



**COLFERT**

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

ANNO XII  
DICEMBRE 2019

# window

# 34

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



**SIAMO  
PRONTI AD  
ASCOLTARTI.  
SEMPRE.**





# Perfetto<sup>3</sup>



## **PORTAL HS con la nuova soglia ECO PASS SKY axxent: zero barriere, zero problemi.**

Solo quando l'altezza della soglia si riduce a zero e il giunto di posa è perfetto il comfort ambientale è al massimo. La soglia ECO PASS SKY axxent, completamente priva di barriere, assicura un passaggio privo di qualsiasi ostacolo e senza nessun gradino: la vetrata fissa entra nel pavimento, la griglia ha un'estetica di pregio e il sistema di drenaggio dell'acqua è efficiente. Scoprite come far funzionare tutto alla perfezione visitando il sito [www.siegenia.com](http://www.siegenia.com)

- ❶ **Assolutamente priva di barriere: soglia da zero millimetri senza nessun gradino**
- ❷ **Design perfetto e scarico dell'acqua ottimale**
- ❸ **Preassemblata pronta per il montaggio grazie alla COMFORT UNIT**







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  
**Daniele Zanato, Ornella Nicoletto,  
Elena Camarin, Katia Bianchin**

Hanno collaborato  
**Studio Paronetto, Katia Bianchin, Elena Camarin,  
Enrico Piovesan, Claudio Vendrame**

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.

# 34

COLFERT window

ANNO XII  
DICEMBRE 2019

6



16



26



36

## l'editoriale

di Mirco Zanato

05 **Il cliente sa sempre cosa desidera**

## speciale YED 2019

di Viviana Surian

06 **YED 2019, la prima edizione entusiasma il pubblico**

## award

08 **YED Award premia l'innovazione**

## dai nostri partner

14 **Comunicazione di servizio: oggi Futura Serramenti rimarrà chiusa**

## formazione

di Elena Camarin

16 **Posa Eccellente. Chi è l'installatore di serramenti?**

19 **Anche le masterclasses sono tutte lean**

## mercato immobiliare

20 **Edilizia residenziale e serramenti danno i numeri. Ecco le prospettive 2020**

22 **Il team COLFERT vi augura buon 2020**

## solidarietà

24 **Un Natale all'insegna della dolcezza con la Cooperativa Il Sentiero**

## efficienza energetica

di Daniele Zanato

25 **Il sottosoglia dei monoblocchi con battuta termica rimovibile**

## comfort abitativo

di Claudio Vendrame

26 **Gestione della luce e della temperatura dell'edificio con le schermature solari**

## social media marketing

di Katia Bianchin

30 **LinkedIn per le aziende. Guida all'utilizzo del social. Terza parte**

## welfare aziendale

di Ornella Nicoletto

33 **Welfare COLFERT**

## speciale collaboratori

34 **Men in Yellow**

## grandangolo

di Mario Paronetto

36 **L'agenda 2030 ci indica la via per lo Sviluppo Sostenibile**

## dai nostri partner

38 **Europrofili. EVO 1.8**

## dai nostri partner

39 **Confabit. Vent'anni di attività**

## vetrina delle novità

di Enrico Piovesan

42 **YED 2019. Speciale vetrina delle novità**

SOMMARIO

# INTRO

## You can't skip it

Design in sicurezza made in Italy dal 1984

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

**Bauxt**<sup>®</sup>

---



## Il cliente sa sempre cosa desidera

**U**n anno fa mi è capitato di andare a comperare due paia di scarpe ai miei figli. Era un sabato pomeriggio. E quindi il negozio era affollato.

Nell'occasione, mentre aspettavo il nostro turno, non potevo fare a meno di osservare che il commesso cercava di indirizzare i clienti sempre verso la stessa marca. La stessa cosa capitò naturalmente anche a noi.

Siccome certe dinamiche mi destano molta curiosità, non potei fare a meno di chiedere al commesso come mai, secondo lui, quella marca fosse meglio delle altre. Devo avergli ispirato confidenza, tanto da venirmi a dire, in tono sommessissimo, che in realtà non era per niente sicuro che quella fosse la marca migliore, ma era l'unica che gli forniva le scarpe con le stringhe già inserite e quindi, in momenti come il sabato dove i clienti abbondano, lui doveva essere il più veloce possibile per non fare aspettare troppo e da qui le preferenze per quella specifica marca.

A me piace pensare che il marketing office di quell'azienda avesse fatto un sondaggio presso i propri negozianti e scoperto quanto importante fosse per loro avere i lacci già al loro posto per non

perdere tempo prezioso.

Questa esperienza ha rafforzato in me la convinzione che per conoscere le esigenze del cliente è sufficiente chiedergli di cosa ha bisogno e poi metterlo in pratica. Semplice no?

Tutti i giorni dobbiamo fare qualcosa che la nostra concorrenza non è in grado di fare. Per farlo non dobbiamo scervellarci, dobbiamo solo saper chiedere, ascoltare e agire di conseguenza, senza pensare sempre all'affare, ma alla soddisfazione del cliente.

### **CREARE SOLUZIONI ECCELLENTI...**

#### **Ascolto Progetto Risolvo.**

Per noi un mantra accompagnato dai nostri valori e dal motivo per cui dovremmo aver diritto di esistere in questo mercato. Sì, uso il condizionale perché ogni giorno speriamo di creare quel valore per i nostri clienti grazie al quale dovrebbero essere disposti ad acquistare da noi.

A volte siamo bravi, altre volte meno, ma contiamo di essere sempre al vostro fianco per migliorare assieme come è successo in tante occasioni quest'anno. Grazie alla vostra fiducia ci apprestiamo a trascorrere delle serene festività e cogliamo l'occasione per augurare anche a voi un felice Natale e Buon Anno Nuovo.



di Viviana Surian

yed

YELLOW  
EXPO DAYS  
2019



# YED 2019

## LA PRIMA EDIZIONE

# ENTUSIASMA IL PUBBLICO

Ottimo esordio per il nuovo format fieristico che raccoglie il testimone di nove edizioni di COLFERTexpo

**U**n grande avvio per YED fin dai primi istanti, quelli del taglio del nastro: erano presenti infatti all'evento il Presidente della Regione Friuli Venezia Giulia Massimiliano Fedriga e l'Assessore Regionale alle Attività Produttive e Turismo, Sergio Emidio Bini, che hanno espresso i propri ringraziamenti alla nostra azienda, impegnata ad interpretare i segnali del mercato e ad incentivare l'incontro fra gli attori che ne fanno parte.

"Una società attrattiva, capace di cogliere nuove opportunità e fortemente radicata nel territorio" così il Presidente della Regione Friuli Venezia Giulia ha definito COLFERT. "La scelta compiuta da COLFERT – ha continuato il Presidente – dimostra

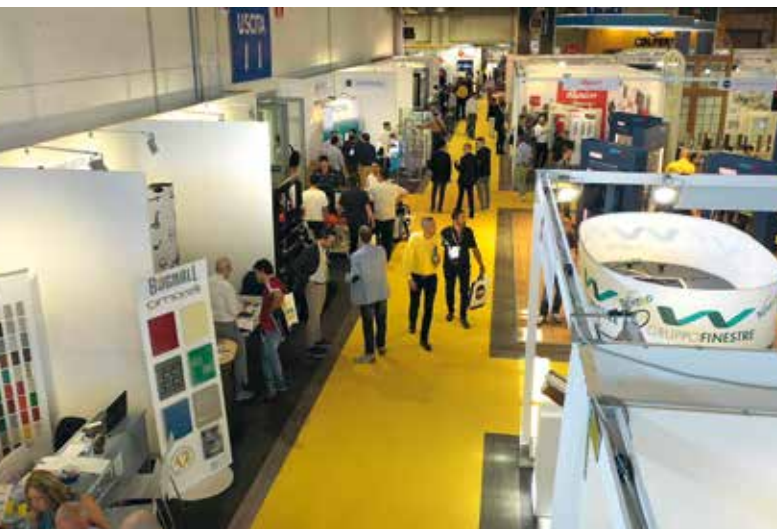
**A Pordenone Fiere il 13 e 14 settembre segnali forti di ricerca del cambiamento e innovazione nella filiera, con oltre 4470 visitatori.**

come ci sia una sorta di continuità tra due territori che già dialogano quotidianamente. Siamo soddisfatti che importanti realtà come queste abbiano deciso di puntare su Pordenone Fiere".

Il taglio del nastro, a cui ha partecipato anche la squadra di Serie A del Treviso Basket, e i discorsi inaugurali

hanno dato il via ad **una edizione all'insegna delle novità: nuova location, Pordenone Fiere, e importante passaggio di testimone a YED.**

L'evento si è riconfermato anche nella nuova sede come **un'opportunità importante di confronto per tutti gli operatori che si muovono intorno al settore del serramenti e vuole essere anche un momento di formazione professionale e**





*Il Presidente della Regione Friuli Venezia Giulia **Massimiliano Fedriga** taglia il nastro della prima edizione di YED*

**networking focalizzato sulle dinamiche del settore.**

Nata nel 2003 da un'idea della Famiglia Zanato, fondatrice di COLFERT S.p.A., COLFERTExpo rappresenta da 16 anni un evento di riferimento per i serramentisti, proponendo le novità di prodotto della filiera del serramento grazie ad una rosa di oltre 140 marchi italiani ed esteri e rappresentando l'occasione di incontro tra i produttori di ferramenta ed accessori da un lato ed i serramentisti, gli showroom, gli installatori, i progettisti e gli architetti dall'altro.

**COLFERTExpo con questa edizione ha definitivamente passato il testimone ad un nuovo format.**

YED, acronimo di **Yellow Expo Days**, ha costituito un passaggio importante perché ha comunicato a tutti gli stakeholders

**COLFERTExpo con questa edizione ha definitivamente passato il testimone ad un nuovo format.**

che COLFERTExpo non è aperta o riservata solo ai clienti di COLFERT, ma a tutti coloro che vivono nel e grazie al mondo del serramento, perché YED è un punto d'incontro per dialogare con i principali attori del nostro mercato.

Il cuore della manifestazione sono rimasti gli espositori, che anche quest'anno hanno guardato alla fiera come a un momento di scambio di informazioni importante con i reali interlocutori della filiera del serramento, vale a dire montatori, commercianti e produttori di serramenti.

**RESTA CONNESSO A YED!**

Sito internet: [www.yeditaly.com](http://www.yeditaly.com)

Facebook: <https://www.facebook.com/colfertexpo/>







# YED AWARD PREMIA L'INNOVAZIONE

**7** i riconoscimenti assegnati ad altrettanti espositori che si sono distinti nell'ambito della prima edizione di YED Award.

Ecco le testimonianze dirette dei protagonisti della premiazione.

**IN** In ogni manifestazione fieristica il cuore pulsante è rappresentato dagli espositori: nella cornice di YED in particolare essi hanno trovato una vetrina d'eccezione per poter presentare il frutto della loro continua ricerca e dello sviluppo di nuove soluzioni da offrire al mercato.

Proprio per la fiducia conferita e per la conclamata qualità dei prodotti presentati, YED ha voluto conferire un riconoscimento all'innovazione di prodotto, all'impegno aziendale, al coinvolgimento del personale attraverso l'assegnazione dello **YED AWARD, il premio all'innovazione assegnato agli espositori distintisi per le eccellenze presentate durante la manifestazione**, conferito dopo un intenso di lavoro di selezione ed analisi da parte di una giuria altamente qualificata. L'iniziativa, in collaborazione con la redazione di Nuova Finestra e Showroom Porte&Finestre, testimonia inoltre l'importante ruolo delle testate giornalistiche di prestigio per il comparto del serramento che anche in questa edizione hanno supportato la manifestazione.

Abbiamo intervistato per voi i giurati ed i vincitori: attraverso le loro parole è possibile rivivere i momenti salienti e scoprire le novità vincitrici di YED AWARD.





