

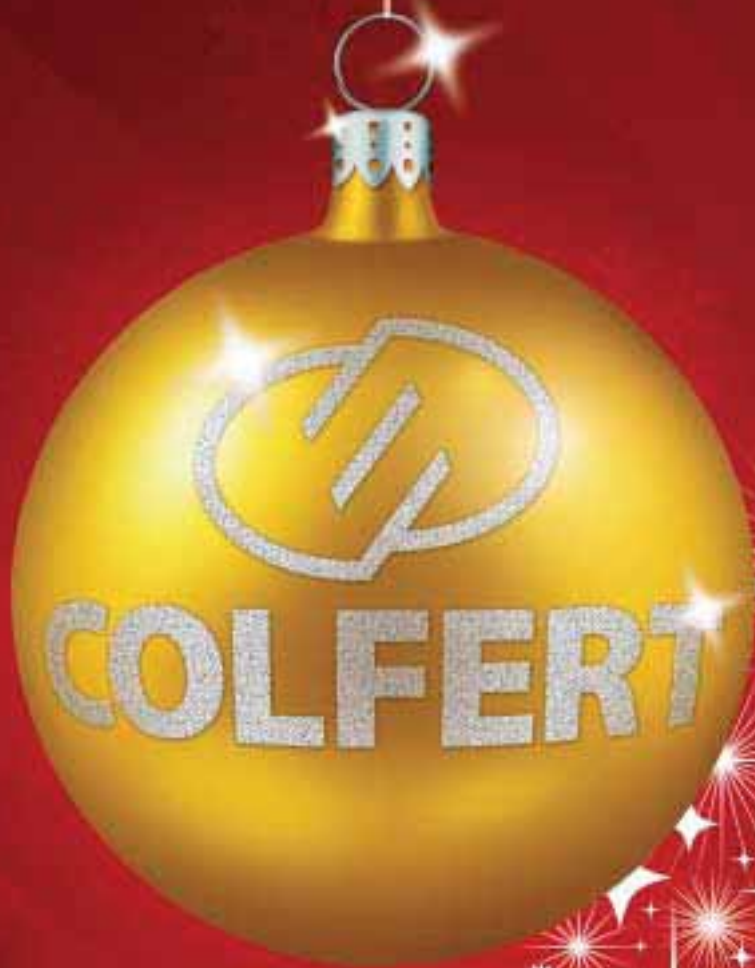


**COLFERT**

# window

**3**

anno I  
dicembre 2008



# Ev<sup>o</sup>luzione e tradizione.

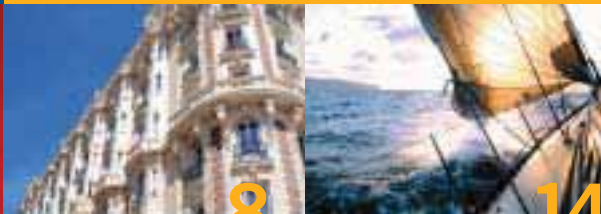


INNOVAZIONI aprono una finestra sul futuro } SIEGENIA-AUBI ha sempre avuto un ruolo di precursore per quanto riguarda le innovazioni nel settore della ferramenta e accessori per finestre. Uno dei nostri recenti sviluppi è il nottolino girevole autoregolante, che gira sopra una boccola in metallo anziché in pvc: comfort e sicurezza in uno spazio ristretto. Questo nuovo nottolino girevole autoregolante in combinazione con i riscontri di sicurezza garantisce protezione antintrusione. E' maneggevole e permette la regolazione della pressione, mentre quella in altezza avviene in automatico all'inserimento dello stesso nel riscontro. In futuro avrà un ruolo importante nelle serie innovative TITAN iP e TITAN AF. Per saperne di più visitateci all'indirizzo [www.siegenia-aubi.com](http://www.siegenia-aubi.com).

**SIEGENIA AUBI**<sup>®</sup>  
SOLUTIONS INSIDE

dicembre 2008

# Sommario



## COLFERT window 3

Direzione e Redazione  
**COLFERT spa**  
Via dei Mille 32,  
31020 Frescada di Preganziol (TV)  
Tel 0422 498711  
Fax 0422 498798  
colfert@colfert.com

Direttore Responsabile  
**Mirco Zanato**

Redattore Responsabile  
**Viviana Surian**

Comitato di Redazione  
**Studio Paronetto, Daniele Zanato,  
Ornella Nicoletto, Nicola Facchinato**

Hanno collaborato  
**Net Prime, Esposito Consulting**

Grafica  
**Bolognino Comunicazione**

Impaginazione  
**Giovanni Amato**

Stampa  
**Tipolitografia CTO srl**

Iscrizione al Tribunale di Vicenza N. 1174 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.

- 5** **saluti**  
di Mirco e Daniele Zanato
- 6** **incentive**  
**Antiche civiltà, avventura e un mare da sogno per una settimana nel Paese delle Nuvoles**
- 8** **amministrative**  
**Serramenti ed edilizia: gli aspetti fiscali della fornitura alle imprese**
- 10** **normative**  
di Nicola Facchinato  
**Come le norme aiutano la vendita**
- 11** **amministrative**  
di Viviana Surian  
**Il mercato della finestra in Europa. Dove stiamo guardando?**
- 13** **marcatatura**  
di Viviana Surian  
**Prorogati i termini della Marcatura CE**
- 14** **grandangolo**  
di Mario Paronetto  
**La via del cambiamento**
- 17** **certificazioni**  
di Ornella Nicoletto  
**Le ragioni e i vantaggi di uno standard unificato**
- 20** **appuntamento**  
di Viviana Surian  
**Zow 2008: un evento elegante e apprezzato**
- 20** **"Erre"... come Roma: l'impatto ambientale secondo ExpoEdilizia**
- 21** **Vetro, energia e design. Risultati brillanti per Glasstec 2008**
- 21** **100% Design 2008. PBA racconta l'esperienza di Earls Court**
- 23** **punto di vista di... FISCHER**  
**La formazione e il servizio a supporto del serramento e dell'involucro edilizio**
- 25** **punto di vista di... PBA**  
**Architetture di vetro**
- 26** **vendite**  
di Patrizia Esposito  
**Il cliente globale**
- 28** **visite aziendali**  
di Viviana Surian  
**Capriccio veneziano in chiave contemporanea. Visita alla nuova sede OTLAV**
- 29** **COLFERT expo 2009**  
**La fiera per il serramentista si avvia alla 4ª edizione**
- 30** **vetrine internazionali**  
di Viviana Surian  
**informatica e aziende. Istruzioni per l'uso a cura di Nordest Informatica**
- 31** **Implementare un software WMS**
- 33** **vetrina delle novità**  
a cura di Daniele Zanato



# È tempo di Green Made

Green Made significa pensare, progettare e produrre in armonia con l'ambiente.  
Sistema di gestione ambientale certificato UNI EN ISO 14001:2004



# It's Green Made time

Green made means thinking, developing and manufacturing in harmony with our environment.  
Certified environmental management system UNI EN ISO 14001:2004







## *Essere al Vostro fianco* *Un impegno per offrirvi un servizio sempre migliore, grazie ai vostri consigli.*

Come svolgiamo il nostro lavoro? Sono utili le nostre iniziative? Come potremmo migliorarle? Sì, lo stiamo chiedendo proprio a Voi che ci leggete, che ci inviate complimenti, che siete sempre attenti al nostro marketing.

Noi, che vorremmo veramente essere un punto di riferimento, crediamo che con il Vostro aiuto potremmo migliorare molto i nostri servizi e per farlo a chi chiedere consiglio se non a chi li utilizza?

In questa numero abbiamo cercato di inserire informazioni utili a partire da come sta andando il mercato internazionale, all'aspetto della detrazione fiscale dei serramenti anche per l'impresa, dalle normative come punto di forza per aggredire il mercato, all'ascesa del vetro e alle novità che il mercato propone, oltre a spunti per la formazione e realizzazione degli obiettivi ed altro ancora.

Tutto questo rimane pur sempre il nostro punto di vista, ma il nostro desiderio è essere a Vostra disposizione per divenire realmente i Vostri partner, per capire ancor meglio le Vostre esigenze e aiutarVi a risolverle.

Dopo quarant'anni di presenza nel mercato, chi ci conosce sa che con in COLFERT trova un interlocutore attento a e in grado di fornire una molteplicità di soluzioni alle diverse domande che ci vengono formulate senza ricondurre tutto ad una sterile e del tutto anacronistica contrattazione di prezzi o percentuali. In un mercato che cambia giorno dopo giorno a ritmi vorticosi anche la figura del commerciante si è trasformata.

Gli antichi schemi e ruoli fanno parte, per chi non se ne fosse ancora accorto, del passato, e non possono più esistere in un mercato dove la velocità, la precisione, la professionalità e la competenza sono gli unici valori che possono fare la differenza.

Quindi aiutateci ad essere al Vostro fianco. Dopo aver sfogliato e letto questo numero, inviateci le Vostre considerazioni all'indirizzo **colfert@colfert.com**: ogni osservazione che ci farete sarà per noi uno stimolo prezioso per essere in maniera sempre più adeguata il Vostro partner professionale

### Chiusura Natalizia

COLFERT avvisa la gentile clientela che nel periodo delle festività natalizie, rimarrà aperta al pubblico nelle intere giornate di lunedì 22, martedì 23 e nella mattinata del 24 dicembre con servizio di vendita al banco, nonché nelle giornate di lunedì 29, martedì 30 e nella mattinata di mercoledì 31 dicembre. Per particolari esigenze di consegna si prega di contattare l'azienda.

a cura della  
redazione

incentive

*MESSICO, Antiche civiltà,  
Riviera Maya avventura e un mare  
7-15 aprile da sogno per una settimana  
2009 nel Paese delle Nuvole*







Nel progettare il viaggio 2009 il pensiero è corso rapidamente ai ricordi più vividi del viaggio a Natal nell'aprile 2007. Ci sono tornate alla mente le molte emozioni vissute durante le escursioni in jeep, l'entusiasmo dimostrato da tutti coloro che hanno partecipato a questa avventura insieme, e abbiamo capito che proprio l'emozione e l'avventura avrebbero dovuto essere alla base del prossimo viaggio Colfert.

È seguendo questo filo che vi proponiamo un percorso messicano lontano dagli schemi tradizionale, durante il quale coniugare mare e cultura, relax e brivido: come quello che proverete durante l'Incontro Maya, quando il gruppo vivrà una giornata all'insegna dell'avventura nella regione di Cobà, completamente immersa nella giungla, addentrandosi nella vita di un'autentica comunità Maya ed esplorando le meraviglie della natura in una miscela di divertimento e avventura.

Tra discese per mezzo di funi e lanci nel vuoto con un volo di circa 100 metri, ammirerete la sorprendente flora e fauna immutata negli anni. Si prosegue in canoa, giungendo alla Laguna del Mono, per immortalare un momento magico, per poi scendere in una caverna, luogo suggestivo ricco di stalagmiti e stalattiti, con possibilità di immergersi nelle sue acque cristalline.

La spettacolare Chichen Itza, la più importante città dello Yucatan tra il XI e il XIII secolo, sarà meta di un altro momento di scoperta dei segreti maya: la

mescolanza di stili architettonici racchiude secoli di testimonianze storiche; spettacolari la piramide di Kukulcan come pure il Castillo, il campo per il gioco della pelota, l'Osservatorio e il Tempio dei Guerrieri.

Il villaggio scelto per il soggiorno è il **Veraclub Grand Oasis Atmosfera Resort** e si trova direttamente su una spiaggia bianca e di sabbia fine che si estende per centinaia di metri e con la barriera corallina a 100 metri, in una suggestiva cornice naturale.

La struttura si trova nella zona di **Akumal**, in una stupenda posizione, e dista circa 90 km dall'aeroporto di Cancun e 40 km dal centro abitato di Playa del Carmen e 15 km da Tulum.

Dotato di ogni comfort, il Veraclub Grand Oasis Atmosfera Resort dispone di 6 bar, 6 ristoranti, le piscine (di cui una fronte mare), il centro benessere (a pagamento) con sauna, massaggi e talassoterapia e punto internet.

Per offrire ai clienti **COLFERT** il comfort più esclusivo abbiamo scelto la formula All Inclusive, che prevede la possibilità di utilizzare i vari ristoranti del complesso (Buffet internazionale, Mediterraneo, Messicano, Sushi Bar, Snack - Terrazza) ed include le bevande analcoliche ed alcoliche nazionali durante tutto il giorno che possono essere consumate presso i vari bar del complesso.

