

SIEGENIA[®]
brings spaces to life

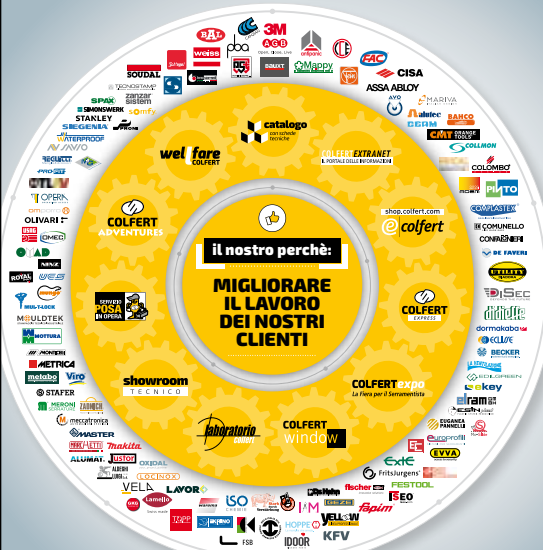
Benessere³

Diamo vita agli ambienti, per farvi sentire sempre a vostro agio.



❶ Quando gli alzanti scorrevoli con le loro ampie vetrate inondano di luce gli ambienti e con soglie prive di barriere dissolvono nell'aria i più piccoli ostacoli. ❷ Quando finestre e portoncini antintrusione creano un rassicurante senso di protezione. ❸ Quando ingegnose soluzioni si comandano con una app per garantire il massimo comfort di utilizzo e i sistemi a efficienza energetica creano un microclima sano, che si può respirare e sentire, allora è comfort ambientale. Da oltre 100 anni vive in ogni porta e in ogni finestra realizzate con i nostri prodotti. Conosceteci da vicino visitando il sito www.siegenia.com

SIEGENIA Window systems · Door systems · Comfort systems



il nostro perchè:

**MIGLIORARE
IL LAVORO
DEI NOSTRI
CLIENTI**

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.

30

ANNO XI
SETTEMBRE 2018

COLFERT window



- l'editoriale**
di Mirco Zanato
- 4 Artigiani, industrie, commerciali e posatori del mondo del serramento: i nostri clienti.**
- gestione del personale**
di Ornella Nicoletto
- 6 Il 25 maggio è entrato in vigore il GDPR (General Data Protection Regulation),**
- organizzazione aziendale**
di Viviana Surian
- 8 Il miglioramento continuo di COLFERT finalista al Kaizen Award**
- 10 Un autunno denso di innovazioni nel mondo COLFERT per un servizio sempre più vicino al cliente professionale**
- approfondimento tecnico**
di Claudio Vendrame
- 14 Rendiamo sicuro il nostro vivere**
- laboratorio**
di Elena Camarin
- 18 La formazione prende forma**
- conosciamoci meglio**
di Elena Camarin
- 20 Il successo del "conosciamoci meglio fornitori"**
- laboratorio**
di Elena Camarin
- 22 Quel corso che non si racconta... ma si fa**
- 23 Progetto sostenibilità: COLFERT c'è**
- grandangolo**
di Mario Paronetto
- 24 È ora di tornare a scuola**
- extranet**
di Katia Bianchin
- 26 Extranet on the road**
- innovazione**
di Katia Bianchin
- 29 Lo shop.colfert cambia pelle per essere sempre più vicino al professionista**
- comunicazione**
di Viviana Surian
- 30 Pergola bioclimatica Waterproof: nuovi strumenti per comunicare l'emozione di vivere all'aperto**
- efficienza energetica**
- 31 Riquilificazione energetica: finestre protagoniste**
- approfondimento tecnico**
di Daniele Zanato
- 32 La gamma monoblocchi più performante di sempre**
- dai nostri partner**
- 35 Europrofili: EVO1.8 & ET680 LIFE**
- vetrina delle novità**
di Enrico Piovesan
- 36**

SOMMARIO



Artigiani, industrie, commerciali e posatori del mondo del serramento: **i nostri clienti.**

*al primo settembre 2018 abbiamo deciso di seguire con ulteriore convinzione il nostro obiettivo principale: **migliorare il lavoro dei nostri clienti.***

» **S**iamo andati oltre la parola **CLIENTE** e abbiamo capito che il nostro lavoro si sviluppa attorno a produttori, commerciali e posatori di serramenti. Dall'identificazione del nostro reale cliente e soprattutto dei suoi bisogni è nata l'idea di non servire più i privati e di concentrarci appunto nelle figure precedentemente descritte.

Un'azione che ci priva di chi per anni ci ha ritenuto e ci ritiene un punto di riferimento nel mondo della ferramenta e anche di una certa liquidità istantanea che non va mai disdegnata. Abbiamo capito che il servizio elargito all'hobbista non era all'altezza delle sue aspettative, ma soprattutto che il tempo dedicato alla loro consulenza doveva per forza di cose essere sottratto a tutti gli artigiani, le industrie, le commerciali e i posatori che ruotano, come noi, attorno al mondo del serramento.

Una linea definita negli anni che vuole farci diventare, questa è la nostra vo-

lontà, un interlocutore importante e riconosciuto nel mondo del serramento appunto.

Tra i nostri obiettivi anche quello di creare delle showroom dove voi clienti possiate portare il vostro cliente e fargli conoscere tutte le opportunità tecniche che il nostro mondo può offrire.

Comincia quindi una nuova fase, nella convinzione di riuscire a velocizzare il nostro servizio al punto vendita e far sentire sempre più importante tutti quei clienti che vorranno affidarsi a noi.

Il nostro vero obiettivo è quello di servire chi viene presso la nostra sede in un massimo di 15 minuti, sicuramente ambizioso, ma non impossibile come punto d'arrivo e siamo certi di potercela fare.

I nostri commessi saranno a vostra disposizione con professionalità e cortesia e tanta voglia di diventare il vostro punto di riferimento.

LA MAPPA DEI NOSTRI CLIENTI » **professionali** «





IL 25 MAGGIO È ENTRATO IN VIGORE IL

» **GDPR**

(GENERAL DATA PROTECTION REGULATION),
CHE DEFINISCE IL NUOVO REGOLAMENTO EUROPEO
2016/679 SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI.

PRINCIPIO/REQUISITO	ADEMPIMENTO
ACCOUNTABILITY (PRINCIPIO DI RENDICONTAZIONE)	il Titolare del trattamento dei dati deve essere in grado di dimostrare di avere adottato un processo complessivo di misure giuridiche, organizzative, tecniche, per la protezione dei dati personali, anche attraverso l'elaborazione di specifici modelli organizzativi e deve dimostrare in modo positivo e proattivo che i trattamenti dei dati effettuati sono adeguati e conformi al Regolamento UE 679/16 in materia di privacy.
TRATTAMENTO DEI DATI	I dati devono essere trattati in modo lecito, corretto e trasparente nei confronti dell'interessato. Le finalità devono essere determinate, esplicite e legittime. I dati trattati devono essere adeguati, circoscritti e limitati garantendo adeguata sicurezza.
CONSENSO	Il consenso dev'essere prestato in maniera chiara e semplice, in forma comprensibile e facilmente accessibile. Il Regolamento non prevede obbligatoriamente la forma scritta per il consenso. Siccome il titolare del trattamento è onerato di "dimostrare che l'interessato ha prestato il proprio consenso al trattamento dei propri dati personali", è raccomandato di provvedere all'acquisizione del consenso in forma scritta. Dev'essere chiaro anche il riconoscimento del diritto di revocare il proprio consenso in qualsiasi momento. Il consenso raccolto precedentemente al 25/05/2018 resta valido solo se ha tutti i requisiti indicati nel DGPR, in caso contrario è opportuno raccogliere nuovamente il consenso degli interessati secondo quanto previsto dalla nuova normativa.
CONSENSO OBBLIGATORIO	La prestazione del consenso dev'essere tale da consentire la dimostrazione dell'effettività dei principi rendendo chiaro ed inequivocabile: <ol style="list-style-type: none">1. Che l'interessato ha acconsentito al trattamento;2. Che l'interessato ha prestato il consenso nella piena consapevolezza della misura e delle modalità con le quali il trattamento avviene;3. Forma accessibile e linguaggio semplice ed inequivocabile;4. L'indicazione dell'identità del titolare del trattamento dei dati;5. La finalità del trattamento cui sono destinati i dati personali;6. La specifica indicazione del diritto alla revoca del consenso;7. La separazione tra i consensi prestati rispetto ai dati ed alle finalità di trattamento, laddove distinti.
CONSENSO FACOLTATIVO	Il trattamento è considerato lecito quando è necessario: <ol style="list-style-type: none">1. Nell'ambito di un contratto o ai fini della sua conclusione o esecuzione;2. Per adempiere ad un obbligo legale;3. Per la salvaguardia degli interessi vitali dell'interessato o di un'altra persona fisica;4. Per l'esecuzione di un compito di interesse pubblico o connesso all'esercizio di pubblici poteri di cui è investito il titolare del trattamento. Ricorrendo una delle precedenti ipotesi, il consenso non è necessario ed è sufficiente la consegna dell'informativa con ricevuta che attesti la presa visione da parte dell'interessato. Esempi: gestione di un contratto e conseguente rapporto di lavoro, mandato professionale ed ogni attività connessa (instaurazione e gestione del rapporto di lavoro; elaborazione prospetti paga; adempimenti dichiarativi in materia contributiva e fiscale; gestione di infortuni e malattia).



Quanto riportato in questo articolo ha scopo puramente informativo e si invita a consultare il proprio consulente in materia per eventuali applicazioni e chiarimenti.

Confindustria Pordenone) mette a disposizione delle aziende la propria competenza in materia, attraverso tre differenti tipologie di intervento per la messa a norma in materia di trattamento dei dati personali: privacy Easy, per tutte le aziende che devono adeguarsi alle nuove disposizioni, privacy extra Easy per le imprese che vogliono essere sollevate da ogni onere diretto in materia di privacy e l'assunzione dell'incarico di Responsabile dei Dati Personali.