## CATEGORIA MIGLIOR PRODOTTO

**SIMONSWERK**  
TECNICA NELLE CERNIERE

**VERUM**  
ITALY

**M** **meccatronica**  
AUTOMAZIONI SPECIALI

## CATEGORIA PRODOTTO FINITO

**ECLISSE**

**KOPEN**

**GRUPPO FINESTRE**

**piva group**

## CATEGORIA MIGLIOR STAND

**HOPPE**  
La maniglia che arreda.

## CATEGORIA MIGLIOR STAFF

**CISA**

**EVVA**  
access to security

### MASSIMO ROSSETTI

PROF. IUAV E  
PRESIDENTE GIURIA



**L**a partecipazione in qualità di Presidente di Giuria alla prima edizione dello YED Award, nell'ambito della manifestazione COLFERTEXPO YED, tenutasi presso la Fiera di Pordenone il 13 e 14 settembre 2019, ha permesso di toccare con mano e approfondire in prima persona uno dei temi più attuali e cruciali nell'ambito della serramentistica e dei sistemi di chiusura, quello dell'accessoristica, della ferramenta e della componentistica. Soluzioni tecniche quasi sempre invisibili, ma fondamentali per l'efficacia e la funzionalità di tutti i prodotti. La possibilità di visionare e analizzare una così ampia gamma di proposte ha rivelato una varietà di contenuti e idee a testimonianza di una vivacissima attività di innovazione, che fa del comparto una delle realtà più vivaci nell'imprenditoria di settore.

### MANUEL FARAON

ARCHITETTO



**I**n occasione della fiera Yellow Expo Days organizzata da Colfert ho avuto l'onore di essere membro della giuria della prima edizione dello YED Award. Come architetto e designer ho apprezzato molto la spinta propulsiva del mondo dei serramenti con proposte innovative dal punto di vista tecnico (accessoristica, meccanica, ferramenta e sistemi di assemblaggio) e nel contempo sempre più performanti in termini di risparmio energetico e del confort, senza mai perdere di vista il design. Mai la frase "Dio si nasconde nei dettagli" è stata più appropriata per descrivere il costante sforzo e ricerca degli espositori di lanciare prodotti con accorgimenti tecnici e di stile quasi invisibili ma che suscitano interesse ed apprezzamento, anche dagli utenti finali, una volta analizzati con un occhio più attento. Dal design di una maniglia al k termico di una porta di ingresso, dalla meccanica di un serramento scorrevole all'isolamento di un cassonetto per persiane, si sono esplicitati e valorizzati molti aspetti nel mondo della produzione dei serramenti eleggendo YED come punto di riferimento e di ispirazione per tutti gli addetti del settore.

### GIANFRANCO VASSELLI

INDUSTRIAL  
DESIGNER



**N**on è stato semplice effettuare una selezione. Questo per l'interessante ed elevato livello di soluzioni su cui siamo stati, come giuria, chiamati ad esprimerci. Sul design, nel mio caso, notando non solo come il contemporaneo digitale stia influenzando inevitabilmente anche gli scenari quotidiani con nuovi paradigmi d'uso. Ma anche come l'inevitabile rapporto con l'uomo obblighi ancora ad interrogarsi sull'anatomia del prodotto, sulla sua affordance e sulla sua "storia tassonomica". Il risultato è una sfida estetica di sottrazione. Tutto celato dietro pulite linee essenziali ed esigui spessori, servendosi di tecnologia e virtuose soluzioni meccaniche. Magie contemporanee, frutto di studi e sviluppi tecnologici ma anche d'intuito ed osservazione, seguito da grandi scommesse imprenditoriali.

## La Giuria





## CATEGORIA MIGLIOR PRODOTTO

**COSA SIGNIFICA PER  
SIMONSWERK AVER OTTENUTO  
IL RICONOSCIMENTO NELLA  
CATEGORIA "MIGLIOR PRODOTTO  
A YED 2019"?**

**Luca Marcon**  
*Regional sales manager*

In SIMONSWERK investiamo tempo, risorse e molto impegno per sviluppare soluzioni innovative e pionieristiche nel settore delle cerniere per porte e TECTUS Glass ne è sicuramente la prova. YED Expo espone l'eccellenza del mondo della ferramenta e la nostra soluzione TECTUS Glass è stata selezionata da una autorevole giuria tra le tante importanti realtà del settore ferramenta e accessori che espongono i propri prodotti. Siamo orgogliosi di questo premio grati a tutto il team COLFERT per l'impegno profuso nell'organizzare questa manifestazione. Parafrasando un celebre slogan possiamo dire "YED WE CAN".

**COSA SIGNIFICA PER VERUM  
ITALY AVER OTTENUTO IL  
RICONOSCIMENTO NELLA  
CATEGORIA "MIGLIOR PRODOTTO  
A YED 2019"?**

**Umberto Vergani**  
*Titolare*

Aver ricevuto il riconoscimento nella categoria miglior prodotto a Yed 2019 rappresenta una grande soddisfazione per Verum Italy, considerando che si è trattato della nostra prima partecipazione a questo evento e della recente collaborazione con COLFERT. Nuda, la nostra collezione di maniglie, rappresenta una grande innovazione tecnica frutto di un lungo lavoro di ricerca e sviluppo che ha permesso l'eliminazione totale della rosetta. Il sistema, oltre a semplificarne il montaggio, permette di adattarsi a tutti i tipi di porta. Siamo ben lieti che la giuria e il pubblico abbiano compreso il valore e il tratto distintivo di Nuda e siamo certi che la collaborazione con COLFERT ci riserverà il raggiungimento di ulteriori importanti traguardi.

**COSA SIGNIFICA PER MECCATRONICA  
AVER OTTENUTO IL PREMIO  
ALL'INNOVAZIONE NELLA CATEGORIA  
"FERRAMENTA E ACCESSORI"  
A YED 2019?**

**Cinzia Bonfieni**  
*Responsabile commerciale*

Innovazione, passione e costante investimento nella ricerca guidano da sempre la nostra azienda.

E' un onore e un orgoglio che questi valori ci siano stati riconosciuti anche dalla giuria di YED che ci ha consegnato il premio all'innovazione per la categoria ferramenta e accessori.

Il prodotto presentato segue la filosofia di tutte le motorizzazioni Meccatronica: prestazioni elevate in spazi contenuti. La sfida per i nostri tecnici è stata studiare una soluzione che fosse in linea con quelli che sono i dettami dell'architettura contemporanea e realizzare un prodotto a completa scomparsa per mantenere l'estetica dei serramenti con profili minimali.

COLFERT con YED ha saputo creare un luogo d'incontro per professionisti e un ambiente stimolante, aperto a cogliere le innovazioni di cui lo YED AWARD ne è la dimostrazione.





## CATEGORIA PRODOTTO FINITO

**COSA SIGNIFICA PER ECLISSE AVER OTTENUTO IL RICONOSCIMENTO NELLA CATEGORIA "MIGLIOR PRODOTTO FINITO A YED 2019"?**

**Fabrizio Zaccaron**  
Responsabile vendite Italia

Siamo molto orgogliosi ed onorati di aver ricevuto questo prestigioso riconoscimento, frutto dell'impegno, della passione e della predisposizione ad innovare che da sempre fanno parte del DNA di ECLISSE.

Essere premiati come Miglior Prodotto Finito gratifica il nostro lavoro di ricerca e innovazione ed è un valore aggiunto che riusciamo a trasferire alla nostra rete vendita, che a sua volta può trasmetterlo al cliente. Per la prima volta siamo riusciti a trasformare il telaio in un elemento decorativo in grado di dare alla porta una presenza e una forza espressiva inedita. Attraverso ECLISSE 40 Collection, il rivenditore può contare oggi su un'offerta ancora più ricca e completa, grazie ad un prodotto esclusivo e di design che mantiene le caratteristiche di affidabilità e facilità d'installazione tipica di tutti prodotti ECLISSE.



**COSA SIGNIFICA PER KOPEN IL RICONOSCIMENTO DI MIGLIOR PRODOTTO INNOVATIVO NELLA CATEGORIA "PRODOTTO FINITO" A YED 2019?**

**Francesco Mainieri**  
Responsabile tecnico

Per un'azienda nata nel 2016, ricevere un riconoscimento come miglior prodotto innovativo nel 2019, significa avere la conferma che il progetto Kopen è vincente. È naturalmente un lavoro di squadra, il merito innanzitutto è dell'imprenditore, che ha lucidamente capito che il mercato aveva bisogno di un prodotto in alluminio che potesse garantire alte prestazioni. La squadra Kopen ha saputo ideare, progettare e realizzare un'efficiente sistema di profili che potessero rispondere a tutte le esigenze che il complicato mondo delle porte per esterno richiede.



Un ciclo produttivo versatile ma dall'approccio industriale e personale addetto alla produzione generoso e ingegnoso, ci consentono di consegnare ogni giorno, in Italia e nel mondo, prodotti degni della migliore tradizione manifatturiera italiana. Non è stata lasciata al caso nemmeno la scelta dei fornitori di accessori, che ci affiancano con la loro esperienza.

**IL COMMENTO DI GRUPPO FINESTRE, MENZIONE D'ONORE NELLA CATEGORIA "MIGLIOR PRODOTTO FINITO A YED 2019"**

**Stefano Zanasi**  
Amministratore unico

Partecipare a YED 2019 ci ha permesso di presentare ad un pubblico prettamente tecnico il risultato della ricerca e dello sviluppo di un prodotto al Top per Innovazione, Prestazioni, Estetica. È la conferma di aver intrapreso la strada giusta. Significa aver ben interpretato sia i segnali provenienti dal mercato, sia aver ascoltato le esigenze dei Clienti come Rivenditori e Progettisti. Seppur il mercato dia deboli segnali di ripresa, l'obiettivo è quello di spostare il "terreno di scontro" della concorrenza su prodotti differenti, dove l'ingegno italiano e il Made in Trentino, fanno la differenza. E adesso si guarda al futuro.



**IL COMMENTO DI PIVA GROUP, MENZIONE D'ONORE NELLA CATEGORIA "MIGLIOR PRODOTTO FINITO A YED 2019"**

**Tommaso Mainardi**  
Responsabile marketing

Come Piva Group, abbiamo deciso di partecipare a Yed Award, presentando un prodotto che incarni alla perfezione l'approccio e lo spirito collaborativo di Piva Group nel contesto del mercato italiano dei serramentisti. Un campione di finestra in classe antieffrazione RC2 appositamente ideato per valorizzare le peculiarità di questa particolare tipologia di serramento agli occhi del cliente finale, al fine di fornire un valido supporto al merchandising dei nostri clienti rivenditori. In un mercato ormai globalizzato, nel quale gli innumerevoli players competono sempre più (troppo) spesso con la sola leva del prezzo, ci sembrava doveroso presentare una soluzione ad elevato valore aggiunto, in grado di aiutare i nostri clienti a proporre sul mercato un serramento di qualità, sicuro, degno rappresentante dell'eccellenza del made in Italy. Un approccio collaborativo, che permetta a tutta la filiera di ricavare il giusto valore da prodotti di elevata qualità.



# TRIXACTA

**Cerniera per porte pesanti in PVC**

**NEW**



**TRIXACTA** garantisce prestazioni di assoluta qualità ed affidabilità, infatti ha superato brillantemente i test **CE** con **portata 160 kg.**

**TRIXACTA** permette una facile e rapida installazione su profili a cava europea, è regolabile su 3 assi e, grazie ai cappucci di copertura disponibili in varie finiture, garantisce un design versatile, elegante e moderno.



## CATEGORIA MIGLIOR STAND

**COSA SIGNIFICA PER HOPPE ESSERE INSIGNITI DEL PREMIO "MIGLIORE STAND A YED 2019"?**

**Carmela Amico**  
Responsabile vendite Italia

Siamo orgogliosi e fieri di avere ricevuto questo premio, una gratificazione all'impegno che abbiamo messo in questa manifestazione nella quale noi crediamo moltissimo, che riteniamo il riferimento del settore non solo nel Triveneto ma anche in tutto il Nord Italia, con la stoffa per diventarlo, perché no, a livello nazionale. Ringraziamo la giuria che ci ha assegnato questo premio, perché è un riconoscimento che premia tutta l'azienda. Per il futuro sarà nostro impegno dichiarato vederci premiati per le nostre innovazioni. Crediamo fermamente in quello che facciamo: non è un caso che HOPPE è leader di mercato dalla metà degli anni 70 nel settore delle maniglie e a livello mondiale si identifica come leader di competenza. Abbiamo integrato la nostra esperienza e il nostro apprezzamento per Colfert in questo stand e abbiamo offerto ai visitatori un'esperienza unica e un percorso informativo a tutto tondo, presentando le nostre innovazioni e novità in modo approfondito dando risposta a tutte le domande. L'afflusso di visitatori al nostro stand parla per sé!