***Il Vostro agente COLFERT è a disposizione per tutti i chiarimenti sulle modalità di adesione al viaggio e per illustrarvi il progetto in ogni dettaglio. È possibile chiedere informazioni contattando COLFERT allo 0422 498711.***

*Quali problematiche, legate alla fornitura di serramenti, si manifestano da un punto di vista fiscale se il destinatario è un'impresa? Si tratta di un tema sul quale non sempre è facile avere le idee chiare; proponiamo di seguito un breve esame incentrato sulle imposte dirette e indirette, nonché sulle agevolazioni a cui le imprese possono accedere.*

a cura della  
redazione

# amministrative

## Serramenti ed edilizia: gli aspetti fiscali della fornitura alle imprese

### Imposte Dirette

Anche le imprese possono accedere alle principali agevolazioni legate alle spese sostenute per le ristrutturazioni edilizie. Le imprese che intendano sostituire i serramenti nei locali utilizzati possono ottenere un beneficio fiscale. In primo luogo si segnala che le imprese proprietarie o comunque detentrici di fabbricati civili, che non siano classificati in bilancio come beni merce, possono accedere alle agevolazioni del 36% sulle spese sostenute per gli interventi di recupero del patrimonio edilizio. Tra queste vi rientrano le

spese per la sostituzione dei serramenti.

1. Nel caso delle ristrutturazioni volte alla riqualificazione energetica degli immobili, riguardanti in questo caso anche i fabbricati diversi da quelli civili (ad esempio uffici e capannoni artigianali) è possibile accedere alla più vantaggiosa agevolazione del 55%.
2. Il Legislatore precisa che le due agevolazioni sono alternative.
3. Assunto che siano presenti i requisiti formali necessari per accedere alle agevolazioni, l'intervento di riqualificazione energetica consente all'impresa di ottenere tre tipologie di benefici:
  - il risparmio fiscale legato al provvedimento specifico;
  - la deduzione del costo dal reddito d'impresa;
  - il risparmio energetico conseguente alla ristrutturazione.

Va annotato che le spese sostenute per la ristrutturazione dei fabbricati civili sono in deducibili dal reddito d'impresa.

sostenute, con un massimale di euro 109.090 per una complessiva agevolazione di euro 60.000, è fruibile in tre rate di importo uguale. L'agevolazione va a ridurre le imposte dovute dal beneficiario.

Nel caso di società di capitali il beneficiario dell'agevolazione è l'impresa stessa, che dedurrà l'agevolazione dalle imposte dovute sul proprio reddito d'impresa. Nel caso di ditte individuali o di società di persone l'agevolazione ricade invece, per trasparenza, sui soggetti che dichiarano il reddito d'impresa, e quindi sul titolare o sui soci delle società di persone. Per ottimizzare il risparmio fiscale è quindi necessario che il beneficiario disponga di un reddito le cui imposte corrispondenti risultino capienti della rata dell'agevolazione, per cui è utile una pianificazione approssimativa delle imposte del triennio prima di valutare la convenienza dell'intervento.



#### **Ditte individuali e società di persone**

L'agevolazione è a beneficio del titolare o dei soci

#### **Società di capitali**

L'agevolazione compete alle imprese (se SRL in regime di trasparenza, invece, ai soci)

### Risparmio fiscale

L'agevolazione pari al 55% delle spese

### Risparmio energetico

Innanzitutto la sostituzione dei serramenti apporta minori costi annuali per il riscaldamento e il raffrescamento dello stabile. Il risparmio derivante dalla sostituzione dei serramenti dipende da numerosi fattori; l'utilizzo di un serramento di qualità medio-alta consente in ogni caso di ottenere un apporto calorico dall'irradiazione solare che risulta superiore alla dispersione. Si può quindi stimare, con doverosa prudenza, che l'intervento di riqualificazione consenta di ridurre almeno del





20% i costi energetici legati al condizionamento degli ambienti.

In genere i maggiori vantaggi si realizzano quando il fabbricato su cui avviene l'intervento è in affitto o in comodato, in particolare modo quando i proprietari dello stabile sono i titolari dell'impresa o i loro famigliari.

### Costruzione nuovo fabbricato

Nel caso di costruzione di nuovo fabbricato che non sia destinato ad uso abitativo, l'aliquota è quella ordinaria del 20%; fa eccezione l'ipotesi in cui venga costruito un fabbricato civile (non di lusso) che il committente stia costruendo per poi acquisirlo a patrimonio: per il quale l'aliquota Iva sarà al 10%. Nell'edificazione di fabbricati civili da parte di un'impresa costruttrice, destinati quindi ad essere rivenduti (bene merce), su richiesta dell'impresa cliente può essere applicata l'aliquota agevolata al 4% se il fabbricato dispone dei requisiti di cui all'art. 13 della L. 408/49 (i cosiddetti "fabbricati Tupini": si tratta di fabbricati a prevalente destinazione abitativa; debbono ricorrere, congiuntamente, le seguenti condizioni: 1. che almeno il 50 % più uno della superficie totale dei piani sopra terra sia destinata ad abitazioni; 2. che non più del 25 % della superficie totale dei piani sopra terra sia destinato a negozi. Se un fabbricato non è di lusso e rispetta questi criteri, alla sua vendita si applica l'aliquota Iva del 10% oppure del 4% se prima casa, anziché del 20%).

L'aliquota agevolata può essere applicata

ta a prescindere da ogni valutazione su quale sarà la condizione soggettiva del futuro acquirente. Per il serramentista sarà sufficiente ottenere la richiesta da parte dell'impresa costruttrice.

L'Iva ridotta al 4% si applica inoltre a tutte le forniture effettuate:

- beni finiti;
- beni con posa in opera;
- solo posa in opera.

A questo proposito è opportuno segnalare che nel caso in cui nella fornitura destinata all'impresa costruttrice, se diversa dalla sola cessione di beni finiti, si faccia ricorso al sub appalto, anche l'impresa sub appaltata può fatturare le proprie prestazioni con l'Iva ridotta al 4%.

### ***E nel caso in cui, ad esempio, sia coinvolto un rivenditore di infissi?***

In questo caso è importante sottolineare come la catena dell'Iva agevolata al 4% non si applichi, appunto, nel caso in cui il serramentista acquisti serramenti finiti e li rivenda nello stato in cui si trovano all'impresa costruttrice (commercializzazione). In tal caso il serramentista vende i beni finiti con l'aliquota al 4%, su richiesta del cliente, ma sull'acquisto dei beni si applica l'Iva ordinaria al 20%. L'IVA agevolata permette dunque al cliente di ridurre il costo della fornitura in tutti quei casi in cui siano presenti dei limiti alla detraibilità della stessa imposta.

### Interventi su fabbricati esistenti

Nelle ristrutturazioni edilizie su tutte le forniture effettuate destinate a fabbri-

cati ad uso civile o industriale si applica l'aliquota Iva agevolata al 10%, estesa a tutta la catena del sub appalto, eccetto per la semplice commercializzazione di beni finiti. Per le manutenzioni ordinarie e straordinarie su fabbricati ad uso industriale, si applica l'aliquota ordinaria al 20%.

Reverse charge

Per l'applicazione della reverse charge, o inversione contabile nelle fatture emesse in relazione a prestazioni di servizi eseguite per contratti di sub appalto tra imprese, devono dunque sussistere tre condizioni:

- 1) Presenza di tre soggetti coinvolti nell'operazione: committente, appaltatore a cui viene affidata l'esecuzione dei lavori ed sub appaltatore o prestatore d'opera;
- 2) Prestazione svolta nel settore edile;
- 3) Natura del contratto instaurato con l'appaltatore;

I contratti di sub appalto e di prestazione d'opera rientrano nel campo del reverse charge, diversamente dai contratti di cessione di beni con posa in opera.

Per concludere, quando la prestazione eseguita dal serramentista nei confronti dell'appaltatore non preveda la fornitura di beni, ma la sola installazione si rientra nell'ambito del reverse charge; mentre laddove il serramentista installi beni standard prodotti in serie (cioè con un contratto di fornitura con posa in opera) vi è esclusione dal reverse charge.



di Nicola  
Facchinato

normative

*Vendere, vendere, vendere! Oggi più che mai è diventato il principale obiettivo delle aziende che operano nel mercato attuale*

## Come le norme aiutano la vendita

Certamente è possibile vendere in diversi modi, addirittura vendendo quanto prodotto o commercializzato a meno di quanto costa produrlo o acquistarlo ma creando così i presupposti per un inevitabile fallimento dell'azienda: può sembrare banale, ma non lo è!

Vendere per il prezzo (basso) può portare inizialmente benefici alla propria azienda, ma a medio termine innescherà un meccanismo che porterà al ribasso del prezzo stesso, con inevitabile ricaduta sull'azienda, fino ad un probabile fallimento.

Vendere invece rispettando la missione aziendale attraverso i valori costruiti nel tempo fa sì che il prezzo non sia più determinante, ma sia il risultato del lavoro di squadra, poiché tutti i collaboratori saranno in grado di stupire i clienti trasmettendo professionalità, qualità, trasparenza, crescita, veri valori aggiunti percepiti dal cliente.

Spesso nel prodotto la qualità viene data per scontata da chi compra ma a volte effettivamente non c'è, a causa della fretta, della disorganizzazione, della scarsa professionalità e della convinzione di chi produce che il prezzo la fa da padrone: per dirla in breve, insomma, una complessiva mancanza dei valori può vanificare la vendita e quindi il successo nel tempo.

Ma come creare una qualità costante se vengono a mancare sempre più presupposti/fattori per ottenerla? Possono le norme, attraverso i loro obblighi imposti, aiutarci a vendere?

Riflettendo in modo particolare sulla marcatura CE, si possono trovare degli utili suggerimenti che, se seguiti correttamente, portano al mantenimento e al miglioramento della qualità del prodotto testato.

Già il fatto che vengano eseguiti dei test sul prodotto è il primo passo per

creare la consapevolezza nei collaboratori che quanto fatto quotidianamente abbia un senso pratico, che sia cioè il risultato delle fatiche quotidiane.

Produrre prestazioni è utile alla vendita: finalmente le differenze tra prodotti vengono evidenziate da organi terzi che ne attestano per l'appunto le prestazioni, le quali dovranno essere comunicate e soprattutto mantenute attraverso l'utilizzo di un metodo che la stessa norma fornisce.

Il passo successivo consiste nel mantenere nel tempo le prestazioni senza aumentare i costi di produzione attraverso la creazione di una propria competitività, pena l'uscita dal mercato. È proprio qui che entra in campo il controllo di produzione per garantire che l'elemento testato sia uguale a quelli che verranno prodotti, assicurandone la rintracciabilità: un utile strumento per la scelta del fornitore, per il controllo dei materiali in entrata e dei passaggi produttivi fino alla realizzazione del manufatto.

Essa può diventare utile anche per la presentazione dei prodotti, elencando:

- Informazioni generali
- Istruzioni per la gestione del prodotto
- Istruzioni per l'installazione
- Istruzioni per la sicurezza ed il corretto uso
- Prestazioni
- Istruzioni per la pulizia e manutenzione
- Identificazione dei componenti ed istruzioni per ricambi
- Smaltimento a fine vita

Tutti elementi utili a creare valore aggiunto al prodotto.

In conclusione non comportiamoci come molti politici, pronti solo a criticare e a non fare; è ora di modificare e migliorare le nostre organizzazioni, il mercato non ci aspetta!







a cura della  
redazione

# mercati

## Il mercato della finestra in Europa.

# Dove stiamo guardando?

Le analisi del settore immobiliare relative al 2007 l'avevano già reso evidente, così come lo studio sull'edilizia in Italia pubblicato nel numero precedente della nostra rivista.

Il mercato della finestra sta cambiando in Italia e in Europa, e i prodromi di questo mutamento di tendenza sono già visibili da almeno 5 anni in Paesi come la Germania, che registra il record negativo di calo delle vendite.

La società di studi di settore Interconnection, che regolarmente mette a fuoco il settore delle finestre, delle porte, degli schermi oscuranti, degli infissi e delle facciate in Europa, evidenzia per la Germania un 2007 difficile. Il mercato delle finestre è sceso addirittura del 7,4% rispetto all'anno precedente, con conseguenze catastrofiche per produttori e rivenditori.

Le cause sono da rintracciare nell'eliminazione di sussidi governativi per i lavori condominiali e nell'aumento dell'IVA che ha toccato pesantemente il mercato della ristrutturazione nei lavori privati. A soffrire è stata soprattutto l'edilizia residenziale privata che richiederà parecchio tempo per riprendersi.