COLFERT ha scelto UNIS&F come partner in materia di privacy. UNIS&F (società di formazione e servizi di Unindustria Treviso e

INFORMATIVA	Chiunque tratti dati personali deve informare gli interessati dei suoi diritti secondo le indicazioni del Regolamento. L'informativa assolve in concreto al principio di trasparenza effettiva, garantendo all'interessato la possibilità di conoscere, ad esempio, il periodo di conservazione dei dati e le modalità tecniche attraverso le quali questa avviene. L'informativa deve essere fornita entro un termine ragionevole che non può superare 1 mese dalla raccolta, oppure al momento della comunicazione (non della registrazione) dei dati (a terzi o all'interessato).
REGISTRO ATTIVITÀ DI TRATTAMENTO	È uno strumento fondamentale ai fini del monitoraggio degli adempimenti e della garanzia dei diritti previsti dal GDPR. Non è obbligatorio per le realtà che occupano meno di 250 addetti. E' obbligatorio se i dati oggetto del trattamento possono presentare un rischio per i diritti e le libertà degli interessati, se il trattamento non è occasionale o include dati sensibili, genetici, biometrici, giudiziari.
PREDISPOSIZIONE, VERIFICA, AGGIORNAMENTO SISTEMA DI ADEGUATEZZA MISURE ADOTTATE	Il titolare del trattamento deve mettere in atto misure tecniche ed organizzative adeguate per garantire, ed essere in grado di dimostrare, che il trattamento è effettuato conformemente al GDPR. Ciò comporta anche la verifica e l'eventuale necessità di adeguamento degli strumenti (hardware/software) attraverso i quali il trattamento viene effettuato.
VALUTAZIONE D'IMPATTO SULLA PROTEZIONE DATI	Sono obbligati a questa valutazione i titolari che debbano iniziare un trattamento molto rischioso per i diritti e le libertà delle persone fisiche, per le caratteristiche del trattamento o degli strumenti adottati per esso (ad es. novità tecnologiche, finalità, natura dei dati).
NOMINA RESPONSABILI ESTERNI	Qualora il trattamento debba essere effettuato per conto del titolare, quest'ultimo ricorre unicamente a responsabili che presentino garanzie sufficienti per mettere in atto misure tecniche ed organizzative adeguate al GDPR.
NOMINA AUTORIZZATI AL TRATTAMENTO	Il GDPR non prevede espressamente la figura dell'incaricato del trattamento, ma non ne esclude la presenza. Tale figura è colui che effettua materialmente le operazioni di trattamento sui dati personali. Può essere solo una persona fisica e deve agire sotto la diretta autorità del titolare o del responsabile del trattamento.
DATA BREACH	Tutti i titolari del trattamento devono notificare all'autorità di controllo le violazioni di dati personali senza ingiustificato ritardo e, dove possibile, entro 72 ore dal momento in cui ne sono venuti a conoscenza.
DIRITTO DI ACCESSO	Il diritto di accesso prevede in ogni caso il diritto di ricevere una copia dei dati personali oggetto di trattamento. Fra le informazioni che il titolare deve fornire non rientrano le "modalità" del trattamento, mentre occorre indicare il periodo di conservazione previsto o, se non è possibile, i criteri utilizzati per definire tale periodo, nonché le garanzie applicate in caso di trasferimento dei dati verso Paesi terzi.
DIRITTO DI CANCELLAZIONE	Il diritto cosiddetto "all'oblio" si configura come un diritto alla cancellazione dei propri dati personali in forma rafforzata. Si prevede infatti l'obbligo per i titolari (se hanno "reso pubblici" i dati personali dell'interessato: ad esempio, pubblicandoli su un sito web) di informare della richiesta di cancellazione altri titolari che trattano i dati personali cancellati, compresi "qualsiasi link, copia o riproduzione".
DIRITTO ALLA PORTABILITÀ DEI DATI	Si tratta di uno dei nuovi diritti previsti dal regolamento, anche se non è del tutto sconosciuto ai consumatori (si pensi alla portabilità del numero telefonico). Non si applica ai trattamenti non automatizzati (quindi non si applica agli archivi o registri cartacei) e sono previste specifiche condizioni per il suo esercizio; in particolare, sono portabili solo i dati trattati con il consenso dell'interessato o sulla base di un contratto stipulato con l'interessato (quindi non si applica ai dati il cui trattamento si fonda sull'interesse pubblico o sull'interesse legittimo del titolare, per esempio), e solo i dati che siano stati "forniti" dall'interessato al titolare (si veda il considerando 68 per maggiori dettagli). Inoltre, il titolare deve essere in grado di trasferire direttamente i dati portabili a un altro titolare indicato dall'interessato, se tecnicamente possibile.
CONSERVAZIONE DEI CURRICULUM VITAE	I Curriculum Vitae devono essere eliminati dopo 24 mesi dalla data di ricevimento se il candidato non è stato assunto.
CONSERVAZIONE DEI DATI DOPO USCITA DEL DIPENDENTE	I dati relativi ai dipendenti il cui rapporto di lavoro è cessato devono essere eliminati dopo 10 anni dalla loro uscita.
MOTIVAZIONE RICHIESTA DI PERMESSI E FERIE O ASSENZE	Il dipendente è tenuto a comunicare la motivazione della sua assenza solo al Responsabile del Personale o a colui che è preposto a farlo.



IL MIGLIORAMENTO CONTINUO DI COLFERT FINALISTA AL » **kaizen award** «

*Si è tenuto il 4 luglio al Savoia Hotel Regency di Bologna
l'evento di premiazione dei Kaizen Award Italia*

Da 8 anni nel mondo, la prima edizione del Kaizen Award è arrivato in Italia nel 2017 ed è diventata immediatamente un riconoscimento alle aziende di tutti i settori e dimensioni impegnate nel miglioramento continuo ed alle persone che meglio hanno interpretato lo spirito Kaizen.

Il premio ha tra i propri obiettivi quello di riconoscere le best practices aziendali nel miglioramento continuo e di sostenere le persone, i team ed i leader che si sono impegnati e hanno ottenuto i migliori risultati nel percorso verso il miglioramento. Per

le aziende, candidarsi al premio significa inoltre poter contare su un importante riconoscimento.

Tra le 9 aziende finaliste valutate dalla giuria era presente anche **COLFERT**, che ha avuto l'onore di essere **presente con il proprio progetto di Miglioramento Continuo del magazzino e del punto vendita tra le 4 aziende in lizza per il premio riservato alle PMI.**

Il nostro collega Matteo Vianello, regista del reparto logistica, ha presentato al pubblico ed ai giurati il grande cambiamento messo in atto nell'ultima fase del 2017, che ha rivoluzionato l'area accettazione merci, stoccaggio e spedizioni abbreviando



>> Lavori Kaizen in azienda



i tempi di picking del materiale e l'evasione degli ordini per i clienti.

L'esperienza vissuta a Bologna si è trasformata in **un'occasione di contatto con altri finalisti** che ha portato nei giorni scorsi la nostra azienda a visitare la sede di **Hello Vacanze**, agenzia viaggi marchigiana specializzata nell'offrire pacchetti vacanza al mare

>> I 9 marchi finalisti al Kaizen Award 2018



tramite il web.

È stata una visita appassionante, che ci ha permesso di scoprire come la passione verso la filosofia LEAN di Vittorio, AD di Hello Vacanze, abbia contagiato un'intera struttura portandoli ad implementare una pluralità di progetti volti al miglioramento continuo con risultati straordinari.

BAL
BAL MANIGLIE

dal 1882

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
BAL MANIGLIE
dal 1882

mariani 

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

WWW.BECCHETTIBAL.COM



UN AUTUNNO DENSO DI INNOVAZIONI NEL MONDO COLFERT PER **un servizio sempre più vicino » al cliente professionale «**

ESTENSIONE ORARIO POMERIDIANO DEL PUNTO VENDITA

» **A**scoltare la voce del cliente e le sue esigenze in termini di apertura del punto vendita ci ha portato, oltre che a concentrarci sull'utenza professionale, ad ampliare l'orario di apertura del negozio.

Dal 3 settembre infatti il punto vendita di Mogliano Veneto estenderà il proprio orario pomeridiano, anticipando l'apertura alle ore 13.30 con chiusura alle 18.30.

Una scelta voluta per essere sempre più di supporto a coloro che ci scelgono ogni giorno come partner per il proprio lavoro.



dal lunedì al venerdì

08:00 / 12:00

13:30 / 18:30

il sabato mattina

08:00 / 12:00

PRENOTA E RITIRA IN 90 MINUTI AL PUNTO VENDITA

» **P**er COLFERT il Miglioramento Continuo coincide con la continua sfida nell'innalzamento dell'asticella dei propri servizi, in una ricerca permanente di creare valore per i propri clienti. Abbattere i tempi d'attesa al punto vendita è un obiettivo che perseguiamo costantemente, perché sappiamo quanto i minuti siano preziosi per chi opera quotidianamente nei cantieri. Per questo abbiamo reso ancora più rapido il servizio **PRENOTA&RITIRA**: dopo soli **90 minuti dall'ordine telefonico** i nostri clienti potranno ritirare i propri acquisti presso il nostro punto vendita di Mogliano Veneto.

Non serve prendere il numero eliminacode ed attendere il proprio turno: basta recarsi subito alla CASSA e chiedere all'operatrice il proprio pacco. Un ulteriore passo avanti che si affianca all'ampliamento del servizio spedizioni Express, grazie al quale è possibile effettuare gli ordini con consegna il giorno successivo fino alle ore 15.30!



 
**Servizio
PRENOTA
& RITIRA**

NUOVA GESTIONE DEL CENTRALINO

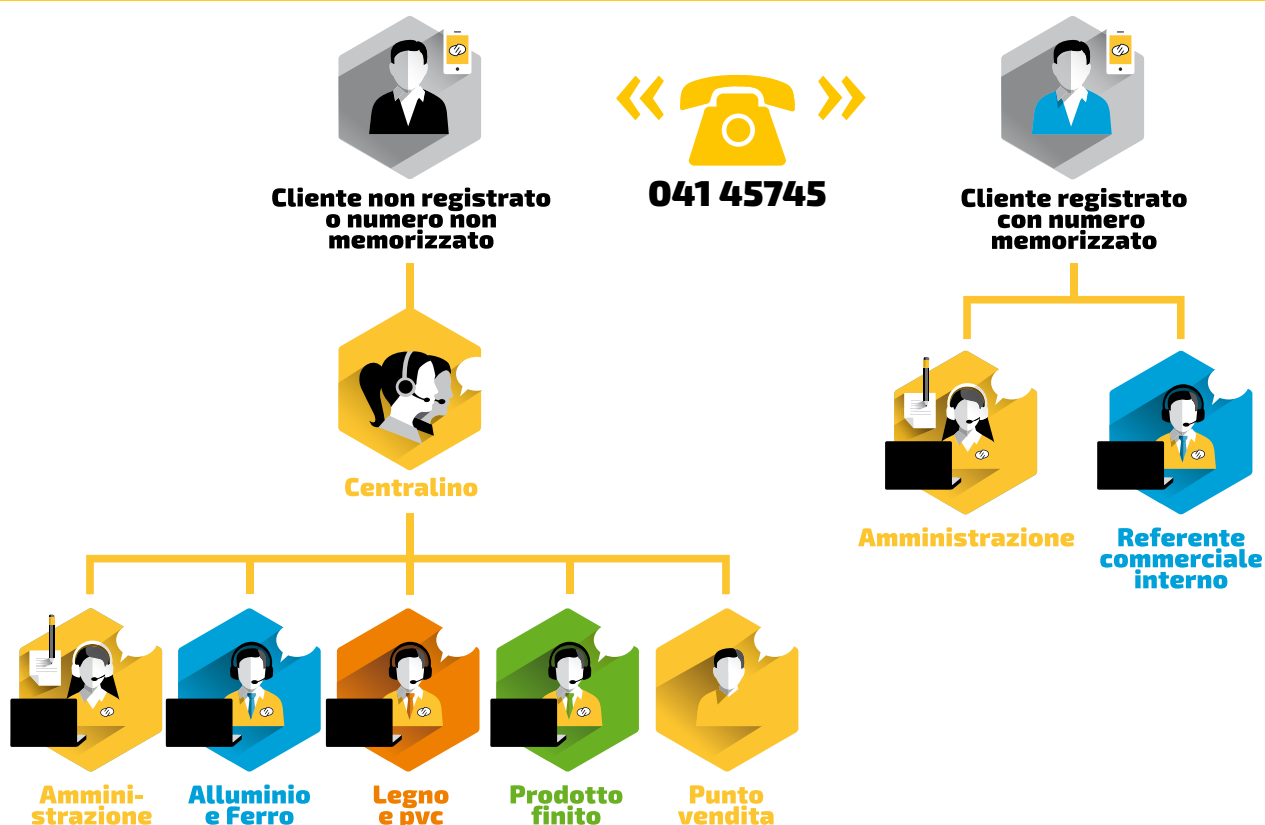
» **S**tiamo lavorando ad una nuova procedura per snellire i tempi d'attesa telefonici dei nostri clienti.