## CATEGORIA MIGLIOR STAFF

**COSA SIGNIFICA PER CISA ESSERE INSIGNITI DEL PREMIO "MIGLIOR STAFF A YED 2019"?**

**Matteo Penazzi**  
Area manager

YED-COLFERTexpo è per CISA un evento di riferimento e un momento fondamentale di confronto con i serramentisti e gli installatori. È pertanto un grande onore essere tra le tre aziende vincitrici degli YED Awards. Il premio "Miglior Team a YED 2019" assegnato a CISA come "team più accogliente e preparato nella narrazione dell'identità dell'azienda e dei prodotti" è un importante riconoscimento della capacità dell'azienda di ascoltare il mercato e di instaurare con COLFERT un rapporto di fiducia e condivisione degli obiettivi. Innovazione, affidabilità e trasparenza, sono i valori che ci guidano nella realizzazione dei prodotti così come nella relazione con i distributori ed installatori e che trovano a YED-COLFERTexpo un palcoscenico d'eccellenza.



**IL COMMENTO EVVA PER RICONOSCIMENTO NELLA CATEGORIA "MIGLIOR STAFF A YED 2019" ex aequo con CISA**

**Massimo Ciucci**  
Business segment manager partner & retail

È un grande orgoglio soprattutto perché è stato premiato il lavoro di squadra ed è la conferma che la nostra passione si percepisce.

La storia di Evva è affascinante fin dal 1919 ed oggi, dopo 100 anni, siamo ancora più motivati perché consapevoli di ciò che rappresentiamo: un grande Brand a conduzione familiare e non una finanziaria pur avendone i connotati, infatti siamo presenti in oltre 52 paesi di cui 11 sono filiali dirette (Italia compresa).

Tutto quello che vendiamo è stato ingegnerizzato e prodotto da Evva: cito tra gli altri ICS-4KS-MCS eccellenza dei cilindri meccanici, Airkey e Xesar le due piattaforme per il controllo degli accessi ed infine NIO, il nuovo cilindro motorizzato intelligente: il tutto ovviamente assicurato con la versione CARE+ in collaborazione con Generali Assicurazioni.



# COMUNICAZIONE DI SERVIZIO: OGGI L'AZIENDA RIMARRÀ CHIUSA



« Siamo in formazione presso COLFERTexpo! »

L'azienda Futura Serramenti il 14 settembre ha deciso di chiudere per un giorno la propria azienda di Quinto di Treviso per una giornata di formazione tecnica. Tutto il team infatti ha partecipato alla nona edizione di COLFERTexpo, nonché prima di YED, dedicando una intera giornata alla formazione e all'innovazione. Un'azienda lungimirante, capace di guardare con attenzione e preparazione alle necessità del mercato del serramento che ha deciso di investire il proprio tempo ma soprattutto le proprie risorse nell'aggiornamento e nella scoperta delle novità del mercato.



*Futura serramenti, azienda nata nel 2002 e con sede a Quinto di Treviso propone serramenti in PVC di alta qualità, personalizzati in termini di misure, allestimenti e funzionalità, sempre in grado di soddisfare le esigenze del cliente, quali sicurezza e prestazioni sia in termini termo-acustici che di risparmio energetico. Al centro dell'operato di Futura Serramenti c'è il Cliente al quale viene garantito, accanto ad un prodotto di alta qualità e al personale specializzato, un elevatissimo servizio di consulenza. Questi alcuni punti di forza di un'azienda che ha saputo egregiamente cavalcare il cambiamento arrivando a lanciare il primo brevetto di infissi in pvc antiscasso.*





Il telaio visto da una nuova prospettiva



## ECLISSE 40 Collection



Un telaio in alluminio anodizzato che diventa elemento d'arredo, esaltando la porta come una cornice. **Una superficie inclinata a 40 gradi** che conferisce un senso di profondità alla parete, dietro la quale si nasconde una porta ECLISSE Syntesis filo muro.

Scopri tutte le finiture su [eclisse.it](http://eclisse.it)



V E D I A M O O L T R E



POSA



ECCELLENTE

# CHI È L'INSTALLATORE » DI SERRAMENTI? «

I nuovi schemi di formazione e i nuovi sistemi di attestazione delle competenze alla luce delle recenti UNI 11673-2 e UNI 11673-3

**P**arlamo di nuovo di Posa Eccellente, ma da un punto di vista consapevole che si attiene alle fondamentali novità normative dell'ultimo anno.

Il percorso proposto da COLFERT con la collaborazione di Legnolegno si integra perfettamente nello scenario proposto dal legislatore e prevede due giornate intere di corso per ottenere la qualifica di Installatore Capo squadra nella posa dei serramenti, ma vediamo più da vicino con l'aiuto del Direttore di Legnolegno **Stefano Mora**, chi è questa figura nel nostro mercato e come deve essere formata una professionalità in continuo sviluppo.

## **Direttore, ci aiuti a capire, chi è l'installatore di serramenti?**

"La pubblicazione da parte di UNI di due nuove norme tecniche (UNI 11673-2 e UNI 11673-3) ha, da poche settimane, radicalmente modificato sia gli schemi di formazione dei posatori di serramenti, che reso applicabili i sistemi di attestazione delle competenze professionali previsti dalla L. 4/2013 relativa alle professioni non organizzate.



Per quanto riguarda le attività di formazione non formale (cioè della formazione derivante da corsi professionalizzanti), la UNI 11673-3 ha chiarito e regolamentato alcuni aspetti spesso critici vissuti in passato.

La norma tratta le attività formative destinate ai livelli III (Installatore senior) e IV (installatore caposquadra), regolando per ciascuno dei due schemi:

- La durata minima delle attività formative (rispettivamente 12 e 16 ore);
- I contenuti dei corsi formativi, basati sulle molteplici competenze e conoscenze che i due livelli prevedono;
- I requisiti di competenza, indipendenza, imparzialità e assenza di conflitto di interessi che le Organizzazioni e i docenti che erogano la formazione devono garantire;

• I requisiti di controllo e verifica esercitati sulle Organizzazioni che erogano la formazione da parte delle Associazioni/Federazioni di settore rappresentative a livello nazionale, che debbono essere parte dell'Organizzazione di erogazione dei corsi o avere con esse specifici patti formativi.





FEBBRAIO



**Il prossimo corso di Posa Eccellente, in linea con la normativa vigente, è previsto per il**

**5-6 Febbraio 2020, presso la sede COLFERT! Per informazioni/iscrizioni scrivi direttamente a [elena.camarin@colfert.com](mailto:elena.camarin@colfert.com)**

### L'attestazione delle competenze degli installatori

La UNI 11673-2 consentirà di dare operatività a quanto previsto dalla L 4/2013

Figura professionale	Compiti	Livello EQF
<b>Installatore junior</b>	Assiste alle operazioni di posa, non installa in autonomia	2
<b>Installatore senior</b>	Installa in autonomia	3
<b>Installatore caposquadra</b>	Installa in autonomia, coordina altri installatori, ha basi di competenze per la progettazione esecutiva della posa	4

Questi chiarimenti consentono oggi di poter disporre sul mercato, accanto ai corsi di prodotto organizzati da parte di altre aziende, specifici corsi di formazione con livelli di competenza e indipendenza immediatamente identificabile, a garanzia dell'efficacia formativa e a vantaggio dei risultati di competenza conseguibili dagli installatori.

Di conseguenza, accertarsi e verificare la conformità a UNI 11673-3 dei corsi e delle Organizzazioni eroganti la formazione consentirà di poter scegliere con maggiore certezza.

Per quanto riguarda i sistemi di attestazione delle competenze degli installatori, la UNI 11673-2 consentirà di dare operatività a quanto previsto dalla L 4/2013, attivando i percorsi previsti da Legge.

In sintesi, la L. 4 prevede la possibilità di controllo e attestazione della qualità del servizio (di posa) da parte di Associazioni costituite anche ai sensi della L. 4 stessa, riconosciute ed elencate nel sito del Ministero dello Sviluppo Economico. Sulla base dei riferimenti normativi e delle proprie regolamentazioni, tali Associazioni avranno una serie di compiti (specificati in legge), tra cui la possibilità di rilasciare attestazioni di qualità e qualificazione professionale del servizio di installazione.

La stessa L. 4 prevede inoltre la possibilità, per il singolo installatore, di rivolgersi a Organismi di Certificazione Accreditati ACCREDIA (Ente Italiano di Accredimento) per la specifica categoria professionale (cioè, nel nostro caso, l'Organismo deve disporre di uno schema di certificazione accreditato per la categoria degli installatori di serramenti) per l'ottenimento di una certificazione delle competenze, basato su UNI 11673-2.

Alla data di redazione del presente articolo (23-10-19) non sono disponibili schemi di certificazione accreditati ACCREDIA per la categoria professionale dell'installatore di serramenti.

In L. 4/2013 e nelle interpretazioni ministeriali è ampiamente specificato che tali sistemi di attestazione non sono confrontabili, né ne viene definita una priorità o livello di importanza.

In via ipotetica, nulla toglie che un installatore possa accedere ad entrambi i sistemi di attestazione.

Nella sostanza, sarà il mercato a scegliere e ciascun operatore potrà orientarsi sul percorso che ritiene più coerente ai propri obiettivi ed alle proprie attività.

L'attestazione di qualificazione professionale e la certificazione delle competenze saranno basate sui livelli II, III e IV previsti da UNI 11673-2.

In norma è chiaramente identificato che le modalità di valutazione e convalida del Livello III devono prevedere anche la valutazione e convalida delle competenze del livello II. Allo stesso modo, le modalità di valutazione e convalida del Livello IV devono prevedere anche la valutazione e convalida delle competenze del livello II e III. Nel concreto, questo influirà sulla modalità di conduzione degli esami, in ragione di eventuali precedenti qualificazioni / certificazioni dell'installatore o meno. Ad esempio, un installatore già certificato in livello III potrà sostenere gli esami per la certificazione del livello IV; un installatore privo di precedenti certificazioni, potrà sostenere esami per il livello IV purchè comprensivi delle verifiche anche dei livelli II e III."

### LEGGE 4/2013

Disposizioni in materia di professioni non organizzate

**Qualificazione** secondo L. 4/2013 attraverso associazioni professionali

**Certificazione** delle competenze da parte di Organismo di Certificazione sulla base di schema accreditato.



*I sistemi di qualifica delle competenze professionali secondo la Legge 4/2013*

	Autodichiarazione	Attestazione di Qualità e Qualificazione	Certificazione di conformità
Attori	Professionista	Associazione Professionale	Organismo Accreditato
Modalità di valutazione competenze	Autovalutazione	Su iniziativa dell'associazione  L'associazione decide quali valutare e con quale modalità	Verifica requisiti previsti dalla Norma UNI  • Conoscenze • Abilità • Competenze comportamentali
Strumento di attestazione delle competenze	Autodichiarazione  • Curriculum vitae • Depliant • Dichiarazione lavori eseguiti	Iscrizione all'associazione  • Possesso dei requisiti per partecipare all'Associazione • Standard qualitativi e di qualificazione per l'esercizio della professione	Certificato di conformità alla Norma UNI  • Esame di certificazione • Rinnovo del certificato • Aggiornamento professionale
Riconoscimento internazionale			Tutti i mercati cui si applicano gli accordi EA/IAF MLA
Garanzie del sistema		Iscrizione dell'associazione agli elenchi del Ministero dello Sviluppo Economico	Accreditamento dell'Organismo secondo la Norma ISO/IEC 17024 e le Norme di certificazione UNI per le singole professioni



*Legge 4/2013*

**METRICA**  
MADE TO MEASURE



**Veloci**  
**Semplici**  
**Pratici**





# ANCHE LE MASTERCLASSES SONO TUTTE LEAN

**D**a quando COLFERT ha abbracciato la filosofia LEAN, tanti sono i principi di "Lean Thinking" che permeano le nostre giornate e che ritroviamo in tutte le attività che facciamo.

Dalla creazione del flusso in ogni attività, all'eliminazione degli sprechi passando per la creazione di valore per il cliente e non dimenticando la ricerca di miglioramento continuo.

Pensando proprio alla ricerca di perfezione attraverso l'azione di migliorarsi costantemente abbiamo ideato dallo scorso anno, delle classi settimanali di formazione (MASTERCLASS), per approfondire argomenti tecnici che riguardano i prodotti del nostro settore, così che i collaboratori COLFERT siano sempre più preparati e pronti nel dare risposte al nostro pubblico.

Ma abbiamo fatto di più, abbiamo aperto le "lezioni in aula" anche a tutti i clienti che volessero far approfondire al loro staff la formazione tecnica delle famiglie di prodotti proposte dal calendario, così che ci siamo trovati con delle aule riempite di collaboratori COLFERT e clienti insieme, perché la ricerca del miglioramento riguarda tutti... e se lo facciamo uniti è più divertente e stimolante!