Il settore dell'edilizia non residenziale ha mostrato quest'anno i segni di una minipresa del +1%, che pare si manterrà nel tempo. Di fatto però oggi la Germania, con 128 finestre vendute ogni 1000 abitanti all'anno, si colloca dietro Russia e Repubblica Ceca.

Il diverso sviluppo dei due grandi settori dell'edilizia, residenziale e non, si è riflesso immediatamente nelle quote di mercato dei materiali per finestre.

Le finestre in metallo hanno evidenziato buone prestazioni (anche in quantità), mentre il pvc ha sofferto parecchio: un -14% riporta il volume prodotto indietro al 2005. Colpevole, di nuovo, la recessione dell'edilizia residenziale privata.

Ottima invece la crescita delle finestre "combi", per lo più legno-alluminio: +10%.

In generale va rilevato che il mercato tedesco manca di aziende leader: i primi 10 produttori non contano più del 22% del mercato totale. I marchi aziendali non sono comuni mentre il prezzo è il fattore dominante nelle scelte del consumatore, contrapposto alle difficoltà di trasferire a valle i costi crescenti delle materie prime.

In Italia il panorama appare leggermente migliore di quello tedesco ma pur sempre in flessione: -1,4% per il 2007 e -1,2% per il 2008. La recessione rispecchia l'andamento

dell'economia del paese, tuttavia gli incentivi fiscali alla riqualificazione daranno impulso alla crescita.

Quanto ai materiali, il mercato italiano della finestra è caratterizzato da una accesa competizione tra legno e metallo. Secondo i dati di Interconnection, il settore della finestra in legno è uno dei più forti in Europa occidentale con una quota di mercato intorno al 47,5%, mentre il pvc starebbe perdendo quote di mercato (13,6%), ma questo è un effetto temporaneo che sarà seguito da "tassi di crescita moderati". Le finestre metalliche (35,7%) continuano a mostrare andamento fluttuante, mentre i serramenti misti, benché rappresentino un piccolo segmento, continuano a crescere.

Diversa la situazione oltralpe, dove si riscontra una significativa crescita delle quote delle finestre in pvc e in alluminio e il declino delle finestre in legno che pur si mantengono stabili come quantità prodotte.

Dal 2004 infatti il mercato della finestra in Francia continua a crescere al ritmo del 7% all'anno, mentre in precedenza mostrava una progressione del 4,7%. Un mercato fatto di numeri interessanti, con circa 12,5 milioni di finestre prodotte all'anno, peraltro ancora insufficienti per i bisogni del mercato locale: il solo mercato della ristrutturazione conterebbe ad oggi oltre 50 milioni di finestre da sostituire. La ricerca di mercato commissionata da Tryba, produttore alsaziano di finestre in pvc, legno e alluminio, tra i primi cinque produttori europei di finestre, mette in luce come la finestra di legno perda terreno, sebbene con una quota di mercato di tutto rispetto, il 14% con 1,8 milioni di finestre all'anno circa, rispetto al settore del pvc che continua a crescere a un tasso medio del 5,5% dal 2000 in poi, ma con picchi dell'8% dal 2004 in poi ed una quota di mercato pari al 64,7%. Molto al di sotto di questa quota, ma con risultati comunque incoraggianti si colloca infine la finestra in alluminio, che detiene il 18% del mercato.

Un dato che colpisce è l'intenso sforzo di tutti i produttori per migliorare le prestazioni termiche del prodotto, venendo incontro alla forte sensibilità che mostra il consumatore finale francese su questo tema.

### E il resto del mondo?

Se il volume totale mondiale rimane abbastanza costante, con circa 500 milioni di unità, va notata la performance del mercato

asiatico guidato dalla Cina che, con una popolazione di 1,2 miliardi di abitanti, fa impennare anche il settore edile. La situazione 2000 - 2006 ha segnato la produzione di 175 milioni di unità, in maggior parte con il telaio in metallo. Dietro al gigante cinese si stagliano Giappone e Malesia.

Bilancio negativo invece per l'America del Nord, in considerazione della delicata situazione finanziaria degli ultimi 12 mesi e riassumibile lapidariamente sotto un'unica etichetta: crisi dei mutui.

Per quanto riguarda il mercato complessivo di singoli stati, gli Stati Uniti con una popolazione di quasi 300 milioni di abitanti fanno parte naturalmente delle 5 nazioni di spicco, ma il trend negativo registrato tra il 2007 e i primi mesi del 2008 nel mercato dell'edilizia (e dunque delle finestre) sembra destinato a proseguire.

### Europa vs mondo

Attualmente il vecchio continente si trova, anche per evidenti ragioni territoriali, dietro l'Asia ma davanti all'America del Nord; nel dettaglio l'Europa occidentale continua ancora a trovarsi davanti all'Europa orientale, dove sono state vendute in media 0,07 finestre pro capite. Nell'ambito delle finestre pro capite in Europa Occidentale rimane prima in classifica l'Austria, seguita dalla Svizzera e la Spagna. In Europa orientale invece si riscontra il consumo più alto pro capite in Slovenia con 0,217 finestre pro capite, davanti a Repubblica Ceca e la Lituania che sono già riusciti ad adattarsi agli standard dell'UE.



I test per la resistenza a vento, aria ed acqua sono ormai indispensabili per certificare la qualità delle finestre prodotte

# Chi crede che i controtelai siano tutti uguali non ha mai visto un Eclisse da vicino

Modello UNICO per cartongesso

cor.vinoguardia.com



**brevetto**

## **Binario estraibile**

Può essere smontato in qualsiasi momento per ispezionare il sistema e applicare accessori.

**innovativo**

## **Fissaggio ad incastro**

Grazie al nuovo sistema ad incastro il controtelaio si assembla in 10 minuti.

**novità**

## **Montante di battuta di metallo e legno accoppiati**

Il primo evita problemi di deformazione, il secondo facilita l'applicazione dello stipite di battuta.

Siamo all' **Expo Edilizia** di Roma: 13 - 16 novembre 2008 • Pad. 07 - Stand E/30

**ECLISSE, 19 ANNI DI INNOVAZIONE, OLTRE 20 BREVETTI.**

CONTROTELAIO ECLISSE: LA QUALITÀ VISTA DA VICINO.

I controtelai per porte scorrevoli a scomparsa sembrano tutti uguali ma non lo sono! Vi invitiamo a toccare con mano la robustezza, a distinguere gli innumerevoli dettagli costruttivi, a conoscere la straordinaria facilità di installazione dei controtelai Eclisse. Vogliamo comunicarvi i vantaggi concreti che fanno la differenza e trovare assieme a voi la soluzione tecnica che meglio risponde alle vostre esigenze.



Eclisse s.r.l. - Pieve di Soligo (Treviso) - Tel. +39 0438 980513  
Fax +39 0438 980804 - eclisse@eclisse.it - www.eclisse.it

numero verde  
**840 000 441**

da lunedì a venerdì: 08.00/12.00 - 14.00/18.00



## Prorogati i termini della Marcatura CE



*Ora è ufficiale:  
il tempo limite  
scadrà a febbraio  
2010*

Il primo passo è stato mosso dal CEN/TC33 con la risoluzione 637c/2008, che aveva approvato il prolungamento di un anno del periodo di coesistenza per l'entrata in vigore della norma EN 14351-1 che si riferisce alla Marcatura CE di finestre e porte pedonali esterne, portando di fatto il tempo limite a 36 mesi, da febbraio 2009 a febbraio 2010. A dirla più semplice: il periodo transitorio per la Marcatura CE si allunga di un altro anno. Una decisione che ha visto 12 voti favorevoli (Austria, rep. Ceca, Finlandia, Francia, Grecia, Ungheria, Italia, Norvegia, Portogallo, Romania, Svezia, Regno Unito), 4 contrari (Olanda, Belgio, Danimarca e Svizzera) e due astensioni (Germania e Spagna).

Tuttavia è stato solo con l'approvazione da parte del Comitato Permanente della Direttiva Prodotti da Costruzione, avvenuta l'11 e il 12 novembre, che lo slittamento è divenuto esecutivo: stando così le cose, la Marcatura CE sarà obbligatoria solo a partire dal 1° febbraio 2010, ma va sottolineato che già da un anno si possono marcare finestre e porte pedonali esterne.

Ma le reazioni non sono unanimi né, tantomeno, totalmente positive. L'Istituto IFT di Rosenheim, in un comunicato di commento alla Risoluzione del Comitato Permanente delle Costruzioni, punta il dito su quella che viene definita una "carente concezione del sistemista" nel mondo del serramento di legno al di fuori della Germania che avrebbe messo in difficoltà le aziende artigiane nell'ottenere le attestazioni

di conformità necessarie ai fini della marcatura CE." Una situazione indotta, secondo IFT, soprattutto da Italia e Francia.

L'espressione "carente concezione del sistemista" fa riferimento alla possibilità di trasferire i risultati dei rapporti di prova attraverso la procedura di cascading ITT, che dovrà essere chiarito definitivamente da parte dei lavori del CEN TC33: la revisione della norma infatti dovrebbe trovare compimento entro aprile 2009.

Resta il fatto, dal punto di vista di chi scrive, che la marcatura CE non può e non deve essere vissuta essenzialmente come un obbligo di legge da assolvere in modo frettoloso e da vivere come un'imposizione ma, come già evidenziato più volte, come un'opportunità per valorizzare il proprio prodotto, in un mercato sempre più competitivo e in evoluzione ed alla luce delle continui mutamenti strutturali dell'economia mondiale, che costituiscono un tutt'uno con scelte dell'edilizia e della costruzione.

La proroga concessa andrebbe dunque vissuta dal serramentista come un'occasione per rivedere una volta di più le qualità del proprio prodotto e apportarvi tutte le innovazioni necessarie a presentarsi a febbraio 2010 con soluzioni top e non, come spesso accade di percepire, una fortunosa opportunità di continuare ancora per un anno a produrre come si è fatto in passato, ma senza l'angoscia pressante di ottenere un indispensabile pezzo di carta.



di Mario  
Paronetto

grandangolo

Il contesto delle aziende e delle organizzazioni appare certamente un mondo complesso ed articolato, al cui interno tuttavia si rileva una costante ossia la caratteristica apparentemente paradossale della resistenza al cambiamento. Tale caratteristica si esprime con il fenomeno strano per cui proprio coloro che richiedono un supporto per risolvere un qualche problema sono gli stessi che tendono poi a boicottare il cambiamento cercato. In queste condizioni operative l'introduzione di un processo di cambiamento dovrà avvenire in maniera sottile e non eclatante tale da non produrre ostacoli al suo compimento.

In un'ottica di lavoro, i passaggi più opportuni per produrre risultati tangibili con le minori resistenze da parte di chi poi deve sviluppare il cambiamento sono sostanzialmente tre:

#### Primo stadio

- Individuazione dell'obiettivo da raggiungere;
- Analisi delle tentate soluzioni;
- Definizione del problema da risolvere;

*Come superare gli ostacoli che limitano le aziende nel loro sviluppo*

## La via del cambiamento

#### Secondo stadio

- Applicazione della strategia;

#### Terzo stadio

- Misurazione degli effetti ed eventuale modifica della strategia.

All'interno del *primo stadio* il primo passo consiste nell'arrivare ad una chiara e precisa individuazione dell'obiettivo o degli obiettivi che coloro che hanno richiesto l'intervento vogliono raggiungere. Questo passaggio apparentemente banale, risulta invece generalmente piuttosto difficile da specificare ed esplicitare. Nel momento in cui ricorrono ad un esperto esterno le organizzazioni han-

no ben presente la situazione problematica da risolvere o l'obiettivo da conseguire, ma si tratta il più delle volte di un obiettivo espresso in termini piuttosto generali e generici. Richieste del tipo "migliorare le dinamiche dell'azienda", "aumentare la produttività", ecc. appaiono piuttosto vaghe e indefinite, poichè, a seconda delle realtà organizzativa considerata e delle persone che ne fanno parte, a tali costrutti potrebbero corrispondere obiettivi specifici notevolmente diversi. Il secondo passo è quello di rilevare tutte le tentate soluzioni che sono state già applicate senza successo, ossia tutto ciò che è stato fatto per ri-





solvere il problema o raggiungere l'obiettivo, poiché questo sarà estremamente importante nella scelta della strategia.