In pratica, il centralino COLFERT sarà agganciato al gestionale dei nostri uffici commerciali e questo permetterà il riconoscimento dei numeri in entrata presenti nella scheda anagrafica cliente: in altre parole, questo legame permetterà ai clienti identificati di effettuare semplicemente la scelta tra amministrazione o settore commerciale di appartenenza, senza dover affrontare tutto il tempo d'attesa per le spiegazioni dell'albero vocale ed evitando l'intervento degli operatori del centralino.

In un solo passaggio e con un tempo d'attesa molto ridotto si parlerà direttamente non solo con l'ufficio desiderato, ma proprio con la persona di riferimento all'interno del proprio settore commerciale (legno-pvc o alluminio-ferro).

Stessa procedura verrà applicata alle chiamate rivolte ai numeri diretti dei settori, che già oggi sono la strada più veloce per accedere ai nostri settori: il riconoscimento del numero chiamante permetterà di dialogare in pochi istanti con il proprio referente commerciale interno, al quale si aprirà automaticamente a video la scheda cliente all'arrivo della chiamata.

Velocità al servizio del Cliente. Ecco come:



Ancora
più rapidità
chiamando
i numeri diretti



**Alluminio
e Ferro**
041 4574520



**Legno
e pvc**
041 4574530



**Prodotto
finito**
041 4574550

DFV

Controllare e migliorare ogni singolo passo

per ottenere performance eccellenti.

Gestione magazzino conto terzi
 Internazionalizzazione | Tracking online dell'ordine
 Gestione informatizzata dei processi
 Logistica avanzata
 Elevata automazione degli impianti
 Sicurezza sul lavoro
 Formazione e crescita professionale
 Sostenibilità ambientale
 Ricerca e innovazione

VERNICIATURA CERTIFICATA E GARANTITA

10 ANNI QUALITÀ GARANTITA
15 ANNI QUALITÀ 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!



Visita il nuovo sito web totalmente rinnovato!

www.DFV.it

S.S. 275 km 14,400 - 73030 SURANO (Le)
Tel. 0836 935200 - Fax 0836 935270

L'OFFICINA COLFERT SI EVOLVE CON IL MERCATO DEI PRODOTTI PER L'OSCURAMENTO



» **N**egli ultimi anni il mondo delle schermature solari si è evoluto divenendo una vera e propria opportunità di business anche per i serramentisti i quali, trainati dalla richiesta di un mercato sempre più attento ai sistemi outdoor, si rivolgono a COLFERT per la realizzazione dei propri progetti su misura per la protezione solare ed il comfort di abitazioni ed attività commerciali: è nella nostra officina che prendono forma la pergola bioclimatica Waterproof, i frangisole, i sistemi

vetro e molte altre proposte per l'ombreggiamento.

Per rispondere a queste crescenti esigenze, nei mesi scorsi l'officina COLFERT è stata rivoluzionata: oggi può contare su uno spazio di 1.000 mq, il 200% in più rispetto al 2017, e su centri di lavoro all'avanguardia che permettono di sviluppare i progetti dei nostri clienti in modo preciso e puntuale.





RENDIAMO SICURO IL NOSTRO VIVERE

L'aumentata incidenza di effrazioni ai danni delle abitazioni ci rende più attenti alle soluzioni innovative per la sicurezza degli spazi in cui viviamo. Ecco la gamma COLFERT per la protezione della casa.

1 furto ogni 2 minuti: è questa l'allarmante statistica 2017 delle denunce di furti nelle abitazioni, un dato raddoppiato nell'ultimo decennio. Rispetto a banche, magazzini o attività commerciali le case private risultano più colpite per una duplice serie di fattori: da un lato perché i primi sono sempre più sorvegliati con sofisticati sistemi di sicurezza, dall'altro perché **le abitazioni risultano, di contro, meno protette o dotate di sistemi di sicurezza a partire dagli infissi.**

Le intrusioni in casa avvengono sia di giorno che di notte, a qualsiasi ora, con il picco massimo durante le vacanze estive, quando le abitazioni rimangono incustodite per l'assenza dei proprietari.

I ladri entrano in azione nelle case ben sapendo di trovare sempre qualcosa da rubare: gioielli o oggetti di valore e di design, strumenti tecnologici, attrezzature sportive ma anche una semplice TV, un impianto stereo o un piccolo elettrodomestico che sono i beni più semplici da rivendere al mercato nero per un ladro.

Se la crescita sempre più allarmante di furti nelle case ha aumentato le preoccupazioni della gente, dall'altro ha anche agito positivamente facendo comprendere l'esigenza **di investire sempre più in sicurezza, cominciando dalla sostituzione della porta d'ingresso** con una che offra una maggiore protezione e faccia aumentare il livello di sicurezza, come una porta blindata, e proseguendo con l'installazione di sistemi d'allarme con **video sorveglianza** e di **tapparelle con caratteristiche antieffrazione.**

A tal proposito, COLFERT propone delle linee di prodotto che possono soddisfare le richieste in termini di sicurezza da parte dei professionisti del settore, che a sua volta possono fare adeguate proposte all'utilizzatore finale.

1 >> PORTA BLINDATA << QUANTI E QUALI SONO I GRADI DI SICUREZZA E COME SCEGLIERLA?

I gradi di sicurezza determinano il tempo necessario allo scassinatore per forzare una porta, tenendo conto dell'esperienza del ladro e dell'attrezzatura utilizzata. Le classi antieffrazione sono stabilite mediante test effettuati sulle porte blindate mediante attrezzatura e macchinari.

Attualmente, le porte esterne sono considerate di sicurezza se hanno **almeno una classe antieffrazione pari a 3**, secondo la normativa europea UNI ENV 1627, che prevede 6 classi, dove più è alta la classe e maggiore è la sicurezza anticasso; di conseguenza, ad un più elevato grado di sicurezza corrisponde un maggior costo della porta blindata. La scelta della classe antieffrazione, quindi, varia in base alle esigenze di sicurezza che si vuole raggiungere ed al budget a disposizione.

Le 6 classi delle porte blindate

classe	caratteristiche
1	Resiste solo alla forza fisica senza l'impiego di nessun attrezzo . Va installata solo dove non sono previste particolari esigenze di sicurezza.
2	Resiste a uno scasso realizzato con attrezzi banali tipo cacciavite, pinze, tenaglie etc.
3	Resiste a un tentativo di scasso effettuato con leve o piede di porco , e le porte con questa classe possono essere installate anche in case isolate.
4	Resiste a uno scasso effettuato con attrezzatura tipo trapano a batteria, seghe, martelli, etc.
5	Resiste all'uso di ogni tipo di attrezzatura elettrica come seghe, mole, trapani etc
6	Progettata per resistere a uno scassinatore che utilizza attrezzatura elettrica potente. Le porte con questa classe possono essere utilizzate per gioiellerie, banche, uffici postali etc.

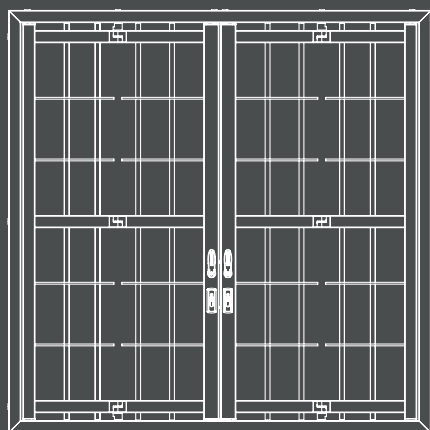


COLFERT propone la gamma Bauxt per rispondere all'esigenza di sicurezza di ogni abitazione





Da oltre 30 anni design,
tecnologia e sicurezza.



Bauxt produce porte blindate
dal 1984 e dal 2017 ha trasferito
il suo know-how sulla sicurezza
nel nuovo prodotto "Lumen",
grate certificate in classe 3 e 4.

BAUXT S.p.A.
Via G. Agnelli, 15
33053 Latisana (UD) - Italy
Tel +39 0431 521058

BAUXT[®]



»» SISTEMA D'ALLARME «« CON VIDEOSORVEGLIANZA

»» **S**omfy One+ è la prima telecamera con sirena e rilevatore di movimento integrati. Facile da installare e da utilizzare dal proprio smartphone, Somfy One+ è l'ideale per sorvegliare la casa e la famiglia da qualsiasi posto, garantirne la sicurezza e ricevere un avviso prima che si verifichi un'intrusione.



-  Video Full HD
-  Compatibile animali
-  Visione notturna
-  No falso allarme
-  Grandangolo 130°
-  Attivazione intelligente
-  Zoom 8X
-  Notifiche
-  Microfono e altoparlante
-  Registrazione video gratuita

somfy

»» SICURTAPP «« LA TAPPARELLA ANTIEFFRAZIONE

»» **L'**avvolgibile **SICURTAPP** di Pinto è pensato per **opporsi al tentativo di sollevamento** causato da un attacco esterno.

Si tratta di un avvolgibile in alluminio estruso dotato di un **dispositivo di blocco e sblocco automatico** che offre una soluzione efficace e funzionale in un mercato dove la chiusura di sicurezza cerca di dare risposta alla crescente domanda di antieffrazione.

I comuni sistemi di chiusura per avvolgibili sono azionati manualmente dall'utente dopo l'abbassamento della tapparella. Spesso però ci si dimentica il disinserimento dei catenacci, rischiando danni alla tapparella o al motore.

SICURTAPP risolve gli inconvenienti che si presentano con la chiusura tradizionale, grazie al **sistema brevettato**, evitando così un inserimento o disinserimento manuale. Permette il blocco e lo sblocco automatico della tapparella, assicurandone il funzionamento antieffrazione.