Nelle società più moderne, è stato ormai da anni, rivalutato il valore di quella che viene chiamata "Knowledge sharing", cioè condivisione della conoscenza ed è evidente come possa essere, se fatta in maniera efficace, un vero valore per tutti i partecipanti. Anche per la prossima stagione, a partire da Gennaio 2020, ricominceranno le Masterclasses; ecco di seguito elencati in tabella tutti gli argomenti che tratteremo. Le date verranno comunicate appena certe e le riceverete tramite newsletter, oppure le potrete visionare nel sito COLFERT e tramite i nostri canali social; se siete interessati a partecipare a qualche specifica lezione, potete anche scrivermi direttamente a elena.camarin@colfert.com e vi tengo un posto.

Argomenti:	Focus su:
Schermature Solari	Waterproof
Schermature Solari	Tapparelle
Schermature Solari	Frangisole
Schermature Solari	Oscuranti
Finestre e Scorrevoli	Ferramenta AR
Finestre e Scorrevoli	Scorrevoli Alzanti e Paralleli
Finestre e Scorrevoli	Zanzariere
Finestre e Scorrevoli	Attuatori Per Finestre
Porte	Porte Interne
Porte	Porte Blindate
Porte	Porte Tagliafuoco
Porte	Cerniere e Serrature
Porte	Porte Automatiche
Posa in Opera	Norme e materiale per la posa
Accessori per porte d'ingresso	Serrature e Cilindri
Accessori per porte d'ingresso	Cerniere e Chiudiporta
Accessori per porte d'ingresso	Antipanico
Accessori per porte d'ingresso	Maniglie e Maniglioni
Componenti architettonici	Balaustre e Pensiline
Componenti architettonici	Accessori per Vetro
Componenti architettonici	Accessori per Cancelli

### Cosa dice chi ha partecipato

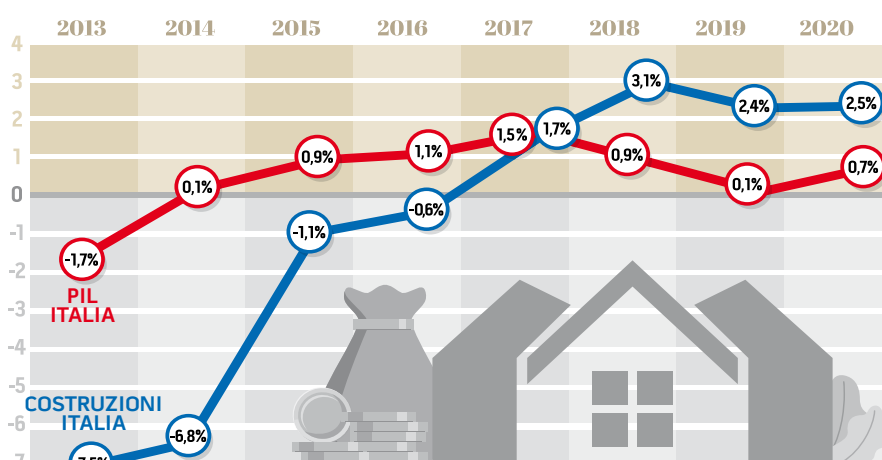
*È una grande opportunità che possiamo cogliere tutti, avere un docente di esperienza che gratuitamente ti spiega tecnicamente i prodotti e gli usi che possiamo farne è una bella occasione. In fin dei conti sono solo 2 ore, scegli tu quando andarci e ti porti a casa molte conoscenze in più e le idee più chiare su molti aspetti tecnici. Noi ci saremo anche per il prossimo anno se lo ripeterete! Partecipante Masterclass 2019"*

# EDILIZIA RESIDENZIALE E SERRAMENTI DANNO I NUMERI

## » Ecco le prospettive 2020 «

I dati emersi dal Rapporto Unicmi 2019 sui numeri del mercato dei serramenti e delle facciate continue in Italia traggono un comparto edilizio in Italia in crescita dal 2017, sia per il rinnovo che per l'usato da ristrutturare.

**Una crescita che supera quella del PIL, con previsioni che confermano il trend anche per il 2020: eccone i dati salienti.**



**Evoluzione degli investimenti nel settore delle costruzioni**



### Il mercato immobiliare italiano 1° semestre 2019 VS 1° sem 2018: identikit

**Valori immobiliari in aumento  
Compravendite in crescita  
Tempi di vendita più brevi  
Domanda in crescita, offerta in diminuzione  
Trend in crescita nei canoni di locazione**

Fermo restando che negli ultimi 10 anni, a partire dal 2009 quindi, gli immobili si sono deprezzati quasi del 30%, negli ultimi 2 anni va registrata però una stabilizzazione dei prezzi. In VENETO ciò è riscontrabile misurando la variazione % dei prezzi nei capoluoghi di provincia dal 2017.



	1° sem. 2019	ultimo anno	ultimi 2 anni
<b>Padova</b>	-0,3%	-1,2%	-1,2%
<b>Treviso</b>	+0,4%	+2,6%	+2,9%
<b>Verona</b>	+1,2%	+3,0%	+4,6%
<b>Vicenza</b>	+0,3%	+2,0%	+2,8%



**G**uardando in particolare alla provincia di Treviso e prendendo a riferimento comuni di circa 30.000 abitanti, si sono potuti osservare nel corso del 1° semestre 2019 i seguenti prezzi medi di mercato, facenti riferimento a costruzioni in quartieri adiacenti al centro del comune:

- Immobili usati di circa 20 anni: media di € 1350 €/mq
- Immobili nuovi: media di € 1950 €/mq



I dati del comparto residenziale, dopo aver registrato una picchiata in tutto il Veneto dal 2009 al 2013 che aveva ridotto del 40% le compravendite, hanno registrato dal 2014 ad oggi una costante risalita che ha prodotto, nel primo semestre 2019, un significativo + 14,3% nelle compravendite.

- Il profilo degli acquirenti:
- per l'80% famiglie o coppie che acquistano la prima casa;
  - nel 62% dei casi l'immobile è un trilocale.



## Ed il mercato dei serramenti come ne viene influenzato?

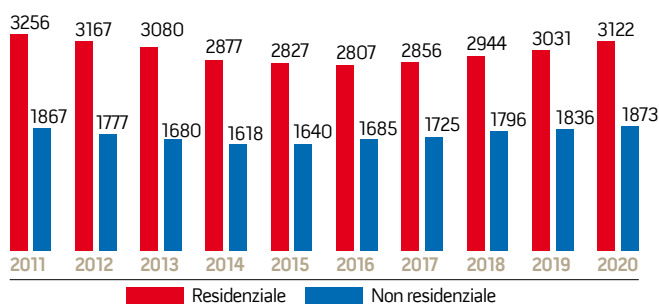
La domanda di infissi e facciate cresce e si prevede nel 2020 un valore globale di 5 miliardi di euro, ferma restando la notevole incognita rappresentata dalla situazione politico/finanziaria e dai suoi influssi. A livello di quote di mercato si consolida il PVC, con una lieve flessione dell'alluminio e, in parallelo, dopo anni di calo, una ripresa del legno.

### E i bonus fiscali quanto incidono sul comparto? INCENTIVI FISCALI:

- 38% quota di fatturato dei costruttori di serramenti metallici realizzata con il bonus fiscale;
- 53% quota di fatturato generata dal segmento residenziale con il bonus fiscale

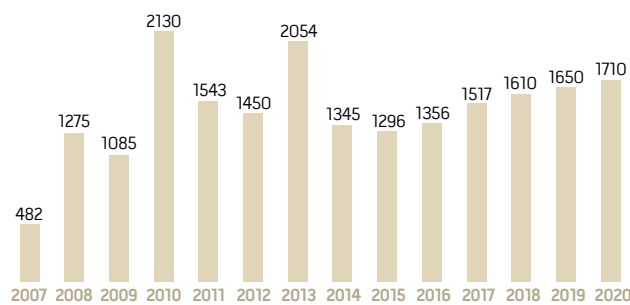
Si tratta quindi di un volano importante per sostenere la domanda da parte del privato e che va letto alla luce della costante propensione al recupero residenziale, che rappresenta il comparto trainante dell'edilizia a fronte del contributo delle nuove costruzioni residenziali che risulta invece inferiore a quanto previsto.

### Domanda di finestre e facciate (milioni di €)



### Domanda di serramenti e facciate. Impatto degli incentivi fiscali

Domanda di serramenti generata dagli incentivi fiscali (milioni di €)



## ECOBONUS E ARTICOLO 10: COSA CI ATTENDE?

Al momento in cui questo articolo viene scritto Ecobonus, sconto in fattura e cessione del credito ex articolo 10 Decreto Crescita sono sotto i riflettori dei lavori parlamentari sulla **Legge di Bilancio 2020**.

È stato **presentato in questi giorni l'emendamento all'art. 19** della bozza di Legge di Bilancio che abroga l'articolo 10

con l'annesso sconto immediato in fattura, richiesto da un larghissimo fronte sociale ed associativo.

A **proporne l'abrogazione** tramite mozione del senatore Gianni Girotto è proprio il Movimento 5 Stelle, che l'aveva ideato con il nobile intendimento di favorire i lavori da ecobonus e sismabonus e i consumi delle fasce meno favorite della popolazione.

L'AGCM, Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, a giugno 2019 evidenziava al Parlamento e al Governo la **possibilità che le norme richiamate nell'art. 10 determinassero restrizioni**

**alla concorrenza, favorendo solo le imprese di maggiori dimensioni** - con il concreto rischio, dunque, che si venga a creare un regime di oligopolio. Infatti, solamente le grandi imprese risultano in grado di praticare gli sconti sul corrispettivo previsti dalla norma, potendo compensare i crediti d'imposta così acquisiti grazie all'elevata capienza fiscale da essi presentata.

La redazione di COLFERTwindow monitorerà gli sviluppi ed informerà i lettori attraverso pronta comunicazione attraverso la propria newsletter.



COLLEGE

Cre



# **IL TEAM COLFERT** **VI AUGURA** **BUON 2020**





# Un Natale all'insegna della dolcezza con la Cooperativa Il Sentiero

« LA SOLIDARIETÀ È L'UNICO INVESTIMENTO CHE NON FALLISCE MAI »

**C**osì scriveva nel XIX secolo il filosofo statunitense Henry David Thoreau ed oggi, quasi 2 secoli dopo, le sue parole sono ancora positivamente contagiose: scegliere di essere solidali significa aprirsi all'altro, allargare i propri orizzonti e superare barriere per supportarlo in modo attivo nella sua crescita.

COLFERT, insieme ai propri collaboratori, da anni ha abbracciato la via della solidarietà sostenendo i progetti di associazioni che dedicano il proprio tempo a favore dello sviluppo di competenze sociali e professionali di persone diversamente abili: nei nostri valori aziendali infatti la Persona è centrale e la sua crescita e soddisfazione hanno un peso enorme per l'autorealizzazione e la gratificazione personale.

Ecco perché ci ha entusiasmato conoscere da vicino la Cooperativa Il Sentiero ed il suo progetto di CIOCCOLATERIA: abbiamo intervistato i ragazzi che ogni giorno lo vivono da protagonisti. Ascoltateli anche voi!

## **Come nasce il progetto della cioccolateria?**

*"Questo è un laboratorio innovativo: il secondo in Italia. Le persone coinvolte in questo laboratorio hanno acquisito competenze e abilità professionali. Un impegno che può essere riassunto in tre obiettivi: inclusione, economia sociale e innovazione."*

## **C'è un ingrediente segreto?**

*"La produzione del nostro cioccolato avviene con materie prime da agricoltura biologica, di alta qualità e certificate bio; le lavorazioni sono artigianali e il confezionamento è fatto a mano."*

*La combinazione di eccellenti materie prime e la semplicità delle ricette conferiscono un'alta qualità ai prodotti che portano in sé un naturale valore aggiunto."*

## **Com'è lavorare nel laboratorio?**

*"Mi piace la cioccolata, da un anno ho imparato a farla. Sono in laboratorio con due operatori bravi e dei compagni di lavoro simpatici. Mi piace questo laboratorio perché faccio il cioccolato e il cioccolato piace a tutti! Qualche volta ci scappa anche un assaggio."*



COLFERT HA SCELTO DI SOSTENERE LA COOPERATIVA SOCIALE IL SENTIERO DEVOLVENDO ALLA STESSA LA SOMMA DESTINATA ALLE REGALIE NATALIZIE.