In questo primo stadio d'intervento ci si avvale di alcune particolari tecniche finalizzate a far emergere le specifiche forme di resistenza al cambiamento da aggirare, così come a chiarire l'obiettivo e a frazionarlo in tanti micro-obiettivi che lo rendano affrontabile e gestibile. Questo passaggio appare fondamentale in quanto non solo condurrà alla selezione e alla successiva applicazione della strategia di intervento, ma innescherà già le prime forme di ristrutturazione della percezione della realtà da cambiare.

Nel *secondo stadio*, una volta eseguiti i passaggi del precedente, si posseggono tutti gli elementi necessari per poter elaborare una strategia calibrata sul caso specifico e guidare le persone coinvolte nel processo di cambiamento ad applicarla. È fondamentale scegliere la strategia più idonea ad innescare un cambiamento nel sistema partendo dal più piccolo e mi-

nimale effetto in grado di generare una graduale reazione a catena di inarrestabili alterazioni del precedente equilibrio, sino a al suo completo ribaltamento. La regola è quella di contenere tanto attraverso il poco.

Utilizzando la definizione di strategia intesa come un insieme di tattiche e manovre preordinate al raggiungimento di un dato obiettivo, il focus dell'intervento è quello di far sospendere le fallimentari tentate soluzioni adottate fino a quel momento oppure di introdurre nuove modalità di azione che senza interrompere il circolo vizioso che mantiene il problema, lo conduca a evolvere verso il cambiamento.

I presupposti fondamentali per la costruzione e applicazione di una strategia sono quattro:

- la strategia deve adattarsi e alle persone (non viceversa);
- la strategia deve mirare a piccoli cambiamenti progressivi all'interno del sistema;
- la strategia deve essere comunicata utilizzando il linguaggio e la logica delle persone coinvolte nel pro-

cesso di cambiamento;

- la strategia deve essere modificata qualora i risultati fossero insoddisfacenti.

Il *terzo stadio* prevede che una volta che si è iniziato ad applicare una strategia, si proceda con la misurazione degli effetti che questa ha prodotto. Se i risultati sono soddisfacenti, può essere sufficiente consolidare i risultati raggiunti. Se i risultati non sono invece quelli auspicati, si procede sulla base degli effetti rilevati nel modificare la strategia o nell'adottarne una diversa. Il suo "non funzionare" infatti avrà comunque permesso di svelare meglio la modalità di funzionamento del sistema oggetto di studio. In questo modo, se l'intervento non dovesse riuscire o dare risultati in tempi brevi può essere modificato e sostituito con interventi che si avvalgono delle informazioni derivanti dal primo fallimento. In altri termini, l'errore, anche se non è auspicabile, può essere in ogni caso utilizzato per centrare meglio l'obiettivo. Come afferma Popper, tutta la scienza evolve grazie alla correzione di errori.

mario@studioparonetto.com

## PROGETTO DI SOLIDARIETÀ *Un buon libro è tale quando è utile e fa del bene!*

COLFERT assieme a Studio Paronetto è promotrice di un progetto di solidarietà dedicando il ricavato delle vendite di questo libro a un'opera di beneficenza. Il costo della singola copia è di € 20,00 (più IVA) e per richiederlo è sufficiente compilare il coupon sottostante e spedirlo via **fax al numero 0422/498725**.

Nome	Cognome
_____	
Azienda	
_____	
CAP	Città
_____	
Tel	Fax
_____	
E-mail	
_____	
Nr copie	Firma
_____	

Il sottoscritto acconsente che l'Organizzatore possa procedere sia direttamente che con l'intervento di terzi al trattamento con qualsiasi mezzo dei dati personali. I dati saranno trattati nel rispetto della legge 675/96.





GEZE

# Comfort Line

Case di cura per anziani, ospedali, asili, scuole elementari sono luoghi dove le esigenze di sicurezza si coniugano con la necessità di apparecchiature veramente user friendly che richiedono da parte degli utenti il minor sforzo di azionamento possibile ed una corrispondente ridotta forza di chiusura.

A queste esigenze risponde Geze con una intera linea di prodotti che uniscono le più elevate prestazioni possibili ad un ventaglio di esigenze addizionali.

Le porte si aprono e chiudono con la forza di un bambino e con il massimo comfort per tutti, unite ad una grande economia di esercizio e alla massima compattezza funzionale.

## Tecnologia e design avanzati:

### TS3000 B Il chiudiporta a camme super compatto

È un chiudiporta aereo con braccio a slitta, aventi le seguenti caratteristiche:

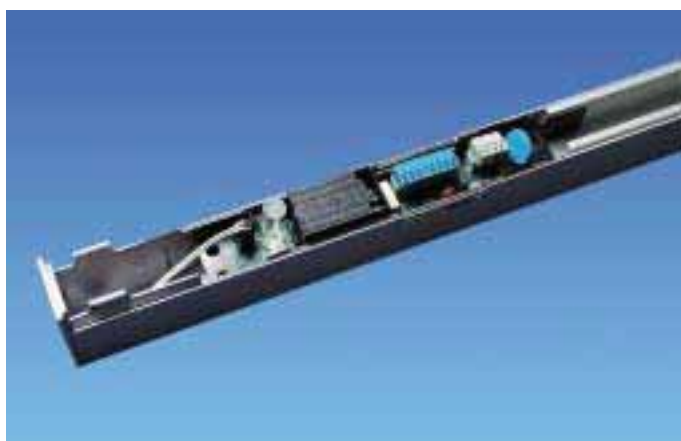
- Forza 2-4 secondo la EN1154A
- ridotta forza di apertura,
- forza di chiusura regolabile,
- velocità di chiusura regolabile,
- dispositivo idraulico regolabile di chiusura porta,
- back check idraulico regolabile,
- certificato secondo la EN1634-1.

*Applicazioni:* Per porte ad anta singola con apertura a destra o sinistra, sino a 1100 mm di larghezza e 130 kg di peso

*Modelli:* braccio a slitta fornibile separatamente per le seguenti applicazioni:

- Standard
  - Fermo manuale
  - Fermo elettromeccanico a 24Vdc
- Completo di angolo di apertura continuo tra 80° e 130°.

*Colori:*Argento, Bronzo, acciaio inox lucido, acciaio inox satinato e, su richiesta, finiture Ral.







di Ornella  
Nicoletto

# certificazioni

*Assistenza post-vendita*

## Le ragioni e i vantaggi di uno standard unificato



*Nella fase dell'assistenza post vendita la gestione dei resi riveste un ruolo fondamentale per offrire un servizio di qualità ai clienti.*

COLFERT ritiene fondamentale la soddisfazione della propria clientela e al fine di garantire il medesimo standard di qualità dei propri servizi a tutti i clienti reali e potenziali ha ritenuto opportuno, in sede di implementazione del sistema qualità, stabilire le modalità con cui essi vengono realizzati. In particolare, per quanto riguarda la gestione dei resi da parte dei nostri clienti, le relative operazioni sono state attentamente pianificate e descritte nella procedura commerciale. Lo scopo è quello di garantire un servizio di qualità che fornisce al cliente anche un'assistenza post-vendita, riguardante il ritiro della merce non idonea all'uso del nostro cliente oppure la riparazione di utensili in garanzia e prodotti soggetti a rotture.

Ecco perché è diventato importante seguire i punti sottodescritti:

- Individuare le sequenze logiche delle attività svolte per realizzare il servizio;
- Rilevare gli aspetti critici dell'attività e i controlli da svolgere;
- Emettere i documenti di riferimento e la modulistica da utilizzare per dare evidenza del conseguimento del servizio di reso per permetterne il suo normale svolgimento.

Il nostro servizio di reso, perciò, per essere di buona qualità deve seguire un iter che inevitabilmente comporta il rispetto di una burocrazia che ha anche lo scopo di rendere chiaro ciò che sta avvenendo.

In caso di reso da parte del nostro cliente il nostro agente deve sempre avvisare l'addetto dell'Ufficio Vendite con e-mail o telefono della necessità del reso specificando la causa e richiedere l'autorizzazione che verrà poi trasmessa al Cliente e al corriere che ne curerà il ritiro. Di conseguenza, è

emersa anche la necessità di stabilire delle regole per permettere la buona gestione del servizio. Infatti, non è possibile rendere il materiale ordinato appositamente o su misura per il nostro Cliente, cioè un articolo non presente nel nostro magazzino. È possibile restituire il materiale reso al nostro magazzino solo accompagnato dalla relativa autorizzazione e la relativa bolla di reso. Il materiale reso e ritirato necessita di idoneo imballo e del nome del nostro Cliente su ogni collo. Inoltre, per curare al meglio il servizio, nel nostro magazzino è stata identificata un'apposita persona che è responsabile dell'accettazione dei resi. Tutto il processo si chiude con la relativa emissione della nota di credito e il rimborso al nostro Cliente.

Un altro servizio di assistenza-post vendita riguarda anche la riparazione di utensili (in garanzia e non) e prodotti soggetti a rotture, acquistati dai nostri clienti. In questi casi, Colfert non effettua alcuna riparazione, ma provvede ad inviare l'articolo da riparare al fornitore o al centro assistenza indicato dallo stesso. Colfert prende in carico l'articolo di proprietà del cliente, in precedenza acquistato, e si impegna a restituirlo al cliente una volta ricevuto di ritorno dal fornitore a riparazione eseguita.

La gestione di questo servizio è gratuita in quanto vengono addebitate solo le spese di riparazione o parti sostituite se l'utensile non è in garanzia.

In conclusione, abbiamo ritenuto importante elencare le ragioni per cui Colfert ritiene necessario l'adempimento dei processi sopra elencati ed evidenziare i vantaggi che ne derivano.





# Altopiani

Raffaele Aniano; Ferranda Barbaresco; Alberto Berna; Mario Berto; Cristiano Bet; Umberto Bianco; Alessandro Biscaro; Alessio Bonacina; Mirco Bonazza; Claudio Borghese; Viviano Borghese; Andrea Borsato; Corrado Caccace; Alberto Camerini; Lorenzo Cardano; Enrico De Cassan; Nicola Facchinato; Andrea Fadel; Fabio Feltrin; Giovanni Favero; Rossano Gasparato; Stefano Gobbo; Mario Grio; Giancarlo Lubiato; Gianni Marconi; Massimo Morello; Enrico Moretto; Nicola Moretto; Ornella Nicoletto; Mario Paronetto; Mario Piazza; Enrico Piovesan; Stefano Poli; Elena Pozzobon; Loris Prete; Michele Segantredo; Mauro Sinicco; Moreno Socci; Viviana Surian; Mauro Toffoletto; Stefano Tosatto; Vanessa Tronchin; Michele Valbusa; Diego Violo; Ernesto Volpato; Simone Volpato; Daniele Zanato; Davide Zanato; Luigi Zanato; Marco Zanato; Enrico Zanato; Giovanni Zanatta; Francesco Zancanaro; Claudio Zanin; Daniele Zugno; Mauro Zugno.





di Viviana Surian

# appuntamento



*Chiude l'ottava edizione pordenonese e la manifestazione trasloca a Verona, ma Fiera Pordenone annuncia SICAM*

## ZOW 2008: un evento elegante e apprezzato

733 espositori a ZOW Pordenone, 21 in più dell'edizione precedente; fra loro, una consistente rappresentanza estera con oltre 180 produttori provenienti da 28 differenti Paesi: l'area occupata totale nei padiglioni di 33.000 mq ha attirato oltre 20.000 visitatori che hanno confermato ancora una volta la vocazione di ZOW Pordenone a manifestazione ampiamente attrattiva dal punto di vista tecnico e commerciale, ben oltre i limiti del territorio regionale di riferimento.

Eppure, spenti i riflettori sull'ultima edizione pordenonese, la manifestazione si appresta a emigrare: l'anno prossimo infatti ZOW avrà luogo dal 21 al 24 ottobre a Verona Fiere, una scelta motivata dalla

volontà di estendere il bacino di contatti anche a Lombardia ed Emilia Romagna.

Ma Fiera Pordenone non ci sta e rilancia con l'organizzazione di SICAM, il contro-salone dei componenti per l'arredo al quale già da molti mesi si sta lavorando: «Accettare che il Salone migri a Verona vorrebbe dire togliere l'indotto al territorio e una vetrina mondiale al comparto del mobile», commenta Giobbi, storico organizzatore di ZOW Pordenone. Un appello alle molte realtà produttive della componentistica del distretto mobiliario a cavallo delle province di Pordenone e Treviso. Nelle ultime settimane, alcuni importanti risultati per Sicam: l'adesione di alcuni "giganti" stranieri del settore (in particolare te-

deschi) che hanno già scelto di rimanere a Pordenone. Poi l'asse tra Unindustria di Pordenone e Treviso volto a trattenere le imprese nel "cuore" produttivo del distretto. Alcuni importanti gruppi locali tuttavia stanno ancora in silenzio.