PINTO





LA FORMAZIONE » PRENDE FORMA «

Nasce il nuovo progetto di formazione continua per i collaboratori COLFERT



Un docente esperto e preparato, disponibile tutti i giorni in sede per la formazione di colleghi e collaboratori? Non è più un sogno... finalmente è realtà!

Dal prossimo Settembre e fino a Giugno, lo staff COLFERT potrà godere settimanalmente di un programma di formazione mirato e strutturato sulla base dei prodotti che faranno parte dei Canvass bimestrali, potendo apprendere dal nostro esperto tutte le peculiarità tecniche, storiche e commerciali

dei vari prodotti.

Questo programma formativo che durerà tutto l'anno, assicurerà quella che si chiama "Knowledge Sharing" ovvero la condivisione della conoscenza, per poter garantire da parte della squadra COLFERT risposte sempre più precise, tecniche e competenti alle richieste che ci arrivano, perché alla fine di tutto quello che facciamo c'è sempre l'idea di migliorare il lavoro dei nostri clienti.



KNOWLEDGE SHARING

Significa **CONDIVISIONE DELLA CONOSCENZA** ed è un'attività attraverso la quale la conoscenza (vale a dire informazioni, competenze o esperienza) vengono scambiati tra le persone.

Il Knowledge Sharing è un processo che, all'interno dell'azienda, coinvolge persone, strumenti, sistemi e politiche organizzative e che, nella maggioranza dei casi, richiede anche l'utilizzo di piattaforme tecnologiche ad hoc. La gestione della conoscenza è soprattutto organizzazione, processi e incentivazione oltre che tecnologia.





Conosciamo più da vicino quello che sarà il nostro docente e sentiamo dalla sua voce il progetto di formazione.



Intervista a

NICOLA FACCHINATO

Buongiorno Nicola, dacci qualche dato su di te, prima di tutto... dove sei nato, quando, sei sposato?

Mi chiamo Nicola Facchinato, sono nato a Casier il 16/03/1970. Vivo con mia moglie Nadia a Merlengo.

Nicola, da quanto tempo sei occupato in COLFERT?

Sono in COLFERT dal 1992, 26 anni!

Quali mansioni hai ricoperto in questo quarto di secolo?

Ho visto un po' tutti i settori, partendo dal Punto Vendita, poi sono diventato agente e con gli anni Responsabile Agenti. Oggi docente per la formazione.

Cosa ti aspetti da questo nuovo ruolo? Ne sei fiero?

Sono molto orgoglioso di poter trasmettere le conoscenze che ho acquisito in questi anni di lavoro. Nozioni che ho appreso a contatto con clienti e fornitori. Mi aspetto di poter trasferire entusiasmo e di veder crescere le competenze nelle altre persone che lavorano con me.

Come svilupperai, in poche parole, il progetto di formazione?

Sarà un percorso annuale, dove settimanalmente ci sarà un focus su determinati prodotti e verranno coinvolte 50 persone dell'azienda tutte le settimane. Consegnerò loro del materiale tecnico e dei piccoli manuali che serviranno da supporto alle lezioni in aula e come record che potranno conservare come bagaglio di nozioni per necessità future.



Oggi Nicola è una delle persone più preparate tecnicamente e commercialmente nel settore del serramento

A la luce di quanto detto, COLFERT è una di quelle aziende in linea con questi investimenti per ricercare come sempre il miglioramento continuo, che passa necessariamente anche per la formazione delle persone.

Oggi Nicola è una delle persone più preparate tecnicamente e commercialmente nel settore del serramento e COLFERT ha deciso di farlo diventare il docente d'eccezione di questo nuovo progetto di condivisione di conoscenza e formazione continua.

Lo staff COLFERT è in ottime mani e la preparazione dei collaboratori non poteva avere insegnante più preparato. In bocca al lupo Nicola per questa nuova avventura, da parte di tutti noi!



IL SUCCESSO DEL “CONOSCIAMOCI MEGLIO FORNITORI”

Quando un appuntamento diventa evento!

» Il progetto “Conosciamoci meglio” ormai è arrivato alla sua 3° edizione e ha portato circa 650 clienti nella nostra sede per poter condividere insieme la filosofia, la visione aziendale e i servizi pensati e progettati per migliorare il lavoro dei nostri clienti.

Quest’anno, si è pensato di dare anche ai nostri fornitori la possibilità di “conoscere meglio” chi siamo per poterci scambiare qualche idea di miglioramento continuo, che servirà ad entrambi per poter lavorare sempre più in un clima positivo, produttivo e per conoscere meglio le aspettative non solo di COLFERT ma anche dei nostri partner più fedeli.

Abbiamo quindi proposto ai nostri maggiori fornitori la possibilità di venire nella nostra sede per qualche ora a vedere quello che siamo, come lavoriamo e soprattutto a raccontare loro il PERCHÉ lo facciamo.

Inizialmente il progetto prevedeva delle date da fissare nei nostri calendari e quindi degli appuntamenti con i nostri fornitori, ma, dopo le prime risposte ed i primi feedback ai



nostri inviti, **le giornate sono diventate dei veri e propri eventi aziendali!**

L’entusiasmo della partecipazione e le conferme ricevute hanno fatto sì che il progetto ricomincerà a settembre 2018 e darà l’opportunità ad altri partner di partecipare a queste occasioni di scambio.

Dopo la sezione dedicata al giro dell’azienda e la spiegazione della filosofia in aula, la giornata termina in Taverna COLFERT, dove tutti i partecipanti si riuniscono per una briosa pausa pranzo tutti insieme, che permette di fare quattro chiacchiere in serenità e di instaurare nuovi rapporti o di conoscere dal vivo i nostri interlocutori.



Che gioia
vedere che
le date previste
sono andate
tutte esaurite!

Per chi volesse far parte del prossimo evento dedicato ai fornitori, basta una mail di richiesta al seguente indirizzo: elena.camarin@colfert.com





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*[®] Collection

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



QUEL CORSO CHE NON SI RACCONTA... MA SI FA



corsi di approfondimento sulla crescita personale e relazionale. Abbiamo fatto circa 10/12 corsi l'anno, oltre a tutti gli altri incontri: un'enorme esperienza acquisita. È anche per noi un percorso di crescita, di evoluzione e di miglioramento continuo, grazie ai risultati ed alla fiducia che i nostri clienti da tre generazioni ripongono in noi.



con cui aumentano la produttività e tutte le performances aziendali, con benefici di ritorno al collaboratore che lavora all'interno dell'azienda, sino ai clienti, ai fornitori e a tutti gli Stakeholders in genere.

» **D**IVI Srl è un'azienda che progetta ed organizza Corsi di Formazione Personale e Professionale altamente qualificati in materia di Comunicazione e Meccanismi relazionali, con continui ricerca e studio delle migliori tecniche ed approcci in materia. DIVI srl è un gruppo di Formatori e Consulenti che dal 1987 ogni giorno credono e condividono la missione DIVI: **Formare Persone Autentiche**



Ci potete fare qualche nominativo di queste società?

Più che le Società, prima di tutto teniamo alle persone che abbiamo conosciuto. Ogni per-



sona ha una storia unica da raccontare, che trasmette Valori e che insegna qualcosa. Possiamo fare qualche nome sicuramente: Feltre srl; Gruppo Bricofer; Fornarina srl; Marchon Eyewear, Inc; Chiorino spa; Biemerreti spa; Cappellotto spa; Antaridi Energie e Impianti; Hollander Idrotermica srl e tantissimi altri che non riusciamo a nominare qui, organizzazioni dietro a cui ci sono grandi uomini e donne che hanno portato la comunicazione autentica nella propria azienda, con i propri collaboratori, ma prima di tutto nella propria famiglia e nella propria vita.

Così abbiamo incontrato COLFERT spa: è stato entusiasmante, creativo e molto stimolante! una realtà fatta di persone, tutte uniche e speciali, che ogni giorno condividono con passione Valori e Visione, sempre disponibili a mettersi in gioco per crescere e migliorarsi, per far essere COLFERT un'Azienda Virtuosa.

Grazie mille delle vostre risposte, noi di COLFERT vi abbracciamo e vi auguriamo un futuro sempre più pieno di soddisfazioni!

E per chi come noi volesse scegliere un percorso di formazione che guarda prima di tutto alla persona, tutte le info su www.divisrl.it

COLFERT, ha deciso di collaborare ed abbracciare la filosofia di coerenza e positività che viene proposta nei corsi Di.Vi. Ormai più di 40 collaboratori hanno già partecipato al corso Dimensione Vita, più comunemente chiamato "IL CORSO".

Ma cos'è il corso? È difficile per chi l'ha già fatto dare dettagli e indicazioni per sapere in anteprima cosa si fa in queste 4 giornate residenziali... perché, realmente, solo frequentandolo scatta qualcosa di personalissimo dentro ognuno che non è raccontabile a parole, ma dimostrabile a fatti.

Sicuramente potrete trovare qualche utile informazione nelle pagine del loro sito su www.divisrl.it.

Ma cerchiamo di conoscere più da vicino chi sono i nostri partner Di.Vi e cosa ci propongono con qualche domanda che ci aiuterà a capire a cosa è dovuto questo successo e come mai le aziende scelgono di far fare ai loro collaboratori corsi come questo.

Ciao Ottaviano e Valentina, ci raccontate prima di tutto Chi è Di.Vi. srl e qual è la sua storia?

Divi srl è un progetto che parte dal 1987, da un'idea audace e lungimirante dei fondatori DIVI, Giorgio Zoppellaro e Maria Giovanna Lucchetta, un Corso di Formazione creato ad hoc, un'esperienza intensiva che insegnasse a tutte le persone a comunicare in modo efficace e a migliorare le relazioni in famiglia, in azienda ed in società. Così è nato il Corso Dimensione Vita.

Da allora abbiamo creato molti altri servizi e

Quali sono i corsi che proponete?

Il Dimensione Vita è un corso di Comunicazione e di Sviluppo personale. È un'esperienza formativa full immersion di 4 giorni + 4 di conclusione, che ti dà tutti gli strumenti di crescita che desideri da un corso di formazione: è dedicato a uomini e donne che vogliono evolversi.

In seguito, chi desidera approfondire trova altre aree di formazione: l'evoluzione personale, con l'Advanced Training, un corso di formazione avanzata sulle relazioni con se stesso e con gli altri, in famiglia, in coppia, nella professione, nei team...; con Dimensione Uomo e Dimensione Donna, corsi di leadership al maschile e femminile. Poi le nuove abilità professionali con il corso Co.M.In. e la Formazione Aziendale, due modalità diverse di portare in azienda progetti esclusivi di miglioramento continuo.

Quante come persone hanno partecipato al corso divi nel corso degli anni?

Oltre 13.000!

Secondo voi, come mai tante aziende hanno scelto di cominciare questo percorso con la vostra società e far fare il corso Di.Vi. ai propri collaboratori?