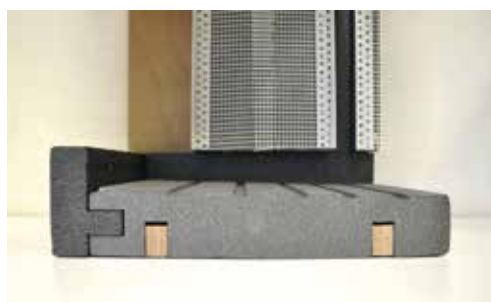
# IL SOTTOSOGLIA DEI MONOBLOCCHI con battuta termica » rimovibile «

*I nostri clienti ci chiedono sempre più di rispondere all'esigenza di posare i marmi nel sottosoglia dall'interno dell'edificio qualora non si possa farlo dall'esterno, dove il ponteggio o meglio il palo del ponteggio renda impossibile l'operazione a causa della struttura dello stesso, che non consente il passaggio e la posa dei marmi.*



Nella foto sopra si può notare che il palo del ponteggio rende impossibile la posa del marmo sottosoglia in esterno.

Nella foto a destra: monoblocco ad alta efficienza energetica posato.



La risposta alla nostra clientela è stata quella di realizzare all'esigenza la battuta termica rimovibile (vedi foto sopra). Il vantaggio per il nostro cliente è quello di offrire al progettista, all'impresa e al posatore del marmo **una soluzione confortevole e comoda per poter installare il marmo all'interno dell'edificio** e non all'esterno dal ponteggio, dove l'operatore dovrebbe operare in situazione precarie, con la difficoltà di dover manovrare marmi di dimensioni importanti e impossibilitato ad operare dove il montante o il palo del ponteggio lo impedisca in quanto la sua presenza è frontale rispetto al vano in muratura. Ad oggi siamo anche in grado di proporre, in alternativa al Grafite di densità 40 kg/mc, anche il sottosoglia grafite ad alta densità, pari a 50 kg/mc. Realizziamo il sottosoglia con caratteristiche adatte a ricevere **qualsiasi spessore di marmo**. Consigliamo l'installazione veloce del marmo successiva all'avvenuta posa dei monoblocchi così che il sottosoglia non venga danneggiato. Per ulteriori chiarimenti o informazioni siamo sempre a disposizione.





## GESTIONE DELLA LUCE E DELLA SCHERMA



I diversi tipi di schermature solari negli ultimi anni offrono sempre più un'ampia gamma di soluzioni per il progettista, in quanto sono utili a garantire ombreggiamento e controllo solare, contribuendo notevolmente a risparmiare spese per energia ed a ridurre l'inquinamento atmosferico.

**L**e schermature solari oggi rivestono un'enorme importanza nell'economia energetica di un edificio. Infatti esse hanno la funzione di regolare e gestire la luminosità invernale e la luce ed il calore diretto in estate, oltre a garantire un'ottimale illuminazione naturale degli ambienti interni, per tutto il corso dell'anno. **Una schermatura solare necessita di progettazione in relazione all'esposizione solare** ed alle condizioni specifiche del contesto.

L'efficienza delle schermature solari dipende anche dalla tipologia del materiale utilizzato, dalla posizione e dalla adattabilità alla variabilità della luce cui sono esposte.

La proposta di **tende frangisole a lamelle orientabili, le tapparelle di nuova concezione, le tende motorizzate con tessuto filtrante oppure oscurante, le pergole bioclimatiche** ed altri sistemi correlati da apporre in abbinata agli infissi con un'apertura opportunamente schermata, ottimizzano il comportamento passivo dell'edificio



# TEMPERATURA DELL'EDIFICIO CON LE SOLARTECH SOLAR SHUTTERS



in estate e in inverno comportando una riduzione del carico termico da surriscaldamento, facendo risparmiare, congiuntamente all'utilizzo di sistemi elettronici di controllo e gestione delle schermature solari, anche il 40% di energia per garantire anche in assenza della persona fisica all'interno dell'edificio una corretta gestione della luce e dei raggi UV.

COLFERT mette a disposizione dei propri clienti un servizio di consulenza fin dalla progettazione e nella scelta dei prodotti ideali alle esigenze del cliente finale, un supporto tecnico con personale qualificato

in affiancamento per l'installazione e nel post vendita, ad ulteriore garanzia dell'elevata qualità dei prodotti proposti. È possibile richiedere una consulenza sulle schermature solari offerte da COLFERT al proprio agente di riferimento o all'ufficio del prodotto finito tramite i seguenti contatti diretti: filo diretto telefonico: **041 4574550** – mail diretta:

**[prodotto.finito@colfert.com](mailto:prodotto.finito@colfert.com)**

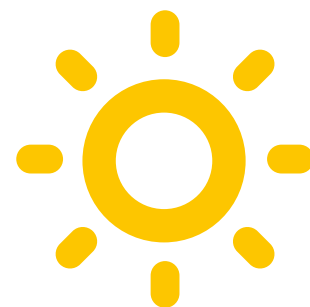
Per quanto riguarda la pergola bioclimatica Waterproof è inoltre attivo un numero verde appositamente dedicato: **800 445722.**



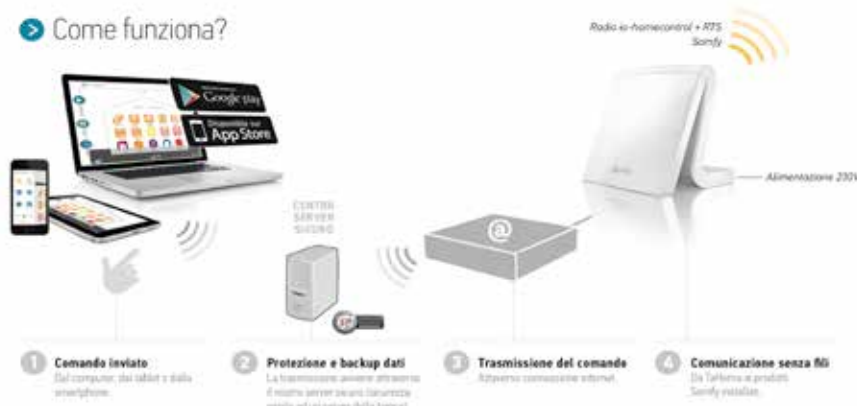
comfort  
abitativo

GESTIONE DELLA LUCE  
E DELLA TEMPERATURA  
DELL'EDIFICIO CON LE

## SCHEMATURE SOLARI



### Come funziona?



La mia casa



"Gestisco e supervisiono tutta la mia casa"

Smart



"La mia casa mi aiuta a risparmiare energia"

La mia agenda



"La mia casa mi conosce e risponde alle mie abitudini"

I miei scenari



"Creo scenari secondo le mie abitudini"



# DFV / WORLDWIDE QUALICOATING

ITALIA / BRASILE / AUSTRALIA

## VERNICIATURA CERTIFICATA E GARANTITA

**DFV** si rinnova per rispondere ancora di più alle esigenze dei professionisti del mondo dell'alluminio, imprese e artigiani. Grazie agli Investimenti rilevanti dedicati ai servizi logistici e agli evoluti impianti di produzione per la verniciatura, **DFV** è sempre di più un punto di riferimento in Italia e nel mondo.

Una grafica rinnovata anche per il sito **dfv.it**, uno strumento di lavoro efficace che ti accompagna nel **#MondoDelColore**.

**www.dfv.it**



## LINKEDIN PER LE AZIENDE

### » Guida all'utilizzo del social «

Terza parte

Non è importante essere seguiti da tanti ma da quelli a cui interessa comunicare [...] Il tono di voce deve essere ben calibrato e la comunicazione modulata rispetto ai differenti network


Luca La Mesa  
L'economia, 30/09/2019



#### 1 COSA POSSO FARE IN LINKEDIN?

Assodato che **LinkedIn** possa essere **un canale efficace per mirare di volta in volta una specifica nicchia di clienti, per sviluppare nuovi contatti mantenendosi informati sulla concorrenza e per conoscere meglio il proprio target e il mercato di riferimento** va sottolineato che il suo utilizzo deve seguire una strategia di comunicazione coerente con il posizionamento della propria attività. Prima però è indispensabile conoscere la piattaforma; continuiamo quindi la nostra panoramica su LinkedIn.

Una volta fatto l'accesso e compilato il proprio profilo personale si accede alla home di LinkedIn e cioè la pagina di atterraggio della News Feed, il corrispettivo della bacheca di Facebook. Che cosa troviamo in questa sezione? Tutti i contenuti (aggiornamenti, commenti, post e articoli) dei contatti di primo e secondo grado e dalle persone e pagine aziendali seguite<sup>1</sup>. Andiamo però con ordine e iniziamo osservando la parte superiore della pagina. Quando si accede a LinkedIn il menù del social ci riepiloga tutti gli strumenti a disposizione degli utenti: analizziamoli.

	
<b>Ricerca</b>	Permette di fare ricerche sul social per: persone, contenuto, aziende, scuole o università e gruppi.
<b>Home</b>	Permette di accedere alla news feed; è inoltre la pagina dove è possibile avviare post o scrivere articoli.
<b>Rete</b>	Pagina dedicata alla gestione dell'elenco dei contatti, delle richieste di contatto e dei suggerimenti di contatti proposti dalla piattaforma.
<b>Lavoro</b>	Racchiude l'elenco delle posizioni aperte per area
<b>Messaggistica</b>	Pagina che riepiloga lo storico delle conversazioni
<b>Notifiche</b>	Centro notifiche e gestione opzioni
<b>TU = Profilo personale</b>	Sezione in cui gestire il proprio profilo, le impostazioni e la privacy
<b>Prodotti</b>	Learning, Insights, Pubblica una offerta di lavoro, Pubblicità, Gruppi, Pro finder, Salary, Slideshare.

Dell'elenco proposto, ci soffermiamo su tre punti in particolare: la ricerca, la rete e la messaggistica.

### 1.1 Fare ricerche

Attraverso la barra di ricerca è possibile cercare persone, contenuti, aziende, scuole o università e gruppi sia tramite una ricerca generica che mediante una più approfondita e mirata attraverso i filtri.

Per ogni ricerca il suo filtro. Sono 6 le categorie di ricerca che ci propone il social e per ognuna di esse è disponibile un filtro aggiuntivo personalizzato. Per cercare persone, intese anche come figure professionali, LinkedIn ci permette di affinare la ricerca restringendo il campo per località, formazione, esperienze precedenti, etc. Se non inseriamo nulla nel campo ricerca, LinkedIn mostra la lista completa di collegamenti fino al 2° grado. Qualora però si facesse una ricerca più mirata, magari per figure professionali che operano in una determinata area geografica o in uno specifico settore, è sicuramente utile sfruttare i filtri avanzati.

### 1.2 Ampliare la rete

Lo abbiamo evidenziato nello scorso numero: in LinkedIn avere una valida rete di contatti è fondamentale. In questa sezione del social sono riepilogate tutte le persone che fanno parte della nostra rete di collegamenti, tutti coloro che ci hanno inviato una richiesta di collegamento e una selezione di suggerimento che propone il social per affinità con il profilo (formazione, ruolo, aziende in cui si lavora o presso cui si è prestato servizio). Attenzione, è vero che una rete ampia moltiplica le opportunità di confronto e dialogo, ma è altrettanto veritiero il fatto che una rete di contatti fatta

di amici o compagni di squadra potrebbe non essere profilata. Quindi, quando vi trovate di fronte ai suggerimenti di collegamento non è proficuo fare un massivo "richiedi collegamento", bisogna prima soffermarsi a valutare se il contatto possa essere idoneo al nostro obiettivo in quanto utente di LinkedIn. C'è un altro elemento da tenere in considerazione: se si richiede un collegamento dalla pagina rete non è possibile inviare un messaggio personalizzato di presentazione.

### A chi e come chiedere il collegamento?

[Agli utenti che hanno visualizzato il nostro profilo, a coloro che hanno consigliato, condiviso o commentato i nostri contenuti. Ribadiamo l'importanza di allegare un messaggio di presentazione alla richiesta di collegamento, magari aggiungendo qualche informazione che si è ricavata dall'analisi del profilo dell'utente. \(Come possiamo aiutarlo, cosa possa offrire di interessante, perché per me è importante entrare in collegamento?\)](#)

### 1.3 Inviare messaggi

All'interno di LinkedIn esiste una vera piattaforma di messaggistica utilissima per arricchire o consolidare la propria rete di contatti. È possibile inviare messaggi (gratuitamente)<sup>2</sup> solo ai propri collegamenti e utilizzare lo strumento per avviare una conversazione privata. Come per ogni strumento di messaggistica, è possibile inviare allegati, condividere notizie e creare dei gruppi di conversazione. Tutto lo storico è racchiuso in questa sezione.

