muffe, cattivi odori, condense, ecc.) evitando fastidiosi spifferi d'aria fredda e garantendo in tal modo il benessere all'interno dell'edificio.



## TERNO

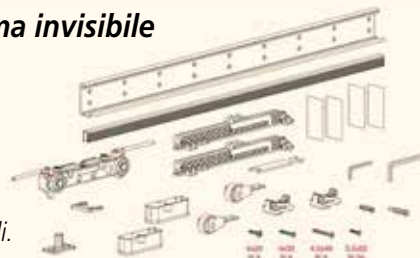
### Magic 2 sistema invisibile

#### Impiego

Per porte scorrevoli.

#### Dati tecnici

Meccanismo invisibile innovativo per porte scorrevoli esterno muro con fermi ammortizzati, il nuovo Magic 2 ha migliorato, rispetto alla versione precedente: la scorrevolezza, la silenziosità, le regolazioni in verticale e orizzontale a porta installata e un sistema antiganciamento per garantire la sicurezza dell'utilizzatore.



## HOPPE

### Austin martellina DK

#### Impiego

Per finestre e portefinestre.

#### Dati tecnici

La rosetta con spessore 4 mm colloca la martellina Austin tra i prodotti di design ed estetica che aumentano il valore del serramento mantenendo le caratteristiche di funzionalità e affidabilità del marchio Hoppe. Realizzata in alluminio, è disponibile nelle finiture Argento F1, Titanio F9, Bianco Ral 9016.



## STANLEY

### Livelle Cross 90 e 360 Raggio verde

#### Impiego

Per la posa di serramenti.

#### Dati tecnici

La nuova tecnologia a raggio verde rende la visibilità delle linee 4 volte superiore alle tracciatore tradizionali abbinato ad un consumo ridotto di energia. CROSS 90 permette di fare lo squadro frontale verticale e orizzontale più il laterale a 90 gradi, CROSS 360 permette di fare una linea orizzontale a 360 gradi (come per i sistemi rotativi) intersecata da una linea verticale.



## STANLEY

### T-Stak, sistema portautensili componibile

#### Impiego

Per lavorare con professionalità e velocità.

#### Dati tecnici

L'ampiezza della gamma e le caratteristiche innovative offrono la soluzione a tutte le esigenze. Ogni elemento è agganciabile e sovrapponibile con estrema facilità per creare la propria composizione ideale, in grado di contenere e trasportare ogni tipo di utensile e minuteria.



## EKEY

### Lettore biometrico bluetooth

#### Impiego

Gestione utenti per porte d'ingresso.

#### Dati tecnici

Lettore d'impronte INTEGRA e ARTE versione Bluetooth, unisce i vantaggi di un lettore convenzionale con la funzionalità Bluetooth dei moderni smartphone e tablet. Grazie all'app ekey home gratuita, tutte le configurazioni importanti possono essere eseguite con la massima semplicità tramite lo smartphone. Su tutta la gamma EKEY opera una garanzia di 5 anni, da attivare tramite registrazione dei prodotti sul sito EKEY.







Serie Amsterdam  
con tecnica SecuSelect®



Serie Austin  
con tecnica Secu100®



Serie New York  
con tecnica SecuDuplex®

## Piú sicurezza sulla finestra

Nella scelta della martellina piú adatta, l'aspetto relativo alla protezione delle finestre, diventa sempre piú importante. HOPPE offre diverse tecniche efficaci: Le martelline SecuSelect®, grazie alla posizione del cilindro nella rosetta mantengono le finestre ben chiuse anche nel caso in cui un malintenzionato riuscisse a rimuovere la martellina. Martelline dotate della tecnica Secu100®, oppongono alla trazione e alla rotazione una forza fino a 100 Nm. Martelline SecuDuplex® con blocco automatico impediscono ulteriormente l'azionamento indesiderato dall'interno.

Naturalmente anche il design riveste un ruolo importante: le martelline antiscasso HOPPE sono disponibili in varie finiture e forme accattivanti.

Attributo del  
prodotto

Attributi  
speciali



SecuSelect®

Secu100®

SecuDuplex®