Molti imprenditori illuminati hanno frequentato il Di.Vi. ed in seguito hanno voluto condividere con i propri collaboratori "il Corso", per creare un ambiente di benessere anche in azienda, migliorando comunicazione, stili di vita, performance personali e di conseguenza tutto il clima aziendale.

In questo modo si crea un circolo virtuoso

PROGETTO SOSTENIBILITÀ: COLFERT C'È



S Si è costituito dal 2012 all'interno di Unindustria Treviso un gruppo di imprese interessate alla cultura della sostenibilità. Il progetto prevede lo scambio di esperienze tra piccoli gruppi di imprenditori, attraverso visite aziendali nel corso dell'anno.

Il gruppo è partito nella prima edizione con 10 aziende partecipanti, arrivate a 20 nella seconda edizione e a 23 nella terza edizione, in corso tra 2017 e 2018.

Nel libro "Il valore della sostenibilità" a cura di Mario Paronetto, i racconti delle 21 aziende partecipanti al progetto, con i loro modelli di sviluppo sostenibile.

Si è voluto poi proporre un programma per le scuole, nell'ambito dei progetti di alternanza scuola lavoro, per raccontare agli studenti come si articola una moderna cultura della sostenibilità in azienda. L'Istituto Tecnico Economico Riccati – Luzzati di Treviso, con 80 studenti (3 classi) ha preso parte al progetto e oltre al consulente del progetto dott. Mario Paronetto, anche l'Amministratore Delegato di COLFERT, Mirco Zanato, ha avuto modo, con una lezione in aula, di trasmettere ai ragazzi l'importanza della sostenibilità nei nuovi modelli aziendali.

I ragazzi hanno visitato le realtà aziendali che facevano parte del progetto e, come ultimo step, hanno elaborato un progetto personale sul tema della sostenibilità e sono stati premiati da Unindustria con la consegna degli attestati e i premi ai vincitori della proposta più convincente.



Leggete la storia di COLFERT dal QR code a lato.

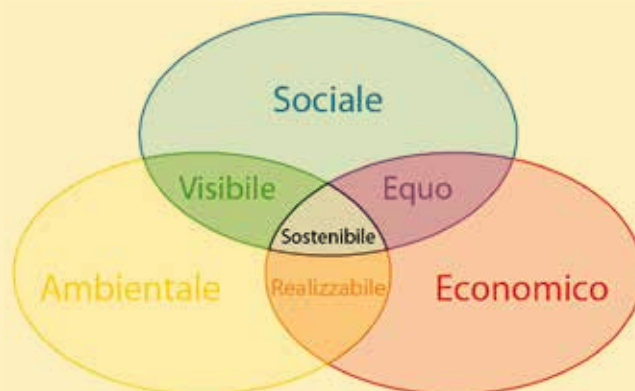


SVILUPPO SOSTENIBILE

È la condizione di uno sviluppo in grado di assicurare il soddisfacimento dei bisogni della generazione presente senza compromettere la possibilità delle generazioni future di realizzare i propri.

Gli obiettivi dello sviluppo sostenibile sono lo sviluppo economico, lo sviluppo sociale e

la tutela dell'ambiente. La difficoltà sta nel riuscire a rappresentare nel modo giusto il rapporto tra le necessità umane e l'ambiente, tenendo come punto d'arrivo una società globale sostenibile, fondata sul rispetto della natura, sui diritti umani universali, sulla giustizia economica e sulla cultura della pace".





È ORA DI TORNARE A SCUOLA



In questi mesi stiamo assistendo ad una flebile ripresa economica, sostenuta a dire il vero più da una domanda estera che da una interna, che ha portato una maggiore fiducia e speranza nei diversi operatori rinfrancati dalla possibilità di operare con uno scenario temporale più lungo di quello al quale ci si era da troppo tempo abituati. Contemporaneamente è però venuto a galla un problema che per quasi un decennio abbiamo ignorato e che invece è spuntato come era facilmente prevedibile. Sto parlando della questione dell'offerta di competenze nel mercato del lavoro. Gli anni sciagurati che abbiamo vissuto sono stati accompagnati da licen-

ziamenti e cambi di mansioni dovuti al bisogno di lasciare le aziende in difficoltà, che hanno creato un vuoto di continuità tra la generazione attuale e quella precedente con una patologica assenza di trasferimento di conoscenze come invece normalmente avveniva.

Pochi avevano la consapevolezza che uno dei drammi principali che avremmo ereditato stava proprio nella scomparsa del know how rappresentato dal mancato passaggio delle esperienze e dei trucchi del mestiere, e così facendo abbiamo tirato a campare aspettando che passasse la notte.

Ora che le cose vanno meglio osserviamo però un continuo lamentarsi del fatto che non si trovano le com-

petenze che si cercano o peggio ancora del fatto che l'alternanza scuola-lavoro non funzioni.

Se quindi non siamo stati in grado di preservare e trasmettere le conoscenze e d'altra parte l'evoluzione scientifica e tecnologica modifica il modo ed i contenuti dei lavori e dei mestieri, cosa possiamo fare ora che siamo tornati disponibili ad assumere personale?

Molti cercano di intercettare i ragazzi all'uscita degli istituti professionali e tecnici, così come i laureati e i laureandi nelle discipline scientifiche, lamentandosi però che spesso i ragazzi non sono pronti e di doverli contendere con le altre aziende concorrenti. Altri invece hanno capito che il tema dell'individuazione dei talenti oggi va affrontato alla radice **entrando nelle scuole e partecipando alla cre-**

azione delle competenze che un domani gli serviranno.

Le aziende non possono più attendere di iniziare un dialogo con i ragazzi a 18 o a 23 anni, ma il rapporto va costruito molto prima durante il percorso di studi, entrando nelle scuole, progettando e lavorando assieme a loro per essere attrattivi e riconosciuti nel momento in cui faranno le scelte sul proprio percorso personale e professionale.

Le scuole che oggi sono dichiaratamente più attrezzate a questa relazione col mondo economico sono senz'altro gli **ITS Academy** (istituti tecnico superiori) che presentano percorsi formativi che nascono dall'analisi dei bisogni delle aziende e con esse progettano il percorso educativo e le esperienze di stage. I numeri d'altro canto parlano chiaro, dei circa 9.000 studenti diplomati ogni anno oltre l'80% dei ragazzi

trova lavoro entro i 12 mesi seguenti e per oltre il 90% dei casi è attinente al loro percorso di studi.

Purtroppo sia i ragazzi che le aziende conoscono poco o per nulla gli ITS, spesso li confondono con altre tipologie di scuole e quindi non riescono a beneficiare di questo modello virtuoso che sta dando risposte utili alle domande del mercato. Invece una **maggiore integrazione tra aziende e ITS** aprirebbe a collaborazioni importanti e alla moltiplicazione dei ragazzi spendibili ed adeguati alle necessità del mondo del lavoro.

E' giunto il tempo che le aziende ritornino ad essere presenti nelle scuole mettendosi al servizio delle stesse, ma anche indicando bisogni e preparando competenze affinché il cosiddetto **"mismatch"** tra domanda e offerta si riduca ai minimi termini.

METRICA

www.metrica.it





» Prosegue la
formazione presso
i nostri clienti

EXTRANET ON THE ROAD

O rmai lo sapete, EXTRANET è il portale web creato da COLFERT per migliorare il vostro lavoro. Grazie ad EXTRANET è possibile accedere al mondo COLFERT 24 ore al giorno 7 giorni su 7, consultare e scaricare in tempo reale DDT e Fatture e visionare gli oltre 25000 articoli disponibili a catalogo.

Con il 2018 COLFERT ha deciso di implementare la formazione del servizio ed infatti, in affiancamento del lavoro svolto dalla forza vendita, una squadra dedicata visita le aziende che ne fanno richiesta per approfondire l'uso di questo strumento. Velocità e trasparenza. Sono questi i due punti di forza del portale che nel corso dell'ultimo anno ha visto un aumento dei suoi utilizzatori pari al 42%.

Un dato che conferma l'efficacia di uno strumento che spesso può fare la differenza; avete bisogno di una fattura? Vi basta un clic, è sufficiente accedere all'area dedicata consultazione fatture. Volete sapere la disponibilità di prodotto? Volete programmare degli acquisti? Verificare lo stato del vostro ordine? Consultare nel dettaglio l'elenco delle righe d'ordine evase o in rimanenza? Tutto ora è possibile grazie ad EXTRANET.

Analizziamo assieme il portale e visioniamo le sue principali caratteristiche.

Una volta effettuato l'accesso, direttamente dalla home page COLFERT, EXTRANET vi suggerisce due differenti percorsi *Business Automation* e *Documentazione*.

All'interno della sezione *Documentazione* è possibile consultare una ricca selezione di documentazione tecnico/commerciale

relativa in particolare ai prodotti del settore Prodotto Finito oltre che a contenuti speciali quali le procedure per scaricare le certificazioni dei nostri fornitori. Uno strumento che implementa la documentazione sempre consultabile e scaricabile a corredo del catalogo visuale.

Business Automation è invece il cuore di EXTRANET e si struttura in tre differenti sezioni:

- *Documenti*
- *Ordini*
- *Analisi Dati*

Documenti è l'archivio della vostra documentazione; DDT e Fatture sono scaricabili e stampabili e sempre a vostra disposizione, è sufficiente un filtro temporale per poter verificare lo storico della vostra documentazione o la digitalizzazione dell'esatto numero del DDT o della fattura per poter accedere direttamente al documento di cui avete bisogno. Il formato pdf del file e la sua immediata fruibilità consentono di snellire l'operatività del vostro ufficio.

Ordini è invece il vostro accesso preferenziale agli articoli COLFERT e si struttura in tre differenti sotto-sezioni:

- *Consultazione*
- *Inserimento*
- *Ordini web aperto*

Osserviamo assieme come è composta la sezione *Inserimento*, luogo in cui potete verificare la disponibilità dei prodotti, il prezzo degli articoli e procedere con l'ordine in tempo reale.

Nella parte superiore della schermata dopo un riepilogo dei vostri dati aziendali vi viene data dal sistema la possibilità di inserire una data di consegna, qualora il materiale ordinato vi serva per cantieri futuri o rientri in ordini programmati, eventuali note, ma soprattutto il riferimento ordine.

Che cos'è il riferimento ordine e perché utilizzarlo? Riferimento ordine è il campo testuale nel quale avete la possibilità di dare un nome al vostro ordine. Utilizzarlo risulta particolarmente utile in quanto una volta arrivata la merce in azienda sarà semplice identificare in modo immediato il contenuto della vostra scatola gialla.

Nella seconda metà dello schermo sono invece presenti tutte le funzioni per consultare la disponibilità degli articoli, verificare i prezzi e procedere con l'ordine. Le possibilità di ricerca sono molteplici: si può utilizzare la barra di ricerca *Aggiungi articolo*, qualora si conosca già il codice prodotto o il nome esatto dell'articolo, oppure scegliere tra *Inserisci articolo* o *In-*

serisci da Preferiti.