# 6

*Sono 6 le categorie di ricerca che ci propone il social e per ognuna di esse è disponibile un filtro aggiuntivo personalizzato.*

*Avere in LinkedIn una valida rete di contatti è fondamentale.*

*È vero che una rete ampia moltiplica le opportunità di confronto e dialogo, ma è altrettanto veritiero il fatto che una rete di contatti fatta di amici o compagni di squadra potrebbe non essere profilata.*

<sup>1</sup> Nella news feed non sono presenti gli aggiornamenti dei gruppi.

<sup>2</sup> Oltre alla messaggistica standard LinkedIn offre un sistema di mail a pagamento (InMail) attraverso il quale è possibile mettersi in contatto con qualsiasi membro del social.



## 2

**NEWS FEED – POST E ARTICOLI**

Come anticipato la News Feed è il cuore di LinkedIn in quanto sezione in cui vengono raccolte tutte le attività degli utenti. Attraverso la pagine home, oltre a leggere i contenuti dei nostri collegamenti di primo e secondo grado è possibile avviare post e redigere articoli. I dati 2019 confermano un trend che potremmo definire negativo, infatti solo il 35% degli utenti scrive dei post "originali" (cioè propri, inediti) e allo stesso tempo commenta i post di altri utenti. Questo dato è da un lato negativo in quanto dimostra che solo un terzo degli utenti sfrutta correttamente il potenziale del social, ma è positivo allo stesso tempo in quanto dimostra che ad oggi è ancora possibile distinguersi poiché la concorrenza è ancora poca (ma attenzione è in continuo aumento).

competenze e capacità, al ruolo che si svolge e all'azienda per cui si lavora e di riflesso si rappresenta.

**Ecco alcuni suggerimenti per iniziare:**

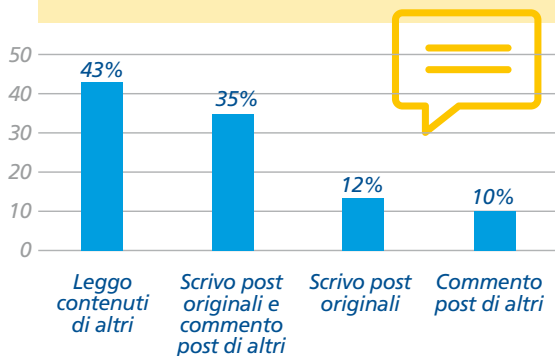
- [Notizie dell'azienda per cui si lavora](#)
- [Traguardi e riconoscimenti](#)
- [Corsi di formazione, meeting, workshop, fiere di settore a cui si partecipa](#)
- [Link ad articoli o a studi di settore](#)
- [Novità professionalmente interessanti](#)

**Ho un contenuto da pubblicare, come faccio ad avviare un post?**

Semplice, basta accedere alla home page di LinkedIn, e selezionare nella parte in alto e centrale della pagina "Avvia un post".



**35%** Solo il 35% degli utenti scrive dei post "originali" (cioè propri, inediti) e allo stesso tempo commenta i post di altri utenti.



Se ci sono dei contenuti di valore che pensi possano interessare la tua rete di collegamenti professionali e hai voglia di investire tempo e risorse in LinkedIn vuol dire che è arrivato il momento di essere un utente attivo della piattaforma attraverso la realizzazione di post e articoli.

**Cosa pubblicare?**

Innanzitutto ricordiamo sempre che LinkedIn è un social professionale e in quanto tale è fondamentale che i contenuti pubblicati ed il tono in cui si scrive siano sempre coerenti con la propria figura aziendale. L'obiettivo generico è quello di dare visibilità alle proprie

Oltre al testo e ai link è possibile allegare immagini, video e documenti in formato PDF. Oltre ai classici post, LinkedIn dà la possibilità a tutti i propri utenti di scrivere dei veri e propri articoli, come se si stesse scrivendo per un blog. Quando scegliere di scrivere un articolo piuttosto che un post?

Nonostante il limite di battute per un post sia di 1300 ricordate che vengono visualizzati soltanto i primi 240 caratteri (spazi inclusi) dopo di che il testo viene nascosto e sostituito dal classico [... vedi altro](#) pertanto quando volete creare un contributo testuale più completo sicuramente gli articoli sono la soluzione corretta.<sup>3</sup> A differenza dei post, quando si scrive un articolo si è di fronte ad un foglio di lavoro dove è possibile formattare il testo, inserire allegati. Ricordate che negli articoli è sempre consigliabile invitare il lettore ad una azione, invitando quindi a consultare una pagina web oppure indicando un indirizzo mail al quale scrivere per maggiori informazioni. In attesa del prossimo numero, in cui scriveremo della differenza tra una pagina aziendale e un profilo personale vi invito a seguire il consiglio del LinkedIn Sales Navigator Trainer Gianni Simionato «*Diventa calamita!*»

<sup>3</sup> Per aumentare la visibilità di un articolo potete sempre condividerlo tramite un post.



# WELFARE COLFERT

**C**osa si intende per Welfare? E' l'insieme delle iniziative di natura contrattuale o unilaterali da parte del datore di lavoro volte ad incrementare il benessere del lavoratore e della sua famiglia attraverso la messa a disposizione di beni e servizi.

A partire da quest'anno COLFERT ha implementato una piattaforma Welfare pensando al benessere dei propri dipendenti e per poter erogare loro delle premialità.

Secondo noi, il Welfare Aziendale è uno strumento con cui COLFERT può mettere a disposizione dei propri dipendenti beni e servizi, il cui valore non rientra nel reddito imponibile dei lavoratori. Il bonus Welfare può essere erogato liberamente alla generalità dei dipendenti oppure a categorie omogenee di lavoratori.

Per categoria omogenea di lavoratori si intende un qualsiasi gruppo di dipendenti che presenta delle caratteristiche oggettive in comune (ad es. tutti i lavoratori inquadrati al 1° livello, tutti i lavoratori con un'anzianità aziendale di almeno 5 anni, tutti i lavoratori coinvolti in turni notturni, tutti i magazzinieri, ecc..).

Fondamentale è che il Welfare Aziendale non venga utilizzato per premiare ad personam solo alcuni lavoratori specifici.

Nel rispetto di tali premesse, il conto Welfare messo a disposizione dei dipendenti, non sconta alcuna contribuzione ed alcuna imposizione fiscale. Il Welfare Aziendale può essere disciplinato da un Accordo sindacale di secondo livello, oppure da un semplice Regolamento Aziendale, che altro non è che un atto unilaterale, condiviso con i dipendenti interessati, con cui l'azienda

si obbliga, entro un termine, a mettere a disposizione dei propri dipendenti un certo paniere di beni e servizi.

Per la gestione dei beni e servizi, si possono utilizzare diverse piattaforme a libera scelta e valutazione dell'azienda.

COLFERT ha scelto la piattaforma Sodexo, la quale ha sottoscritto una Convenzione con la Fondazione dei Consulenti del Lavoro.

## Il Welfare Aziendale apporta questi vantaggi:

- promuove il benessere in azienda;
- motiva ed incentiva i dipendenti;
- attrae talenti;
- ottimizza i costi.

## I servizi ai quali possono accedere i dipendenti nella piattaforma sono molti:

- buoni acquisto per un importo massimo di € 258,23;
- servizi per la salute: prestazioni mediche, dentali, palestre;
- servizi per il tempo libero: parchi di intrattenimento, abbonamenti a riviste, libri, corsi di lingue, cinema, viaggi;
- rimborsi di interessi su mutui e finanziamenti, spese sostenute per scuole di ogni ordine e grado e istruzione, colonie climatiche, borse di studio e testi scolastici, servizi accessori per istruzione (es. visite d'istruzione, scuolabus, pre-scuola e post-scuola, spese di refezione scolastica, insegnante di sostegno) babysitter, assistenza anziani e disabili;
- versamento ad una contribuzione aggiuntiva volontaria in ambito di previdenza e/o assistenza sanitaria complementare.

# Men in Yellow

Il 2019 ha visto festeggiare tanti volti in COLFERT, sicuramente un caloroso benvenuto va a tutte le nuove risorse che sono arrivate nella nostra squadra durante quest'anno e hanno portato le loro splendide personalità per rendere il team COLFERT sempre più unico. Per chi non li avesse ancora conosciuti, ve li presentiamo, ben arrivati a:



**BUSATTO DEBORA**  
*Prodotto Finito*



**CAROTI ELISABETTA**  
*Legno-PVC*



**CESCON JESSICA**  
*Legno-PVC*



**GASPARINI ELEONORA**  
*Prodotto Finito*



**DOGAO SIMONE**  
*Punto Vendita*



**FREDDO MARCO**  
*Venditore*



**GIUGIE GIACOMO**  
*IT*



**IORII DOMENICO**  
*Venditore*



**MENEGAZZO NICOLA**  
*Specialista di prodotto*



**MERLINO SIMONE**  
*Magazzino*



**PANCALDI FRANCESCO**  
*Area Manager*



**SIMONATO ALBERTO**  
*Punto Vendita*

## 2019

Sono arrivati a far parte dello  
staff COLFERT





A chi invece è con noi da un po' e festeggia i suoi primi 20 anni in COLFERT va un grande applauso e i complimenti per un traguardo così importante. Bravi!



20  
anni

### CAMERINI ALBERTO

**Qual è il tuo ruolo?**

Impiegato amministrativo con specializzazione in recupero crediti. Sostituzione cassa e centralino in caso di necessità.

**Cosa significa per te appartenere al team COLFERT?**

Dopo 20 anni di esperienza in questa splendida azienda ormai mi sento integrato in un ambiente quasi familiare. Mi rende ancora più orgoglioso sentire in giro la buona reputazione che la gente ha delle nostra realtà e del nostro modo di operare.



20  
anni

### FADEL ANDREA

**Qual è il tuo ruolo?**

Agente di commercio.

**Cosa significa per te appartenere al team COLFERT?**

Far parte di una squadra con un obiettivo comune: la soddisfazione del cliente.



20  
anni

### ZUGNO DANIELE

**Qual è il tuo ruolo?**

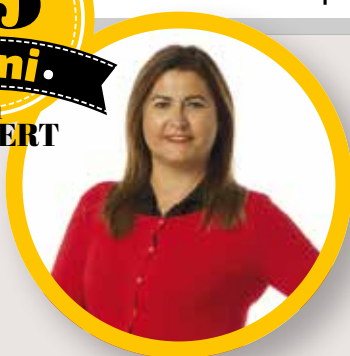
Ufficio vendite nel settore legno-pvc.

**Cosa significa per te appartenere al team COLFERT?**

Far parte di una famiglia che mi ha dato la possibilità di essere "qualcuno".



...e la menzione per le "nozze d'argento", 25 anni nello staff COLFERT va a...



### NICOLETTO ORNELLA

**Cosa significa per te appartenere al team COLFERT?**

"Per me, appartenere al team COLFERT significa poter lavorare con persone molto qualificate e professionali impegnandomi a portare loro il massimo rispetto.

Nel ruolo che ricopro all'Ufficio Personale, penso siano fondamentali la trasparenza delle azioni che svolgo e la mia crescita

professionale, valori che cerco di perseguire ogni giorno. Inoltre, per la mia soddisfazione e per quella dei nostri clienti, cerco di migliorarmi alzando ogni giorno l'asticella della qualità delle mie prestazioni in modo da dare un buon servizio ai nostri dipendenti e di conseguenza ai nostri clienti. Ritengo che appartenere al team COLFERT sia una fortuna e uno stimolo molto motivante."

## TI STIAMO CERCANDO



- 1 VENDITORE PER BELLUNO E PROVINCIA
- 1 VENDITORE PER TRIESTE E PROVINCIA
- 1 CENTRALINISTA ex L. 68/99

Se anche tu vuoi diventare parte del nostro team ed essere un Man in Yellow, tieniti aggiornato nel nostro sito nella sezione "lavora con noi", per vedere tutte le posizioni aperte! Inquadra il Qr code e guarda le posizioni nella pagina del sito!



# L'AGENDA 2030 CI INDICA LA VIA PER LO Sviluppo Sostenibile

L'Agenda 2030 è un programma d'azione per le persone, il pianeta e lo sviluppo economico sottoscritto nell'autunno 2015 dai 193 Paesi membri dell'ONU.