Ma su quali fronti Sicam potrebbe vincere su ZOW Verona? «In primo luogo - sottolinea Giobbi - il territorio che ospita il polo europeo del mobile dove in otto anni sono maturati un'infinità di rapporti con imprese di tutto il mondo. L'organizzazione e il format della fiera restano praticamente identici con tutti i loro servizi invidiati in molte parti del mondo. E infine, i costi inferiori rispetto a quelli di Verona»



*Occhi puntati sulle Energie Rinnovabili e sul Rendimento Energetico nell'edilizia, fulcro della manifestazione romana di novembre*

## "Erre"... come Roma:

## l'impatto ambientale secondo ExpoEdilizia

Seconda edizione di Expoedilizia - Fiera professionale per l'edilizia e l'architettura nel nuovo quartiere fieristico di Roma con ben 62mila metri quadri espositivi distribuiti in otto padiglioni, pensata per offrire al mercato dell'edilizia del Centro-Sud d'Italia l'occasione per essere più vicino ai suoi potenziali interlocutori, attraverso la creazione di una vetrina completa del settore.

Dal 13 al 16 novembre 2008 gli oltre 900 espositori hanno potuto incontrare oltre 30mila visitatori qualificati giunti non solo dal centro e sud Italia ma anche provenienti da altri Paesi del Mediterraneo,

alla ricerca di idee progettuali e novità nell'ambito delle costruzioni e delle energie alternative, tema centrale per il salone romano.

Molto variegata la composizione del parco espositivo, motivata anche dalla sinergia con il salone SITE, dedicato all'elettricità, all'idraulica e all'arredobagno: tra gli espositori rientrano le aziende che si occupano di solare termico, solare fotovoltaico, co-generazione, geotermia, sistemi domestici, bio-edilizia, isolamento acustico, barriere termiche, coibentazioni, vetrate a basse emissioni, materiali coibentanti, involucro edile.

**LA NOVITÀ.** A Expoedilizia 2008 di Roma Eclisse ha presentato un'importante novità: il controltelaio modello Unico (con spessore 100 e 125 mm) versione cartongesso è ora dotato di montante di battuta con listelli di legno già accoppiati alla lamiera. Questa modifica, tanto richiesta dai falegnami posatori, rappresenta un nuovo punto di forza dei prodotti Eclisse. La parte in legno facilita infatti l'operazione di fissaggio della staffa dello stipite al montante di battuta, sfruttando anche l'apposita sezione sulla lamiera.

Il profilo in lamiera accoppiata con il legno garantisce indeformabilità e facilità di installazione, come già ampiamente testato nella versione intonaco con spessore da 108mm\*

## Vetro, energia e design. Risultati brillanti per Glasstec 2008

Dal 21 al 25 Ottobre 2008 Düsseldorf ha ospitato Glasstec, una delle più grandi fiere a livello mondiale nel settore dell'industria del vetro. Quest'anno ampio spazio è stato dedicato al tema caldo dell'efficienza energetica. Sotto il titolo di "Glass and energy" sono state offerte dimostrazioni sul potenziale del vetro e dei prodotti in vetro, nonché sulle loro possibilità di contribuire attivamente alla protezione del clima. Oltre 1300 espositori provenienti da tutto il mondo hanno presentato le proprie novità nel campo dell'industria del vetro e delle macchine per la sua lavorazione

ed hanno espresso la propria soddisfazione alla chiusura del salone definendola come l'edizione di maggior successo rispetto a tutte le precedenti.

Tra i partner di Colfert si è distinta la partecipazione di PBA e quella di Metalglas; in un clima di grande attenzione al mondo del vetro PBA ha potuto presentare le nuove linee di accessori ideate e progettate per offrire un design essenziale alle porte e le pareti di cristallo all'interno del proprio spazio espositivo.

Per la prima volta è stata superata la quo-

ta espositiva tradizionale di 73.000 metri quadrati e ben 55.000 visitatori hanno affollato i padiglioni: una crescita significativa rispetto alla scorsa edizione. Siegfried Glaser, Presidente del Consiglio degli Espositori di Glasstec, ha così riassunto i risultati della manifestazione: "Si vedono ovunque volti soddisfatti, sia tra gli espositori che tra i visitatori. Possiamo guardare al futuro con ottimismo nonostante i segnali di crisi spesso menzionati."

Prossimo appuntamento fra due anni a Düsseldorf, dal 28 settembre al 2 ottobre 2010.



## 100% Design 2008 PBA racconta l'esperienza di Earls Court

Non esiste altra manifestazione al mondo che riesca a mettere insieme architettura, talento, design innovativo, interior design, creatività. Probabilmente siamo di fronte ad uno dei pochi casi in cui i risultati si sono dimostrati superiori alle attese. La fiera che si è svolta a Londra, dal 18 al 21 settembre 2008, si è contraddistinta per un flusso continuo (quasi 30.000 visitatori) e qualificato di architetti, progettisti ed interior designer.

Le dimensioni contenute (solamente 2 padiglioni) e la facile accessibilità (solo 45 minuti da London Heathrow con la Tube) hanno favorito il successo di questa manifestazione lontana dal concetto continentale di fiera con enormi spazi ed infi-

niti espositori. Molto apprezzata l'iniziativa del giovedì sera, quando prolungando l'apertura fino alle 21 le diverse aziende hanno potuto intrattenere i visitatori con un gradevole aperitivo all'interno degli stand aziendali.

Nel 2009 l'evento si svolgerà dal 24 al 27 settembre 2009, e Pba ha già rinnovato la propria presenza.

**100% design**





# ekey® TOCAIntegra. Semplice, sicuro.

La porta con *il tocco* in più

ekey® TOCAIntegra è un innovativo sistema di controllo accessi ad impronta digitale.

ekey® TOCAIntegra è **semplice**

la sua installazione avviene inserendo lettore e centralina direttamente nella vostra porta, con grande semplicità;  
è compatibile con tutte le serrature motorizzate presenti sul mercato;  
non richiede complicate programmazioni.

ekey® TOCAIntegra è **sicuro**

può gestire fino a 99 impronte, che vengono codificate impedendone manipolazioni esterne;  
risolve definitivamente problemi di furto, perdita, dimenticanza di chiavi, badge e codici d'accesso.

## Il dito è la tua chiave



**fischer**   
I SISTEMI DI FISSAGGIO

## La formazione e il servizio a supporto del serramento e dell'involucro edilizio

Innovazione, Sicurezza e Consulenza progettuale sono i punti di forza che da oltre dieci anni contraddistinguono fischer nei prodotti e soluzioni per l'Involucro Edilizio.

Sistemi di fissaggio per facciate ventilate, fissaggi per il vetro e prodotti per l'isolamento rispondono al meglio alle esigenze di progettisti e imprese di installazione di sistemi di rivestimento esterno per edifici ad uso residenziale, commerciale e terziario.

Le facciate ventilate oltre a qualità architettonica e raffinatezza d'impatto assicurano confort ambientale, efficienza energetica e una manutenzione semplice, poco invasiva e dai costi contenuti. Consentono infatti da un lato una libertà progettuale quasi senza confini e dall'altro una grande facilità di installazione. La "pelle" può seguire l'edificio con stretta aderenza oppure lanciare forme, sviluppa-

re e riempire volumi, sfumare le linee a seconda dell'idea concepita dal progettista.

I tipi di fissaggio per rivestimenti di facciata non trovano nella normativa sismica indicazioni esaustive né sui criteri di progettazione né sulle sperimentazioni da effettuare nelle zone indicate più a rischio.

Il progettista e l'installatore possono però trovare un riferimento procedurale e progettuale importante nel manuale fischer "Sistemi e soluzioni per costruire in zona sismica" che dedica alle facciate un intero capitolo.

Anche le così dette facciate appese sono elementi delicati dell'edificio e devono essere opportunamente calcolate e fissate per garantire la tenuta statica e quella in caso di evento sismico. Il dimensionamento delle piastre di fissaggio che sostengono il peso dell'involucro può essere agevolmente calcolato con il software fischer Compufix che segue le prescrizioni delle linee guida

ETAG sull'ancoraggio strutturale.

Grazie allo staff di tecnici, fischer propone un servizio completo dalla progettazione al cantiere. Esperti professionisti offrono la loro consulenza ed esperienza per la scelta della soluzione migliore per ogni specifico progetto. Nei laboratori fischer apposite attrezzature testano l'idoneità dei materiali di supporto dell'involucro edilizio.

Il servizio arriva sino al cantiere: tecnici preparati, con l'impiego di particolari attrezzature per test di trazione, verificano la reale fattibilità delle soluzioni costruttive.

Report di prova redatti per ogni specifico progetto e messi a disposizione della direzione lavori e delle imprese di costruzione garantiscono qualità e professionalità del servizio fischer.

Integra questo insieme di servizi **fischer-formazione**; una moderna struttura formativa inaugurata nel 2004 che nelle sue due sedi di Padova e Caserta propone corsi professionali a tutti gli operatori interessati (progettisti, installatori, rivenditori). La didattica prevede oltre alle parti teoriche in aula un ampio spazio in apposite palestre dedicato alla pratica applicativa e alla corretta installazione dei prodotti e delle soluzioni disponibili nel settore dell'involucro e del serramento. Il tutto è descritto in un catalogo corsi che può essere richiesto all'indirizzo [marina.tosato@fischeritalia.it](mailto:marina.tosato@fischeritalia.it).



Tassello FUR per fissaggio serramenti

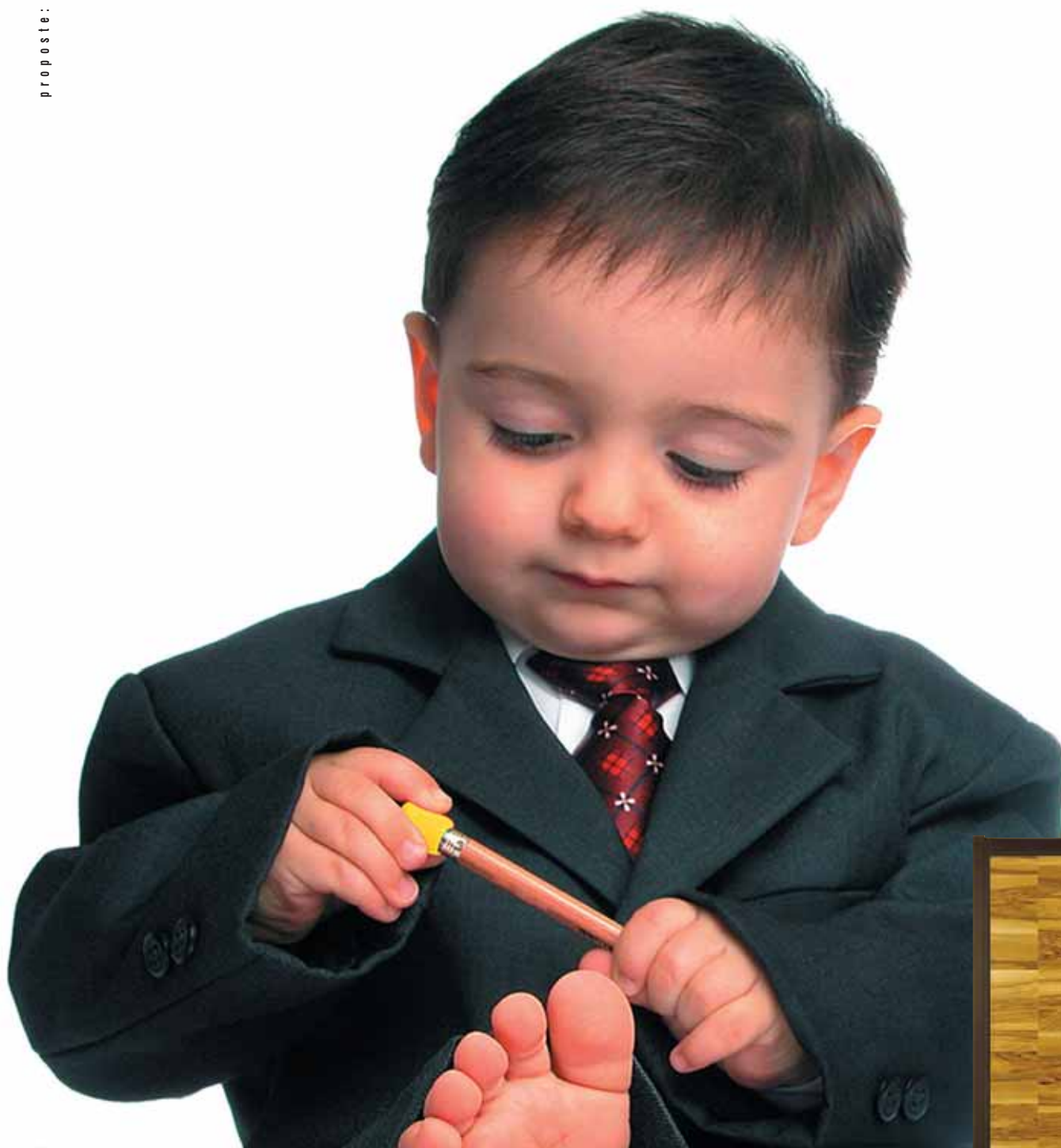


Tassello FZP-G a sottosquadro per fissaggio del vetro



# L'esperienza rende giovani.

proposte:



Tel. +39 011 470 17 77 [www.audasso.com](http://www.audasso.com)



Modello Poker, noce dogato naturale, cerniere a scomparsa

Cinque decenni di lavoro, artigianalità, modernità e stile. 50 anni di esperienza vissuti con uno spirito giovane, curioso, vivace. Costantemente incline al nuovo, ma nel pieno rispetto della tradizione. I 50 anni di Audasso hanno il valore della maturità dell'adulto e la vivacità sorprendente dei primi passi di un bambino. Essere grandi, restando piccoli. Il giusto equilibrio per potersi dire davvero vivi e produttivi.