Inserisci articolo vi permette di ricercare i prodotti COLFERT attraverso più chiavi di ricerca, per fornitore, ad esempio, e vi dà la possibilità di filtrare i risultati andando ad includere solo quei prodotti già acquistati in COLFERT.

Inserisci da Preferiti invece vi porta al database, che ogni utente ha la possibilità di realizzare, all'interno del quale è possibile creare delle cartelle, denominate preferiti, dove racchiudere la selezione dei prodotti COLFERT maggiormente acquistati.

I vantaggi dell'utilizzo di EXTRANET sono innumerevoli e in questo articolo ne abbiamo affrontati solo una piccola parte. Se volete approfondire la conoscenza dello strumento le strade da intraprendere sono due:
1) Guardare i video tutorial all'utilizzo di extranet nel canale YouTube di COLFERT



2) Contattarci:

2.1) Siete un cliente già registrato ma volete conoscere tutte le funzioni dello strumento? Mandate una mail a marketing@colfert.com e Giovanni e Katia vi contatteranno per fissare un appuntamento presso la vostra azienda.

2.2) Non avete ancora un account? Registratevi* tramite questo link: iniziate a scoprire le potenzialità dello strumento...



Nel frattempo vi consigliamo la visione di: Come iscriversi ad EXTRANET - 4 passi per accedere al portale.



*N.B. Scopri le condizioni necessarie per poter effettuare la registrazione. Scrivi una mail a colfert@colfert.com per verificare di essere in possesso dei prerequisiti.

» APPUNTAMENTI «



Aggiornamento e formazione
per i professionisti del serramento

COLFERT PRESENTE ALLA SECONDA TAPPA DEL SERRAMENTOUR

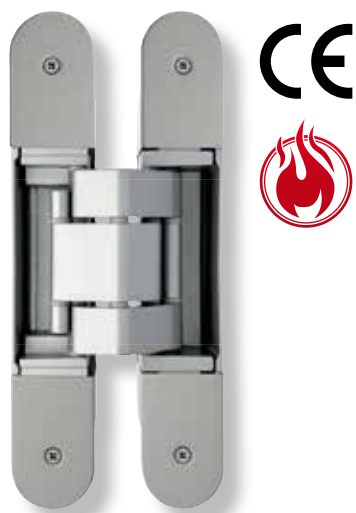
Chiamati a raccolta serramentisti, rivenditori, gestori di showroom, posatori, costruttori, agenti e installatori; nasce la community del serramento con Serramentour.

Il Serramentour è un ciclo di tre appuntamenti sul territorio nazionale ideato e realizzato da Nuova Finestra in collaborazione con Made Expo per promuovere un confronto di alto profilo sulle tematiche più attuali del serramento. Noi di COLFERT non potevamo perdere l'occasione di partecipare all'evento; eravamo infatti presenti con un desk informativo alla seconda tappa dell'evento che si è svolta a Brescia il 21 giugno presso il Brixia Forum. Alle aziende che hanno partecipato al pomeriggio formativo noi di COLFERT abbiamo presentato i nostri servizi web creati per migliorare il lavoro dei clienti: Extranet per tutti i professionisti del serramento del Trivento, il portale che permette di accedere al modo COLFERT 24 ore al giorno 7 giorni su 7, e shop.colfert la vetrina virtuale di COLFERT per i serramentisti e commerciali di tutta Italia.



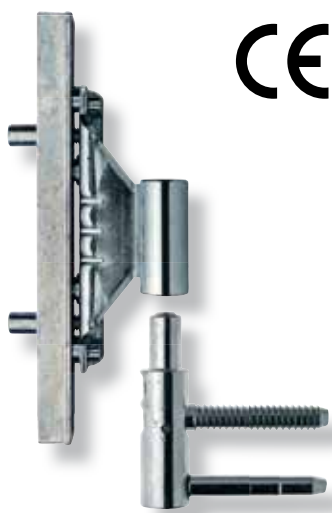


La soluzione ideale per porte e finestre



INVISACTA

cerniere invisibili
certificate CE
per porte tagliafuoco



BIXACTA

cerniere per profili in
PVC e alluminio
con cava europea



www.otlav.it

Visita il nostro **nuovo sito**, scarica il **catalogo 2018** e rimani aggiornato su tutte le nostre novità!



Lo shop.colfert cambia pelle PER ESSERE SEMPRE PIÙ VICINO AL PROFESSIONISTA

L'e-commerce, uno degli emblemi dell'accelerazione del cambiamento, continua a crescere anche in Italia assumendo sempre maggiore importanza nella vendita al dettaglio. Il cuore di ogni progetto, nel web in maniera particolare, è la consapevolezza della centralità del cliente in ogni sua fase; riuscire a comprendere i motivi che portano un utente a fare un acquisto on-line impersonandosi nel proprio acquirente tipo è l'imprescindibile base di partenza.

Perché un utente sceglie di acquistare tramite uno shop on-line?

- **Rapidità:** nel reperire informazioni autonomamente, nell'ottenere risposte professionali, nel ricevere la merce ordinata;
- **Usabilità:** nella semplicità nella navigazione e nella suddivisione dei contenuti;
- **Qualità:** del prodotto e dei servizi;
- **Sicurezza:** nella scelta dei fornitori di prodotti e/o servizi, nel trattamento dei dati, nei metodi di pagamento;
- **Fiducia:** per il rispetto dei termini ricezione merci, per la risoluzione dei problemi;
- **Aggiornamento:** della gamma prodotti, servizi e offerte.

Come ogni azione che guida il nostro operato quotidiano, anche nel restyling dello shop.colfert, il portale dedicato ai professionisti della filiera del serramento possessori di Partita IVA, abbiamo deciso di mettere il nostro cliente al centro realizzando uno strumento che fosse di facile navigazione e in grado di dare risposte e soddisfare bisogni commerciali in pochi e intuitivi passaggi.

Nuovo look, contenuti rinnovati e aggiornati; oltre 25.000 articoli presenti a magazzino in pronta consegna sempre accessibili sia dalla home page che dal menu principale: un catalogo visuale corredato di schede tecniche e di sicurezza, oltre che da video di montaggio. Questo è solo un assaggio dell'anima del nuovo shop.colfert.

Mobile first; sì perché oggi è fondamentale essere nel luogo in cui il cliente ci sta cercando, che si tratti di pc, tablet e smartphone. Proprio il mobile è il dispositivo il cui utilizzo continua a crescere esponenzialmente non solo per effettuare ricerche di prodotto ma anche fare acquisti; questo il motivo per cui da oggi shop.colfert è interamente fruibile anche da cellulare; effettuare i propri ordini anche in cantiere non è mai stato così semplice.

Tra le novità introdotte nel nuovo shop.colfert la barra di ricerca in apertura di home page che dà un accesso preferenziale alla gamma di prodotti COLFERT. Rafforzata invece la sezione dedicata ai prodotti accessori, un elenco dettagliato di tutti quegli elementi indispensabili per completare al meglio il proprio ordine. Rimane invece un caposaldo della filosofia COLFERT per il web l'assistenza personalizzata. Susi, vero cuore pulsante di shop.colfert, è la voce e il volto dell'assistenza dedicata, personalizzata e altamente tecnica. Per migliorare il lavoro del nostro cliente la nostra Susi di COLFERT è sempre a disposizione del cliente shop per creare un percorso preferenziale di assistenza; un vero filo giallo che connette l'on e l'off-line.





Pergola bioclimatica Waterproof: NUOVI STRUMENTI PER COMUNICARE L'EMOZIONE DI VIVERE ALL'APERTO

L'estate volge al termine, ma le richieste per una pergola bioclimatica non conoscono stagione: Waterproof infatti è l'ideale anche per la creazione di giardini d'inverno e per la realizzazione di terrazzi protetti da vetrate scorrevoli, un optional sempre più apprezzato così come i riscaldatori ad infrarossi e l'illuminazione LED, che rendono la pergola a lamelle orientabili uno spazio godibile per 365 giorni l'anno.

Abbiamo lavorato per portare nuove frecce all'arco dei rivenditori Waterproof Point e siamo orgogliosi di presentare un programma coordinato di restyling dell'immagine attraverso 4 punti cruciali:

1 UN NUOVO CATALOGO

Un progetto che testimonia il prestigio della pergola Waterproof non solo grazie a **contenuti ed ambientazioni completamente rivisitati**, ma attraverso la scelta di un format e di un supporto di **elevata** qualità e design, che allineano Waterproof ai più **elevati** standard del mercato anche sul piano comunicativo.

2 UN NUOVO PIEGHEVOLE

Uno strumento di **comunicazione semplice e veloce** per i rivenditori, spendibile in ogni situazione in cui desiderino creare una prima conoscenza della pergola Waterproof e delle sue potenzialità.

3 UN NUOVO SITO WEB

Uno strumento che evolve per comunicare in modo sempre più efficace le **infinite possibilità offerte dalla pergola bioclimatica Waterproof** e da tutti i suoi accessori, con un occhio di riguardo alla possibilità di consultare tutta la documentazione tecnica in **un'area riservata ai rivenditori**.

4 UN NUOVO PROGRAMMA FORMATIVO

Dopo il primo appuntamento della scorsa primavera, da settembre il laboratorio COLFERT ripropone i **corsi di formazione dedicati ai clienti Waterproof Point**. Due le date già bloccate per formare i serramentisti e commercianti non solo nella parte di vendita commerciale del prodotto ma soprattutto nella conoscenza tecnica del prodotto per approfondirne la filosofia, le funzionalità, le ambientazioni, il rilievo misure e gli accessori che completano la gamma.



» Save the date!

21 settembre 2018 e 19 ottobre 2018 saranno le giornate dedicate a questo progetto: per chi fosse interessato, chiedere info a elena.camarin@colfert.com

RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA: FINESTRE PROTAGONISTE

È stato pubblicato e presentato a Roma il 19 giugno 2018 da Enea Il Rapporto Annuale Detrazioni fiscali del 65% per la riqualificazione energetica del patrimonio edilizio esistente.

Gli ecobonus e la cessione del credito fiscale, all'interno di un piano d'azione strategico introdotto dal governo, hanno dato il via, a partire dal 2014, ad una serie di azioni di sostegno e incentivazione alle famiglie e alle imprese. L'obiettivo primario è la riduzione dei consumi energetici ma, a catena, grande rilievo assumono la capacità di ridare slancio all'economia nel comparto edilizio e la possibilità di accrescere il tasso occupazionale.

I dati riportati nel Rapporto Annuale 2017, di cui di seguito analizzeremo gli interventi di sostituzione dei serramenti, mostrano un trend positivo con ulteriori margini di crescita per il 2018 ed evidenziano come questa politica abbia avuto un forte impatto economico e sociale per il nostro paese diventando promotrice di innovazione per la produzione e diffusione nel mercato di nuove tecnologie per il settore edilizio.