L'agenda presenta 17 "Obiettivi per lo Sviluppo Sostenibile - SDGs" che descrivono un grande programma d'azione globale per un totale di 169 target. (fig.1)

Questo piano esprime una serie di traguardi da perseguire nell'arco di 15 anni: i Paesi, infatti, si sono impegnati a raggiungerli entro il 2030.

Gli Obiettivi per lo Sviluppo rappresentano questioni importanti per lo sviluppo: la lotta alla povertà, l'eliminazione della fame e il contrasto al cambiamento climatico, per citarne solo alcuni.

Obiettivi comuni, significa che essi riguardano tutti i Paesi e tutti gli individui: nessuno ne è escluso, né deve essere lasciato indietro lungo il cammino necessario per portare il mondo sulla strada della sostenibilità.

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' proprio il carattere di universalità dell'iniziativa che sta catalizzando l'attenzione di tutti i mondi ed in particolare quello economico sui temi espressi da questo progetto.

La UE e l'FMI sono pronti a finanziare fin dai prossimi mesi con migliaia di miliardi di euro iniziative che dimostrino concretamente di voler intraprendere un percorso legato ad uno o più



fig. 1

di questi Goals. Possiamo dire che almeno in questo campo non mancano i soldi, casomai le buone idee.

Altro elemento da considerare con molta attenzione è che l'Italia potrebbe diventare il primo paese al mondo in cui **la sostenibilità ambientale sarà insegnata nelle scuole statali**. Lo ha annunciato qualche settimana fa il Ministro dell'Istruzione Lorenzo Fioramonti, che ha definito necessaria l'introduzione nei programmi scolastici di una materia sui cambiamenti climatici per consentire alle nuove generazioni di aumentare la propria consapevolezza sui temi ambientali. Ciò vuol dire che per le prossime generazioni sarà ovvio valutare nelle loro scelte di acquisto e consumo le modalità con le quali quel prodotto o servizio viene progettato, prodotto e distribuito premiando i comportamenti più virtuosi e penalizzando quelli considerati insostenibili.

Le aziende più avvedute hanno già capito il grande potenziale presente in questa iniziativa ed hanno imparato a comunicare usando anche questa forma grafica per rendere immediatamente visibile il collegamento tra le attività che l'azienda ha svolto e lo specifico Goal di riferimento. Già oggi

i migliori Report di Sostenibilità esprimono esplicitamente le iniziative svolte a supporto degli stakeholders ed il collegamento con i relativi Goals (fig. 2). Conseguentemente la finanza che è sempre alla ricerca di ambiti di grande profittabilità sui quali investire ha messo già nel mirino le aziende e i settori che più sono adatti a soddisfare i nuovi bisogni del mercato.

Questo circolo virtuoso che vede connessi istituzioni, governi, finanza, scuola, aziende e mercato data la gravità e l'importanza dei temi in oggetto ed i tempi stretti nei quali è richiesto di agire, condiziona pesantemente gli scenari economico-sociali. Le aziende che saranno pronte avranno opportunità che mai prima d'ora si sono manifestate.

**8 BUONA OCCUPAZIONE E CRESCITA ECONOMICA**

**13 LOTTA CONTRO IL CAMBIAMENTO CLIMATICO**

**15 FLORA E FAUNA TERRESTRE**

## Materie prime sostenibili

Scegliamo con cura le materie prime che utilizziamo, favorendo le fibre recuperate e le cellulose provenienti da filiere certificate.

fig. 2



# EVO 1.8

**europrofili**  
SISTEMI PER SERRAMENTI

*Dal lavoro di ricerca e sviluppo sui sistemi legno alluminio nasce Evo 1.8: una soluzione che unisce l'aspetto estetico moderno, ultimamente di particolare interesse, alle prestazioni termiche, in linea con i nuovi parametri di legge.*

**P**er raggiungere tali obiettivi, il nostro ufficio R&S ha lavorato sulla riduzione delle sezioni di telaio e anta in legno, creando un sistema attorno ad un nodo di soli 99 mm, in modo da massimizzare la superficie vetrata ed avere la possibilità di far "scompare" il battente. Le prestazioni termiche ottenute sono molto buone: il sistema consente, infatti, di ottemperare ai futuri obblighi in materia di isolamen-

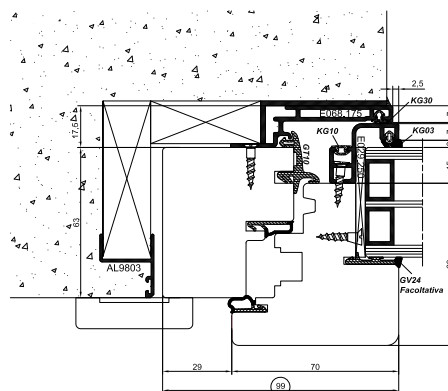
to termico previsti dal Decreto "Requisiti Minimi" dal 2021 (ma anticipati al 2017, 2018 e 2019 in diverse regioni italiane) per le principali zone climatiche italiane. In ottemperanza alla normativa UNI EN ISO 10077-2 del 2012, il sistema ha ottenuto un'ottima performance raggiungendo un  $U_f=1,1 \text{ W/m}^2\text{K}$  per il nodo laterale/superiore ed un  $U_f=1,2 \text{ W/m}^2\text{K}$  per il nodo inferiore utilizzando un legno super tenero come l'abete bianco o il

pino dell'America centrale.

Dal punto di vista estetico, Evo 1.8 è la massima espressione del minimalismo del sistema legno alluminio: il battente, che scompare dietro al profilo del telaio, e l'installazione interamente in battuta nel vano di posa del falso telaio rendono il design pulito e rigoroso, aumentando al contempo la superficie aeroilluminante. Evo 1.8 è la chiave per potersi presentare al mercato con una soluzione moderna, dal design ricercato e in linea con le nuove disposizioni prestazionali, senza costi di investimento: il sistema, infatti, è compatibile con le lavorazioni del legno tipiche dei sistemi legno alluminio tradizionali.



Disegno tecnico del nodo laterale



# 05.10.1999 05.10.2019 VENT'ANNI D'ATTIVITA'



Una data importante il 5 Ottobre per il consorzio dei fabbri in Italia, infatti nel 1999 in una tiepida serata di inizio autunno, veniva costituito il Consorzio Fabbri Verona che nel 2012 avrebbe cambiato nome in Consorzio Fabbri Italia. Non fu un'impresa facile mettere insieme allo stesso tavolo degli imprenditori artigiani, erano anni di sviluppo economico, il lavoro era abbondante, i fabbri erano da sempre riconosciuti come una categoria fortemente individualista, il proprio collega veniva visto con diffidenza come un concorrente! Ma qualcosa stava cambiando anche tra i fabbri: infatti tra lo stupore generale una dozzina di artigiani della provincia di Verona decisero di iniziare un percorso comune. Le prime riunioni iniziarono nella primavera del 1999 e si svolgevano con cadenza settimanale, inizialmente servirono a predisporre un listino prezzi sulle principali lavorazioni del settore, questo listino sarebbe poi diventato uno strumento di lavoro da condividere nella categoria (con il supporto delle associazioni del settore) per dare delle regole ad un mercato che sino ad allora non aveva mai avuto delle linee guida. Poi grazie all'intuizione ed al supporto di un giovane laureando, venne presa in considerazione l'opportunità di creare un vero e proprio gruppo di acquisto per poter fare delle piccole economie di scala nella categoria, dando vita alla costituzione del Consorzio Fabbri Verona. I primi anni di attività di CONFABIT furono dedicati principalmente alla gestione del gruppo di acquisto, nel frattempo ai 12 Soci promotori se ne aggiunsero altri e nel 2002 17 un numero scaramantico ma i fabbri non lo erano mai stati! Erano anni ruggenti, nessuno poteva prevedere la crisi che avrebbe colpito l'economia alla fine del 2008, il Consorzio tra il 2002 ed il 2005, grazie all'attività del gruppo di acquisto, cresceva nei fatturati ed anche nel numero dei Soci raggiungendo quota 22 Soci alla fine del 2005. Proprio nell'anno 2005 qualcosa iniziò a cambiare nelle strategie del Consorzio infatti il 01/05/2005 entrava in vigore la Norma UNI EN 13241-1 sulla marcatura CE dei cancelli, in un mondo di produttori piccoli a livello artigiano come si sarebbe potuto affrontare questo scoglio, da soli oppure insieme? Si decise di affrontarlo insieme con il sistema della condivisione delle prove iniziali di tipo (sharing ITT) previsto dalla normativa, questa idea innovativa permise non solo di fare economie di scala sulle prove di laboratorio, ma di poter ampliare la gamma delle famiglie di prodotto creando un sistema molto performante, facile e veloce da utilizzare da piccole imprese artigiane. Questa fu la pietra miliare per la futura crescita del Consorzio, infatti da lì a qualche anno alla figura dei Soci ordinari venne inserita quella del Socio

affiliato che poteva usufruire delle prove ITT sui cancelli. Questa idea permise ad altri fabbri artigiani di entrare a fare parte del Consorzio Fabbri Verona ed il numero dei Soci iniziò ad aumentare considerevolmente. Nel 2011, visto la necessità di avere una propria sede indipendente ( sino ad allora era stata ospitata a turnazione presso alcune delle aziende fondatrici), venne deciso di spostare la sede del Consorzio negli uffici di Arbizzano l'attuale sede. Nel 2012 arrivò il momento di "sdoganare" il Consorzio, la presenza di un numero considerevole di Soci provenienti da altre province rese necessario fare questa scelta, non fu' facile abbandonare il nome Verona ma la lungimiranza dei Soci fondatori prevalse e venne cambiato il nome in Consorzio Fabbri Italia. Nel frattempo, i Soci decisero di abbandonare definitivamente l'attività del gruppo di acquisto per concentrare le risorse sui servizi ai Soci, in particolare marcatura CE, saldatura e sulla sicurezza. Il numero crescente di Soci rendeva necessario impostare una nuova organizzazione che però fosse flessibile come lo sono le imprese artigiane, nel 2015 venne creato il primo Info Point per il Nord Ovest, si trattava di una vera e propria sede secondaria operativa di CONFABIT che avrebbe seguito e sviluppato l'area del Nord-Ovest. A questa prima iniziativa, negli anni successivi ne seguirono delle altre in Liguria, Veneto Orientale, Friuli e nelle Marche. Nel 2017, i Soci consci del fatto che CONFABIT, come gruppo di aziende, doveva iniziare un percorso di accreditamento presso le Istituzioni del settore, venne deciso di aderire all'UNI come Socio Effettivo, una scelta importante che a Giugno di quest'anno ci ha permesso di poter entrare a far parte del gruppo tecnico denominato UNI/CT 033/GL 13 - Porte e cancelli industriali, commerciali e da garage, all'interno del quale abbiamo dei nostri rappresentanti. Dopo vent'anni, di tanti sacrifici, alcuni errori, delle geniali intuizioni, tanto impegno, il gruppo iniziale di 12 artigiani è diventato un Consorzio che conta oltre 260 Soci situati in ben 13 Regioni d'Italia. Collaboriamo con i più importanti Enti del settore della saldatura, organizziamo seminari tecnici, forniamo servizi ai Soci tra cui l'attività di formazione qualificata, abbiamo dei collaboratori che forniscono assistenza in specifiche zone d'Italia. Ogni anno cerchiamo di mettere l'asticella più in alto per migliorarci, tutto questo nell'interesse e per aiutare i nostri Soci. Quando il Consorzio partì nel lontano 1999, alcuni fornitori con un po' di superficialità, definirono questa iniziativa il "consorzio pane e salame", oggi alla luce dei risultati ottenuti possiamo affermare che al "salame" abbiamo aggiunto anche qualche altro ingrediente ... e non ci fermeremo!