Happy Audasso to you.

**AUDASSO**  
tra uno spazio e l'altro

Le previsioni di crescita della domanda mondiale di vetro piano sono stimate del 5,1% annuo fino al 2012. Questo è quanto riporta uno studio di una delle maggiori società di ricerche (Freedonia Group) nel suo "World Flat Glas to 2012", contenente i trend e le previsioni per il mercato mondiale del vetro. Sicuramente uno dei pochi settori contrassegnati dal segno positivo nel contesto del settore edile in contrazione in Italia come all'estero (eccetto che per Asia ed Africa) sia per il mercato residenziale che per quello commerciale. Ma cerchiamo di scoprire meglio questo materiale lasciandoci guidare da una breve ma significativa introduzione di Alessandro Baricco.

*"Ogni tanto penso che tutta questa storia del vetro... del Crystal Palace e di tutti quei miei progetti... vede, ogni tanto penso che solo un uomo spaventato come me poteva farsi venire una mania del genere. Sotto sotto non c'è altro... paura, solo paura... Lo capisce?, è la magia del vetro... proteggere senza imprigionare... stare in un posto e poter veder ovunque, avere un tetto e vedere il cielo... sentirsi dentro e sentirsi fuori, contemporaneamente... un'astuzia, nient'altro che un'astuzia... se lei vuole una cosa e però ne ha paura non ha che da mettere un vetro in mezzo... tra lei e quella cosa... potrà andarle vicinissimo eppure rimarrà al sicuro... Non c'è altro... io metto pezzi di mondo sotto vetro perché quello è un modo di salvarsi... si rifugiano i desideri, li dentro... al riparo dalla paura... una tana meravigliosa e trasparente... Lo capisce, lei, tutto questo?"*

(pag. 140, 141, Castelli di rabbia, 1996)

Il vetro è un materiale solido amorfo, solitamente prodottosi quando un adatto materiale viscoso viene solidificato rapidamente, in modo tale che non abbia il tempo di formare una regolare struttura cristallina. Questo è il motivo della sua principale caratteristica architettonica: la trasparenza. In forma pura, il vetro è duro, pressoché inerte dal punto di vista chimico e biologico, presenta una superficie molto liscia ed è trasparente alla luce visibile. Il vetro è simbolo di modernità architettonica fin dal XIX° secolo ed è oggi considerato un materiale "high tech", funzionale e raffinato, che offre la possibilità di sfruttare a pieno o discretamente le proprie qualità di trasparenza. L'uti-

## Architetture di vetro

lizzo del vetro in architettura è ormai consuetudine per luoghi pubblici, edifici commerciali e uffici consentendo la relazione diretta tra lo spazio interno e l'ambiente esterno, riflettendo la luce come uno specchio oppure lasciandola trapassare, unendolo o scomponendolo. Vediamo di seguito alcune delle applicazioni oggi più comuni:

### PARETI DIVISORIE E CABINE VETRATE

Con vetri trasparenti o traslucidi si possono realizzare pareti divisorie e cabine interne che lasciano passare la luce e rendono più spazioso l'ambiente. A seconda del livello di traslucidità prescelto, la parete vetrata consente di proteggere l'intimità dell'ambiente. Vengono così realizzate pareti divisorie per uffici, spogliatoi per palestre, wellness center e spa dove luce ed eleganza arricchiscono spazi altrimenti bui e amorfi.

### PORTE

Le porte in vetro presentano forme moderne, pulite ed essenziali in linea con la massima funzionalità, per racchiudere gli ambienti nell'armonia e nella trasparenza del cristallo.

### SCALE E PARAPETTI

Anche per le scale così come le porte la trasparenza del vetro è elemento intrinseco atto a favorire l'utilizzo. Gli spessori e le tipologie vanno ovviamente accuratamente scelti per rispondere alle esigenze di sicurezza stabilite dalle nor-

me in materia, ma utilizzato in abbinamento in abbinamento a materiali come acciaio inox e ferro sicuramente conferisce alle soluzioni un tocco moderno e di design.

### PENSILINE E FACCIATE CONTINUE

Nelle facciate continue, elementi unici nella costruzione dei moderni grattacieli, il vetro si fa struttura in continua ricerca di nuove forme ed applicazioni che sembrano non trovare limite.

### PANNELLI SOLARI E FOTOVOLTAICI

Nel prossimo futuro, enorme sviluppo per il mercato del vetro sarà data dalla diffusione dei pannelli fotovoltaici, dove il vetro è fondamentale protezione dei delicatissimi film ed allo stesso tempo veicolo dei raggi solari che permettono il funzionamento degli impianti. Visti i proclami dei grandi del G8 (riduzione dell'80% delle emissioni di CO2 entro il 2050) sembra che praticamente tutti dovremo utilizzarli.

Le moderne realizzazioni hanno profondamente trasformato l'immagine del vetro. Agli occhi del pubblico, esso ha perso la propria tradizionale connotazione di fragilità (pensiamo anche ai moderni vetri anti-proiettile), assumendo l'immagine di materiale multifunzionale che può realizzare il sogno comune a tutti i costruttori di una libera comunicazione tra l'uomo e lo spazio.



Programma 500-GSS - PBA - Accessori in acciaio inox AISI 316L per la composizione di cabine e partizioni in vetro



Programma K-LOCK - PBA - Maniglioni con serratura incorporata



Programma BET - PBA - Balastrata collaudata applicando i carichi uniformemente distribuiti prescritti dalle seguenti normative: BS 6399-1:1996 - DIN 1055-3 - DM16/01/1996



Programma H-GLASS - PBA - Sistema di chiusura per porte in vetro





di Patrizia  
Esposito

# vendite

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

## Il cliente globale

### *Le convinzioni sui clienti che possono creare barriere oppure stimolo allo sviluppo*

**Il cliente è prima di tutto una persona, con un bagaglio di conoscenze ed esperienze apprese nel suo quotidiano e collegate alle sue emozioni.**

Le convinzioni sono l'interpretazione soggettiva della realtà, cioè nascono da un'immagine creata dall'esperienza vissuta e passata, poi confrontata con gli eventi del presente: da qui si forma l'idea e la convinzione che tutto accadrà secondo quello schema pre-figurato.

Sono le convinzioni che producono i comportamenti: alcuni di essi dimostrano palesemente quali siano quelle che li hanno generati, in altri casi ciò avviene in maniera automatica, perché la convinzione si è trasformata in abitudine.

La domanda potrebbe essere: sono utili le convinzioni?

Abbiamo quelle costruttive che stimolano il coraggio, l'audacia, la determinazione ed alimentano la volontà per raggiungere gli obiettivi; ma abbiamo anche, e forse in maniera maggiore, convinzioni distruttive come accettare passivamente le situazioni ed il timore del nuovo, che limitano le capacità nello sviluppo, nella crescita della persona e dell'azienda. Queste traggono energia dai pre-giudizi, i quali formano i pensieri, le emozioni, il comportamento e producono i risultati. Il tutto nasce perché si pretende di applicare in maniera rigida certi metodi non più



## Le convinzioni nella vendita si basano su quello che i venditori pensano del cliente e non su quello che la persona /cliente pensa in realtà.

adatti alle situazioni attuali in cui si deve operare.

Le innovazioni tecnologiche e l'evoluzione del cliente spingono lungo la strada del cambiamento e rendono obsoleti certi comportamenti: sono le convinzioni positive che permettono di assumere atteggiamenti aperti e schemi mentali flessibili, capaci di aprirsi al nuovo senza timore e di partecipare con entusiasmo ai cambiamenti del mercato. Esse sono in grado di ampliare la capacità di giudizio, eliminando le false aspettative. In effetti, queste concorrono ad annebbiare la visione delle opportunità, perché portano con sé la paura di non venire soddisfatte e, conseguentemente, impediscono il processo di evoluzione. La paura fa ricadere nelle convinzioni dell'esperienza passata, portando il soggetto a valutare una situazione nuova con le tecniche del passato, definendo quel fatto come complesso e difficile e non per quello che potrebbe essere: un'opportunità per innovare.

Le convinzioni si diffondono attraverso la parola, che spesso viene usata in maniera superficiale, senza conoscerne la potente capacità condizionante verso chi ascolta: questo crea confusione nelle relazioni ed una incomprensione nei confronti del mercato. Le convinzioni, invece, sostenute da pensieri positivi ed espresse con parole chiare ed azioni coerenti, spingono ad aprirsi ed a connettersi con il cliente. La vendita è una tra le attività aziendali che "sente" maggiormente le trasformazioni del mercato ed è condizionata dalle convinzioni. Conquistare l'attenzione del cliente comporta una ri-organizzazione delle proprie esperienze di vendita, soprattutto per quanto riguarda il serramento, dove l'obsolescenza delle tecniche di vendita è arrivata più tardi, ma con la stessa intensità d'urto.

La vendita del serramento richiede nuove competenze derivate da una conoscenza a tutto tondo del mercato: attenzione ai

segnali provenienti non solo dal settore edilizia, ma da tutti gli altri settori che partecipano all'economia del mercato e che coinvolgono (direttamente ed indirettamente) il cliente nella sua globalità come persona.

Comprendere la sottile differenza tra persona e cliente è il focus del cambiamento: il cliente è prima di tutto una persona, con un bagaglio di conoscenze ed esperienze apprese nel suo quotidiano e collegate alle sue emozioni. Le convinzioni nella vendita, invece, si basano su quello che i venditori pensano del cliente e non su quello che la persona /cliente pensa in realtà. Questo provoca un ascolto meccanico da parte del venditore: l'ascolto è rivolto solo a ciò che conferma quella convinzione. Mentre un ascolto attento può aiutare a comprendere i desideri/bisogni non sempre espressi verbalmente. Un'altra convinzione obsoleta: la finestra si può vendere come un prodotto di largo consumo? I centri commerciali e i nuovi centri di vendita hanno soddisfatto una importante richiesta del mercato: concentrare il tempo dedicato agli acquisti in un unico luogo in cui si trovano anche intrattenimento e divertimento. Luoghi di aggregazione che centralizzano l'attenzione sulla persona/cliente. Queste strutture hanno modificato profondamente i comportamenti d'acquisto di qualsiasi bene, nessun settore ne è escluso.

Chi entra in un centro commerciale viene indirizzato e guidato lungo un articolato percorso espositivo, la persona riceve servizi studiati per conquistare la sua presenza e la sua fiducia così da trasformarla in cliente. In questo percorso fisico e mentale, la persona/cliente vive un'esperienza sensoriale a trecentosessanta gradi: vista, olfatto, udito e persino tatto e gusto sono utilizzati attraverso promozioni, assaggi, prove, test e campioni omaggio per 'coccolare' le persone. La sensazione è quella di trovarsi all'interno di un grande luna park, in cui tutto ruota intorno al personaggio principale, il quale viene guidato in ogni azione, studiata e costruita in precedenza, con reti sottili in grado di stringere legami profondi con il cliente. Questi meccanismi di relazione non operano esclusivamente sul momento, ma si trasferiscono nell'inconscio, rimanendoci in maniera stabile, per venire fuori quando la persona si trova, per esempio, all'interno degli showroom.