I dati parlano chiaro: tra gli interventi di riqualificazione energetica le finestre sono state protagoniste. Tra il 2014 e il 2017 sono stati infatti sostituiti 2,6 milioni di serramenti per un totale di oltre 6 miliardi di euro; solo nel 2017, 1,7 miliardi di euro sono stati destinati alla sostituzione di 720'000 serramenti.

Gli investimenti attivati negli ultimi quattro anni ammontano a circa 13,5 miliardi di euro: oltre il 40% delle risorse è stato destinato ai serramenti.

La legge di Bilancio, come già ampiamente evidenziato nei nostri precedenti articoli, ha confermato il meccanismo delle detrazioni fiscali per la riqualificazione energetica degli edifici introducendo però alcune novità che riguardano, tra le altre, le nuove aliquote di detrazioni le quali sono state ridotte passando dal 65% al 50% per le spese sostenute nel 2018 per gli interventi riguardanti finestre comprensivi di infissi e schermature solari.

Il Rapporto Annuale evidenzia che nel 2017 oltre la metà del mercato dei serramenti soggetti ad incentivi è in PVC (55% circa); per quanto concerne le tipologie di vetro invece quello



a bassa emissione ha coperto il 70% delle risorse. I serramenti in PVC con vetro a bassa emissione hanno coperto circa il 40% degli investimenti attivati per un totale di 680 milioni di euro. L'analisi dei dati riportati nel Rapporto conferma inoltre che **nel mercato italiano dei serramenti, dopo una contrazione del fatturato tra il 2012 e il 2015, a partire dal 2016 si è assistito ad una ripresa della domanda, che nel 2017 ha raggiunto i 4,5 miliardi di euro** e che nel 2018, secondo i dati UNICMI e ISTAT, si prevede possa raggiungere un incremento della domanda complessiva di serramenti intorno ai 4,65 miliardi di euro.

Nell'arco temporale preso in esame gli interventi di riqualificazione energetica hanno contribuito ad un risparmio economico annuale pari al 15% sul totale della spesa energetica delle famiglie. Ecobonus, sismabonus e la cessione del credito fiscale hanno aperto la strada degli incentivi «anche a quella fascia di popolazione economicamente vulnerabile [...] Questi interventi di efficientamento hanno ricadute sociali considerevoli con risultati tangibili nel contrasto alla povertà energetica, fenomeno che in Italia ed in Europa affligge milioni di nuclei familiari» Federico Testa, presidente Enea.

Numero di interventi eseguiti per tipologia, anni 2014-2017

(fonte: Rapporto Annuale 2017)

Intervento	2014-2016		2017		Totale	
	n.	%	n.	%	n.	%
Sostituzione serramenti	570.238	56%	212.731	50,4	782.969	54,3
Schermature solari	123.083	12,1	84.953	20,1	208.036	14,4



Performance acustiche, soluzioni speciali e integrazione VMC:

LA GAMMA MONOBLOCCHI PIÙ PERFORMANTE DI SEMPRE

Progettare serramenti ad alte prestazioni termiche ed acustiche è oggi sempre più semplice per il serramentista. I monoblocchi infatti offrono la possibilità di sviluppare progetti su richiesta specifica del cliente senza limiti di produzione: spessori, altezze, predisposizione per ricevere il serramento ed i componenti per la protezione solare, siano essi tende frangisole, oscuranti, filtranti, avvolgibili o scuri.



Qualità dell'aria per vivere in ambienti salubri

Un ulteriore elemento integrabile nel monoblocco è rappresentato da un'innovativa proposta pensata per la gestione della qualità dell'aria negli ambienti indoor, siano essi ambienti residenziali o collettivi. Un semplice test potrebbe dimostrare come le nostre case, anche nei piccoli centri, siano afflitte dal problema delle polveri sottili, pollini ed inquinamento, dovuto allo scarso ricambio degli spazi abitativi. La linea di prodotti AIRCARE per la ventilazione meccanica controllata (VMC), facilmente integrabile in una nuova costruzione così come in contesti di riqualificazione, permette di gestire il ricambio d'aria indoor, in modo semplice ed ottimale, aumentando il benessere abitativo.

Abbattimento acustico certificato

Gli edifici di nuova costruzione devono essere caratterizzati da specifiche prestazioni di isolamento ai rumori. I monoblocchi COLFERT sono stati certificati con prova di laboratorio, eseguita da Consorzio Legnolegno, conseguendo risultati importanti per rispondere a richieste sempre più stringenti soprattutto dai clienti che si confrontano con progettisti e contesti abitativi che richiedono un comfort acustico elevato.



Soluzioni speciali anche per serramenti di grandi dimensioni

Il monoblocco è una soluzione che si sposa in modo ideale anche a serramenti di grandi dimensioni, arrivando ad inserirsi in spazi con luce architettonica molto ampia, come in questo caso ove essa è di 7700 mm di larghezza. L'azienda Pianca di Godega di Sant'Urbano ha collaborato con COLFERT per la realizzazione di un serramento alzante scorrevole in legno con predisposizione di un monoblocco termoisolante di grandi dimensioni pensato per alloggiarvi il serramento ed un frangisole Warema.

Il tutto è stato progettato e costruito in accordo alle specifiche richieste tecniche del progettista, le quali esulavano dagli standard produttivi normalmente osservati.

AZIENDA:

**Pianca
Serramenti**

SEDE

Godega di Sant'Urbano

SETTORE:

**Serramenti in legno
e legno alluminio**

ANNO DI FONDAZIONE:

1970

3 PUNTI DI FORZA:

Avere come **obbiettivo principale la piena soddisfazione del cliente**, aiutandolo nella realizzazione di una delle cose più importanti della sua vita: la propria abitazione.

Ascoltare le esigenze progettando i serramenti in base alla propria esperienza tecnica, ottenendo il migliore risultato in termini di design e di risparmio energetico.

Garantire un prodotto a basso impatto ambientale attraverso i più severi enti di certificazione, usando i materiali più innovativi sul mercato.



Tutta la documentazione relativa ai monoblocchi, le certificazioni e le soluzioni offerte da COLFERT sono disponibili visitando il sito www.monoblocchi.it



HINOX
LUXURY HARDWEAR

www.hinox.it

LA FORZA
DELL'ACCIAIO,
L'ATTENZIONE
AI PARTICOLARI

La più ampia gamma di bandelle fisse e registrabili, cardini, spagnolette, cremonesi, viteria, in INOX AISI 316, per ogni tipo di persiana o scuro, in legno, alluminio o PVC.

 **didieffe**
group
FAMILY COMPANY

Z.A. Pradenich 2/a
32030 Cesiomaggiore (BL) - ITALY
Tel. +39 0439 43 82 44
www.didieffegroup.com



CHIUSURA DI SICUREZZA

Elevata sicurezza: costruito in poliamide, non è accessibile all'intrusione dall'esterno

Semplice e pratico: non richiede l'uso di particolari attrezzature e capacità per installarlo.

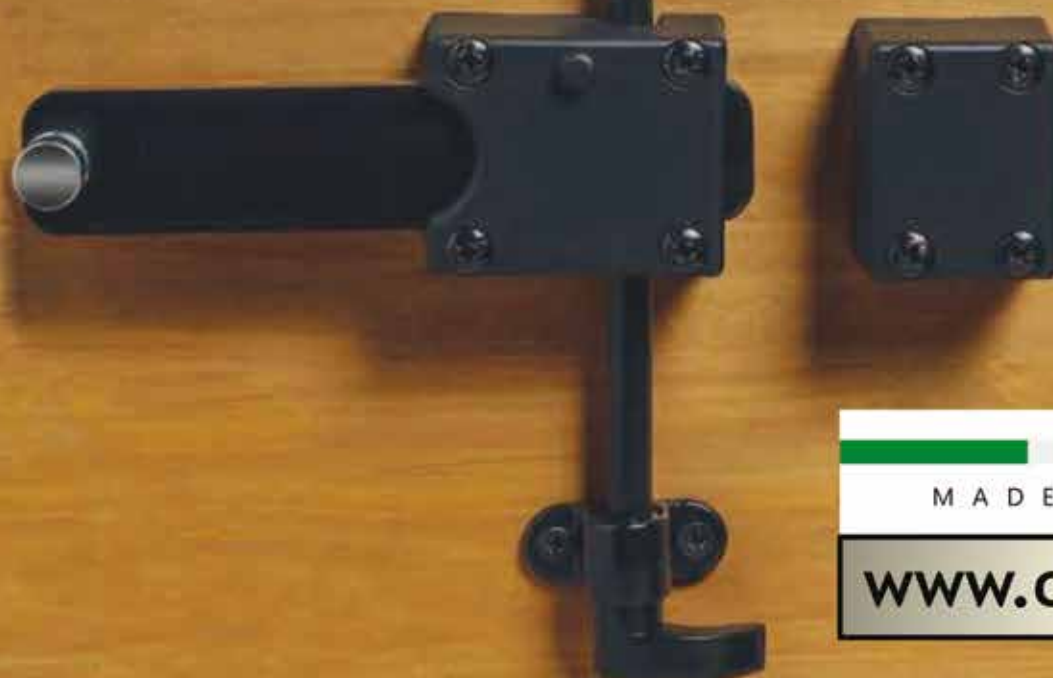
Si aziona con un solo movimento: basta spingere la leva.

Adattabile: è applicabile su qualsiasi modello di scuro.

Colori disponibili:

Black ● Grey ● White ●

CON UN SEMPLICE
MOVIMENTO
LA CASA DIVENTA
PIU' SICURA!



MADE IN ITALY

www.canzian.org

EVO1.8 & ET680 LIFE

*L'evoluzione dei sistemi
legno alluminio*

Dal lavoro di ricerca e sviluppo sui sistemi legno alluminio nascono due progetti caratterizzati da un design minimalista, massimizzazione della superficie vetrata e semplicità di assemblaggio e prestazioni termiche. Per raggiungere tali obiettivi, il nostro ufficio R&S ha lavorato sulla riduzione delle sezioni di telaio e anta del serramento in legno, in modo da massimizzare la superficie vetrata ed avere la possibilità di far "scompare" il battente.

Il primo sistema, denominato EVO1.8, ha ottenuto delle **prestazioni termiche molto buone**: il sistema consente,

infatti, di ottemperare ai futuri obblighi in materia di isolamento termico previsti dal Decreto "Requisiti Minimi" dal 2021 (ma anticipati al 2017, 2018 e 2019 in diverse regioni italiane) per le principali zone climatiche italiane.

Il secondo sistema, denominato ET680 LIFE, ha come peculiarità **l'innovativo sistema di montaggio dei profili in alluminio che vanno a ricoprire il telaio di legno**. Esso, infatti, viene verniciato smontato ed assemblato meccanicamente sul telaio di alluminio precedentemente assemblato.

Entrambi i sistemi rappresentano, all'in-

terno dell'intera gamma di sistemi legno alluminio, la massima espressione del **minimalismo nell'architettura contemporanea**. Questa si caratterizza per il tratto lineare delle forme prive di orpelli: infatti il battente, che scompare dietro al profilo del telaio, rende il design pulito e rigoroso, aumentando al contempo la superficie aeroilluminante.