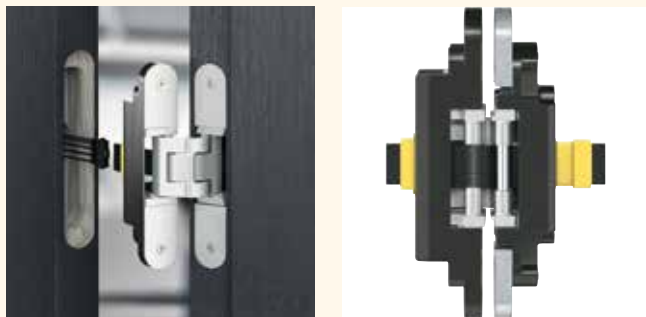


a cura di  
Enrico Piovesan

## vetrina delle novità

### SIMONSWERK

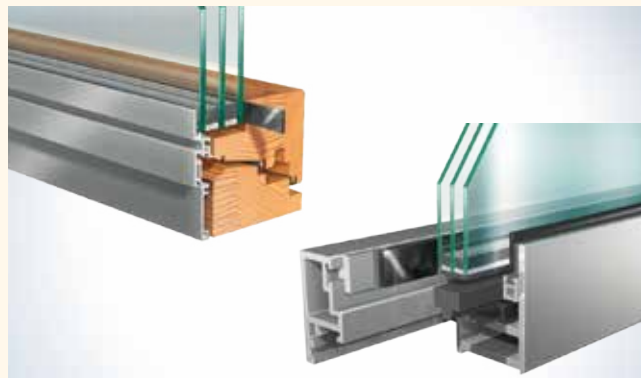
#### **TECTUS ENERGY** Con passaggio di corrente permanente



*TECTUS Energy permette il passaggio di corrente in modo permanente senza intaccare l'aspetto estetico della porta e la complanarità degli elementi. TECTUS Energy combina design, funzionalità e tecnica in una forma unica, lasciando spazio alle nuove idee. Per l'installazione e l'utilizzo di sistemi elettronici su porte di elevata qualità in ambienti sia pubblici che residenziali, il trasferimento di corrente sicuro e permanente è un fattore importante. Con TECTUS Energy l'anta riceve energia dal telaio in modo sicuro e permanente senza che la struttura venga indebolita. La tecnologia offerta da TECTUS Energy offre una completa compatibilità con i principali produttori di sistemi elettronici e di serrature mantenendo inalterate le proprie caratteristiche tecniche ed estetiche.*

### COLFERT

#### **Nastro adesivo per fissaggio strutturale vetro**



*I nastri adesivi per finestre permettono di effettuare l'assemblaggio delle finestre stesse in modo molto più facile che in precedenza grazie alla tecnologia innovativa di incollaggio a secco del profilo direttamente su vetro o telaio. Per entrambe le applicazioni, i nastri con struttura in schiuma espansa flessibile, approvati da IFT, sono in grado di offrire non solo eccellenti proprietà di compressione ed espansione ma forniscono anche totale impermeabilità e resistenza agli UV. Lo Static Direct Glazing, in particolare, può essere utilizzato su una vasta gamma di materiali quali PVC, legno, alluminio e vetroresina e lascia le superfici prive di tracce di silicone o altri sigillanti.*

### HECO

#### **Viti per accoppiamento testa piana UNIX-PLUS**



*Vite con filetto totale a passo variabile per accoppiare due componenti in legno. punta e cresta del filetto tipo FIX-plus con testa svastata piana autosvasante con sistema UNIX e inserto PZD. Trattamento zincatura bianca e trattamento di lubrificazione HECO SINTEX G01.*

### DORMA

#### **Chiudiporta TS92 XEA**

*Alto livello di design con tecnologia EASY OPEN per una facile apertura della porta.*



### VERUM

#### **Maniglia NUDA**

*L'unica maniglia senza rosetta.*





## COMUNELLO

### Gate Division

Integrator



Bullet



Ranger



Albatros



## CISA

### Multitop MATIC

Con Multitop MATIC la porta è sempre chiusa in sicurezza, in 6 punti, senza utilizzare la chiave. Un nuovo sistema di chiusura per porte in alluminio e ferro: i cate-nacci escono automaticamente semplicemente accostando la porta.



## MASTER

### Anta ribalta a scomparsa HIDE 110 ERRE

La prima ed unica soluzione anta ribalta invisibile per sistemi R40



ERRE  
140 kg

### WEEN HIDE 110 | ERRE

Il nuovo programma per sistemi R40 con cerniere a scomparsa ed apertura a 110 gradi adatto ad ogni tipologia di apertura.

SOLUZIONE  
INVISIBILE

ALTE  
PRESTAZIONI

MODULARE E  
VERSATILE

SEMPLICE DA  
INSTALLARE

## HOPPE

### La competenza HOPPE per la casa intelligente: la eManiglia HandsFree

L'eManiglia HandsFree offre all'utilizzatore un comfort particolare: aprire la porta d'ingresso senza dover posare ciò che si ha in mano – una funzione già nota ad alcuni con l'apertura del portabagagli delle auto. Mediante un transponder il sistema riconosce che la persona è autorizzata a entrare e, quindi, emette un campo luminoso sul pavimento. Passando il piede su questo campo luminoso si sblocca la serratura motorizzata della porta d'ingresso – senza alcun contatto, in maniera comoda e soprattutto sicura.

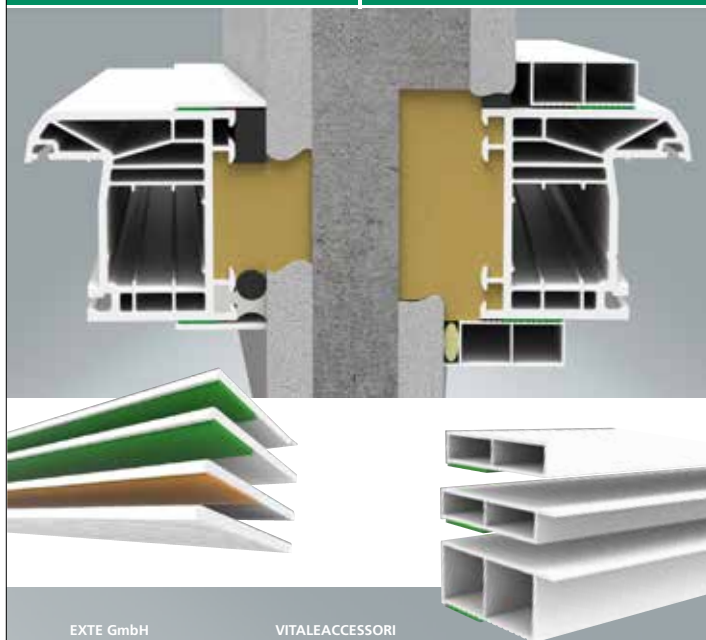




PRODOTTI E SOLUZIONI  
PER FINESTRE E PORTE

LISTELLI PIATTI

LISTELLI SCATOLATI



EXTE GmbH  
Fensterzubehör-Systeme  
www.exte.de

VITALEACCESSORI  
Accessori speciali per serramenti  
www.vitaleaccessori.it

Wasserfuhr 4  
51688 Wipperfurth  
Tel.: +49 2267 687 0  
E-Mail: fzb@exte.de

Vincenzo Vitale  
Mobile: +39 348 0329828  
Tel.: +39 081 19317403  
E-Mail: vincenzo.vitale@vitaleaccessori.it



ANTINFORTUNISTICA

## Linea Technochem antitaglio C e D di Qualità e Design Italiano

Per non dover più scegliere tra protezione chimica o resistenza al taglio.

Guanti lunghi 30 cm, realizzati su supporti a 13 o a 18 aghi di fibre miste ad alta tenacità per garantire una eccellente protezione al taglio in base alla nuova ISO, ma anche una maggiore sensibilità, resistenza e durata, oltre che una protezione dal calore da contatto fino ai 100°. La doppia spalmatura in nitrile offre una protezione chimica avanzata contro molte sostanze chimiche di uso comune



e allo stesso tempo una presa eccezionale ed un grip saldo sia in condizioni asciutte che bagnate o oleose. Il colore grigio melange del supporto garantisce un' immediata percezione visiva del guanto tagliato o deteriorato, in modo tale da rendere evidente il momento in cui esso vada immediatamente sostituito, garantendo un utilizzo corretto del guanto evitando sostituzioni eccessive o utilizzi prolungati. Particolarmente indicati per lavorazioni in ambienti bagnati o oleosi dove sia indispensabile trovare un guanto resistente, che possa essere utilizzato anche a contatto con pezzi caldi e taglienti, senza però rinunciare alla protezione dalle sostanze chimiche o solventi utilizzati durante lo svolgimento della mansione.

**Cerchi guanti e prodotti per l'antinfortunistica di durata e qualità superiore? Vuoi un partner commerciale al quale affidarti in sicurezza? Non vuoi rinunciare a consegne rapide in 24 ore e a un assortimento ampio e completo? Odibi è la risposta che cerchi, Orma è il marchio di cui fidarti. Odibi, l'antinfortunistica di qualità.**

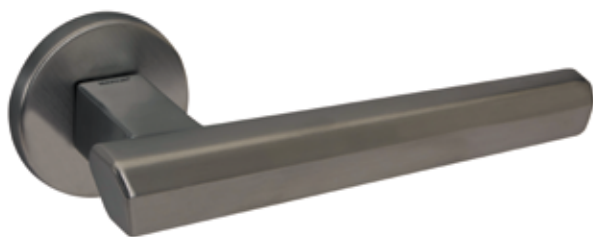
ROKU

MARIVA<sup>+</sup>

NEW

Fare belle maniglie.

L'idea nasce da questo semplice concetto; questo nuovo marchio vuole rappresentare una nuova linea di maniglie (realizzate con l'importante collaborazione del giovane Designer Alex Bocchi) che lancia la ditta MARIVA nel mondo del miglior design contemporaneo.



La partnership con il designer Alex Bocchi ha già ottenuto un riconoscimento internazionale dell'International Design Award, precisamente il Gold Prize nella categoria Home Interior Products / Windows, Doors grazie alla maniglia Roku.

FinGlas



trasparenza  
naturale

Dalla continua ricerca e dall'esperienza FinGlas nasce Lux, che coniuga in un'unica vetrata il massimo della qualità, delle prestazioni e del design.

LUX

la vetrata attenta  
al benessere.

lux.finglas.it





YELLOW  
EXPO DAYS  
2019

La fiera per tutti **i serramentisti**

www.yeditaly.com  
www.colfertexpo.it

speciale

Vetrina delle novità

**Milwaukee**

Nothing but **HEAVY DUTY.**



**ELETTROUTENSILI, ACCESSORI E  
UTENSILI MANUALI DALLE MASSIME PRESTAZIONI.  
PROVA LA DIFFERENZA.**

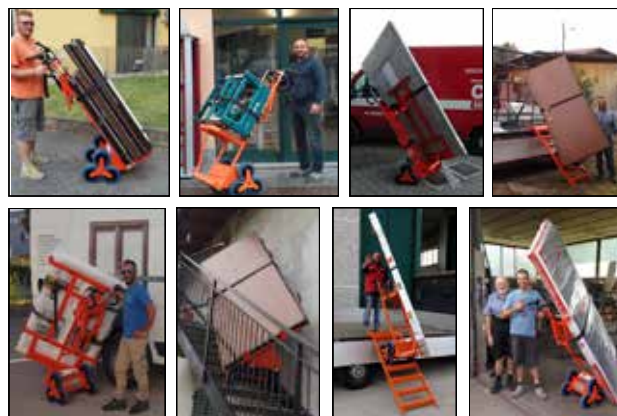
milwaukeeetool.it

## MARIO SUPER RD 158 TB

Carrello saliscala studiato per il trasporto su scale di porte blindate e serramenti. Un solo operatore può caricare e scaricare il carrello direttamente nel/dal furgone, con l'aiuto di un' apposita scaletta. E' dotato di un telaio basculante che consente di passare su scale strette. Il carrello può essere dotato inoltre di un accessorio unico al mondo, un telaio alzaporte, che solleva fino a 12 cm di altezza, consentendo di installare porte blindate in completa autonomia.



### ESSENZIALE PER IL SERRAMENTISTA!



**"Rendi semplici i tuoi trasporti"**  
[WWW.MARIOCARRELLI.COM](http://WWW.MARIOCARRELLI.COM)



**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





## Nuovi maniglioni di HOPPE: forma compatta, colori attuali

Sono arrivati i nuovi maniglioni di HOPPE! Le tre amate serie HOPPE Amsterdam, Toulon e Los Angeles sono state ampliate con le forme corte e compatte. Pregiate superfici sull'ottone dotate della garanzia sulla superficie Resista®, diverse finiture in acciaio inox e i colori di tendenza nero opaco e bianco opaco rendono il maniglione corto un abbinamento perfetto per le moderne porte scorrevoli e non solo...

Il montaggio rimane facile come sempre: il comprovato sistema di fissaggio HOPPE garantisce una tenuta sicura del maniglione sia su porte in vetro sia su porte in legno e a profilo.