Essa diventa 'portatrice sana' di condizionamenti, acquisiti grazie alle particolari attenzioni ricevute nei centri commerciali (servizio su misura, cortesia, intrattenimento, sconti, promozioni, ambient marketing, eccetera). La contaminazione avviene in maniera esponenziale e le persone si aspettano di ritrovare le stesse attenzioni anche quando comprano un prodotto come il serramento. Ecco perché oggi si crea sempre più spesso un conflitto di relazione tra il venditore dello showroom ed il cliente.

Il venditore raramente è a conoscenza delle particolari attenzioni rivolte al cliente da parte di altre realtà commerciali, perché legato alle sue convinzioni, dettate dalle esperienze passate che lo rendono inadeguato alle richieste del cliente 'evoluto e globale'.

Il venditore non si pone il problema del rapporto con la nuova concorrenza, è ancora legato alla propria convinzione/justificazione "la mia è una vendita diversa, io vendo il serramento di qualità". Si lamenta della concorrenza, del mercato sempre più competitivo: ma il vero concorrente è lo schema mentale poco elastico, un modo di pensare scontato e prevedibile, che lo allontana dall'evoluzione del cliente.

Sintetizzando, uno showroom contestualizzato nel mercato, vende la qualità affascinante. È un luogo in cui il serramento comunica le sue qualità prestazionali ed estetiche con fascino e con un linguaggio adeguato al cliente. Conoscere prima la persona e poi soddisfare il cliente, accettare i nuovi comportamenti condizionati da altre esperienze, analizzare, scegliere e diversificarsi fino a rendere unica la propria relazione con l'altro.

La forte attenzione verso la competitività tra le aziende ed i prodotti ha alimentato quello che si può definire l'annebbiamento mentale nei confronti della reale soddisfazione del cliente, il quale sempre più spesso ricerca, nell'atto d'acquisto, benefici e servizi (falsi o reali che essi siano) che completano e giustificano la sua scelta.

L'obiettivo deve essere quello di analizzare la sottile rete che lega ed accomuna i nuovi modelli di comportamento che la persona acquisisce quotidianamente attraverso nuove esperienze. L'attenzione a questa connessione invisibile, ma determinante nelle scelte, contribuirà a creare cambiamenti importanti nel processo di vendita del serramento.



# Capriccio veneziano in chiave contemporanea

## Visita alla nuova sede OTLAV

Sembra di percorrere i corridoi di una mostra dedicata ai pittori veneti che hanno reso grande l'arte della Serenissima e, affacciandosi alle luminose vetrate, ci si attende quasi di poter ammirare i canali di Venezia, un campielo, una calle affollata. E' un connubio di arte e modernità ad accogliere una folta rappresentanza di personale e di

clienti Colfert, il primo team italiano al quale si sono schiuse le porte della nuova sede Otlav a Santa Lucia di Piave, ai piedi delle colline trevigiane. Un omaggio alla repubblica marinara che in secoli bui garantì ordine, cultura e libertà di espressione e dunque progresso e crescita in ogni campo del sapere. Una metafora che ci sembra appropriata

per quest'azienda da oltre 50 anni sul mercato, nata dall'intraprendenza del commendator Angelo Padovan nel 1956 e capace di guardare con ottimismo e positività alle sfide di un mercato sempre più competitivo e affetto da variazioni sempre più repentine e globalizzate. Ne discutiamo con Fabio Padovan, titolare Otlav.



*Assortimento di gamma, ricerca continua e sviluppo di soluzioni per e con il cliente sono da sempre punti di forza Otlav, ma il mercato come reagisce?*

Per un'azienda come la nostra, che esporta il 77% del proprio prodotto, è comunque evidente che il mercato è calante, anche in realtà fino ad oggi esenti da flessioni. La strategia di Otlav sta proprio nella vivacizzazione del mercato attraverso un continuo studio di prodotti nuovi, che ottimizzino i costi del cliente anche se non di suo immediato interesse: la positività tende ad avvicinare il cliente al marchio Otlav, che in alcuni mercati è ormai da anni sinonimo stesso di cerniera, segno di un profondo radicamento in contesti in cui la concorrenza è arrivata molto dopo e non è riuscita ad erodere fette di mercato significative.

*Presenze fieristiche convincenti. Quali manifestazioni si prepara ad affron-*

*tare l'azienda?*

Abbiamo operato una scelta ben precisa che ci ha spinto a puntare nel corso dell'anno su 10 manifestazioni di grande importanza: 2 a livello nazionale - MADEexpo e ZOW - e 8 all'estero, tra le quali Germania, Turchia, Russia.

La fiera secondo Otlav ha fondamentalmente due obiettivi: aiutare i distributori a proporre e a valorizzare il prodotto, formandoli e fornendo loro argomenti di vendita, oppure aprire un nuovo mercato, presentando nuovi prodotti; tra novembre 2008 e gennaio 2009, ad esempio, presentiamo la pre-serie di alcuni prodotti che verranno poi industrializzati a partire dell'anno prossimo nella globalità dei mercati da noi serviti.

*Oltre mezzo secolo di Otlav ed una nuova sede. Il 2008 rappresenta un momento importante per fare il punto sulla storia dell'azienda e sul suo futuro.*

Il periodo tra maggio 2007 e luglio 2008 è stato caratterizzato dal trasloco della produzione con una totale revisione e manutenzione dei nostri impianti produttivi.

Per far fronte ai momenti di stop di alcune apparecchiature sono state acquistate 4 macchine che, superata la fase di supporto, sono state impiegate per implementare la produzione permettendoci di allargare le economie di scala, senza intaccare l'elasticità a domande del mercato non sempre riconducibili agli standard produttivi.

La stabilità raggiunta con il termine del trasloco e l'entrata a regime in piena operatività ci consente di guardare al 2009 con ottimismo e positività, spinti dalla consapevolezza che lo studio e la messa a punto continua di prodotti innovativi continuerà a mantenere vivo l'interesse e il dialogo con i nostri partner di tutto il mondo.

Venerdì 18 e sabato 19  
settembre 2009, Fiera di Treviso

## La fiera per il serramentista si avvia alla 4<sup>a</sup> edizione



Sono già partiti i lavori per la quarta edizione di COLFERTexpo, "la fiera per il serramentista", che si svolgerà a **Treviso il 18 e 19 settembre 2009**: il punto

d'incontro ideale per produttori di accessori, serramentisti, studi tecnici, architetti ed impresari che da otto anni catalizza l'attenzione dei professionisti del serramento del Veneto e del Friuli Venezia Giulia.

La manifestazione, oltre a contare l'adesione dei produttori di accessori con i quali il serramentista può confrontarsi, dall'anno scorso ha aperto le porte anche a produttori di infissi che possono così esporre e moltiplicare le occasioni di contatto con la loro clientela, facendo conoscere i propri serramenti a imprese edili, studi di progettazione, show room, altri serramentisti e, in generale, a tutti i professionisti del settore del serramento.

A completare la cornice della manifestazione, un programma completo di workshop sulle tematiche più attuali del settore: dalla mar-

catura CE alla certificazione energetica, temi cruciali per i professionisti del serramento e dell'edilizia.

I risultati ottenuti dalla precedente edizione, svoltasi il 14 e 15 settembre 2007, hanno confermato il forte interesse del mercato per questa iniziativa; oltre 70 stand delle aziende espositrici hanno occupato un'area di 3.500 mq, sulla quale si sono avvicendati più di 2.500 visitatori: sono stati molti i nuovi clienti che, spinti da un passaparola positivo, hanno presenziato a questo terzo incontro, per conoscere i partner COLFERT e partecipare ai workshop organizzati nel corso della manifestazione.

*I serramentisti interessati ad esporre i propri infissi possono rivolgersi al proprio agente COLFERT di riferimento, oppure direttamente a COLFERT s.p.a. (tel 0422 498711/ fax 0422498798) per avere maggiori informazioni sulle modalità di adesione.*



## BAU 2009: il legno protagonista della kermesse tedesca



BAU 2009 si svolgerà dal 12 al 17 gennaio 2009 presso il nuovo Centro Fieristico di Monaco di Baviera. Al Salone sono attesi circa 2000 espositori di una quarantina di Paesi e oltre 20.000

visitatori provenienti da circa 140 Paesi. Il Salone presenta architettura, sistemi e materiali per l'edilizia industriale, commerciale e residenziale, e per l'arredo d'interni. L'appuntamento biennale riunisce i leader di mercato in un'esposizione unica nel suo genere, proponendosi quale principale evento dell'industria europea dell'edilizia in tutti i suoi comparti merceologici.

Un ruolo di primo piano sarà occupato quest'anno dal legno, protagonista in ben sei padiglioni, dedicati al legno da costruzione, all'architettura d'interni e alla materia prima legno nonché all'intero spettro delle proposte per finestre e porte in legno. "Da quando il risparmio energetico, la sostenibilità e l'ecologia sono diventati temi centrali anche nell'ambito dell'edilizia, il legno ha assunto un ruolo fondamentale come materiale da costruzione", spiega il direttore di BAU, Markus Geisenberger. Di conseguenza le domande di partecipazione da parte degli espositori del comparto legno sono aumentate considerevolmente, così da indurre gli organizzatori di BAU a presentare tutti gli aspetti dell'utilizzo del legno nell'edilizia in una serie di padiglioni dedicati.

## KLIMAHOUSE 2009: un salone in ascesa



**KLIMAHOUSE 09**

L'edizione tenutasi nel gennaio di quest'anno ha registrato quasi 37.000 presenze desiderose di sapere come risparmiare energia ed imparare a sfruttare bene le opportunità esistenti presentate dalle

375 aziende ed associazioni che hanno esposto materiali innovativi, proposto tecniche di costruzione alternativa all'avanguardia e suggerito pratiche soluzioni per risparmiare energia. Fiera Bolzano, con Klimahouse 2009, sarà la vetrina delle possibilità tecniche ed economiche per il risparmio energetico e

per la protezione della natura per il settore edile; il cuore della manifestazione sarà, anche per l'edizione 2009, il congresso "Casa Clima - Costruire il futuro", che, nel 2008, ha visto la partecipazione di oltre 900 operatori provenienti da tutta Italia.

Il 22 e il 23 gennaio 2009 si terranno inoltre tre convegni organizzati dall'Associazione Nazionale per l'Isolamento Termico ed acustico ANIT.

## Milano attende l'EXPO 2015 con un MADE in grande stile



MADE expo, dopo aver sostenuto la candidatura di Milano con la realizzazione dell'evento "Luci dalla città del futuro" ha accolto con entusiasmo questo importante riconoscimento mondiale e si prepara a rafforzare il sostegno

al grande evento mondiale con il prossimo salone, che si terrà nella struttura di Milano Rho dal 4 al 7 febbraio 2009. Grande riservatezza da parte degli organizzatori sui numeri della prossima edizione, ma voci attendibili sostengono che ad oggi sarebbero già stati superati i numeri della vigilia dell'edizione 2008: sarebbero infatti a quota 2000 gli espositori confermati per la kermesse di febbraio, e giova ricordarne la valenza internazionale con ben 40 nazioni rappresentate. L'impressionante volume di pubblico attirato da MADE expo



2008, 170.000 presenze in 5 giorni, sembra destinato ad essere superato senza alcuna difficoltà nel corso della prossima edizione.

**4 consigli per rendere  
il magazzino una fonte di profitti**

# Implementare un software WMS

## PERCHÉ GESTIRE IL MAGAZZINO CON UN SOFTWARE

Perché oggi anche il magazzino non è più quello di una volta: se fino a trent'anni fa era semplicemente un edificio in cui sistemare le merci, oggi le aziende sanno che il magazzino è una fonte di profitti e una leva importante di gestione. La tradizionale gestione cartacea ne compromette l'efficienza perché non permette una corretta definizione dei tempi produttivi e dei fabbisogni materiali. Al contrario, un software WMS permette pieno controllo in tempo reale dei magazzini e pieno controllo delle attrezzature. Questo implica la riduzione degli errori e dei tempi relativi alle diverse operazioni, da cui discendono maggiore produttività e maggiore soddisfazione del cliente.

## COS'È UN SOFTWARE WMS

Un software WMS (Warehouse Management System) è un programma per la gestione logistica del magazzino. Tale sistema non è un'alternativa al software gestionale Erp: mentre questi forniscono dati relativi alla dimensione contabi-

le e finanziaria del magazzino, i software WMS vi si affiancano per controllare la movimentazione e lo stoccaggio dei materiali, a cui si possono aggiungere altre funzionalità: gestione dei semilavorati, tracciabilità, trasporto o altro.