Essi sono la chiave per potersi presentare in un mercato in continua evoluzione dai tratti sempre più minimalisti che risponde a requisiti sia estetici che funzionali. Soluzioni moderne e dal design pulito che mirano anche ad un abbattimento dei costi di gestione.





a cura di
Enrico Piovesan

vetrina delle novità

ISEO

**Multiblindo
Emotion
e Emotion
Exit**



Impiego

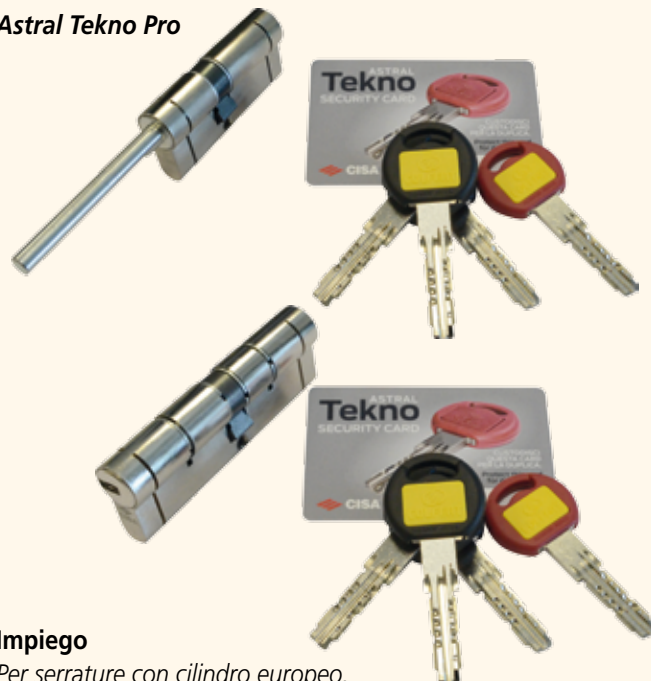
Porte d'ingresso.

Dati tecnici

Serratura autochiudente motorizzata, combinazione perfetta fra comfort d'utilizzo e sicurezza in tutte le situazioni. Dall'esterno può essere gestita senza chiave né maniglia, ma con sistemi elettronici di controllo tipo lettore biometrico, tastiera, transponder, codice personale, ecc... Tramite una pulsantiera interna è possibile programmare la chiusura a scelta del cliente con le opzioni Total, Light, Free. La stessa può essere fornita nella versione EXIT da abbinare al suo maniglione antipanico dotata di un microswitch in grado di rilevare lo stato dei catenacci.

CISA

Astral Tekno Pro



Impiego

Per serrature con cilindro europeo.

Dati tecnici

COLFERT propone in anteprima al mercato il nuovo cilindro Astral Tecno Pro che offre più sicurezza rispetto alla versione precedente grazie alla rottura controllata dello stesso in caso di effrazione che permette comunque al proprietario di entrare nella propria abitazione, inoltre il brevetto meccanico assicura la duplicazione protetta della chiave solo nei centri autorizzati e in presenza della tessera di proprietà. Oltre alle chiavi padronali nella confezione è presente anche la chiave cantiere che garantisce al cliente finale l'esclusività della chiave. Disponibile in 50 combinazioni da 60 a 115 mm.

ASSAABLOY

Incontri elettrici

Impiego

Porte d'ingresso.

Dati tecnici

Con un'esperienza di oltre 80 anni, una leadership globale nel settore degli incontri elettrici ad alta sicurezza, **effeff** sviluppa e propone oggi soluzioni per tutti i segmenti di mercato. Ampliata la gamma disponibile con versatilità di utilizzo caratterizzata dalla reversibilità, multitemperatura 12-24V, corrente AC/DC, con o senza antiripetitore e fermo a giorno, l'opzione guida scrocco Profix2 per porte standard e tagliafuoco.



HOPPE

Martellina DK TBT4

Impiego

Per finestre.

Dati tecnici

Le martelline con chiusura TBT vengono impiegate negli edifici pubblici per consentire l'apertura controllata della finestra, questa tecnica va abbinata ad una apposita ferramenta che consente l'apertura a ribalta quando ruota la martellina a 90° e ad anta quando ruota la maniglia di 180°. Disponibili nei modelli Atlanta e Toulon nelle finiture F1 argento e F9016 bianco.



CISA

Multitop Max



Impiego

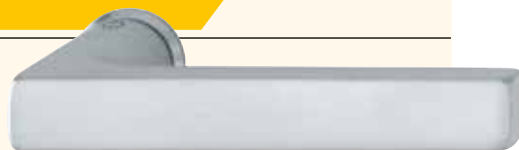
Per porte d'ingresso.

Dati tecnici

Serratura multipunto con 4 catenacci a gancio per una sicurezza ai massimi livelli, l'indipendenza dei ganci garantisce la sicurezza anche in caso di forzatura del catenaccio centrale o di uno dei ganci. Il meccanismo a cremagliera che alleggerisce la rotazione della chiave e i ganci con smusso accentuato consentono di recuperare le distorsioni della porta dovuta a sbalzi di temperatura. Disponibile con frontale inox, frontale ad U e Piatto, e nelle entrate 30-35-40.

HOPPE

Mini-Rosette



Impiego

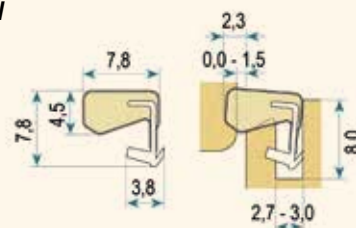
Per porte interne.

Dati tecnici

Le maniglie Hoppe diventano protagoniste grazie alle nuove Mini-Rosette, che radicalmente ridotte nella forma diventano quasi invisibili e creano così un'intesa completamente nuova tra maniglia e porta. Disponibili nei modelli Dallas e Los Angeles con finitura F41-R cromo satinato, e nei modelli Amsterdam e Stockholm in acciaio inox. Su richiesta è possibile aggiungere la bocchetta, anche in una versione speciale per porte bagno/WC. Il fissaggio HOPPE Quadro Rapido garantisce un'installazione semplice e precisa anche in questo caso.

SCHLEGEL

GUARNIZIONE Q-LON



Impiego

Porte e finestre.

Dati tecnici

Basata su una combinazione di materiali quali poliuretano, polietilene, polipropilene, la guarnizione q-lon offre i più elevati standard in termini di durata, ritorno elastico, resistenza agli agenti atmosferici, stabilità nel tempo ed è facilmente lavabile. Disponibile in vari modelli per porte e finestre nelle colorazioni bianco e marrone.

COLFERT

Kit Automazione Move in Yellow



Impiego

Per tapparelle.

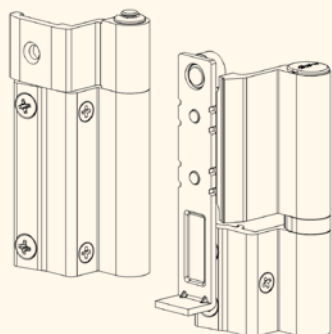
Dati tecnici

Kit automazione per tapparelle selezionato tra i prodotti della linea YELLOW professionale di COLFERT, completo di motore tubolare con finecorsa meccanico, adattatore per

tubo ottagonale, staffa perno quadro e chiave di regolazione. Disponibile nelle forze di sollevamento 10-20-30-40-50 Nm e con velocità 16-12 Rpm.

FAPIM

Anta Ribalta Galicube X R40



Impiego

Per finestre.

Dati tecnici

In GaliCube vengono coniugate caratteristiche e contenuti tecnici con design di prodotto. Le cerniere, dalla forma identica a quelle dell'anta abbinata, sono realizzate in alluminio estruso e disponibili in tutte le finiture, sia verniciate che ossidate, ma anche in versione simil inox ed oro. Dopo la versione già conosciuta per l'applicazione per profili a camera europea, con le caratteristiche di portata 130kg, regolazione 3D, rapida nel montaggio, oggi è disponibile nella versione per profili a cava R40.

COLOMBO DESIGN

ROBOCINQUE



Impiego

Per porte e finestre.

Dati tecnici

Robocinque è una maniglia dal design ergonomico che si presenta sul fronte in forma rettangolare ma che sul retro si trasforma in un'iperbole. Ultima nata nella gamma storica delle Robot anch'essa si contraddistingue per un ottimo rapporto qualità e competitività. Disponibile nelle versioni rosetta tonda e quadra e nelle finiture cromat, cromo, e grafite mat.

HOPPE

Maniglioni FINGERSCANNER

Nuovo look per i maniglioni con scanner per impronte digitali

HOPPE presenta un nuovo design per i maniglioni a barra con scanner per impronte digitali: gli elementi di scansione vengono

ora integrati in modo più discreto, e invece dei maniglioni a barra con forma di base quadrata utilizzati finora vengono introdotti quelli con forma di base semicircolare. In questo modo risultano più piacevoli al tatto, senza perdere la moderna forma squadrata del lato anteriore. Viene naturalmente mantenuta anche la particolare comodità del posizionamento ergonomico dello scanner direttamente nel maniglione o nel pomolo: è possibile sbloccare e aprire la porta con



un unico movimento fluido della mano. Gli scanner impiegati, sempre prodotti dal fornitore leader Idencom, sono estremamente facili da utilizzare e funzionano in modo affidabile anche in condizioni estreme. Anche il montaggio da parte del serramentista è semplice: non deve fresare, ma collegare semplicemente un cavo alla serratura motorizzata. Come di consueto viene utilizzato il noto sistema di fissaggio HOPPE.



Guarnizioni in
schiuma PU
Q-Lon



Guarnizioni
a spazzola
Poly-Bond



Guarnizioni
estruse in
PP, PVC e TPE



Guarnizioni
estruse in
EPDM

Sigillare, nel modo giusto.



Le guarnizioni sono determinanti per il livello prestazionale di finestre, porte e vetrate.

Schlegel garantisce il top nella sigillatura a elevate prestazioni e risparmio energetico di porte e finestre in legno, PVC e alluminio, grazie ad una gamma completa di soluzioni innovative.





Semplici e sicure – guarniture HOPPE con scanner per impronte digitali

I controlli all'accesso senza chiave stanno diventando sempre più importanti: per questo motivo le maniglie HOPPE sono anche disponibili con scanner per impronte digitali. Gli scanner sono prodotti da Idencom, specialista nei sistemi d'identificazione biometrica. Sono integrati direttamente nella maniglia in modo utile dal punto di vista ergonomico, possono essere utilizzati in modo facile e sicuro e funzionano in modo affidabile anche in condizioni climatiche estreme. Un altro vantaggio è il montaggio senza problemi: non è necessaria una fresatura aggiuntiva del pannello porta, viene solamente condotto un cavo alla serratura motorizzata.

Attributo del prodotto