I software WMS si avvalgono di quelle tecnologie che vanno sotto il nome di tecnologie di riconoscimento automatico: codici a barre, scanner per barcode, tag Rfid, terminali portatili, sistemi per il riconoscimento vocale.

## 4 CONSIGLI PER IMPLEMENTARE UN WMS

### 1. Analizzate

I movimenti di magazzino e il flusso di informazione (ricezioni, locazioni di stoccaggio, come vengono processate le richieste del cliente, soddisfacimento degli ordini e gestione dei documenti relativi); La situazione di efficienza attuale; ecco una serie di domande guida: quante ore-lavoro sono state perse per inserire manualmente dati di magazzino o per correggere dati duplicati o errati? Quanto mi costano, in termini di produttività, gli eventi correlati alla mancanza o al mancato reperimento di un articolo? Quan-

te ore o quanti giorni impiego ogni anno per inventariare il mio magazzino?

**2. Non fatevi ingannare dalle demo:** verificate la flessibilità del software, cioè quanto le funzionalità siano parametrizzabili in base alle vostre specifiche esigenze.

**3. Non selezionate il pacchetto sulla base delle sue prime funzionalità:** considerate anche l'assistenza del fornitore e le possibilità di sviluppo del pacchetto standard.

### 4. Coinvolgete le persone giuste

Il magazzino è un'estensione delle altre funzioni dell'organizzazione; molti saranno coinvolti e toccati dall'implementazione di un nuovo software: gli acquisti, le vendite, l'area sistemi informativi. Il coinvolgimento consapevole del personale vi faciliterà nell'implementazione dell'applicativo, guadagnando in efficienza e riducendo i tempi di avviamento della soluzione.

## CONCLUSIONI

Dati errati su costi e giacenze, tempi lunghi di inventario o qualunque altro errore legato all'impossibilità di avere a disposizione informazioni certe e complete sulla movimentazione della merce, rappresentano uno spreco di tempo, di denaro e una competitività aziendale decisamente ridotta.

Nordest Informatica srl ha sviluppato la sua soluzione: RightStore, il software per la gestione logistica del magazzino. Attraverso barcode (o Rfid) e terminali portatili, il programma RightStore gestisce in tempo reale tutte le informazioni relative alla movimentazione della merce in ogni fase (arrivo merce, spostamento tra magazzini, versamento prodotti finiti e semilavorati, spedizione/controllo colli). Questo è quello che è stato sviluppato da Nordest Informatica, a testimonianza dell'esperienza maturata nel campo e del perché ci permettiamo di fornire alcuni consigli di valutazione. Ovviamente è giusto e fondamentale che ogni azienda valuti al meglio le sue specificità ed esigenze logistiche: il magazzino non merita di essere trascurato e soprattutto non lo merita la vostra azienda.





# MONOLITE DI BAUXT® IL NUOVO PUNTO DI RIFERIMENTO.



Monolite è la rivoluzionaria porta blindata complanare creata da Bauxt®, che unisce un design esclusivo ad una sicurezza eccezionale grazie ad un brevetto creato dal centro di ricerca e sviluppo Bauxt®. Una sintesi perfetta di tecnologia e bellezza, per una porta blindata unica sul mercato che conquista i clienti più raffinati e i designer più esigenti. **Monolite di Bauxt®** è la grande vera rivoluzione del settore.  
[www.bauxt.com](http://www.bauxt.com) - [info@bauxt.com](mailto:info@bauxt.com)

**BAUXT®** BLINDATE  
Style and Protection

Bauxt S.p.a. via G. Agnelli, 15 - 33053 Latisana (UD) - I - Tel +39 0431521058

Ph. Marco Alberi / Auber page.



a cura  
di Daniele  
Zanato

# vetrina delle novità

## HOPPE

### Efficienza energetica e design

In un momento in cui i riflettori sono puntati sul tema dell'efficienza energetica, dell'isolamento termoacustico e della riduzione dei consumi, anche Colfert si mette al servizio dell'edilizia e dell'installazione offrendo una panoramica sulle novità più performanti del mondo del fissaggio per cappotti e coibentazioni.

### Questi i punti chiave delle novità di dicembre

Stile, design e personalità sono le caratteristiche alla base del catalogo con listino di porte in pronta consegna in cui potete trovare le collezioni dei marchi AUDASSO, BAUXT, ERGON, ECLISSE e NINZ. Uno strumento utile e semplice da consultare: chiedetelo subito al nostro agente o al nostro ufficio vendite.

## SIEGENIA-AUBI

### CERNIERA per oblò

#### Impiego

Ideale per oblò in PVC e legno

#### Dati tecnici

Cerniera in alluminio con perni in acciaio inox per battente peso massimo 32 Kg al metro quadro.

Può essere installata su oblò

da diametri di mm 500 a mm 1200.

Colore argento anodizzato.



## BAUXT

### MONOLITE Porta blindata

#### Impiego

Porta con cerniere a scomparsa e perfetta complanarità tra anta e cassa.

#### Dati tecnici

Apertura a 180° e cerniere regolabili su tre assi.



## GEZE

### CHIUDIPIORTA aereo TS 3000

#### Impiego

Chiudiporta con braccio a slitta, ammortizzatore di apertura integrato e regolabile per porte di larghezza massima mm 1100.

#### Dati tecnici

Dotato di innovativo sistema che permette di aprire porte riducendo di molto lo sforzo iniziale in apertura che si può notare in un chiudiporta normale.



## NINZ

### PORTA TAGLIAFUOCO PROGET REI 120 con telaio angolare coibentato

#### Impiego

Adatta per il montaggio su muri senza il bisogno di riempire il vuoto tra telaio e parete con malta cementizia. Fissaggio con tasselli.

#### Dati tecnici

Disponibile a nostro magazzino nel colore bianco RAL 9010, nelle misure 800-900-1000-1200-1300 x 2150 destre o sinistre.





## NINZ

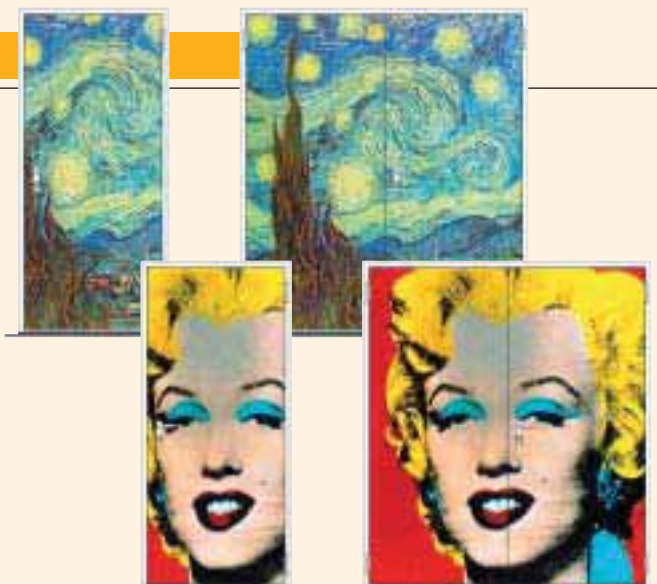
**PORTE CON DECORI**  
su tutta la gamma  
**PROGET, UNIVER**  
e **REVER**

### Impiego

È possibile realizzare grafiche su superfici delle porte tagliafuoco

### Dati tecnici

I decori sono realizzabili come quelli rappresentati a catalogo  
NINZ DIGITAL DECOR o personalizzati tramite file generato sul  
PC, diapositiva o immagine da una foto.



## SIEGENIA-AUBI

### ACCESSORI

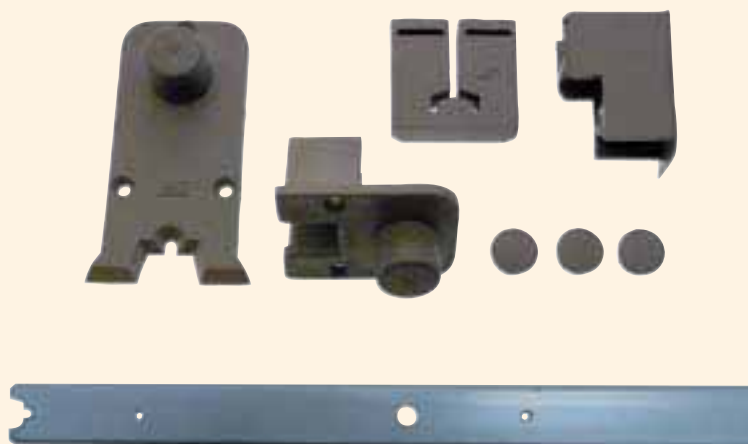
per alzanti scorrevoli grigi

### Impiego

Per serramenti in legno o  
legno-alluminio.

### Dati tecnici

Disponibile la confezione accessori, la  
guarnizione laterale e inferiore e il listello  
di battuta.



## SIEGENIA-AUBI

### COPERCHIETTO

in stile barocco per cerniera  
inferiore e superiore.

### Impiego

Per anta e ribalta legno,  
legno-alluminio e PVC.

### Dati tecnici

Disponibile nel colore oro.



## COLFERT

### VITI

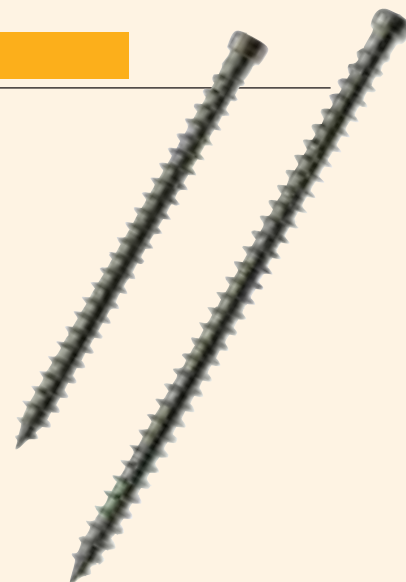
per il fissaggio  
su muro-legno.  
**Turboviti Testa Ridotta**

### Impiego

Adatto per il fissaggio di  
controtelai in legno.

### Dati tecnici

Disponibili nelle misure da  
mm 5 x 62-82-112 e di  
colore zincate.



## TECNOSTAMP

### **KIT PER RIVESTIMENTO CAPPOTTO**

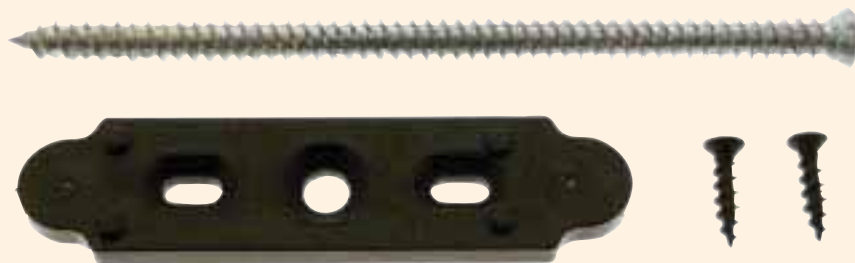
da utilizzare con fermaporte  
a gancio art.7-680-15

#### **Impiego**

Adatto per scuri di qualsiasi tipologia  
e in presenza di cappotto.

#### **Dati tecnici**

Si installa preforando con una punta da mm 6 il  
rivestimento e il calcestruzzo eseguendo successivamente il fissaggio  
dello spessore in nylon mediante una vite da mm 150.



## ERGON



### **SISTEMA ROTOTRASLANTE per porte interne**

#### **Impiego**

Adatto per porte in legno di spessore  
da mm 40-45

#### **Dati tecnici**

Dotato di binario in alluminio che permette  
lo scorrimento dell'anta, speciali piastre, staffe  
e bracci permettono la rototraslazione  
e il fissaggio dell'anta.

## BIENNEBI

### **KIT PER RIVESTIMENTO CAPPOTTO**

da utilizzare con fermascuro magnetico in ottone



#### **Impiego**

Adatto per scuri di qualsiasi tipologia e in presenza  
di cappotto.

#### **Dati tecnici**

Disponibile di colore nero. Materiale in ottone e vite zincata.





## Acapulco al Quadrato



HOPPE presenta la sua risposta alle tendenze attuali con la Serie Acapulco, la prima guarnitura HOPPE con rosetta quadrata.

Per informazioni più dettagliate richiedere brochure "Serie Acapulco" a [info.it@hoppe.com](mailto:info.it@hoppe.com)

**MM**  
DESIGN